

Contrato De Suministro Panales Rescisión Unilateral Danos Y Perjuicios Clausula De Exclusividad

DOMINGO, 10 DE ENERO DE 2021

JURISPRUDENCIA

Contrato de suministro. Pañales. Rescisión unilateral. Daños y perjuicios. Cláusula de exclusividad Se confirma la sentencia que rechazó la demanda por los daños y perjuicios que le habría generado a la accionante la rescisión anticipada del contrato por parte de la demandada, por entender que no se acreditó la postulada desatención de las obligaciones convencionales por parte de la accionada, por cuanto el vínculo negocial entre las partes no preveía exclusividad alguna que pudiera ser violada.

En Buenos Aires a los once días del mes de agosto de dos mil dieciséis, reúnen los señores Jueces de la Sala D de la Excelentísima Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal, -en la cual se halla vacante la vocalía N° 12- con el autorizante, para dictar sentencia en la causa ?ITALPAÑAL S.A. contra LA PAPELERA DEL PLATA S.A. sobre ORDINARIO? registro N° 26622/2013/CA1, procedente del JUZGADO N° 24 del fuero (SECRETARIA N° 48), en los cuales como consecuencia del sorteo practicado de acuerdo con lo previsto por el art. 268 del Código Procesal, resultó que debían votar en el siguiente orden, Doctores: Vassallo, Heredia. Estudiados los autos la Cámara planteó la siguiente cuestión a resolver: ¿Es arreglada a derecho la sentencia apelada? El señor Juez Gerardo G. Vassallo dijo: I. Italpañal S.A., promovió demanda contra La Papelera del Plata S.A., con el objeto que ?...se declare que la accionada no se encontraba habilitada legalmente para resolver el contrato que la vinculaba con mi representada...?. Como consecuencia de ello persiguió que su contraria fuera condenada a resarcirla por los daños y perjuicios que le habría generado; indemnización que mensuró en \$ 8.504.000. Al relatar los hechos en que fundó tal pretensión, se calificó como una empresa dedicada (por cuenta propia y/o de terceros) a la fabricación, comercialización y distribución de pañales descartables, apósitos medicinales por incontinencia y todo tipo de productos desechables de similar aplicación; así como también a la importación y exportación de los productos mencionados y/o de los equipos, máquinas y materia prima necesarios para la elaboración de los mismos. Dijo que en conocimiento de esta actividad, fue contratada por la aquí demandada para elaborar pañales, tanto para bebés como para adultos, bajo la modalidad de facon. Tiempo después dijo haber recibido la oferta de La Papelera del Plata S.A. (en adelante LPP), de venderle el ?scrap?, el cual consistía en los pañales que son descartados por la máquina por contener defectos pero que, previa clasificación y con cierto acondicionamiento pueden ser comercializados como pañales, bien que en este caso, con marcas propias de Italpañal S.A. Frente a tal oferta, dijo haber suscripto un contrato con LPP, vínculo que luego fue prolongado por dos períodos (el último de ellos concluiría el 30.7.2015), que tenía por objeto la venta de scrap a Italpañal S.A., la obligación de esta última de retirar el producto semanalmente y la autorización de LPP de permitir que la actora comercializara el scrap recuperado bajo marcas propias. Debido a esta nueva operatoria, dijo haber tenido que acondicionar su planta de producción, al tiempo fue necesario incorporar nuevo personal. Aclaró que con motivo de las ampliaciones, le fue concedida la exclusividad a Italpañal S.A. y a Descartables Córdoba S.R.L. para adquirir la totalidad del ?scrap? producido en sendas plantas industriales de LPP en una proporción de 50% cada una. Sin embargo, según dijo, tal exclusividad fue violada por la aquí demandada en febrero de 2013 al incorporar a la firma OS Cert Argentina para el retiro del scrap. Calificó tal conducta de LPP como incumplimiento contractual. En este escenario, dijo haber recibido una carta documento (17.5.2013), mediante la cual la demandada le comunicó su intención de rescindir el contrato al 30.8.13. Dijo haber rechazado, a través de otra carta documento, lo manifestado por su contraria en tanto afirmó que esta última se encontraba imposibilitada de ejercer unilateralmente la cláusula de rescisión expresamente incorporada al contrato, por haber incumplido con sus obligaciones convencionales. A continuación de lo dicho, brindó un detalle del contrato y argumentó sobre sus alcances, y dentro de tal explicación calificó la conducta de LPP como abusiva y contraria a la buena fe. Al traducir económicamente su pretensión, entendió haber padecido daño emergente (despido de 37 operarios y la imposibilidad de amortizar las inversiones realizadas), cuyo resarcimiento fijó en \$ 3.554.000; lucro cesante (utilidades dejadas de percibir por la ruptura ilegítima del contrato y la pérdida de clientela) que mensuró en \$ 4.950.000, lo cual hizo un total de \$ 8.504.000. II. La Papelera del Plata S.A. contestó demanda en fs. 108/134 donde reclamó el rechazo de la pretensión deducida en su contra. Luego de negar extensa y puntualmente los hechos referidos en el escrito de inicio, reconoció la relación comercial instrumentada en el contrato invocado por su contraria y las dos ampliaciones. También admitió haber comunicado su intención de rescindir el vínculo, conforme el derecho que expresamente preveía el convenio en su cláusula 3.2, otorgando para ello un preaviso mayor al estipulado. Sustancialmente argumentó que su contraparte desconoció deliberadamente la disposición contractual indicada, la cual facultó a cualquiera de las partes a rescindir el contrato sin expresión de causa, y sin penalidad o derecho de la otra parte a reclamo alguno. Negó haber

incumplido el contrato, pues desconoció que la actora tuviera algún tipo de exclusividad en la compra de ?scrap?. A todo evento aclaró que aun cuando así hubiera ocurrido, ?...ello no habría enervado su derecho a rescindir el contrato en ejercicio de la cláusula de rescisión anticipada...? (fs. 110v). En tal caso su contraparte podría haberle reclamado algún resarcimiento por los hipotéticos daños que hubiera provocado el predicado incumplimiento. Pero en modo alguno sustentado en la rescisión prevista en el contrato.

Entendió que la actual imputación de Italpañal S.A. resulta sorpresiva, pues no denunció el presunto incumplimiento al tiempo que ella dijo haberse producido (febrero de 2013); y sólo lo hizo al notificarse de la rescisión del vínculo y resistir tal decisión al contestar la carta documento. Destacó que su contraria nunca negó ni cuestionó la vigencia de la cláusula de rescisión; tampoco que el preaviso hubiera sido desatendido. Sólo le imputó responsabilidad por un supuesto incumplimiento de contrato, que LPP calificó de falso. Al brindar su versión de los hechos, dijo que la génesis del contrato fue una oferta enviada por Italpañal el 27.6.2007 de adquirir scrap a LPP, la cual fue aceptada por esta última. Como consecuencia de ello, ?...las partes celebraron el Contrato, bajo el cual LPP le vendía a Italpañal (y este le compraba a LPP), ?scrap de pañales?...? (fs. 42), provenientes de una de las plantas de la accionada, sita en la ciudad de Zarate, Provincia de Buenos Aires. Dicho convenio no estableció cantidades mínimas, pues las remesas eran acordadas semanalmente por las áreas operativas de cada una de las partes. Tampoco fue prevista exclusividad alguna para ninguno de los contratantes, pudiendo así Italpañal S.A. adquirir scrap a terceros. A todo evento negó haber vendido scrap a la empresa QS Cert Argentina S.A. proveniente de la planta de Zarate. Aclaró que el producto vendido en el año 2013 a esta tercera empresa fincó en pañales de primera línea que al tener estampada de la marca ?Babysec?, no podían ser entregados a la actora. Es que esta última no podía vender con marcas de LPP y, según explicó, la misma no podía ser borrada del scrap sin la previa destrucción del insumo. Por último negó la existencia de daños y la cuantía del resarcimiento pretendido.

III. La sentencia de primera instancia (fs. 356/363), rechazó íntegramente la demanda y le impuso las costas a la actora vencida. Para así decidir la señora Juez a quo concluyó que la demandada hizo adecuado uso de la facultad rescisoria prevista en el contrato, y que un eventual incumplimiento no hubiera impedido aquella conducta. A todo evento entendió que la actora no acreditó la postulada desatención de las obligaciones convencionales por parte de LPP, lo cual privaba de todo asidero el reclamo resarcitorio postulado por Italpañal S.A. Es que la sentencia concluyó que el vínculo negocial entre las partes no preveía exclusividad alguna que pudiera ser violada. A su vez entendió que la ruptura contractual no generó perjuicios a la actora, o cuanto menos ello no fue probado. El fallo fue apelado sólo por la actora, quien expresó agravios en fs. 371/379, pieza que fue respondida en fs. 384/392.

Cabe entonces el estudio del recurso. IV. El extenso memorial presentado por Italpañal S.A. no parece atacar idóneamente los fundamentos centrales del fallo en tanto se desdibuja en desarrollos tangenciales o afirmaciones dogmáticas, olvidando como dije aspectos que hacen a los cimientos de la decisión. De todos modos, estos defectos no alcanzan para sustentar una eventual deserción del recurso, lo cual exige entonces, el estudio de los principales argumentos desarrollados por la apelante. Previamente cabe destacar, como lo hace la sentencia y ratifica la actora al no agravarse de ello, que ha quedado reconocida la existencia del contrato que ligó a las partes y sus dos extensiones según los instrumentos que acercaron ambos contendientes. Y en punto a su texto, la actora en momento alguno cuestionó la regularidad del convenio, particularmente de la cláusula rescisoria estipulada en el punto 3.2, ni que con base en ella, la demandada hubiera desatendido sus requisitos (preaviso de 90 días). El discurso sustancial de Italpañal S.A. fincó en negar derecho a la contraria a ejercer aquella facultad en tanto ser previamente incumplidor de otras estipulaciones de la misma relación convencional. Y en tal inteligencia diseñó el particular objeto de su pretensión cual fue, según fuera transcripto más arriba, que sea declarado judicialmente que LPP carecía de derecho a ?resolver? el contrato por encontrarse en situación de incumplimiento. Y frente a tal carencia de derecho entendió, bien que sin claramente expresarlo, que LPP había desatendido su prestación convencional, lo cual justificaba que Italpañal S.A. le exigiera resarcir los daños que aquella inconducta le generó. Conforme la peculiar pretensión establecida en el escrito de demanda, cabe analizar en primer término, si el eventual incumplimiento de LPP le hubiera impedido ejercer la facultad rescisoria que el contrato concedió a ambas partes. La sentencia de grado formuló una prolija diferenciación entre los conceptos de rescisión y resolución; precisión que resultó necesaria pues como ya fue relatado al transcribir el objeto de su demanda, la actora específicamente reclamó que fuera declarado judicialmente que LPP carecía de derecho a ?resolver el contrato?, mientras que lo expresado por la demandada en la carta documento del 17.5.2013 donde anunció el finiquito de la relación, fue su voluntad de rescindir el vínculo con fundamento en una estipulación que explícitamente así lo autorizaba. Considero útil, para la atención de este recurso, recordar una vez más las diferencias que existen entre ambos conceptos jurídicos. La rescisión se vincula habitualmente al acuerdo de voluntades. Así la rescisión típica o bilateral es aquella que resulta de un nuevo convenio entre las partes mediante el cual dejan sin efecto el contrato. Sus efectos también dependen del convenio o distracto, aunque de pactarse la retroactividad, la misma nunca puede afectar los derechos adquiridos por los terceros. También las partes pueden anticipar su voluntad de resolver el contrato al tiempo de concertarlo. Tal es el caso de la rescisión unilateral la cual se produce cuando una sola de las partes expresa su voluntad de poner fin

al vínculo. Esta conducta normalmente se apoya en una expresa estipulación que ha sido plasmada en el acuerdo inicial y que, a efectos de no incurrir en abusividad, contempla habitualmente algún tiempo de preaviso para que la contraria pueda reorganizarse o amortizar su inversión. En este caso, como ocurre en la rescisión bilateral, también concurren dos voluntades bien que plasmadas en tiempos diferentes: la de quien rescinde que es actual, y la de la otra parte que la ha dado por anticipado (esta Sala, 2.6.2010, ?Sintec Tur S.A. c/ PECBEN S.A. s/ordinario?). Esta rescisión unilateral también puede tener apoyo en alguna disposición legal, como ocurre en algunas hipótesis dentro del contrato de trabajo, de la locación de obra, del mandato, etc. En la rescisión unilateral de fundamento convencional, sus efectos también pueden ser concertados por las partes. Pero si nada han previsto, como también ocurre con la rescisión legal, opera ex nunc sin alterar los efectos ya producidos (Bueres, A. y Highton, E., Código Civil y normas complementarias - Análisis doctrinal y jurisprudencial, Buenos Aires, 2005, T. 3-C, página 53). Independientemente de lo anterior, la doctrina y la jurisprudencia han admitido también la validez de la rescisión unilateral, sin invocación de causa, en los contratos de duración sin plazo determinado, con la condición de dar un preaviso suficiente al otro contratante, a quien debe indemnizarse en caso de omisión o insuficiencia de tal preaviso, jugando especialmente para la ponderación de las distintas situaciones el principio de la buena fe y la doctrina del abuso del derecho (conf. CSJN, 4/8/88, ?Automotores Saavedra?, Fallos 311: 1337 y LL 1989-B, p. 1; Lorenzetti, R., Tratado de los Contratos - Parte General, Santa Fe, 2004, ps. 569/570)? (esta Sala, 2.6.2010, ?Sintec Tur S.A., ya citado, del voto del Dr. Heredia). De su lado, la resolución no es el resultado de un nuevo acuerdo o de una estipulación que anticipó esta contingencia, sino que supone la extinción del contrato en virtud de un hecho sobreviniente, el cual puede ser imputable a la otra parte (vgr. incumplimiento) o puede ser extraño a ambas como ocurre con la condición resolutoria. La extinción del vínculo, en estos casos, requiere usualmente de la manifestación de voluntad de la parte interesada, o puede operar ipso iure como ocurre en el caso de la condición resolutoria (Borda G. Tratado de Derecho Civil - Obligaciones, T. II, página 231, n° 1301, actualizado por Alejandro Borda, LL 2008; Lorenzetti, R., Tratado de los Contratos, T. I, página 556 y sgtes.). La consecuencia de la resolución, a diferencia de la rescisión, es su efecto retroactivo pues su consecuencia es volver las cosas al estado en que se encontraban al tiempo de celebrar el contrato. Como fuera dicho, el actor en su demanda postuló que debía declararse la imposibilidad jurídica de LPP de ?resolver? el contrato. Sin embargo, al expresar agravios parece claro que la actora ?ajustó? su pretensión al postular que ?...si bien el contrato la habilitaba... (a la demandada) ...para rescindirlo anticipadamente, lo cierto es que esa facultad estaba condicionada legalmente a que no hubiera incumplido cláusulas contractuales...? (fs. 372v). Con igual argumento (incumplimiento de LPP al pacto de exclusividad previsto en el contrato), Italpañal S.A. postula ahora que la demandada tampoco podía rescindir el vínculo (antes dijo que no lo podía resolver) cuando quien así lo pretende desatendió alguna de sus obligaciones convencionales. Tal postulado carece de apoyo normativo. No parecen existir dudas, tanto más luego del cambio de discurso de la aquí actora, que con la carta documento de mayo de 2013 la demandada expresó su voluntad de rescindir el contrato. Ello aparece evidente pues LPP, amén de así declararlo en su misiva, se apoyó lisa y llanamente en la estipulación que la facultaba para ello, sin imputarle incumplimiento alguno a Italpañal S.A. Recuerdo una vez más que el contrato (fs. 26/34), reconocido por ambas partes, preveía en su cláusula 3.2, que ?...en cualquier momento cualquiera de las PARTES podrá rescindir el CONTRATO, sin necesidad de expresión de causa y sin penalidad o derecho para la otra parte a reclamo alguno, notificando su decisión a la otra PARTE por medio fehaciente con por lo menos 90 (noventa) días de anticipación...? (ver fs. 28). Así, como anticipé, las partes concertaron al tiempo de suscribir el convenio inicial, que en el punto no fue modificado en las adendas ampliatorias, la facultad mutua de concluir el vínculo antes del tiempo fijado, la que debía ser ejercida comunicando tal voluntad fehacientemente y con un preaviso de 90 días como mínimo. Es por demás claro que lo concretado por LPP fue una rescisión unilateral y no la resolución del contrato, como parece haberlo así calificado Italpañal S.A. en su demanda. Como fue también adelantado, ninguna de las partes objetó la autenticidad del contrato, como de sus ampliaciones; la regularidad de la cláusula apuntada y que la comunicación fue cursada con anticipación suficiente. De allí que el cumplimiento objetivo de tal estipulación por parte de la demandada descartaría todo reproche. Es que aun cuando la actora intentó atribuir a su contraria una superioridad económica que aparentemente, pues ello no fue dicho con total claridad, le hubiera permitido imponer condiciones que perjudicarían a Italpañal S.A., aquella velada imputación no superó los alcances de una mera afirmación dogmática. La actora no persiguió a partir de tal premisa, la nulidad del contrato o de alguna de sus cláusulas por lesivas, lo cual obliga a las partes a estar a los términos que pactaron libremente (artículo 1197 código civil; hoy 959 código civil y comercial), y obviamente al Juez a respetar tal principio liminar. Por lo demás, pueden advertirse circunstancias objetivas que darían por tierra la tibia imputación de superioridad que esgrimió la aquí recurrente. Según puede advertirse de la mera lectura del contrato inicial, el mismo aparece redactado en una nota que remite Italpañal a LPP, lo cual indicaría que fue la primera quien estableció las normas que regirían la relación. No ignoro como hecho de la realidad que, en general, el contrato es el resultado de conversaciones previas de los interesados en las cuales se determinan los principios y modalidades con que se desarrollará la futura relación. Y en estas negociaciones es posible

encontrar en una de las partes cierta preeminencia respecto de la restante que le permita imponer algunas condiciones. Sin embargo, tal situación aparece desdibujada en este caso, pues la presunta contratante débil aparece realizando la oferta y la que es calificada como fuerte, simplemente aceptando las condiciones propuestas. Esta arquitectura del negocio permite, cuanto menos, descartar la existencia de un contrato de adhesión preconfigurado por la demandada, en el que la única actividad posible para la contraparte hubiese sido aceptar o rechazar sus términos. De todos modos, y como dije, en mi voto en la causa ?Lloyds TSD Bank PLC?, ?...no resulta pertinente que, por el mero hecho de tratarse de un contrato predispuesto, pueda calificárselo como lesivo o, como en el caso, tacharlo por abusivo; menos aun cuando no se aporta una argumentación seria que permita arribar a tal resultado.

?...Es claro que ante el conflicto derivado de este tipo de contratos, ... sea necesario que el juez se coloque en una situación diferente a que si se encontrara ante un contrato 'negociado'. Pero ello no importa considerar a cualquier contrato con cláusulas predispuestas, o cuanto menos a aquellas cláusulas que agravan la situación de una de las partes frente a su incumplimiento, como parecen propiciarlos los demandados, como abusivas o no escritas. Si bien, como ya he dicho, el juez debe ser más exigente al interpretar el contrato respecto de quien ha sido su autor, tal rigor tendrá un resultado beneficioso para el 'adherente' cuando se trate de estipulaciones confusas o abusivas? (esta Sala, 15.4.2009, ?Lloyds TSD Bank PLC c/Mujica Graciela y otros s/ ordinario?; id. 6.4.2010, ?Albanese SA c/ Peugeot Citroën Argentina SA. s/ sumario?). Por ello debe descartarse, que la modalidad adhesiva con cláusulas predispuestas suponga, por el sólo hecho de integrar esta clasificación, la presencia de abuso de derecho alguno, en tanto no haya existido vicio alguno en el consentimiento otorgado por los contratantes. En este sentido, se ha dicho que, la posición dominante de una de las partes no basta para anular la cláusula en un contrato estándar entre sociedades comerciales, ni el principio de buena fe constituye argumento suficiente para invalidar una cláusula sustentada en el principio de la autonomía de la voluntad, si no está acreditado que dicha cláusula haya sido ejercida en forma abusiva (CSJN, 4.8.1988, ?Automóviles Saavedra SA c/ Fiat Argentina SA?, LL 1989-B-4). De allí que, no cuestionada la regularidad del contrato como de la específica cláusula 3.2, sea menester estar a sus términos, como ya anticipé. Y en esta estipulación no fue concertado, ni resulta de otra de los artículos del contrato o sus ampliaciones, que la facultad rescisoria estuviera condicionada al cumplimiento de sus términos por quien pretendía el finiquito. Solución que hubiera sido diversa de tratarse de un supuesto de resolución, pues por imperio de la ley (artículo 1204 del código civil y 216 del código de comercio; hoy 1083 código civil y comercial), sólo puede ejercer el pacto comisorio la parte cumplidora de las obligaciones a su cargo. Lo hasta aquí dicho justificaría, sin más, el rechazo del recurso incoado pues, por aplicación objetiva de la cláusula 3.2, cuyo ejercicio no fue cuestionado por la actora cuanto menos en lo que hace al cumplimiento de los recaudos establecidos, la utilización de tal facultad no conllevaría ?... penalidad o derecho para la otra parte a reclamo alguno...?. Va de suyo que el contar con un derecho concreto, entre los cuales cabe incluir al de rescindir unilateralmente, no habilita un ejercicio abusivo del mismo (artículo 1071 código civil; Lorenzetti, R. obra y tomo citados, página 560; Borda G., obra y tomo citados, página 231). Y la actora acusó a su contrario, en su escrito de demanda, haber desnaturalizado el acuerdo y haber resuelto sin causa y en forma abusiva el vínculo; argumento que mantuvo en esta instancia mediante un agravio concreto donde vuelve a calificar como ?facultad resolutoria?, la estipulación que permitía a cualquiera de las partes a rescindir el vínculo. Como dije, ya en Alzada y dentro del catálogo de agravios, la actora impugnó la sentencia en cuanto descartó que LPP hubiera ejercido en forma abusiva la facultad otorgada por el contrato (fs. 376 y sgtes). Sin embargo en los dos capítulos en que presenta tal agravio (6.4 y 6.5), la actora se limitó a afirmar dogmáticamente que su contrario ejerció abusivamente tal facultad convencional, sin dar razones fácticas ni jurídicas que así lo avalen. Según fuera destacado más arriba, la recurrente no cuestionó en ninguna instancia la autenticidad del contrato y sus ampliaciones. Tampoco objetó la regularidad de la cláusula 3.2 ni que la misma estuviera perjudicada por un vicio genético. Ante la ausencia de un ataque concreto, debo entender razonable el plazo pactado de preaviso (90 días), pues el mismo no sólo fue fijado libremente en el contrato inicial, sino que fue mantenido en las dos oportunidades en que aquel vínculo fue prolongado en el tiempo. Al expresar agravios Italpañal SA nada dice sobre este punto; y menos aún, como ya destaqué, aporta algún argumento que revele que LPP actuó abusivamente al tiempo de concluir el negocio. Frente a la ausencia de hechos que den respaldo fáctico al ataque dogmático, no fue posible proponer y menos proveer medios de prueba para demostrar lo no invocado. No olvido que la actora acusa a su contrario de incumplir el contrato por la violación de una presunta cláusula de exclusividad. Pero aun cuando tal imputación fuere cierta (de ello me ocuparé de seguido), Italpañal SA no ha propuesto argumentos que permitan relacionar aquel supuesto hecho con el denunciado ejercicio abusivo de la facultad rescisoria. Lo hasta aquí expuesto resulta suficiente para desestimar este agravio. V. Aún convalidada la postura de LPP en punto a la regularidad de su derecho a rescindir el vínculo de Italpañal y ser correcta su conducta al tiempo de ejercer tal facultad, resta analizar una cuestión sustantiva que podría modificar la solución del recurso. Como fue ya concluido, la cláusula 3.2 no fue atacada en punto a su regularidad ni tampoco fue probado que el ejercicio de tal facultad hubiera sido abusivo. Síguese de ello que no es posible reprochar a LPP ni su derecho a rescindir ni el uso que del mismo hizo al tiempo de concluir el vínculo. Y como consecuencia de

ello debe privilegiarse lo estipulado por las partes en punto a que el ejercicio de tal derecho no puede generar ni penalidades ni reclamos pecuniarios contra quien expresó tal voluntad. Sin embargo, la actora invocó que su contraparte incumplió el contrato al violar la exclusividad que presuntamente le había otorgado a Itapañal S.A. Y si bien tal argumento lo aplicó como fundamento para que sea declarado ?... que la accionada no se encontraba habilitada legalmente para resolver el contrato...? (fs. 45), tal imputación podría constituir la conducta ilícita que, junto con otros recaudos, torna procedente la acción resarcitoria. Es que el ejercicio regular de la facultad de rescindir unilateralmente el vínculo no descarta totalmente una acción de daños derivada de alguna inconducta con causa diversa al distracto en sí mismo. Reconozco que en las presentes condiciones del pleito, donde ya se ha descartado todo reproche en punto a la rescisión del contrato (materia central del reclamo de la actora), resultaría quizás algo excesivo analizar en forma autónoma el predicado incumplimiento contractual como fuente generadora de daños, cuando ello no ha sido claramente propuesto de este modo en la demanda. Empero, a efectos de evitar todo reparo en punto a una eventual omisión de tratamiento de agravios relevantes, prefiero desarrollar algunos conceptos sobre el punto. En su escrito de demanda la actora afirmó que en una de las ampliaciones del contrato inicial, quedó establecido que las únicas autorizadas a retirar el ?scrap? de ambas plantas en un 50% cada una, eran Itapañal S.A., y Descartables Córdoba S.R.L. Esta premisa, que según la actora constituía una cláusula de exclusividad, fue desechada por la sentencia en estudio, al concluir que no había sido probado que hubiere sido pactada tal ventaja. De allí el incumplimiento invocado carecía de todo sustento lo cual justificaba su desestimación. Concretamente, la señora Magistrada entendió que: ?...el argumento que se incumplió el pacto de exclusividad otorgado a Itapañal SA en la compra de los recortes de pañal se esfuma por inconsistente, porque no fue pactado que el 50% del scrap de ambas plantas de Papelera del Plata SA debía retirarlo ella, y el otro 50% la firma Descartables Córdoba, de modo que no cupiera la posibilidad de vender el scrap a otra empresa...? (fs. 360v). El ataque a tal conclusión constituyó otro agravio de la actora. En prieta síntesis cuestionó el fallo al entender que no había meritado correctamente la prueba producida, la cual a su juicio, demostraba claramente que al venderse scrap a la empresa Qs Cert Argentina S.A. se violentó el pacto de exclusividad. Aun cuando podría ensayarse algún reparo a la clasificación que sigue, el vínculo negocial trabado entre las partes posee elementos que lo acercan al contrato de suministro antes que al de compraventa. Es que mediante el mismo una parte (LPP) se obligó a entregar cosas (scrap de pañales) en forma periódica (semanal) y la otra a pagar un precio por ellas (conf. Lorenzetti, R. obra y tomo citados, página 486). Encuadre que también es sustancialmente coincidente con el normado hoy por el artículo 1176 que comprende las características destacadas (Alterini J., Código Civil y Comercial Comentado - Tratado exegético, T.VI, página 181 y sigtes.). Debo destacar aquí que los volúmenes entregados no estaban determinados a priori, pues ello estaba vinculado a cuestiones contingentes, que no podían ser previstas con antelación. Es que no podía conocerse previamente que cantidad de ?scrap? estaría disponible regularmente en la semana pues ello dependía de los pañales desechados por la máquina elaboradora o por el control de calidad. De todos modos, el anexo A del contrato inicial fijó una estimación de volumen al determinar que la frecuencia semanal preveía uno o dos camiones bien que ?a coordinar con la planta?. Pero más allá de esta incertidumbre respecto de los volúmenes que pudiera entregar LPP, la relación puede ser calificada como un vínculo de duración como lo demuestra los plazos fijados en los respectivos contratos y ampliaciones. Curiosamente las partes, en la cláusula destinada a ?definiciones - interpretación?, califican el negocio como ?contrato de venta? (ver punto 1.1 del contrato de fs. 24/34), la cual tampoco parece calificar cabalmente a la operatoria concertada. Pero entiendo que, conforme la naturaleza del vínculo (duración), este negocio se acerca más al concepto de suministro que al de compraventa. Si así no se pensara, carecería de todo sentido invocar una cláusula de exclusividad, que está hermanada a un negocio prolongado antes que a compraventas autónomas. En el marco de aquel vínculo las partes pueden pactar exclusividad, la que puede traducirse en tres planos, que el proveedor sólo vende productos al suministrado que el suministrado sólo se provee del proveedor, o en favor de ambas partes (Lorenzetti, R., obra y tomo citados, página 497). Por otra parte, continua apuntando el mismo autor, el pacto de exclusividad o de preferencia enfrenta dos límites. El primero es que no puede ser absoluto, porque afectaría la libertad de una de las partes, y sería por lo tanto anulable; como consecuencia de ello debe ser limitado a una zona. El segundo es que no puede consistir en un acuerdo lesivo de la competencia, por lo que debe ajustarse a la normativa vigente en ese campo (conf. Lorenzetti, R., obra y tomo citados, página 498). La finalidad resulta muy clara, se trata limitar la concurrencia o la competencia de terceros. En este sentido, la exclusiva a favor del vendedor tiende a asegurarle la salida de sus productos, impidiendo la concurrencia de otras ofertas de venta, pues el comprador contrae una obligación negativa de no comprar a persona distinta del vendedor. Por su parte, la exclusividad a favor del comprador, importa que el vendedor no pueda enajenar sus productos a terceros distintos del comprador respecto de un determinado producto, o en una determinada zona geográfica. O sea, que si el objetivo de una cláusula de exclusividad, es circunscribir la competencia a pocos jugadores, parecería necesario dejar ello así asentado en el mismo contrato. Sin embargo, a poco que se analiza la literalidad del convenio no se encuentra estipulación alguna en tal sentido. El contrato de fs. 24/31, nada dice al respecto. Tan sólo señala (muy superfluamente) en su artículo 2.2 que: ?...Itapañal retirará

semanalmente con la frecuencia establecida en el Anexo A de la Planta Zárate de LPP el Scrap de pañales...? (fs. 28). Luego en las adendas de fs. 36/39 y 40/43, amplía el concepto al tratar el precio y decir: ?...ITALPAÑAL S.A. retirará de la planta industrial de LPP, sita en Camino de la Costa Brava, S/N, Ruta 9 Km. 81, Parque Industrial, Zárate (en adelante ?PLANTA ZÁRATE?) el scrap de pañales producido en PLANTA ZÁRATE, o hasta el 50% (cincuenta por ciento) del scrap de pañales total de LPP, entendiéndose como tal al producido por PLANTA ZÁRATE y por la planta industrial de San Luis, sita en Malvinas Argentinas y 9 de julio, Naschel, San Luis...? (ver fs. 37 y 41), no obstante, nada especifica (repito) respecto de la preferencia de venta. En rigor brinda dos pautas para fijar el volumen que se entregará a la actora: o el total de scrap producido en la planta Zárate, o el 50% del total de ambas plantas (Zárate y San Luis). Si bien podría discutirse si tal compromiso es equivalente a un pacto de exclusividad, aun cuando la respuesta fuere positiva, la solución no variaría. Es que del peritaje contable no resulta que la presencia de QS Cert Argentina S.A. hubiere afectado el derecho invocado por la actora. Pues de los 749.816 kg de scrap producido de enero a agosto de 2013 en ambas plantas (cuadro de fs. 266), a aquella tercera empresa sólo adquirió en dicho período 65.580kg (fs. 267, pto g), lo cual nada incidió en aquel 50% prometido respecto de la producción total. Véase que tal venta es inferior al 10% del volumen íntegro, permitiendo así que Italpañal S.A. pudiera acceder al número prometido. Desconozco aquí lo ocurrido respecto de Descartables Córdoba S.R.L. pues no es parte en la causa ni ha sido producida prueba respecto de las compras que pudo haber realizado. Aun cuando la actora no resolvió el contrato por incumplimiento de su contraria, frente al distracto no sólo impugnó la conducta de LPP sino que reclamó un resarcimiento compatible con el cese intempestivo de la relación por culpa de su contrario. Y en este escenario, es de aplicación la doctrina aplicable a la resolución en punto a que exige que el incumplimiento alegado sea relevante. Es que ?...si son recíprocas las obligaciones, también es recíproca la buena fe en el cumplimiento. Por ello, frente a un incumplimiento tenue, sólo cabe una resistencia tenue, proporcionada? (López de Zavalía F., Teoría de los Contratos, Parte General, página 364). Entiendo entonces que sólo un incumplimiento sustancial justifique una consecuencia tan drástica como es la conclusión prematura del convenio (Halperín I., Resolución de los Contratos Comerciales, página 23, Ed. Depalma 1965; Muñoz L., Contratos, T. I, p. 552, Ed. TEA 1960; CCivCom Fed. Sala III, 7.3.1996, ?Unitankers Naviera S.A. c/ Belt SA y otro s/cumplimiento de contrato?, LL 1996-D, página 343). De igual manera debe interpretarse el reclamo en estudio, mediante el cual la actora pretende resarcimiento por todas las consecuencias del cese del negocio. Como sostiene Ramella, ?...el pretender ejercer el derecho de resolver el contrato cuando el incumplimiento carezca de importancia, implicaría el ejercicio abusivo de ese derecho, por contrariar los fines que la ley tuvo en miras al reconocerlo -el de preservar el sinalagma contractual- por exceder los límites impuestos por la buena fe, la moral y las buenas costumbres, como dice el art. 1071 del Cód. Civil? (Ramella A., La resolución por incumplimiento, página 55, Ed. Astrea, 1979). La metodología para valorar si el incumplimiento es importante o trascendente en la relación contractual, debe ser escogida de acuerdo al tipo de convenio que se analice y sus diversas aristas en punto a la complejidad del mismo y la eventual multiplicidad de los aspectos económicos en juego. Entiendo, al compartir la opinión de Ramella, que debe analizarse ?...si el incumplimiento en cualquiera de sus formas, deja o es capaz de dejar insatisfecho el interés del acreedor...? (Ramella A., ob cit, p. 57). Para ello, estimo adecuado utilizar el criterio de la Corte de Casación italiana, que Ramella cita con apoyo en Mosco, en punto a que el incumplimiento será juzgado grave cuando perjudica la finalidad económica perseguida por las partes, o impide el normal desenvolvimiento de la relación, según la intención de las partes y la función del contrato. Vivante, también citado por Ramella en la página 56 de la obra ya mencionada, simplifica aquel concepto al decir que existirá motivo suficiente para habilitar la resolución en caso que la parte afectada, de haber previsto tal incumplimiento, no hubiera celebrado el contrato. Es claro que no afectada la porción prometida a la actora, o complicada en un ínfimo porcentaje, no es pertinente un reclamo tan exigente como el que reclamó Italpañal S.A. en su escrito de inicio. Lo expuesto bastaría para rechazar también este agravio. A todo evento, ni la prueba documental ni la de testigos resultaron contundentes ni concluyentes, para acreditar el mentado pacto de exclusividad. Aun cuando el testigo Cutuli al describir la restructuración de la venta de scrap, hubiera dicho que la intención siempre fue circunscribir la operatoria a dos empresas (ver respuesta 5ta. de fs. 239v), lo cierto es que en momento alguno se habla de que estuviera prohibida la venta de scrap a otros comerciantes. Es más, la pauta (que dividía el scrap en un 50% a cada uno, para Italpañal S.A. y para Descartables Córdoba S.R.L.) pareciera haber estado orientada más para ordenar la operación, que con la idea de fijar algún tipo de preferencia (ver respuesta 7ma. de fs. 240). Mismo, el testigo Jorge Schurmann Martirena al ser preguntado por la existencia de un pacto de exclusividad en la venta de scrap, contestó rotundamente que no (ver respuesta 3ra. de fs. 250). De su lado el testigo Jacques Iribarren Ponce de León (Jefe de abastecimiento de La Papelera del Plata S.A.), al ser interrogado respecto de la entrega de scrap a la empresa QS Cert Argentina SA, precisó puntualmente que se trató sólo de ?Pañal Premium? (ver respuesta 7ma. del cuestionario de la demandada del interrogatorio de fs. 241/242). Circunstancia que coincide con la explicación brindada por la demandada al responder la acción, cuando señaló que: ?...el scrap vendido a QS CERT en todo el año 2013 provenía de pañales de la línea ?PREMIUM? de LPP que tenían estampada la marca de LPP denominada ?BABYSEC?...? (fs.

115v), característica que, según dijo sin ser desmentido, que no podía ser entregado a Italpañal S.A. pues la presencia de la marca impedía su comercialización ulterior. Particularidad que aleja aún más la incidencia que pudieron haber tenido tales ventas en la relación de LPP con Italpañal S.A. Lo hasta aquí expuesto basta, a mi juicio, para confirmar en lo sustancial la solución adoptada en la instancia de grado al haber analizado los argumentos que estimé de alguna conducencia, prescindiendo de aquellos sin proyección jurídica alguna (CSJN, Fallos 258:304; 262:222; 265:301; 278:271; 287:230; 294:466; id., 16.6.1976, ?Filacchione de Cabezón A. c/ ENTEL?, Fallos 295:135; id., 19.6.1986, ?Burger King Corporation c/ Facilven S.A.C.I.C.?, Fallos 308:950; id. ?Rem-Ter S.R.L. c/ Instituto Provincial de la Vivienda y Desarrollo Urbano?, Fallos 308:2263; id., 17.4.1975, ?Edelberg, Betina c/ Facio, Sara y otros?, Fallos 291:390; id. ?Fernández Avello, Raúl A.?, Fallos 296:445; entre otros; esta Sala, 13.10.2006, ?Paramen c/ Rutilex Hidrocarburos S.A. s/ ordinario?). VI. Como corolario de lo dicho, propongo al Acuerdo que estamos celebrando, confirmar la sentencia en estudio. Asimismo, propicio que las costas de Alzada sean impuestas a la recurrente en su condición de vencida (artículo 68 código procesal). Así voto. El señor Juez de Cámara, doctor Heredia adhiere al voto que antecede. Concluida la deliberación los señores Jueces de Cámara acuerdan: (a) Confirmar, íntegramente, la sentencia de primera instancia. (b) Imponer las costas de Alzada a la recurrente vencida (artículo 68 Código Procesal). (c) Diferir la consideración de los honorarios hasta tanto sean regulados los correspondientes a la anterior instancia. Notifíquese y una vez vencido el plazo del art. 257 del Código Procesal, devuélvase la causa al Juzgado de origen. Pablo D. Heredia Gerardo G. Vassallo Julio Federico Passarón Secretario de Cámara Correlaciones: Nota al fallo. Miguel, Luis A. ?Rescisión y resolución contractual: dos caras de monedas distintas?, Temas de Derecho Comercial Empresarial y del Consumidor, Agosto 2017, Colección Compendio Jurídico - Cita digital IUSDC285372A 018034E