

## Cobro De Pesos Factura Impugnada

### JURISPRUDENCIA

### Cobro de pesos. Factura impugnada

Se admitió el agravio de

la demandada contra la sentencia que la condenó a abonar una factura correspondiente a una comisión de agencia pactada con el actor, pues no se acreditó que fuera emitida.

En Buenos Aires, a los 6 días del mes de Noviembre de dos mil diecisiete,

reunidas las señoras juezas de Cámara en la Sala de Acuerdos, fueron traídos para conocer los autos seguidos por ?MICO RICARDO LEOPOLDO C/ NAI INTERNATIONAL II INC. S/ ORDINARIO? (Expte. 58064/2009), en los que al practicarse la desinsaculación que ordena el art. 268 del Código Procesal, resultó que debían votar en el siguiente orden: Doctoras María L.

Gómez Alonso de Díaz Cordero y Matilde E. Ballerini. La Sra. Juez Dra. Ana I. Piaggi no interviene por hallarse en uso de licencia (art. 109 R.J.N.). Estudiados los autos la Cámara planteó la siguiente cuestión a resolver: ¿Es arreglada a derecho la sentencia apelada?

La señora Juez de Cámara Doctora María L. Gómez Alonso de Díaz Cordero dijo: I. La Causa: Ricardo Leopoldo Mico, promovió demanda contra NAI INTERNATIONAL II INC. por el cobro de \$254.396,01 o lo que en más o en menos resulte de la prueba a producirse en autos, los intereses y las costas. Explicó que era una agencia de comunicación publicitaria y proporcionaba servicios de publicidad, diseño, marketing, prensa y esponsorización. Relató que NAI INTERNATIONAL II era una compañía internacional dedicada al rubro del entretenimiento. En nuestro país explotó comercialmente ?North Center?, en donde se encuentran los cines ?Showcase? y un ?Teatro Imax? donde proyectaban películas en 3D en una pantalla gigante.

Mediante la propuesta del 25/01/2006, la parte actora ofreció servicios de creatividad, diseño y producción de comunicación y el desarrollo e implementación de acciones de marketing. Incluyó también pautas de metodología de trabajo y un equipo integrado por un Director de Cuentas, una Ejecutiva de Cuentas, entre otros. En virtud de ello, estableció un honorario fijo por un período de doce meses de \$ 6.000 mensuales y una comisión delimitada en el 12% a aplicar sobre la producción, contratación de terceros que facturen a la agencia y medios de comunicación. Preciso que, a pesar de que la propuesta tenía una vigencia de un año, el 26/01/07 envió un mail informando la necesidad de renovarlo, pero la demandada no lo respondió, por ello, entendió que la relación comercial continuaba. Sin embargo, en el mes de julio de 2007 la defendida dejó de abonar las facturas intempestivamente sin mediar preaviso, por considerar que el contrato se encontraba vencido. Ergo, el actor le envió una factura correspondiente al 12% de comisión por agencia, pero fue rechazada debido a que los trabajos descriptos ya se encontraban comprendidos dentro del fee mensual del mes de julio de 2007. En relación a los restantes hechos expuestos, me remito a la sentencia dictada de fs. 422/434 en orden a evitar estériles reiteraciones. Ofreció prueba. A fs. 150 se presentó NAI International II INC., contestó demanda, realizó una negativa de todos y cada uno de los hechos invocados, y solicitó su íntegro rechazo con costas. Negó una vinculación contractual debido a que eran cartas ofertas que no habían sido aceptadas por lo que representaban meras expresiones de voluntad. Sin embargo, reconoció que existió una relación comercial basada en conversaciones y reuniones en las cuales ambas partes pactaron en forma verbal los términos comerciales que rigieron desde el mes de febrero de 2006 hasta el mes de julio de 2007 inclusive. Explicó que impugnó la factura correspondiente al 12% de comisión por creatividad por \$130.734,01 debido a que la parte actora sólo tenía derecho a percibirla en el supuesto que los medios de comunicación hubieran sido contratados y adquiridos por ella y no directamente por la defendida. Ofreció prueba. II. La Sentencia de Primera Instancia: La sentenciante hizo lugar a la demanda interpuesta por Ricardo Leopoldo Micó contra Nai International II Inc., a quienes condenó a pagar, dentro del plazo de cinco días, la suma de \$174.294,01. Impuso las costas a la parte demandada vencida (Cpr. 68). III. Los Recursos: Ambos contendientes quedaron disconformes con el acto jurisdiccional y lo apelaron a fs. 436 la defendida y a fs. 438 el actor. Solamente la accionada sostuvo el recurso que originó la intervención de este Tribunal con la expresión de agravios de fs. 445/448, respondido a fs. 450/452. IV. La decisión: Conforme quedó trabada la litis no existe controversia respecto al vínculo comercial que unió a las partes, sin embargo difieren en cuanto a la finalización del mismo y al cobro de la comisión del 12% sobre la contratación de medios. a) En primer lugar se quejó porque la a quo interpretó que la relación comercial se renovó automáticamente hasta el mes de enero de 2008 condenando consecuentemente el pago de los abonos devengados en tal período. Explicó que nunca fue pactada ni aceptada por su mandante y consideró que ?resulta antijurídico obligarla a abonar 6 meses de ?fee? o abono mensual basándose una supuesta renovación de una relación comercial?. No es ocioso señalar que los jueces tenemos la facultad-deber de promover con prudente arbitrio y equidad que los convenios se cumplan del modo en que acordaron las partes y con buena fe. Para interpretar sus alcances, no debemos limitarnos tan sólo a lo fundamental expresado, sino que resulta menester tomar en consideración las consecuencias que del propio accionar de las partes derivan (C.Civ. 1197, 1198 y concs. y C.Com. 218). El juez debe valorar la naturaleza y circunstancias del contrato, la buena fe, los usos y prácticas observados en casos análogos. Por

ello, es inadmisibles un comportamiento contrario a la buena fe objetiva y contradictorio respecto de otros comportamientos del mismo sujeto que quiere ejercitar el derecho. Ello así por cuanto deben respetarse la lealtad recíproca, la confianza según lo razonable de la regla moral y el espíritu de justicia. El resultado económico-social del contrato debe ser tenido en cuenta por el tribunal para interpretar la posición jurídica de las partes individualmente contratantes, no para lesionar sus derechos sino para que el ejercicio de ellos se adecue al fin social que cumple desde el punto de vista económico del contrato que las vincula. Para ello, el juez debe conocer la realidad, esa realidad económica que conocen las partes, del mismo modo que ellas la conocen (C.N.Com., mi voto, in re ?Marquínez y Perotta c/ Esso S.A.P.A. s/ ordinario?, del 11/04/95). En definitiva debemos detenernos en las circunstancias que rodean al acto; en aquéllas que pudieron haber influido; en la conducta de los interesados y en los antecedentes en que se desenvuelven las relaciones contractuales. Interpretar, es decir, reconstruir la intención significa colocarse en un punto de vista que está por encima del interés de cada una de las partes y efectuar la investigación definitiva, la única apta para reconstruir, en sus términos efectivos el contenido del contrato (CNCom., esta Sala, mi voto, in re ?Rainly S.A. c/ Lindsay International Sales Corporation s/ ordinario? del 0309/2007). Desde tal perspectiva, me encuentro persuadida de que existió una prórroga tácita de la vinculación comercial que las unió, ello, en los términos pactados en el contrato del 25/01/2006 la cual cesó intempestivamente en el mes de julio de 2007 cuando la demandada interrumpió el pago de la facturación del ?fee? pactado. Véase que los términos de la vinculación, fueron expresamente reconocidos por la accionada cuando en su contestación sostuvo que ?...eran los términos comerciales que rigieron la relación comercial entre el actor y mi mandante desde febrero de 2006 hasta el mes de julio de 2007 inclusive? (v. fs. 152/153); ello, más allá de su postura relativa a que no implicó la prórroga o renovación del contrato. Al respecto, cabe aclarar que no desconozco la diferencia que existe entre prolongación y renovación del contrato, pero lo cierto es que la conducta asumida por la accionada otorgó a la relación comercial la apariencia de que dicho contrato por tiempo limitado (vrg. un año de duración) se encontró renovado con los términos pactados en el anterior y dentro de los cuales se encontraba, claro está, entre otras cuestiones, la referencia al plazo de doce meses. Así pues, lo pactado debe cumplirse, no es factible sustraerse a las obligaciones libremente contraídas, puesto que la autorresponsabilidad implica la necesidad de hacerse cargo de lo convenido: lo que fue libre decisión, luego es constreñimiento. Lo anterior, exhibe estrecha vinculación con la confianza; que como principio de contenido ético impone a las partes el deber de honrar las expectativas creadas. En dicho contexto, no resulta lógico que si la demandada consideraba finiquitada la relación, continuara abonando el ?fee? mensual -como reconoció haberlo hecho- durante 6 meses luego de la finalización del plazo de vigencia del contrato. Ello, más allá de su postura relativa a que dichos pagos representaron el otorgamiento de un tiempo (seis meses) para que pudiera reestructurar su servicio y acomodarse económicamente a la desvinculación (v. fs. 445 vta.); extremos que no fueron invocados antes de la iniciación del proceso ni probados. Señalase al respecto que no surge de la prueba producida que el actor tuviera conocimiento de su voluntad de rescindir el contrato, y contrariamente, entendió que el comportamiento de la accionada significaba la continuación de la prestación de los servicios. Destaco que la doctrina de los actos propios resulta aplicable en el sub lite, en la medida que se advierte una falta de coherencia en el comportamiento, una incompatibilidad manifiesta entre la conducta generadora de determinada instalación fáctica y jurídica y posterior actitud de objeción a ella, a tenor del principio de preclusión el que en uno de sus sentidos así lo determina (CNCom., esta Sala, in re, ?Aseguradores Industriales SA Cía. Arg. de Seguros c/ Federico Claps Automotores s/ ordinario?, del 16-03-99). Finalmente, cabe referir que si bien las partes estuvieron contestes en cuanto a que el plazo de vigencia del contrato fue de un año, y en dicho contexto quedó delimitado en thema decidendum, no dejo de advertir que la referencia temporal del mismo quedó circunscripta a la determinación del honorario (vrg. fee) y no, específicamente, al tiempo de su duración; circunstancia a cuyo tratamiento no me avocaré en virtud de la delimitación referida. Por lo expuesto, propondré al Acuerdo condenar a la accionada al pago de la suma que provenga de multiplicar el abono mensual de pesos seis mil (\$ 6.000) más IVA por seis, considerando que aquél es el plazo que resta para el término del contrato renovado; con más sus intereses a la tasa que percibe el Banco de la Nación Argentina en sus operaciones de descuento cada treinta días -tasa activa- desde que cada mensualidad fue adeudada y hasta su efectivo pago. Queda así sellada la suerte de la queja. b) En segundo lugar, se agravó por considerar que la Juez obligó a abonar una comisión del 12% sobre la contratación de medios que no fueron intermediados por el accionante. Entendí que ?resulta inadmisibles que la Sra. Juez haya reconocido que la parte actora no intermedió entre NAI y AGEA en cuanto a la publicidad del complejo IMAX y contradictoria e irrazonablemente, condene a mi representada a abonar sumas de dinero en base a aquella inexistente intermediación?. Criticó la sentencia por considerarla contradictoria. Es sabido que, la prueba es fundamental para decidir acerca de las circunstancias relevantes del juicio, es decir, de los hechos conducentes para lograr la solución del conflicto. Para alcanzar el resultado se servirá el Magistrado, de las reglas de la sana crítica, que son las directrices del correcto entendimiento humano en las que interfieren la lógica y la experiencia. (CNCom. esta Sala in re, ?Mora Marcelo Horacio c/ Yaquini Jose Jorge s/ sumario?, del 14/4/1992). Bajo tales parámetros examinaré la prueba producida en autos en relación a este tema. En la

inimpugnada contestación de fs. 202, Arte Gráfico Editorial Argentino S.A. (AGEA) informó que "...no hubo intervención de agencia de publicidad, ya que el anunciante contrataba los espacios de publicidad de manera directa?". Además, en el informe pericial contable producido en función de los libros de las partes (v. fs. 284/285) el experto informó que se le exhibió un contrato celebrado entre la demandada y Arte Gráfico Editorial Argentino S.A. (AGEA) -pto. 6-. Asimismo, detalló las facturas emitidas por la demandada a AGEA durante todo el año 2007 y aclaró que no surge de los libros contables de la accionada la factura N°... emitida por la parte actora. La actora en sustento de su posición acompañó prueba documental, lo cual no mereció corroboración, ya que siendo expresamente desconocida por la contraria (v. puntos 16 y 25 de la contestación) debió ofrecer y producir la prueba idónea a tal fin (vrg. pericial informática), pero nada de ello ocurrió. Agréguese a mayor abundamiento que, aún si por vía de hipótesis se admitiera la procedencia de los mails desconocidos, tampoco lograrían demostrar que, finalmente, dichos intercambios culminaron en la firma del contrato por sus gestiones. En síntesis, entiendo que no existen elementos como para reconocer el pago de la impugnada factura N° ... correspondiente a la comisión del 12% por agencia de Clarín, Olé y Genios. En consecuencia, debe acogerse el agravio en cuestión. V. Costas. Por último, señalaré que se ha producido en autos una contingencia común a numerosos procesos, en el que ninguno de los contendientes ha obtenido la satisfacción íntegra de sus respectivas pretensiones o defensas, resultando ambas partes parcialmente vencidas. En la hipótesis se torna entonces aplicable la disposición contenida en el art. 71 del Código Procesal que expresamente prescribe que las costas se compensarán o se distribuirán prudencialmente por el Juez en proporción al éxito obtenido por cada uno de los litigantes. Tal distribución sin embargo, no implica un exacto balance matemático en el resultado alcanzado respecto de las pretensiones deducidas para que se considere cumplido el mandato normativo aludido. La ratio legis impone una exégesis racional de la norma implicada lo cual conlleva inexorablemente a valorar la trascendencia de lo admitido y lo desestimado, no en el aspecto exclusivamente cuantitativo, sino en su conjunto, de modo de apreciar prudencialmente cuál será a juicio del juzgador, el apropiado y equitativo prorrateo de la admisión del rubro (confr., esta Sala, in re, "Owsiany c/ A. F. González s/ ord.", 2.6.89; Sala A, "Wattman S.A. c/ Kanatu S.A. s/ cobro 14.8.87). Por ello, auspicio que las costas devengadas en ambas instancias sean impuestas en el orden de su origen. VI. Conclusión. Como consecuencia de todo lo expuesto propongo a mis distinguidas colegas: 1) acoger parcialmente la apelación interpuesta por la demandada a fs. 445/447; 2) en consecuencia, modificar la sentencia de fs. 421/434 y rechazar el pago de la comisión de agencia conforme el punto c); 3) imponer las costas de ambas instancias en el orden causado. Por análogas razones la Doctora Matilde E. Ballerini adhiere a las conclusiones del voto que antecede. Con lo que se terminó este Acuerdo que firmaron las señoras Jueces de Cámara Es copia fiel del original que corre a fs. 1470/8 del Libro de Acuerdos Comercial Sala B. RUTH OVADIA SECRETARIA Buenos Aires, 6 noviembre de 2017. Y VISTOS: Por los fundamentos del acuerdo que precede, se resuelve: 1) acoger parcialmente la apelación interpuesta por la demandada a fs. 445/447; 2) en consecuencia, modificar la sentencia de fs. 421/434 y rechazar el pago de la comisión de agencia conforme el punto c); 3) imponer las costas de ambas instancias en el orden causado. Regístrese por Secretaría, notifíquese a las partes y oportunamente comuníquese a la Dirección de Comunicación Pública de la CSJN, conforme lo dispuesto en el art. 4 de la Acordada 15/13 y devuélvase. MARÍA L. GÓMEZ ALONSO DE DÍAZ CORDERO MATILDE E. BALLERINI 026724E