

## Contrato De Distribucion Ruptura Intempestiva Del Contrato Proveedor De Cigarrillos

### JURISPRUDENCIA

### Contrato de distribución. Ruptura intempestiva del contrato.

Proveedor de cigarrillos Se confirma la sentencia que hizo lugar a la demanda interpuesta por una empresa distribuidora contra su proveedora de cigarrillos persiguiendo el resarcimiento de los daños que dijo haber sufrido con motivo de la ruptura intempestiva del contrato. San Salvador de Jujuy, 10 de diciembre de 2015. La Dra. de Falcone, dijo: La Cámara en lo Civil y Comercial dictó sentencia en la causa de referencia para admitir la demanda articulada por G. A. C. y Logística y Distribución Nueva Era S.A. en contra de Monterrico S.A. y condenó a abonar a los primeros trescientos treinta mil ciento cuarenta y nueve pesos (\$ 330.149) en concepto de reparación "resultante de computar la 'utilidad bruta' del mes de julio de 2005, según el anexo 4 de la pericial agregada (...) multiplicada por seis meses, con más la tasa activa del BNA" hasta la fecha de la sentencia. De ahí en más para el caso de mora, estableció también la tasa activa hasta el efectivo pago. Impuso las costas a la demandada vencida y reguló los honorarios profesionales. La reparación fue determinada por la falta de preaviso en que incurrió Monterrico S.A. al haber omitido comunicar en forma oportuna y con la antelación necesaria que no iba a seguir proveyendo los cigarrillos a que se había comprometido y que durante casi un año y medio remitió a la actora para que fueran distribuidos por ésta en la ciudad y provincia de Buenos Aires. En su argumentación el Tribunal de grado analizó, expresado en forma sintética, que quedó probada la existencia del contrato de distribución entre las partes. Expuso así que "el contrato de distribución cumple una función económica en la comercialización de mercaderías, y cuando no se ha fijado término de la relación, ni siquiera implícita, debe entenderse que cada parte puede denunciarlo en cualquier momento. Si bien genera, como todo emprendimiento comercial, expectativas de ganancias sobre la base de la prosecución de los negocios, el lapso de duración del mismo debe ser razonable, pudiendo ser revocado en forma justificada, ya que de lo contrario (por intempestiva, abusiva o de mala fe) procede el resarcimiento, siempre que el distribuidor haya cumplido con sus obligaciones. En este caso el actor ha invocado la introducción en el mercado de Buenos Aires de los cigarrillos marca "CJ" fabricados por la demandada, mediante el sistema de reventas, valiéndose de la colaboración de empleados y realizando inversiones al efecto (alquileres, logos, acondicionamiento de vehículos, etc.)...". Razonó que como consecuencia de la inexistencia de contrato escrito, según el reconocimiento hecho por el propio actor, resultaba necesario determinar las causas por las cuales se entregaron las mercaderías; luego, caracterizar el contrato a fin de determinar si hubo incumplimiento de las obligaciones que imponga el deber de indemnizar por la rescisión. Según estas premisas concluyó que quedaron corroborados los hechos alegados por la actora al demandar, apreciando, en especial las testimoniales rendidas, a cuyos argumentos remito para ser breve, y que prueban, además y en suma: que Monterrico S.A. en forma intempestiva no les entregó más mercadería sin conocer las razones, que a partir del momento en que la actora dejó de distribuir los cigarrillos "CJ" en las zonas mencionadas en la sentencia, el producto desapareció prácticamente del mercado, algún revendedor lo seguía ofreciendo. Que a causa de la falta de entrega de los cigarrillos la actora perdió muchos clientes, los vendedores perdieron casi un 40% de facturación. Que la actora fue la que inició la venta de los cigarrillos, la distribución fue continuada sin interrupción alguna, después aparecieron otros vendedores, pero no eran exclusivos y no duraron mucho, porque no había continuidad. Que durante la distribución tuvieron que incrementar sus recursos humanos (vendedores, empleados administrativos, choferes) y operativos (camionetas) por la gran demanda del producto; se creció muy rápido. El tabaco era muy bueno y el precio económico, en ese momento desplazó a Marlboro y Philips Morris; realizaron publicidad (promotoras, diseño de ropa, regalos del producto, afiches que mostraban la fábrica, calcos); los demandados los enviaban vía aérea dos o tres veces por semana y los empleados de reparto de la actora los iban a retirar con las camionetas. Desde que se inició la relación con la demandada los pedidos casi se triplicaron, los clientes llamaban sólo por los cigarrillos; el primer embarque fueron 20 bultos y el último 1000. Que la actora le depositaba los pagos en la cuenta de Monterrico en efectivo, previo a la entrega, y le comunicaban el depósito por fax. Que nunca dejó de abonar ninguna factura a Monterrico S.A., dado que sino no entregaban la mercadería. Que la ruptura de la relación con la demandada derivó en la búsqueda de recursos por otros proveedores, para no tener que despedir al personal y perjudicó a la empresa en su imagen ante los clientes, causó desprestigio, pérdida de confianza y desventaja con la competencia, los clientes se enojaban y se perdieron muchos con motivo de no poder proveerles cigarrillos; hubo que achicar logística y distribución; la gente que vendía tuvo problemas económicos porque ellos iban a porcentaje. Que Monterrico S.A. nunca distribuyó los cigarrillos directamente; con ello demuestra la mecánica de ejecución de la relación comercial a través de la actora, que revestía en sus inicios carácter exclusivo en la zona, hasta que aparecieron otros vendedores no exclusivos que no duraron mucho porque no había continuidad. Todo ello, reitero, según las testimoniales que

obran agregadas en el Expte. N° 16.034/2009 s/ Exhorto, adjunto como prueba. Después, analizando la pericial contable expresó que aunque la contadora aseveró que no contó con documentación de la accionada para poder llevar a cabo su informe, empero, en el Anexo II destacó que el monto total de facturación durante el período enero 2004 Septiembre de 2005 fue de \$ 16.250.252,31; que de ese monto, \$ 1.189.803,17 implicó la distribución y comercialización de los cigarrillos en la zona norte de la Provincia de Buenos Aires; agregó que el otro exhorto adjunto, la prueba contable realizada en compulsa de los libros del actor "...conforme Estatuto e inscripción ante la AFIP, la actividad de la actora es venta al por mayor de cigarrillos, productos de tabaco, chocolates, golosinas y productos para quioscos y polirrubros, con fecha de inicio de actividades declaradas en Abril de 2004, lo que (...) indica que las compras realizadas a la demandada eran revendidas por la distribuidora junto con otros productos. Que durante el período comprendido entre el mes de enero de 2004 y septiembre de 2005 la actora realizó transacciones comerciales de cigarrillos marca 'CJ' en diversos partidos de la zona norte del Gran Buenos Aires (San Isidro, Vicente López, San Fernando, Tigre, General San Martín, Malvinas Argentinas, José C. Paz, etc.) con un volumen total de atados (unidades) de 3.807.500 (...) según facturas de compra emitidas por Monterrico S.A. a Nueva Era 2000 S.R.L. y a Logística y Distribución Nueva Era S.A. (...) equivalentes a 7.615 bultos y 380.750 cartones; (...) hubo distribución importante de cigarrillos en la zona mencionada y el éxito de las inversiones realizadas por la parte actora" (sic). Destacó más información proporcionada por la perito contable, respecto a que "durante todo el tiempo que duró la distribución por la actora, se produjo un notable incremento en los volúmenes de cigarrillos que adquiría de su distribuidora". "...Según detalle analítico de fs. 28/32 de donde surge cantidad total de atados (3.807.500) por un importe neto total (previo descuento del 15%) de \$ 1.197.758,86, detallando en Anexo 3 (...) venta mensual de cigarrillos efectuada por Logística y Distribución Nueva Era S.A. en el período agosto/2004 a julio/2005. Que si bien no le fue exhibida documentación que permita informar quien fijaba el precio de venta final de los cigarrillos, de compulsas realizadas en plaza fue posible saber que, en general, la fijación del precio de venta es realizada por el fabricante, detallando en el anexo 4 (...) utilidad bruta (\$ 248.495,39) por venta de cigarrillos realizadas por Logística y Distribución Nueva Era S.A. en el período agosto 2004 a julio 2005". Por otro lado, pudo comprobarse "que las facturas emitidas por Monterrico S.A. a Nueva Era 2000 y Logística y Distribución Nueva Era S.A. acompañadas con la demanda como prueba documental, se encuentran registradas contablemente por la actora (anexo 5 cuadros A y B, fs. 35/9), informando que durante el período en que duró la distribución de cigarrillos por la actora, ésta debió contratar personal (15 personas en promoción y ventas, administración, depósito y mantenimiento) para incorporar a su distribuidora, según detalle de fs. 61 punto 16), cuyo costo de contratación (total de remuneraciones) detalla en anexo 6 (...), indicando en el anexo 7 el porcentaje de participación de la venta de cigarrillos en la venta total de Logística y Distribución Nueva Era S.A. entre agosto 2004 y julio 2005, lo que confirma (...) la existencia del contrato de distribución, volumen importante de ventas, inversiones, costos y ganancias" (sic). Luego de un extenso análisis de las características propias de este tipo de contrato comercial (distribución), concluyó "evidentemente, el actor asumió un riesgo y un desafío al contratar (introducir, desarrollar y expandir el mercado en la zona norte de la provincia de Buenos Aires), como asimismo al decidir la estrategia de mercado en cada punto de venta en la zona de influencia (promotoras, capacitación, uniformes con logo, publicidad), para promocionar la marca". Concluyó, el distracto contractual fue intempestivo e incausado por culpa exclusiva de la demandada, por no haber dado preaviso escrito con anticipación suficiente (...). "...La falta de flujo del producto, se tradujo en el desequilibrio económico e inconvenientes comerciales a que alude la demanda, que se agravó porque el comportamiento de la accionada no fue el adecuado a las circunstancias..." (sic). Determinó, finalmente, que Monterrico S.A. por un principio de cortesía y buena fe, debió anticipar con tiempo suficiente su voluntad de rescindir, ya que no podía resultarle ajeno el impacto que traería aparejado al distribuidor, con quien estaba vinculado comercialmente desde aproximadamente un año y medio, sin interrupción alguna y de manera rentable; la rescisión no sólo fue intempestiva e incausada sino además abusiva, "dado que suspendió unilateralmente el suministro de la mercadería por vía de hecho, sin dar explicaciones, para luego comunicar telefónicamente, en forma tardía, la rescisión de la relación comercial, cuando los usos y costumbres del comercio, ratificado por la jurisprudencia imperante (...), le indicaban que debía preavisar y con antelación suficiente para facilitar el reacomodamiento de la operatoria comercial...". Disconformes con el pronunciamiento, tanto la parte demandada, Monterrico S.A., representada por el Dr. V.I. A., como la actora, a través de su apoderado el Dr. C.J. I. (h), dedujeron sendos recursos de inconstitucionalidad, fojas 21/33 y 60/63, respectivamente. El Dr. V.I. A. enumera sus agravios y expone que el Tribunal de grado estimó acreditada la existencia del contrato de distribución entre la parte actora y Monterrico S.A. sin prueba concluyente ni fundamento válido. Achaca a los sentenciantes haber enunciado las pruebas sin llevar a cabo un análisis según la sana crítica y el principio de congruencia, motivo que impidió, alega, que efectivamente se comprobara el contrato. Describe las pruebas evaluadas en el decisorio, transcribe párrafos de los considerandos con los que disiente, destacando que en realidad existió una sucesión de compraventas entre el actor y Monterrico S.A., no un contrato de distribución. A pesar de la "contundente claridad de la naturaleza jurídica del contrato", afirma que en forma errónea se hizo mérito de la contratación de "promotoras" por la actora,

porque esos contratos y recibos de sueldos valorados en la sentencia se refieren a una sociedad ajena a la litis (Nueva Era 2000 SRL). Lo mismo predica de la prueba testimonial brindada por los empleados de dicha empresa que, reitera, no integra el pleito. Critica el razonamiento del Tribunal en cuanto pretende asignar a la accionante calidad de parte "más débil" del supuesto contrato, y de allí valorar con mayor flexibilidad la prueba a su favor. Dice que ello transgrede el principio de igualdad que debe imperar en el proceso en perjuicio de la accionada constituyendo una manifiesta arbitrariedad; agrega que esa supuesta situación de inferioridad además no quedó probada en la causa porque los informes contables son insuficientes para determinar que Monterrico S.A. fijaba el precio de los cigarrillos. Tampoco quedó justificado que a cambio de los productos, la parte actora -Logística y Distribución Nueva Era S.A.- recibiera un porcentaje sobre el precio de venta del producto, y menos, la existencia de exclusividad a su favor. Como segunda queja aduce que el Tribunal de grado sin fundamento legal ni fáctico, integró la litis entre las partes del proceso con una tercera persona jurídica (Nueva Era 2000 S.R.L.), lo que implica un incremento injustificado y arbitrario de la duración del vínculo comercial, y sus consecuencias. Sostiene, en síntesis, que las compraventas entre la parte actora y Monterrico S.A. se ejecutaron durante un periodo menor que el determinado en el fallo, el que la recurrente fija entre agosto del año 2004 hasta julio de 2005; que ello es así porque la anterior empresa de la cual supuestamente es continuadora la parte actora (Nueva Era 2000 S.R.L.), no tuvo relación comercial con la demandada y que durante el primer periodo reclamado por la accionante (febrero 2004 hasta agosto 2004) las ventas se realizaron con Nueva Era 2000 S.R.L. que no fue traída al juicio. Luego, como tercer agravio aduce exceso en la fijación del monto indemnizatorio. Critica las pautas tomadas para determinarlo, es decir, considera absurdo, irracional e incomprensible que los meses que se computaron de pérdida haya sido la antelación necesaria y justa de preaviso a la contraria, para poner en su conocimiento que rescindía el contrato. Insiste en que existió "una sucesión de compraventas por once meses" que en modo alguno pudo obligar a preavisar por el tiempo establecido por el Tribunal en la sentencia. Tilda de "fugaz" la relación que vinculó a las partes. Se queja además de la imposición de las costas a la demandada; brinda más razones las que doy por reproducidas aquí para abreviar. Por fin, en cuarto lugar se agravia porque la sentencia otorga la indemnización por daños y perjuicios a G. A. C. cuando no le corresponde porque no es parte de la relación procesal ni sustancial; alega que en todo caso el vínculo existió entre Monterrico S.A. y la sociedad Logística y Distribuidora Nueva Era 2000 S.R.L., esto así, pues afirma que aquel no demandó a Monterrico S.A. Enumera los derechos que entiende conculcados y formula reserva del caso federal. De su lado, el Dr. C.J. I. (h) esgrime como única queja la liquidación practicada según la tasa activa por el Tribunal en la sentencia a fin de adicionar los intereses al monto de condena. Destaca que en el mes de enero de 2014 la tasa mencionada, activa del Banco de la Nación Argentina para descuentos de documentos comerciales, que venía sosteniéndose en el 18,85%, pasó a partir de aquella fecha, al 25 % mensual. Pide, en suma, se ordene ajustar el cálculo de acuerdo al porcentaje que indica, procediéndose a una nueva regulación de los honorarios profesionales conforme al monto de condena que se establezca con la observación que formula a la liquidación hecha por el Tribunal. Para responder los traslados respectivos, a fojas 87/93 concurrió el apoderado de la actora y a fojas 94/97 vta. se apersonó el Dr. V.I. A. por Monterrico S.A. En ambos casos piden el rechazo con costas a la contraria. Luego de excusarse los integrantes del Ministerio Público Fiscal (fojas 112), la señora Fiscal General habilitada, Dra. Delia Filomena Ortiz, emitió dictamen a fojas 114/118 pronunciándose por el rechazo del recurso deducido por la demandada y la procedencia del propuesto por el Dr. C.J. I. (h), en representación de Logística y Distribución Nueva Era S.A., con costas a la vencida en ambos casos. Con el llamado de autos, la causa está para resolver. En ese orden y por razones de mejor método corresponde tratar el recurso articulado por la parte demandada, en tanto plantea en la presente instancia la inexistencia de un contrato de distribución entre las partes, alegando en cambio, la celebración de sucesivas compraventas y, como consecuencia de esa apreciación, que no debe responder por la ruptura o la cesación en la provisión de la mercadería en cuestión (cigarrillos); se queja además del periodo que consideró el Tribunal y durante el cual se mantuvo el vínculo comercial entre las partes; luego, a todo evento, cuestiona el monto de la indemnización. Como primera premisa es necesario poner en evidencia el reiterado principio sentado por este Superior Tribunal de Justicia respecto a que la vía procesal extraordinaria del recurso de inconstitucionalidad no habilita volver sobre el análisis que los jueces de grado efectuaron sobre la prueba producida en la causa. Tampoco está instrumentado para examinar la arbitrariedad que se achaca a la sentencia si ella no surge palmariamente por su desajuste a las reglas de la sana crítica y, con ello, a parámetros de razonabilidad. En otras palabras: si la sentencia no evidencia injusticia y consecuente lesión a garantías constitucionales que deben, además, denunciarse sin retaceos (L.A. N° 49, F° 890/893, N° 297, entre muchísimos otros en idéntico sentido). En efecto, es doctrina constante en línea con la Corte Suprema de Justicia de la Nación que salvo absurdo manifiesto, la revisión de la valoración de la prueba destinada a fijar los hechos de la causa es materia extraña a este extraordinario remedio y reservada a los jueces de la causa, quienes resultan soberanos en tal cometido y a cuyas conclusiones debe estarse (L.A. 43, F° 1199/1201, N° 446; L.A. 40, F° 830/833, N° 291; L.A. 40, F° 386/388, N° 142; L.A. N° 40, F° 601, N° 212; L.A. 39, F° 824/834, N° 329). Ahora bien, aun cuando lo expuesto es suficiente a fin de fundar el rechazo que he propuesto, a mayor abundamiento me

detendré en los agravios vinculados a cuestiones que ameriten un reexamen de la materia en disputa, para descartar así cualquier transgresión a derechos y garantías constitucionales, siempre respetando el acotado margen de revisión que caracteriza, como dije, a los recursos extraordinarios ante este Superior Tribunal, en los términos del artículo 164 incisos 1º y 3º de la Constitución de la Provincia, y su concordancia con la ley N° 4346, t.o. N° 4848 así como los artículos 233 y concordantes del Código Procesal Civil.

En ese orden, reafirmo la existencia de un contrato de distribución. Ha quedado comprobado con meridiana claridad que el vínculo entre la parte actora y Monterrico S.A. fue un contrato de distribución de cigarrillos. Pese a los esfuerzos de la condenada en desmerecer el análisis efectuado sobre la prueba en el decisorio, las quejas en ese sentido no logran desvirtuar las consideraciones en torno a cómo el material convictivo regularmente incorporado al proceso, justificó la existencia de un acuerdo entre las partes por el cual Monterrico S.A. se comprometió a la entrega regular de los productos que fabricaba, es decir, cigarrillos marca CJ, y de su lado la empresa Logística y Distribución Nueva Era S.A. (continuadora de Nueva Era 2000 S.R.L.) se obligó a distribuirlos en los lugares que quedaron indicados en la sentencia que se cuestiona, según la prueba individualizada, y que fue reproducida en forma expresa y deliberada en el relato previo a estas consideraciones. No entiendo necesario reiterar aquí las mismas menciones efectuadas por el Tribunal de grado teniendo en cuenta que fue absolutamente preciso y minucioso en la enunciación y mérito de cada uno de los medios que evidenciaron los hechos alegados al demandar, teniéndolos por comprobados en los límites que fijó la sentencia. Al respecto he expresado en otras ocasiones y resulta predicable al caso que nos ocupa, que el material probatorio ha de ser apreciado en su conjunto mediante la concordancia o discordancia que ofrezcan los diversos elementos de convicción arrojados a los autos, única manera de crear la certeza moral necesaria para dictar el pronunciamiento definitivo (Conforme citan Jorge Peyrano y Julio Chiapini "Apreciación conjunta de la prueba...", (confrontar mi voto en L.A. N° 54, F° 1369/1383, N° 385, entre otros). Siguiendo esos lineamientos, no advierto que del análisis vinculado de la totalidad de la prueba rendida pueda arribarse a una conclusión diferente a la efectuada por el Tribunal sentenciante. La parte recurrente no ha logrado desvirtuar con el grado de certeza necesario para esa finalidad, el razonamiento lógico en que el juzgador estableció tanto la existencia del contrato así como la extinción sorpresiva e imprevista de la relación comercial entre las partes. Expresado en forma concluyente, las constancias de la causa principal dan cuenta de un contrato de distribución de mercaderías. En ese sentido, puede afirmarse que están reunidos los elementos que otorgan esa cualidad a la relación comercial que vinculó a los ahora contendientes.

Efectivamente, estos contratos poseen ciertos caracteres que es necesario analizar: a) Existencia de dos empresas u organizaciones independientes, b) El vínculo de cooperación, c) La permanencia, d) Relación contractual bilateral y e) comercialización de la producción de una de las empresas vinculadas (Conforme Raúl Aníbal Etcheverry, Derecho Comercial y Económico, Contratos Parte especial, editorial Astrea, páginas 203/223). Todos ellos confluyen en el caso de autos y han sido reconocidos por la propia demandada; en realidad ésta disiente de la calificación otorgada, pero lo cierto es que los efectos que produjo tal relación conducen indiscutida e inevitablemente a los determinados en el decisorio cuestionado como consecuencia de la falta de preaviso de la desvinculación por parte de Monterrico S.A. Es que para afirmar la existencia de contratos de distribución siempre deben existir dos empresas, independientes jurídicamente entre sí, porque si la misma productora comercializa lo que produce, no hay distribución, como función empresaria separada. Las dos empresas se distinguen netamente: una crea bienes o servicios; la otra acerca, reparte, distribuye entre otras empresas o los consumidores. El vínculo es de cooperación, pues la tarea de ambas empresas se vincula al acercamiento y difusión del producto al mercado. La cooperación lleva implícita la confianza que mutuamente se dispensan ambas empresas, ya que la productora decide no distribuir por sí misma, sino ceder esa importante función económica a otra organización (obra y autor citados ut supra). Refieren estos contratos, en definitiva, a una importante actividad económica que está dada por la promoción activa de la colocación en el mercado de bienes o servicios fabricados por una empresa, es decir, que forman parte de la cadena de comercialización de la productora. Ahora bien, la denuncia del contrato en forma intempestiva sin duda tiene directa relación con el deber de colaboración recíproca propio de estos contratos en los cuales, es verdad, subyacen las compraventas que los facilitan aunque las demás cualidades destacadas le otorgan el carácter de contrato de distribución. En otras palabras, el contrato de distribución aunque se presenta conexo objetiva y subjetivamente, no es igual a la compraventa; de todos modos, al respecto estimo innecesario abrir juicio sobre tal naturaleza jurídica. El deber de colaboración entre las partes lleva implícita la obligación de dar aviso cuando el compromiso de entrega de las cosas no podrá ser cumplido durante el tiempo pactado, o, como en el caso que nos ocupa, cuando el proveedor ha decidido, por los motivos que sean, cesar en la entrega de los bienes cuya distribución fue convenida con la otra parte del contrato. Sin intención de profundizar aún más, pues ya he indicado que fue cometido cumplido en forma adecuada y suficiente por los sentenciantes, me interesa agregar que el abuso quedó configurado y con él claramente la obligación de reparar el daño causado por la rescisión inesperada, a raíz del incumplimiento del referido deber de colaboración impuesto por los usos y costumbres comerciales. En la actualidad, el Código Civil y Comercial prevé la necesidad del preaviso por ejemplo en los contratos de suministro, de agencia y de concesión así como las consecuencias por el

incumplimiento del deber de preavisar: otorgar una indemnización (conforme artículos 1179, 1492, 1493, 1508, 1509 y sus concordantes). En suma, no se advierte arbitrariedad alguna en la argumentación efectuada en la sentencia pues el elemento buena fe debe ser especialmente ponderado y el dolo o mala fe sancionados (Conforme obra y autor antes citados). Es que la incertidumbre no puede constituir una regla de interpretación de los contratos. En el caso de falta de plazo expreso convenido para la ejecución del contrato, la buena fe como regla de interpretación no debe conducir a pensar en la duración indefinida, sino que dicho principio impone que las obligaciones deban cumplirse y el contrato concluir en el tiempo que las partes razonablemente pudieron entender obrando con cuidado y previsión (Corte Suprema de Justicia de la Nación, Automóviles Saavedra S.A. c/ Fiat Argentina S.A., en La Ley 1989-B, 1, con nota de Antonio Boggiano, páginas 1/17). Respecto al agravio referido a la persona jurídica con la cual la demandada acepta haber contratado -Logística y Distribución Nueva Era S.A.- y con quien niega haberlo hecho -Nueva Era 2000 S.R.L.-, debo decir, por una parte que es una queja extemporánea pues nada dijo al respecto en la contestación de la demanda; por el contrario, acepta esa circunstancia respecto de la cual ahora formula reproche (confrontar en especial, fojas 245, punto 23). Por otra, ciertamente los registros contables arrojados al informe practicado por la perito contadora, agregado a fojas 403/411, dan cuenta de la existencia de la primera, siendo continuadora Logística y Distribución Nueva Era S.A., sociedades, insisto, cuya actuación no fue negada ni cuestionada antes ni durante el trámite del proceso y, en definitiva, está corroborada por los contratos de constitución de sociedad agregados a la causa principal (fojas 1/3 y 198/200). En consecuencia, advierto que el Tribunal de grado otorgó al contrato que vinculó a las partes una interpretación compatible con la finalidad que ellas tuvieron en miras al celebrarlo. Tal hermenéutica permite determinar el reconocimiento a favor de la demandada de derechos que efectivamente puede reclamar, en el caso, a raíz de haber finalizado el contrato en forma absolutamente intempestiva (doctrina de L.A. N° 49, F° 890/893, N° 297). Los argumentos en los que se asienta el decisorio tal como fueron relatados al principio, justifican adecuadamente la admisión de la demanda porque no se advierte que la interpretación llevada a cabo por el Tribunal esté desajustada a las constancias de la causa y la prueba que de esos hechos se adjuntó e incorporó legalmente al proceso. Al no haber tomado suficientes recaudos para contribuir a la regular ejecución del contrato, surge evidente la omisión abusiva que le endilgó el sentenciante y su correlativa responsabilidad. La buena fe con la que deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse los contratos (artículo 1198 del Código Civil, -actual 1061 del Código Civil y Comercial, que mantiene el principio-) impone, entre otras muchas conductas, atender no sólo las obligaciones expresamente asumidas, sino también las que surgen implícitas o subyacentes, pero no por eso, menos exigibles. Más aún en aquellos contratos cuya mecánica de cumplimiento evidencia cierta complejidad, sea por el tipo de prestaciones que impone a las partes, sea porque involucra o está supeditada a la espera de terceros o porque se conexas con otros acuerdos (...) (según doctrina del L.A. N° 49 F° 890/893 N° 297). Por último, respecto a la individualización de la parte actora, es verdad que se incurrió en un error material en la parte resolutive de la sentencia y que debe enmendarse; esto así, pues la procedencia de la demanda como se estableció en los considerandos de aquella (fojas 482 y vuelta), es a favor de Logística y Distribución Nueva Era S.R.L., atento a que el señor G. C. concurrió al juicio en calidad de representante legal; entonces, corresponde dejarlo así determinado pues ello surge de las constancias de la causa (fojas 1/3) y fue expresamente reconocido por el apoderado de la empresa actora como consta tanto en la demanda (fojas 206/225), el poder para juicios como en el responde al recurso deducido por la parte demandada (fojas 87/93). Las mismas razones referidas dan respuesta a la queja sobre el supuesto exceso en el monto de la indemnización, es decir, habiéndose determinado sobre la base del contrato de distribución, la pauta elegida por el Tribunal -utilidad bruta percibida en julio de 2005 por el término de seis meses-, a consecuencia de la falta de preaviso, no presenta rasgos de exorbitancia ni abuso. Por el contrario, evidencia razonabilidad según las consideraciones y los hechos conforme fueron tenidos por comprobados, argumentos que no deben escindirse como pretende la parte demandada, desvinculando la pauta con los elementos analizados en la sentencia. Por otra parte, no es posible perder de vista que la queja no deja de representar la mera disconformidad de la parte recurrente, en tanto tampoco ha propuesto una pauta distinta a la fijada por el Tribunal, omisión que como tantas veces ha reiterado este Superior Tribunal de Justicia resulta insuficiente a los fines de habilitar su revisión por la vía extraordinaria propuesta. Tal agravio, entonces, debe desecharse por inadmisibile. Corresponde ahora analizar el recurso interpuesto por el Dr. C.J. I. (h) en representación de Logística y Distribuidora Nueva Era S.R.L. Entiendo, en coincidencia con el dictamen fiscal, que debe admitirse. En efecto, según da cuenta la página Web del Banco de la Nación Argentina, información a su vez brindada mediante Circular N° 0037 del 30 de enero de 2014, dicha entidad fijó nuevas tasas de intereses para operaciones de descuento, vigentes a partir del 29 de enero del 2014, estableciendo la utilizada en la sentencia y consentida por ambas partes -doctrina de este Superior Tribunal de Justicia del caso "Zamudio"- en un 25% (tasa activa cartera general nominal vencida). En consecuencia, asiste razón a la recurrente en la queja formulada; en base a ello, los autos deberán volver al Tribunal de origen para que liquide nuevamente los intereses según quedó establecido antes, y una vez fijada la indemnización procederse a una nueva determinación de los honorarios profesionales. Esto así, toda vez que los cálculos aportados por la parte recurrente permiten

advertir la diferencia que resulta de tomar una tasa distinta a la vigente por el periodo comprendido a partir del 29 de enero del 2014 y hasta la fecha de la sentencia puesta en crisis. Conforme las consideraciones expuestas el recurso de inconstitucionalidad articulado por el Dr. V.I. A., en representación de Monterrico S.A., debe rechazarse para imponer las costas a la vencida (artículo 102 del Código Procesal Civil); procede diferir la regulación de los honorarios profesionales atento a que deberá efectuarse una nueva liquidación y consecuente fijación de la retribución profesional, de modo que se pueda aplicar el artículo 11 de la ley arancelaria local. Determinar que la demanda prospera a favor de Logística y Distribución Nueva Era S.R.L. atento a que el señor G. C. concurrió al juicio en calidad de representante legal. Luego, admitir el recurso de inconstitucionalidad deducido por el Dr. C.J. I. (h), en representación de Logística y Distribución Nueva Era 2000 y disponer que los autos deberán volver al Tribunal de origen para que liquide nuevamente los intereses según quedó establecido en los considerandos de la presente y una vez fijada la indemnización procederse a una nueva determinación de los honorarios profesionales. Las costas también deberá cargarlas la recurrida y diferirse la fijación de la retribución profesional. Los Dres. del Campo, Bernal, Jeneffes y González, adhieren al voto que antecede. Por ello, el Superior Tribunal de Justicia de la Provincia de Jujuy, Resuelve: 1º) Rechazar el recurso de inconstitucionalidad articulado por el Dr. V.I. A. en representación de Monterrico S.A.; imponer las costas a la vencida y diferir la regulación de los honorarios profesionales. Determinar que la demanda prospera a favor de Logística y Distribución Nueva Era S.R.L., atento a que el señor G. C. concurrió al juicio en calidad de representante legal. 2º) Admitir el recurso interpuesto por el Dr. C.J. I. en representación de Logística y Distribución Nueva Era S.R.L.; en su mérito mandar a que devuelta la causa principal el Tribunal de grado liquide nuevamente los intereses a la tasa activa conforme lo dispuesto en los considerandos. Imponer las costas a la recurrida vencida y diferir la regulación de los honorarios profesionales. 3º) Registrar, agregar copia en autos y notificar por cédula. - Clara Aurora De Langhe de Falcone. José Manuel del Campo. - María Silvia Bernal. - Sergio Marcelo Jeneffes. - Sergio Ricardo González. 014035E