

Contrato De Distribucion Comercial Compensacion Por Clientela Lucro Cesante Prueba Pericial Preaviso Duracion Del Contrato

JURISPRUDENCIA

Contrato de distribución comercial. Compensación por clientela.

Lucro cesante. Prueba pericial. Preaviso. Duración del contrato Se modifica la sentencia apelada y se eleva el plazo de preaviso a doce (12) meses con motivo de los cuarenta (40) años de vigencia del contrato de distribución comercial que ligó a las partes, fijándose la reparación del daño derivado de la infracción del deber jurídico de comunicar oportunamente (con suficiente antelación para no sorprender a la otra parte) la decisión unilateral de modificar sustancialmente o finalizar el contrato, entre ellos, la privación injusta de aquellas ganancias que el damnificado tenía probabilidad objetiva de percibir, pero se dejó sin efecto la reparación fijada por compensación de clientela.

En la ciudad de Mar del Plata a los 1 días del mes de Febrero del año dos mil dieciocho, reunida la Excelentísima Cámara de Apelación en lo Civil y Comercial, Sala Segunda, en acuerdo ordinario a los efectos de dictar sentencia en los autos: ?PIANTONI HNOS S.A.C.I.F.I. c. PROCTER & GAMBLE S.R.L. s. Daños y perjuicios?. Habiéndose practicado oportunamente el sorteo prescripto por los artículos 168 de la Constitución de la Provincia y 263 del Código de Procedimientos en lo Civil y Comercial, resultó del mismo que la votación debía ser en el siguiente orden: Dres. Roberto J. Loustaunau y Ricardo D. Monterisi. El Tribunal resolvió plantear y votar las siguientes:

CUESTIONES 1) ¿Es justa la sentencia apelada? 2) ¿Que pronunciamiento corresponde dictar? A la primera cuestión el Sr. Juez Roberto J. Loustaunau dijo: I: En la sentencia que obra a fs. 2372/79, el Sr. Juez de primera instancia hizo lugar a la demanda entablada por PIANTONI HNOS. S.A.C.I.F.I. contra GILLETE ARGENTINA S.A. y PROCTER & GAMBLE ARGENTINA S.R.L., y condenó a esta última a abonar a la actora la suma de pesos trescientos noventa y cuatro mil ochenta y uno con quince centavos (\$ 394.081,15) con más intereses y costas, y difirió la regulación de honorarios. Para decidir del modo en que lo hizo, el Sr. Juez comenzó dejando establecido que la ley aplicable al caso es el Código Civil que estuvo vigente hasta el 31.7.2015, sin perjuicio de que los intereses pudieran resultar alcanzados por el Código Civil y Comercial. Recordó que en aquel estatuto, el contrato de distribución comercial tenía tipicidad social más no legal, por lo que caracterizó el contrato recurriendo a los rasgos que la doctrina y la jurisprudencia le asignaron, deteniéndose en que el vínculo sin plazo determinado hacía exigible un preaviso de cese cuyo comienzo debe computarse a razón de un mes por año de vigencia del contrato, hasta un máximo de seis meses. Bajo esas premisas, el Sr. Juez encontró fundado el reclamo al entender que el contrato que vinculó a las partes desde finales de la década de 1960 se encuentra probado. Sobre los ?motivos del quiebre? resaltó que la demandada lo adjudicó a una notable disminución de los pedidos de mercadería de la contraria, y que la prueba rendida no respaldó tales afirmaciones, pues para ello la accionada debió proponer puntos de pericia -o utilizar otros medios probatorios - que se orientaran a justificar el reemplazo de los productos de P&C por compras efectuadas a la competencia, y la prueba no alcanza la precisión mínima exigible. Sobre este razonamiento, el Sr. Juez concluyó que la facultad de dar por terminada la relación fue ejercida irregularmente, no obedeció a las razones invocadas (o al menos ellas no fueron probadas), y no fue precedida, ni sucedida, de un preaviso adecuado ?que permitiera a la distribuidora compensar la merma consecuente al distracto?. Respecto al reclamo de indemnización, el Sr. Juez destacó que el contrato solo aportaba el 1,74% de la facturación de la actora, que no se probó la exclusividad pregonada, y atendiendo a las utilidades netas promedio de los últimos seis meses fijó la compensación por el preaviso ?en la suma de \$ 84.094,70, que dividida en forma mensual asciende a \$ 7.007,89? (sic). En cuanto a la utilización de la clientela, consideró que el distribuidor que ha incrementado significativamente el giro de las operaciones del distribuido tiene derecho a una compensación, encontró que un contrato de más de 40 años ha debido generar una considerable cantidad de clientes que la demandada no ha probado ?haber dejado de atender?, y tomando como base ?un año de remuneraciones? y el promedio de las percibidas en los últimos cinco años, fijó la suma de \$ 309.987,15. II: Apelaron las partes, y los recursos les fueron concedidos libremente. La demandada expresó sus agravios a fs. 2396/400, y la actora fundó su recurso a fs. 2402/6, mereciendo las respuestas que obran a fs. 2408 y 2413. II.1 Los agravios de la demandada son dos: a) Se queja de la admisión del rubro ?preaviso? en la indemnización. Sostiene que el Juez se ha apartado de las pruebas rendidas, que ha quedado demostrado que la actora no tuvo necesidad de reacomodar su actividad comercial, siendo este el único fundamento posible de la indemnización pretendida, para cuya procedencia es necesario acreditar los daños sufridos, los que no se presumen por la sola rescisión. Sin perjuicio de aclarar que no fue P&G quien terminó la relación contractual sino Piantoni quien dejó de realizar pedidos, insiste en resaltar la falta de prueba del daño junto con la contradicción que surgiría de la escasa participación de la demandada en la facturación de la actora (1,74%) y el otorgamiento de una reparación al daño provocado por la reorientación de la actividad, que juzga innecesaria. b) Respecto a la reparación por el uso de la clientela

(valor llave en la demanda), critica la inversión de la carga de la prueba que supone admitir el rubro basándose en que la demandada no ha invocado ni probado haber dejado de atender los clientes que se presumen generados en 40 años de relación comercial. La apelante enfatiza que es la actora la interesada en probar que P&G siguió vendiendo a determinados comercios, o en acreditar que ha prevalecido la clientela obtenida por Piantoni frente al prestigio de las marcas comercializadas, pues considera que en la jurisprudencia aplicable predomina el criterio conforme al cual el distribuidor tiene derecho a una reparación por este daño siempre y cuando pruebe que su labor ha incrementado significativamente el giro de las operaciones del distribuido, y ello permite que siga rindiendo frutos. El distribuidor tiene la carga de probar que gracias a su esfuerzo el principal se continúa beneficiando, y no hay prueba de que Piantoni haya incrementado el giro de las operaciones de P&G.

II.2: Los agravios de la actora también son dos:

a) Juzga errado la afirmación respecto al volumen de facturación que lo sitúa en el 1,74% del total de la de la actora. Considera que no cabe circunscribirse al último año y que corresponde revisar la evolución que refleja la pericia contable (entre fs. 1805 y 1900) al mostrar valores de consideración diez años para atrás que van mermando al llegar a agosto de 2007. Pide que se tome en cuenta la utilidad neta que informa la pericia, sin considerar el porcentual porque no resulta ser un valor consistente por fundamentarse en variables. El perjuicio concreto es la ganancia neta dejada de percibir, sostiene, con valores importantes que deben traducirse en una indemnización mayor.

b) Se queja de la fijación del plazo de seis meses para el preaviso pidiendo que se extienda a doce, en razón de la exclusividad en la que insiste en base a sugerir la comparación entre los volúmenes de venta de Piantoni y del resto de las empresas.

III: El recurso de la demandada progresa parcialmente.

a) Una aclaración preliminar: aunque el recurso - formalmente considerado - parece contener solo dos agravios, de su lectura se desprende inequívocamente que la demandada se queja de que en la sentencia se le endilga injustamente la ruptura contractual. Como al pasar, la accionada argumenta que la actora no ha demostrado que P&G rechazara alguna nota de pedido, pero que sí se ha probado que la actora dejó de realizar pedidos y reemplazó a la demandada por otro proveedor competidor. En mi opinión, la atribución del ejercicio irregular de la facultad de dar por terminado el contrato puede sustentarse en la carta documento obrante a fs. 666, en la que la demandada le informa a Piantoni que puede continuar comprando sus productos a los clientes autorizados de la zona, porque el volumen de compra no justifica ya una atención directa. Hay allí una manifiesta modificación de las condiciones del contrato tal como las partes lo vinieron cumpliendo durante cuarenta años (art.218 inc.4 del C.Com.) que implica una ruptura (CNCom Sala D Rodríguez Aleson y Costoya S.A. c. Nobleza Piccardo S.A.I.C. y F Ar/JUR/4796/2004; Sala B Ediciones Arani S.R.L. c. Nop S.R.L 70066691). Si no hubo exclusividad para ninguna de ellas, no es razonable defenderse insistiendo con la aparición de un proveedor competidor para justificar el cambio (el reenvío a comprar a otro distribuidor), que es lo que termina tornando verosímil la versión del final que presentó la actora.

b) Propongo que el primer agravio sea desestimado. En la indemnización otorgada por la omisión del preaviso - y en el período anterior a la vigencia del CCyC - la doctrina y jurisprudencia incluían a la pérdida de la utilidad obtenida por la privación de la actividad durante el período necesario para reestablecer el ciclo de operaciones comerciales que, siguiendo precedentes extranjeros, se estimaba en plazos variables entre seis y dieciocho meses (Marzorati, Osvaldo J ¿Sistemas de distribución comercial?, Astrea, Bs.As.1990, p.84; CNCom Sala D, 30.5.79 LL 1979-D-306; ídem Sala C ¿Gestido y Pastoriza S.H. c. Nobleza Piccardo S.A. LL 20.06.2006; Austral S.R.L.c. Nestlé Argentina S.A. (AR/JUR/1719/2000, sala B ¿Domogas S.A.C.I. c. Agip Gas S.A?), contenía también las indemnizaciones por despido de personal como consecuencia de la ruptura, los gastos por reparaciones en los vehículos para retirarles el nombre, el emblema o la enseña del proveedor si este les había impuesto obligatoriamente su incorporación, los gastos de publicidad que hubieran pasado a ser estériles, en algunos casos el llamado ¿valor llave?, y el daño moral (Marzorati ob.y p.cit.). De todos los rubros reseñados, en el caso solamente se atendió a las ganancias dejadas de percibir en el período de seis meses, con cita coincidente de la norma que para ese contrato se proyectó en 1998 (art. 1373), que con la única diferencia del tope semestral se reproduce en el art. 1492 del CCyC. Tanto el art. 1374 del Proyecto de 1998, como el art. 1493 del CCyC, establecen que la omisión del preaviso otorga a la otra parte el derecho a la indemnización por las ganancias dejadas de percibir en el período, con lo cual se otorga mayor certeza a la reparación, pero a la vez pareciera que se ha ¿automatizado? la reparación del lucro cesante (Villanueva, Julia ¿Los plazos de duración y de preaviso en los contratos de distribución comercial? en RCCyC 2016 (Febrero) AR/DOC/24/2016; Márquez, José F. y Calderón, Maximiliano R. en ¿Código Civil y Comercial de la Nación comentado? director. R.Lorenzetti, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2015, tº VII p.540) sin que implique confinar el daño a ese rubro (Heredia, Pablo D. ¿El contrato de agencia en el Código Civil y Comercial? en RCCyC 2016 (febrero) AR/DOC/4561/2015). Es cierto, como afirma la apelante, que la actora no probó la necesidad de reacomodar la estructura comercial (¿infraestructura comercial y contabilidad? dice a fs. 1127 vta.) que supuestamente le quedaría ociosa luego de la ruptura del contrato, como lo es también que no se comprobó alteración alguna respecto al personal (pericia contable a fs.2177 punto 6), ni se han probado gastos en vehículos, o inversiones en publicidad que no se hubieran amortizado, pero tampoco puede todo ello llevar a relevar a P&G de indemnizar los daños acreditados que han sido producto de la infracción a su deber jurídico de comunicar

oportunamente (con suficiente antelación para no sorprender a la otra parte) la decisión unilateral de modificar sustancialmente o finalizar el contrato (CN COM Sala B Ediciones Arani S.R.L.v. Nop S.R.L.70066691). Mediante la pericia contable se probó la ganancia dejada de percibir en el período que hubiera correspondido al preaviso, lo que constituye un lucro cesante que es consecuencia inmediata y necesaria de la ruptura antijurídica por parte de P&G. La actora aportó prueba suficiente de los hechos que constituían la fuente del lucro frustrado (Zavala de González Resarcimiento de daños? vol.4 o.149;179 Hammurabi, Bs.As.1999) por la decisión unilateral de la demandada, y de este modo, la privación injusta de aquellas ganancias que el damnificado tenía la probabilidad objetiva de percibir se ha demostrado de modo indirecto acreditando la actividad productiva que desarrollaba, los ingresos que lograba (pericia contable a fs. 2172 vta. punto f), y el impedimento para continuar que resulta de la conducta de la demandada (CD fs. 666) (Zavala de González, Matilde ?ob. y pag. cit). Escasa o nula trascendencia tiene que la actora haya comprado a Energizer mercaderías por una suma semejante a la reducción de compras a P&G, toda vez que no habiéndose probado la exclusividad (SCBA ?Apas, María S. v.Bosch, María Marta y otros? AP/JUR/508/2011) la vinculación con la demandada no era excluyente (v. CD fs.666), y la actora podía comerciar libremente con ambos proveedores en pos de aumentar sus beneficios. De allí que no puedan estimarse los argumentos relativos al reemplazo por otro ?proveedor-competidor?, o a la restricción del preaviso a la mera reparación de los gastos de ?reacomodamiento comercial?, o a la ausencia de disminución de los ingresos generales de la firma actora, cuando lo que se indemniza es la pérdida de ganancias objetivamente probables en el período del preaviso en que debió subsistir el contrato. c) En cambio entiendo que le asiste razón a la accionada respecto a la alteración de la carga de la prueba del daño, al haber sido presumida la utilización de la clientela, adjudicando a P&G el deber de probar contra esa presunción. No coincido con el razonamiento del Sr. Juez en este punto. El principio por entonces (y ahora) vigente, es que la prueba del daño corresponde a quien invoca su existencia (art. 375 del CPC; 1744 CCyC), con dos excepciones: cuando la ley lo da por cierto o lo presume. También es posible acreditar el perjuicio mediante presunciones hominis (Zavala de González, Matilde, ? El proceso de daños? Hammurabi, Bs.As. 1999, p. 184 y siguientes). Las dos primeras excepciones cabe descartarlas de plano: en ausencia de normas que regularan el supuesto, ni la doctrina ni la jurisprudencia vigentes al momento del nacimiento, ejecución y ruptura del contrato, consideraban que de esa situación se derivaran daños ciertos o perjuicios que legalmente cupiera presumir (Marzorati, Osvaldo J ?Sistemas de distribución comercial?, Astrea, Bs.As.1990. p.83 nota 60 con cita de la CNCom, Sala B,22.5.80 Orsini y Cia. C.Enrique Arizu e hijos S.A., JA,1981-II-598). Las presunciones ?hominis? en cambio, constituyen un medio de prueba (y por eso no son excepciones propiamente dichas al principio reseñado) en tanto operan sobre la base de elementos objetivos aportados por el actor que posibilitan inferir la realidad del perjuicio. Comprobada la situación lesiva que constituye la causa de daños evidentes (in re ipsa), se libera al actor de probarlo directamente trasladando al demandado la prueba adversa a la existencia del daño (Zavala de González ob.cit.p.187 y siguientes). A mi juicio, para tener derecho a una compensación por clientela la actora debió acreditar que su desempeño generó un incremento significativo en el giro de las operaciones del distribuido, debió probar la existencia de una clientela como ?activo común?, demostrando que el aprovechamiento de esa clientela le ha continuado brindando ventajas a P&G una vez terminado el vínculo con el distribuidor (?Solá, Andrés c. Diageo Argentina S.A.? voto Dr. Heredia, considerando 5°, LL 2016-E-476; AR/JUR/12070/2016) Por el contrario, en la decisión apelada se ha dicho que la actividad comercial de distribución permite obtener ?una clientela que pierde cuando el contrato se extingue pues aquella pasa al productor o distribuido en razón de que la sigue a la marca...? por lo que el distribuidor que mediante su labor ha incrementado significativamente el giro de las operaciones del distribuido tiene derecho a una compensación, encontrando ?innegable? que los más de 40 años de relación comercial ininterrumpida ?han debido generar?, más allá del propio prestigio comercial de las marcas de las demandadas y en favor de estas últimas, una cantidad considerable de clientes respecto de los cuales, no han invocado - menos aún probado- lo que fácilmente estaba a su alcance hacer. Haber dejado de atender por sí, mediante otro distribuidor u otro carril de comercialización. Despeja ello cualquier duda al respecto de la procedencia del reclamo en este aspecto? (sic. fs. 2378 2do. párrafo). De ese modo, y con fundamento en la cantidad de años del contrato se construyó una presunción contra la que la demandada habría debido ?invocar y probar?, cargando así a la accionada con el deber de acreditar los hechos contrarios a los constitutivos de la pretensión, que la doctrina y jurisprudencia mayoritaria citadas en la sentencia ponían por entonces a cargo del distribuidor (?Solá, Andrés c. Diageo Argentina S.A.? voto Dr. Heredia, considerando 5°, LL 2016-E-476; AR/JUR/12070/2016; art.1377 Proyecto de Código Civil de 1998). La pericia contable no es clara al respecto. En un par de puntos de pericia, el Sr. Perito Contador se ha excusado en las dificultades de la tarea que a su juicio hubiera resultado excesiva, y en este aspecto en particular solo acompaña como Anexo V (fs. 1915 a 1917) un muestreo de clientes de la zona a los cuales P&G vendió durante 2006 y 2007, y sobre los cuales no brinda información o conclusiones comparativas que puedan esclarecer la cuestión controvertida: esto es si los clientes incluidos en el muestreo fueron generados por Piantoni, si Piantoni les vendía productos de P&G hasta antes del distracto y la demandada ha seguido luego proveyéndoles. Tales datos me parecen necesarios

para la prueba de los hechos consistentes en ¿haber incrementado significativamente las operaciones del distribuido (o preponente)? y que ¿su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales a este?. No ha habido puntos de pericia vinculados a este aspecto, ni consecuentes pedidos de explicaciones al Sr. Perito. Tampoco la prueba testimonial nos brinda sustento para ese fin, pues en su mayor parte los testigos se han limitado a decir que le compraban a la actora a quien consideraban distribuidor exclusivo. No habiéndose acreditado los hechos requeridos para la procedencia de la compensación por clientela, propongo que se modifique la sentencia dejando sin efecto la condena a reparar el supuesto daño. IV: El recurso de la actora progresa parcialmente. a) Respecto al primero de los agravios, la revisión de la pericia contable desde fs. 1805 a 1900 muestra cifras correspondientes a diez períodos del contrato habido entre las partes sin que sea posible determinar - sin auxilio profesional - cuál ha sido el volumen promedio de facturación. Tales datos necesarios para el análisis, tampoco fueron aportados o indicados con la necesaria precisión por el apelante quien se limitó a señalar que eran mayores que los considerados en sentencia, sin ingresar en el detalle que permitiera advertir esas diferencias. Pese a ello, en el Anexo III de la pericia contable (fs.1905/10 falta la foja 1906), el Sr. Perito informó cuál es el porcentaje que corresponde a los productos de P&G en la facturación total de la actora desde 2001 hasta 2008, y solo en Abril de 2001, y en Diciembre de 2002 supera el 1,74% fijado en la pericia y asumido en la sentencia, mientras que en el resto de los períodos es significativamente menor, por lo que con los elementos apreciables no sería posible acceder a la queja. Además, en las explicaciones brindadas por el perito a fs. 2223 (punto IV) se aclara que el total anual (12 meses) de venta se ha dividido por 12 y multiplicado por 6 a fin de obtener la ganancia frustrada de \$ 84.094,70., del último semestre vigente que es lo que se aplicaba conforme la jurisprudencia y doctrina entonces dominante (CNCom. Sala C ¿Girardi, Abel c. Resero S.A. del 27.06.05; ¿Casa Rotger S.A. c. Nobleza Piccardo?; Gestido y Pastoriza S.H. c. Nobleza Piccardo?; Austral c. Nestlé Sala B CNCom, ¿La Central Tres Arroyos c. Nobleza Piccardo S.A. LL 1982-D-329 citado por Marzorati ob.cit.p.86 nota 70). b) La exclusividad implica una restricción al contratante, por lo que ¿para existir debe estar pactada en forma expresa? conforme establece la doctrina legal de la SCBA (¿Apas, María S. v. Bosch, María Marta y Otros? AP/JUR/508/2011). Aun tratándose en el caso de un contrato que nunca se instrumentó, lo cierto es que la comprobada existencia en la zona en que distribuía la actora, de otros comercios, así fueran supermercados, que adquirirían directamente productos a Gillete o a P&G, evidencia que Piantoni no fue el canal exclusivo de ventas en la zona (Marzorati ob.cit.p.66 punto b), por lo que no parece posible insistir en la exclusividad. Tampoco resulta viable en esta instancia realizar una comparación de volúmenes de venta entre la actora y los otros comercios que adquirirían directamente a las demandadas, en tanto no se indica cuáles son y donde están los datos a comparar, ni fue originalmente propuesta. c) ¿La fijación del plazo de preaviso?, dice en su voto ya citado la Dra. Díaz Cordero (¿Austral S.R.L. c. Nestlé Argentina S.A.?) ¿es un tema hartamente difícil? que debe tomar en cuenta innumerables factores entre los cuales - sin duda- se debe considerar el tiempo de duración del contrato. En los precedentes citados a lo largo de este voto, y aunque predomina el plazo semestral, cuando el contrato ha estado vigente durante largo tiempo se ha aumentado el lapso prudencial para ejercer el distracto (un año en ¿Domogás c. Agisp Gas S.A., 9 meses en ¿Curlari c. Agip Gas?; un año en ¿Automóviles Saavedra? de la CSJN; aunque 6 meses pese a 35 años de contrato en ¿Gestido y Pastoriza.. ya citado? 18 meses en ¿Larramendy c. Resero?) con el fin de evitar que la interrupción resulte sorpresiva. El contrato de autos ha tenido vigencia durante cuarenta (40) años durante los cuales las partes cumplieron sus obligaciones, por lo que parece prudente aumentar el plazo de preaviso a doce meses. Para establecer el monto de la reparación por este rubro, corresponde dividir la suma de \$ 84.094,70 asignada a la ganancia neta de los últimos seis meses (fs. 2223 vta.) por seis y al resultado obtenido de \$ 14.015,78 multiplicarlo por 12, arribando así a la suma de \$ 168.189,40, suma por la que propongo que progrese el reclamo. ASI LO VOTO El Sr. Juez Dr. Ricardo D. Monterisi votó en igual sentido y por los mismos fundamentos. A la segunda cuestión el Sr. Juez Dr. Roberto J. Loustaunau dijo: Corresponde hacer lugar parcialmente al recurso de la parte actora y elevar el plazo de preaviso a doce meses fijando la reparación por el daño en la suma de \$ 168.189,40, con más intereses a la tasa y en el modo dispuesto en la sentencia apelada. También hacer lugar parcialmente al de la demandada, dejando sin efecto la reparación fijada por compensación de clientela. Las costas por el recurso de la actora se imponen en un 70% a la demandada y en un 30% a la actora conforme el vencimiento parcial y mutuo (art. 71 del CPC), y por el recurso de la demandada se distribuyen también de conformidad al vencimiento parcial y mutuo registrado en un 70% a cargo de la actora y en un 30% a cargo de la demandada (art. 71 del CPC). Propongo diferir la regulación de honorarios para la oportunidad del art. 31 de la ley 14.967. ASI LO VOTO El Sr. Juez Dr. Ricardo D. Monterisi votó en igual sentido y por los mismos fundamentos. SENTENCIA Con fundamento en el acuerdo precedente se dicta la siguiente sentencia: I) Se hace lugar parcialmente al recurso de la parte actora y se eleva el plazo de preaviso a doce meses fijando la reparación por el daño en la suma de \$ 168.189,40, con más intereses a la tasa y en el modo dispuesto en la sentencia apelada. II) Se hace lugar parcialmente al de la demandada, dejando sin efecto la reparación fijada por compensación de clientela. III) Las costas por el recurso de la actora se imponen en un 70% a la demandada y en un 30% a la actora conforme el vencimiento parcial y mutuo (art. 71 del CPC), y por el recurso de la demandada se

distribuyen también de conformidad al vencimiento parcial y mutuo registrado en un 70% a cargo de la actora y en un 30% a cargo de la demandada (art. 71 del CPC) IV) Se difiere la regulación de honorarios para la oportunidad del art. 31 de la ley 14.967.

Regístrese. Notifíquese personalmente o por cédula (art. 135 del CPC). Devuélvase. Roberto J. Loustaunau Ricardo D. Monterisi Alexis A. Ferrairone Correlaciones: Paredi, Roberto Blas c/YPF SA s/ordinario - Cám. Nac. Com. - Sala F - 04/07/2017 - Cita digital IUSJU019124E Fermabras S.A. c/ Nadir Figueiredo Industria e Comercio S.A. s/ ordinario - Cám. Nac. Com. - Sala A - 02/11/2015 - Cita digital IUSJU005869E 024210E