

Contrato De Distribucion Definicion Caracteristicas Rescison Unilateral Plazo Indeterminado Preaviso Plazo Razonable

JURISPRUDENCIA

Contrato de distribución. Definición. Características. Rescisión

unilateral. Plazo indeterminado. Preaviso. Plazo razonable Se rechaza la demanda por incumplimiento de contrato de distribución y daños y perjuicios interpuesta por la actora. Para decidir de este modo, el tribunal expresó que si entre las partes existía un contrato de distribución por tiempo indeterminado, cualquiera de las partes podía rescindir el vínculo sin expresión de causa siempre que otorgara un preaviso dentro de un plazo razonable. En el presente caso, la demandada otorgó un plazo de preaviso de 9 meses que en la práctica se extendió por mucho más tiempo, producto de una medida cautelar otorgada a la accionante previamente. Por ello, el tribunal interviniente interpretó ajustada a derecho la decisión de la demandada de rescindir el vínculo bajo la premisa de que nadie puede ser obligado a permanecer atado a una relación jurídica de modo indefinido, a menos que la ley disponga lo contrario.

En Buenos Aires, a los 20 días del mes de octubre de dos mil diecisiete, se reúnen los Señores Jueces de Cámara en la Sala de Acuerdos, con la asistencia de la Señora Secretaria de Cámara, para entender en los autos caratulados ?PANELLI HERMANOS S.A. c/ CERVECERIA Y MALTERIA QUILMES S.A.I.C.A. y G. s/ Ordinario? (Expediente N° 14.498/2006), originarios del Juzgado del Fuero N° 8, Secretaría N° 15, en los cuales, como consecuencia del sorteo practicado de acuerdo con lo establecido por el art. 268 del CPCCN, resultó que debían votar en el siguiente orden: Dra. Isabel Míguez, Dr. Alfredo Arturo Kölliker Frers y Dra. María Elsa Uzal. La Señora Juez de Cámara Doctora Isabel Míguez no interviene en el presente Acuerdo por hallarse en uso de licencia (artículo 109 RJN), por lo que pasa la causa para emitir primer voto a la Dra. María Elsa Uzal y luego al Dr. Alfredo Arturo Kölliker Frers.

Estudiados los autos, la Cámara planteó la siguiente cuestión a resolver: ¿Es arreglada a derecho la sentencia apelada? A la cuestión propuesta, la Señora Juez de Cámara Doctora María Elsa Uzal dijo: I.- Los hechos del caso. 1) A fs. 3/52 se presentó Panelli Hermanos S.A. -en lo sucesivo, Panelli-, quien promovió demanda contra Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G. -en adelante, CMQ- por cumplimiento de contrato de distribución y por los daños y perjuicios ocasionados durante la vigencia de la relación contractual. Subsidiariamente, para el supuesto de que el cumplimiento o mantenimiento de la relación contractual resultara imposible, reclamó que se declare la rescisión del contrato por culpa y/o dolo o malicia de la demandada y se condene a ésta a resarcir los daños y perjuicios derivados de dicha ruptura del vínculo jurídico. En respaldo de su pretensión, comenzó señalando que Panelli Hermanos S.A. es una empresa familiar continuadora de Panelli Hermanos S.C.C. a partir del vencimiento del plazo de esta sociedad en enero de 2003, la cual, a su vez fue continuadora de Carlos Panelli e Hijos, la que comenzó a distribuir los productos CMQ en 1938 y ésta, por su parte, fue continuadora de la actividad comercial iniciada en la década del '20 por Carlos Panelli junto con uno de sus yernos. Dijo que, de este modo, se evidenciaba que se trataba de una sociedad familiar que se mantuvo vinculada a CMQ desde comienzos del siglo XX en su carácter de distribuidores exclusivos de todos sus productos en la Provincia del Chaco, durante cuatro generaciones hasta el momento de la demanda. Expuso que en 1940, la familia Panelli se radicó definitivamente en la localidad de Barranqueras, Provincia del Chaco y que por esa época, además de la cerveza Quilmes, también comercializaba productos de bodegas de vino, incorporando más tarde en exclusividad la distribución de Coca-Cola, llegando a vender 25.000 bultos mensuales de esa bebida no alcohólica. Refirió que en el año 1980 se afianzó el mercado de venta de cerveza, motivo por el cual la firma adquirió dos camiones marca Morris, otro marca Dodge y un tractor, en tanto que en el año 1998 se realizaron grandes inversiones para CMQ, que consistieron en la construcción y equipamiento de tres oficinas, la ampliación y mejoramiento de dos depósitos, la incorporación de un sistema computarizado y una flota de camiones que se fue actualizando hasta el año 2000, con la adquisición de cuatro camiones Mercedes-Benz y un montacargas Clark, todo ello con el objetivo de mantener el liderazgo en la zona comprendida por las localidades de Barranqueras, Puerto Vilelas, Basail, El Paralelo, Colonia Baranda, Charaday, Puerto Tirol, Makalle, Lapachito, La Escondida, Colonia Elisa, Pdcia. de La Plaza, Quitilipi, Machagai, Napalpi, Margarita Belén, Colonia Benítez e Isla del Cerrito y en Resistencia hasta la Av. Chaco y Borrini, comprendiendo así un tercio de la ciudad, aproximadamente. Afirmó que en el año 1999, la demandada le exigió dejar la distribución de Coca-Cola, cuya exclusividad detentaba desde hacía varios años, para que comenzara a distribuir la línea Pepsi, debiendo adquirir los productos como mayorista y sin el margen de ganancia que poseía un distribuidor, a efectos de abrir y asegurar a dicha marca el mercado correspondiente a su zona de distribución, bajo la promesa de CMQ, para cuando concretara la adquisición de BAESA, licenciataria de las marcas Pepsi en todo el norte del país, de transformarla en distribuidora de dichos productos. Dijo que la demandada no solo incumplió ese compromiso, sino que también desconoció su calidad de mayorista a partir de agosto de 2003, cuando aquélla comenzó a entregar la línea de productos Pepsi al distribuidor CLARG S.A., en la zona de

Panelli, agregando que en mayo de ese año ya había comenzado a proveer esas bebidas a otros distribuidores de zonas aledañas. Adujo que la renuncia a distribuir Coca-Cola importó una dura pérdida, por cuanto el reemplazo de su distribución por las marcas de Pepsi importaba no sólo eliminar un producto de excelente venta en su zona, sino que la obligaba a resignar ganancias hasta tanto estas últimas quedaran incorporadas como productos de CMQ. Prosiguió señalando que, poco tiempo después, se produjo el desembarco de la cerveza Brahma en la región noroeste del país con una política agresiva de competencia con la cerveza Quilmes, en virtud de lo cual, CMQ comenzó a exigir a Panelli la aplicación de importantes descuentos en el precio de venta de la cerveza, a punto tal de tener que operar casi sin ganancias, motivo por el cual la demandada se comprometió a ir compensando en un plazo determinado dichas bonificaciones, aunque en los hechos ese compromiso resultó prácticamente incumplido, dado que sólo existieron reconocimientos parciales de escaso monto. Refirió que la competencia comercial entre Quilmes y Brahma desembocó finalmente en un acuerdo de fusión, concretado en enero de 2003, encargándose los funcionarios de CMQ de mantener informados a todos los distribuidores respecto del estado de dicho trámite. Destacó, en ese sentido, que el Gerente Nacional de Ventas y Distribución, Adrián González Fischer, suscribió una nota cursada a los Sres. Distribuidores, en la que adelantó la inminencia de la fusión y concluyó manifestando que, de esta manera, ya con la cancha rayada, podremos abocarnos firmemente a desarrollar nuestro mercado y trabajar con nuestra nueva cartera de marcas para vender más. Señaló que en el mismo sentido se pronunció el Gerente General, Néstor del Campo, en la nota dirigida al Estimado Distribuidor, en la que anunció que Quilmes Industrial S.A. (QUINSA) y American Beverage Company (Ambev) habían firmado un acuerdo de integración de sus operaciones en los países en los que operaba la primera, que esa transacción estaba sujeta a la aprobación de la Comisión de Defensa de la Competencia y al cumplimiento de ciertas normas en los restantes países donde Quilmes venía operando y concluyó indicando: finalmente, quiero invitarlos a todos a involucrarse en este proceso, colaborando con el mismo espíritu y entusiasmo que permitió el crecimiento de QUINSA y demostrando una vez más la alta calidad profesional de todo nuestro sistema. Sostuvo que de ambas notas, publicadas en la página de Internet por la cual los distribuidores mantenían el sistema habitual de comunicación con CMQ, se extraería el compromiso comercial asumido por esta última en el sentido que la fusión iba a resultar beneficiosa para los distribuidores, incluido Panelli, con la incorporación de las nuevas marcas. Aseveró que una vez producida la fusión Quilmes-Brahma, lejos de producirse los cambios beneficiosos que auguraba la demandada a sus distribuidores, comenzaron a sucederse una serie de hechos arbitrarios y discriminatorios en su contra que motivaron los pertinentes reclamos ante los jefes de zona de CMQ, como ser: i) En agosto de 2000, CMQ le exigió la renuncia expresa a la codiciada zona de Quitilipi, Machagai y Napalpi, que representaba a Panelli un volumen muy importante de ventas y en permanente crecimiento, para entregárselo en forma inmediata a otro distribuidor de la localidad de Sáenz Peña, denominado Medina. Expuso que esa renuncia fue presentada por carta documento y que debió someterse a esa decisión de CMQ en aras de mantener la buena relación comercial, sin perjuicio de que ese accionar de la demandada resultó abusivo, resultando evidente que esa renuncia no fue voluntaria ya que las ventas históricas correspondientes a esas localidades en modo alguno podían justificar el abandono de esa zona. ii) Durante el mes de abril de 2003, la accionada dejó de entregarle el material publicitario y promocional necesario para abastecer los puntos de venta, el que constituye un elemento esencial de incentivo de consumo para el público. iii) Una vez que la planta de CMQ de Corrientes, en la cual se abastecía Panelli de la cerveza Quilmes, comenzó a envasar y distribuir los nuevos productos incorporados -cerveza Brahma, Pepsi, Seven Up, Paso de los Toros y Mirinda-, aquélla se negó sin argumento alguno a entregarle esas bebidas, las que sí proveía a otros distribuidores de zonas aledañas y del interior del país, quienes además continuaban recibiendo la cerveza Quilmes. iv) A partir de dicho trato discriminatorio y arbitrario, CMQ generó una situación de competencia desleal contra Panelli en su zona exclusiva al introducir a la venta la cerveza Brahma, desde su planta de Corrientes, con bonificaciones y promociones que terminaron relegando en su territorio a la cerveza Quilmes, única que le autorizaban vender. Afirmó que dichas irregularidades fueron denunciadas oportunamente a los jefes de zona de la emplazada a través de diversos correos electrónicos y faxes, sin que se obtuvieran respuestas, lo que motivó que el 29/07/2003 procurara entregar una carta a la Gerencia General de CMQ, acompañando copia de los faxes mencionados e intimando a regularizar la situación mediante la entrega tanto de material promocional, como así también de los productos recientemente incorporados a precio de distribuidor, pero el Dr. Mariano de Apellaniz, jefe de legales, al interiorizarse del contenido de la misiva se negó a extender el correspondiente recibo. Aseguró que ese comportamiento del letrado de la demandada tuvo por objeto impedir la constatación de la situación de mora en que se encontraba CMQ por el incumplimiento de las obligaciones a su cargo. Señaló que ante esa inusual actitud de la contraria, el portador de la nota se retiró sin presentarla, lo que obligó al representante de la empresa, Alejandro Panelli, a concurrir media hora más tarde junto con una escribana, quien labró un acta en la que se dejó constancia de la recepción de la carta por parte del Dr. Apellaniz, quien no negó haberse opuesto originariamente a recibirla. Indicó que la demandada respondió a sus reclamos mediante el envío de una carta documento, recibida el 30/07/2003, en la que comunicó su decisión de rescindir la relación comercial a partir del 30/04/2004. Dijo que procedió a rechazar dicha rescisión mediante carta

documento de fecha 06/08/2003, en la que manifestó su extrañeza frente a la actitud adoptada por Quilmes luego de más de 60 años de relación comercial, advirtió que la rescisión resultaba contraria a las comunicaciones cursadas por el Gerente Nacional de Ventas y Distribución y el Gerente Comercial en las que se instaba a los distribuidores a desarrollar el mercado para trabajar con la nueva cartera de marcas, reiteró las diversas comunicaciones por fax en las que reclamó por diversos incumplimientos de CMQ, indicó los perjuicios causados por la competencia desleal en su zona derivados tanto de las bonificaciones a la cerveza Brahma, como de la falta de entrega de dicho producto y de la falta de entrega de la línea Pepsi en condiciones de distribución y finalmente calificó como abusiva la decisión de rescindir el vínculo en los términos pretendidos, reiterando los términos de su carta del 29/07/2003. Refirió que la accionada procedió a contestar mediante carta documento del 12/08/2003, en la que resistió su reclamo para obtener la provisión de nuevos productos aduciendo que no existía disposición contractual alguna que habilitara a solicitar la entrega de bebidas de las cuales no eran distribuidores, indicó que además del material publicitario ya entregado, proveerían el adicional, expresó respecto de las inversiones amortizadas que, aun cuando ellas hubieran sido realizadas, ello constituía un proceder común y normal por parte de cualquier distribuidor para desempeñar su actividad, rechazó sin dar mayores explicaciones la interpretación de Panelli respecto de las comunicaciones de los gerentes de CMQ prometiéndoles la posibilidad de comercializar los nuevos productos que se incorporaran a partir de la fusión Quilmes-Brahma, defendió el plazo de preaviso otorgado indicando que resultaba generoso porque comprendía una temporada completa de verano y, por último, rechazó la existencia de bonificaciones no compensadas. Prosiguió describiendo el intenso intercambio epistolar mantenido con la parte demandada y las actas notariales de fechas 05/08/2003, 11/08/2003, 09/09/2003, 23/09/2003, 03/10/2003 y 05/10/2003 con las que se habrían constatado los distintos incumplimientos en los que también había incurrido la demandada durante la vigencia del preaviso, consistentes en: i) Entrega de los nuevos productos al distribuidor CLARG S.A. en condiciones de comercialización mucho más beneficiosas que los entregados a Panelli, lo que afectó la normal comercialización de la cerveza Quilmes en la zona de exclusividad de esta última, a quien además le era negada la distribución de la cerveza Brahma. ii) Entrega a los distribuidores de zonas aledañas de todos los nuevos productos juntamente con la cerveza Quilmes, lo que corroboraba la discriminación injustificada de CMQ hacia Panelli. iii) La invasión de su zona exclusiva con cerveza Quilmes, a través de un mecanismo irregular por parte del distribuidor CLARG S.A., quien hacía figurar la localidad del cliente como "Resistencia", cuando en realidad el domicilio de entrega se encontraba en la zona de Panelli. iv) Un manejo de los precios y descuentos, a través del distribuidor CLARG S.A., que ahogaba las ventas de cerveza Quilmes de Panelli en su zona exclusiva. Argumentó que el incumplimiento de la demandada dado por la falta de entrega de la cerveza Brahma y de los productos de la línea Pepsi afectó una obligación esencial de la relación contractual, por lo que resultaba de aplicación en la especie el principio "exceptio non adimpleti contractus" que prevé el art. 1201 del Código Civil, en virtud del cual la rescisión comunicada con posterioridad careció de efecto y resultó extemporánea, aun cuando la facultad de rescindir se considerara un derecho del contratante en un contrato de plazo indeterminado. Sintetizó señalando que, de esta manera, la situación de mora de CMQ en razón de la falta de cumplimiento de sus obligaciones impidió que la rescisión tuviera efecto. Agregó que la actitud incumplidora de la contraria, en muchos casos maliciosa, durante el transcurso del plazo de preaviso, importó la desnaturalización de dicho instituto y de la rescisión decretada, dado que se mantuvo la falta de entrega de líneas de mercadería y la invasión de su zona exclusiva por otros distribuidores, afectando las condiciones comerciales normales que la demandada debía mantener con Panelli. Puso de relieve, asimismo, que CMQ no sustentó en razón alguna su decisión de rescindir la relación contractual, ni los motivos por los cuales determinó el plazo que fijara, discrecional y arbitrariamente, para concluir en forma abusiva una relación comercial de 60 años, desconociendo las importantes inversiones que había debido realizar para mantener la empresa en condiciones de cumplir con la entrega de toda la línea de productos de aquélla. Continuó detallando los distintos rubros y montos indemnizatorios reclamados en autos: i) Daño emergente, dado por: a) las "compensaciones por descuentos no abonados por CMQ", que estimó en la suma de \$ 400.000; b) los "cobros realizados indebidamente por la demandada por roturas y/o faltantes de envases retornables", por el que solicitó \$ 43.122; y c) las "diferencias entre los pagos a la Dirección General de Rentas y el reconocimiento de la accionada por dicho concepto", por el que reclamó un monto de \$ 67.259 por el período comprendido desde mayo de 2002 a marzo de 2004. ii) Lucro cesante durante la vigencia de la relación contractual, configurado por: a) la "renuncia a la distribución de la línea de productos Coca-Cola", por el importe que surja de la prueba pericial contable; b) la "pérdida de ventas de cerveza Quilmes durante el período mayo 2003/abril 2004", que estimó en \$ 384.010; c) la "pérdida de ventas de la cerveza Brahma", sujeto a lo que determine la pericial contable; d) la "pérdida de ventas de la línea Pepsi", también sujeto a lo que surja de la prueba a producirse. Subsidiariamente, para el supuesto de que el mantenimiento de la relación contractual resultara imposible y debiera declararse la rescisión culposa y/o dolosa del contrato por parte de la demandada, reclamó adicionalmente el resarcimiento de los siguientes conceptos: i) la "pérdida de la utilidad generada por la privación de la actividad durante el período necesario para el ciclo de nuevas operaciones", teniendo en cuenta el exiguo plazo de preaviso otorgado en atención a los 60 años de relación contractual,

tomando como pauta que, jurisprudencialmente, para la rescisión de un contrato de 47 años se consideró apropiado un preaviso de 18 meses, por lo que en la especie debería reconocerse un preaviso no menor a los 24 meses. ii) el ?daño emergente? y el ?lucro cesante? de acuerdo a las pautas referidas precedentemente, los que ?se transportan a los daños por la rescisión?. iii) las ?indemnizaciones que se abonen por despidos de personal? como consecuencia de la rescisión y la cesación de las actividades de Panelli como distribuidor de CMQ. iv) los ?gastos de reparación de los vehículos afectados a la distribución de CMQ? a efectos de retirarles el nombre, enseñas y emblemas del proveedor. v) las ?pérdidas ocasionadas a bienes de uso? (camiones, montacargas, etc.) por falta de uso o por amortizaciones. vi) las ?pérdidas por la necesaria readecuación de los inmuebles afectados a la distribución de CMQ, como así también de bienes muebles?, tales como, sistemas administrativos y de distribución, contables, informáticos, modificación de papelería, carteles y demás necesarios para adaptarlos a una nueva actividad por el cese de la actividad cumplida durante más de 60 años. vii) ?las demás pérdidas, por daño emergente o lucro cesante, que no se encuentren comprendidas en algunos de los rubros anteriores, pero que resulten de las constancias contables de Panelli o de información en poder de CMQ?. viii) el ?valor llave? dado por la organización empresaria, la cartera de clientes y demás elementos comerciales de la empresa que fueron afectados a la relación contractual con la emplazada durante más de 60 años y que no podrán ser recuperados como útiles para un nuevo emprendimiento. ix) el ?daño moral? generado por el menoscabo sufrido por la sociedad y por sus accionistas y directivos a raíz del maltrato y el accionar doloso evidenciado por la demandada. Si bien reconoció que este daño es reconocido con carácter restrictivo cuando se trata de personas jurídicas, sostuvo que debía tenerse en consideración que en la especie el ente utilizó el nombre familiar de sus accionistas, Panelli, desde el comienzo de la relación con CMQ. 2) Posteriormente, amplió la demanda y denunció el incumplimiento por parte de la demandada de la medida cautelar de no innovar dictada el 29/04/2004 en los autos caratulados ?Panelli Hermanos S.A. c/ Cervecería y Maltería Quilmes S.A. s/ Medidas Cautelares?, donde se le ordenó a aquélla continuar con la relación comercial y mantener en exclusividad para su zona la entrega de los productos de CMQ en condiciones de precio a distribuidor y con el material publicitario suficiente para cubrir las necesidades de los puntos de venta. Afirmó que, pese a los reiterados reclamos cursados al Jefe de Zona de CMQ, ésta continuó negándole la venta de cerveza Brahma y no impidió que CLARG S.A. invadiera la zona exclusiva de Panelli, primero, con cerveza Brahma y, luego, con cerveza Quilmes. 3) A fs. 190/228 se presentó Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G. y contestó demanda solicitando su rechazo, con costas. En primer término, efectuó una pormenorizada negativa de los hechos invocados por la actora, especialmente que Panelli Hermanos S.A. fuera continuadora de Panelli Hermanos S.C.C. y que su relación comercial con la primera tuviera más de 60 años. Destacó que si se sumaba el tiempo de vigencia de la medida cautelar con el plazo de preaviso notificado a la accionante, se concluía que el contrato había transcurrido en ?zona de preaviso? por un plazo de 3 años, por lo que el reclamo de cumplimiento de contrato devino abstracto. En ese sentido, sostuvo que se encontraba cumpliendo una ilegal e inusitada condena anticipada en virtud de la medida precautoria dictada por un incompetente juez federal de Resistencia, Chaco, lo que configuraba un avasallamiento de su derecho de propiedad y de libertad de comercio. Sostuvo que existió un contrato escrito que fue ocultado por la actora, del que surgía que las partes no pactaron un plazo de duración, por lo que se trata de un contrato de plazo indeterminado, en el que se contempló la posibilidad de finalizar la relación comercial mediante el otorgamiento de un plazo de preaviso de 180 días. Explicó que en uso de dicha facultad, dispuso la finalización del vínculo con Panelli en los términos del inc. t) del convenio suscripto el 16/11/1998, anunciando esa decisión a aquélla, primero, en forma verbal a través de funcionarios de la compañía y, posteriormente, remitiéndole la carta documento de fecha 28/07/2003 que fuera recibida el 30/07/2003, en la que le notificó en forma fehaciente su decisión de finalizar la relación comercial otorgando un preaviso de 9 meses (270 días) que vencía el 30/04/2004. Afirmó que no existía fuente legal y/o convencional que le prohibiera disponer la finalización de la relación comercial con la actora y que esa decisión no podía reputarse abusiva, ni sorpresiva, ni arbitraria, en razón de ajustarse a lo acordado y haberse otorgado un preaviso que superaba con creces los parámetros que la jurisprudencia otorga en casos análogos, destacando asimismo que había otorgado 90 días adicionales al preaviso de 180 días pactado. Puso de relieve que el término de más de 3 años transcurridos desde la notificación del preaviso y con la medida cautelar de no innovar mediante desnaturalizaba la noción de aquél instituto, pues dicho período resultaba adecuado para un nuevo contrato, pero no para un preaviso. Advirtió que la actora inició una serie de reclamos una vez anunciada de su decisión de otorgar un preaviso de 9 meses para finalizar la relación comercial, lo cual no se condecía con el curso natural de las cosas, toda vez que, de haber existido los graves incumplimientos indicados en la demanda, debieron haberse revelado durante el devenir de la relación comercial. Indicó también que Panelli, por un lado, no logró definir en su confusa, desordenada y larga demanda, si sostenía la inexistencia, la invalidez, la nulidad o la insuficiencia del preaviso otorgado, siendo que esos conceptos raramente son usados en forma conjunta, alternativa o subsidiaria, toda vez que se contraponen y, por el otro, imputó a su parte abuso de derecho, o ilicitud por dolo, o culpa, pese a que esas concepciones se autoexcluyen. Sostuvo que, en atención a los términos del convenio suscripto con Panelli, no existía mérito alguno para sostener que se encontraba

obligada a entregar a aquélla para distribuir otros productos que no fueran los expresamente indicados en el contrato: Quilmes, Palermo, Liberty, Heineken, Iguana, Imperial y Eco de los Andes. Dijo que, en ese contexto, la ampliación de la medida cautelar dictada el 04/05/2005 por el juez federal de Resistencia vulneró su derecho de propiedad, de rango constitucional, al obligarla a innovar su relación con Panelli, pese a que la pretensión era de no innovar, otorgando a esta última, sin derecho alguno, los productos de la línea Pepsi-Cola y Seven Up y las cervezas de la línea Brahma, lo que implicó la violación de derechos de terceros ajenos a este juicio. Señaló que si bien era cierto que CMQ adquirió en el año 1999 los derechos para comercializar las gaseosas de la marca Pepsi, esos productos contaban con distribuidores en la zona, por lo que la pretensión de la actora implicaba, paradójicamente, aquello que ella resistía, esto es, la conclusión de un contrato de distribución de una empresa que tenía asignada esa zona. Por otra parte, afirmó que jamás exigió a la accionante que dejara de distribuir los productos de Coca-Cola y que desconocía los términos en que habría finalizado dicha distribución. En cuanto a la serie de problemas vinculados con los productos de la línea Brahma que invocó la actora, señaló que dentro del riesgo comercial que debe afrontar cualquier distribuidor se encuentra el de la competencia con otros productos análogos, sin perjuicio de lo cual, negó que hubiera exigido a aquélla que asumiera la aplicación de descuentos a sus clientes y que ello hubiera perjudicado su margen operativo o su ganancia. Señaló que mientras estuvo vigente la relación, no se registraron reclamos de la actora, los que se iniciaron con posterioridad a que ésta se anoticiara de su voluntad de finalizar la relación comercial. En ese sentido, destacó que con anterioridad a la imposición de la carta documento el día 28/07/2003 y que fuera recepcionada el 30/07/2003, comunicó verbalmente y de buena fe a Panelli los términos de dicha misiva, en tanto que el conflicto comenzó el 29/07/2003. Apuntó también que la actora interpuso la medida precautoria declamando su urgencia tan solo 7 días antes de finalizar el preaviso del cual se había anoticiado 9 meses antes, lo que implicaba una vulneración del sentido común y de la palabra empeñada. Explicó que su decisión de finalizar el contrato fue incausada y que sólo respondió a causas naturales de índole comercial que excedían la posibilidad de revisión por parte de la accionante y de los jueces, destacando que el preaviso de 9 meses otorgado denotaba la ausencia de toda intempestividad, abuso o desconsideración hacia la contraria. Dijo que su voluntad de finalizar la relación era insustituible e inmodificable y fue expresamente comunicada a Panelli, por lo que la relación comercial había devenido en ?relación judicial?. Discrepó con la accionante respecto de la supuesta insuficiencia del preaviso, en tanto esa antigua relación contractual contó con el suficiente tiempo como para amortizar las inversiones. Afirmó que los incumplimientos invocados por la actora nunca existieron y que ésta forzó analogías para plantear injustificadamente la aplicación de la excepción de incumplimiento contractual que consagra el art. 1201 del Código Civil. Sostuvo que la invocación contrarreloj de esos presuntos incumplimientos formulada el día 29/07/2003 por Alejandro Panelli, quien estando en conocimiento previo de la voluntad de CMQ de rescindir el contrato viajó a Capital Federal desde Resistencia y fue acompañado por una escribana, ponía en evidencia el ánimo de la demandante de preconstituir pruebas para efectuar los futuros reclamos. Finalmente, adujo que la demanda subsidiaria por rescisión del contrato y por los daños y perjuicios derivados de ello había devenido abstracta, toda vez que el contrato se encontraba en situación de forzado cumplimiento como consecuencia de la medida cautelar vigente, por lo que también correspondía su rechazo, con costas. 4) A fs. 264/266 y fs. 290/291, la accionante denunció dos hechos nuevos y adjuntó recortes periodísticos relativos al proceso de fusión entre Quilmes y Brahma y al conflicto de CMQ con dos de sus distribuidores, los cuales fueron admitidos en la resolución dictada a fs. 301/302. 5) Abierta la causa a prueba y producidas aquellas de las que se dio cuenta en la certificación actuarial de fs. 2905/2906, se pusieron los autos para alegar, habiendo hecho uso de tal derecho tanto la parte actora, a fs. 2925/2954, como la demandada, a fs. 2957/2962. II.- La sentencia apelada. En la sentencia de fs. 2966/3035, el Juez de grado rechazó la demanda deducida por Panelli Hermanos S.A. contra Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G., con costas a cargo de la vencida. Para arribar a esa decisión comenzó desarrollando la caracterización del contrato de suministro, tras lo cual señaló que cuando se trata de un contrato con plazo indeterminado, es posible y lógica la resolución sin justa causa, en tanto medie un preaviso adecuado, dado que si las partes no establecieron un plazo de duración es porque entendieron que podían concluir el contrato en cualquier momento y que no quedaban ligadas jurídicamente a perpetuidad. Destacó que el cumplimiento del contrato resultó finalmente imposible debido a que CMQ ejerció la facultad contractual de concluirlo, en virtud de lo cual sólo cabía determinar si esa resolución había operado por culpa o dolo de la accionada, como sostuvo la demandante. En ese marco, sostuvo que corría en cabeza de esta última la carga de acreditar el incumplimiento contractual alegado, mientras que a la demandada le correspondía probar la razonabilidad del plazo de preaviso otorgado. Prosiguió señalando que la relación entre las partes no debía ser vista desde una óptica jurídica societaria y de manera fragmentada, sino desde el punto de vista de la continuidad en la distribución de los productos provistos por la demandada, encontrándose probado que esa continuidad se dio en forma ininterrumpida desde el año 1942 y por un lapso de 62 años. En relación a la resolución por culpa y dolo de CMQ pretendida por Panelli, puso de relieve que esta última se quejó reiteradamente de la exigüidad del plazo de preaviso de 9 meses que le fuera otorgado, en atención a que la relación se había extendido por 62 años y manifestó que esa conducta de la

actora importó admitir que la extinción del vínculo se produjo en el marco de las facultades rescisorias emanadas del contrato, como consecuencia del ejercicio del derecho estipulado de finalización incausada establecido en favor de ambas partes. Añadió que si la resolución hubiera operado con antelación, como consecuencia de la conducta ilícita de la accionada, ningún reclamo cabría en torno al preaviso, que es una característica propia de la culminación de la relación en los términos pactados. En relación a la renuncia a la distribución de los productos Coca-Cola, indicó que el empresario otorgante o distribuido construye una integración vertical de su sistema de distribuidores, lo que requiere una unidad de decisión centralizada que se concreta mediante condiciones uniformes en defensa de la marca, la imagen y el producto, siendo por ello razonable que CMQ, al diseñar su política comercial, hubiera exigido a la actora dejar la distribución de Coca-Cola para poder, en su caso, distribuir los productos de la línea Pepsi, como consecuencia de la adquisición de Baesa. Agregó que no se probó que la accionante hubiera efectuado reclamos a su contraria durante el curso de la relación en torno a las pérdidas causadas por la decisión empresarial de renunciar a distribuir la línea Coca-Cola, en tanto los e-mails, faxes y cartas documentos fueron cursados en la etapa final del vínculo. Manifestó también que, al no haberse acreditado que la demandada hubiera incurrido en una actividad ilícita, tal como el abuso de posición dominante, ni que la firma del contrato hubiera constituido un acto lesivo para la actora, no se configuró en la especie uno de los recaudos esenciales que habilita la resolución por culpa o dolo. Indicó también que la prueba pericial contable no modificaba la situación, dado que, más allá de que los resultados y proyecciones de venta fueran positivos o negativos, éstos deberían ser asumidos por el comerciante como el riesgo inherente a su negocio. Estableció a partir de ello que, al no haberse acreditado una actuación abusiva de la demandada o que la actora hubiera padecido un vicio en la voluntad al acordar el negocio, resultaba improcedente responsabilizar a la distribuida del déficit que pudo haber padecido la accionante en el curso de la relación. Manifestó que esas consideraciones relativas a la distribución de Coca-Cola resultaban aplicables a los demás incumplimientos alegados respecto a la política de distribución implementada por CMQ a partir de la fusión con Brahma, a lo que agregó que dichas inobservancias invocadas como sustento de la pretendida resolución no fueron cuestionadas en su momento por Panelli, quien, lejos de adoptar una postura de conclusión de la relación, exigió el cumplimiento y obtuvo una continuación, seguramente tras haber evaluado que aún con los pretendidos incumplimientos padecidos, el negocio le era rentable. Abundó en ese sentido señalando que, si bien se produjo una notoria modificación de las condiciones operativas de los distribuidores a partir de la fusión de CMQ con Brahma, el reacomodamiento del sector no parecía haber ocasionado a la actora una situación de ahogo tal que la dejara fuera del mercado, ya que su rentabilidad no debió ser negativa si persiguió mantenerse en la relación. Concluyó en que no existían elementos suficientes que permitan tener por acreditado que se produjo una extinción de la relación por culpa de la accionada con antelación al ejercicio de la facultad rescisoria de parte de ésta, a lo que debía agregarse que la conducta autocontradictoria de la demandante al admitir el preaviso, más allá del cuestionamiento a su lapso y peticionar la continuación del vínculo no se compadecía con la alegada resolución. Prosiguió señalando que, más allá de la forma en que se produjo la finalización del contrato, quedaba de todos modos abierta la posibilidad de que el distribuidor reclamara por los daños y perjuicios derivados de los supuestos incumplimientos de la cervecera durante la vigencia de la relación que no fueran consecuencia directa de la finalización, daños que, lógicamente, debían ser probados. En ese sentido, refirió que, más allá de la llamativa falta de coincidencia entre la primigenia pericial contable producida en la causa y la llevada a cabo en extraña jurisdicción, lo cierto era que el experto designado en la primera oportunidad se expidió sobre las notables falencias en la contabilidad y en los libros de la demandante. Manifestó que el plazo de preaviso de 180 días originariamente pactado resultó evidentemente exiguo y que ello debió ser ponderado por CMQ, quien decidió dar un plazo de gracia de 90 días más, ampliándolo así de 6 a 9 meses, pero que en virtud de la medida de no innovar dispuesta por la Justicia del Chaco, el contrato transcurrió en zona de preaviso por un plazo de casi 38 meses, es decir, más de 3 años. Concluyó de esta manera y sin perjuicio de que luego de 62 años cabía considerar amortizada la inversión, que cualquier expectativa que pudiera haber tenido la actora debido a la exigüidad del plazo de preaviso otorgado debía considerarse suficientemente saldada con el tiempo durante el cual el contrato se mantuvo forzado a causa de la medida de no innovar, pasando así de 9 meses a más de 3 años. Sin perjuicio de ello, continuó con el tratamiento de los principales rubros reclamados. Respecto del ?lucro cesante?, indicó que quedó claramente compensado por la extensión del preaviso más allá de lo razonable. En cuanto a las ?indemnizaciones al personal?, sostuvo que por tratarse de un contrato por tiempo indeterminado, la actora se hallaba alertada de que en algún momento la relación concluiría y, por ende, debió haber provisionado la contingencia de tener que abonar las indemnizaciones por despido, siendo que la pérdida del contrato es un riesgo de la explotación que estaba a su cargo. Sobre los ?gastos de reparación de los vehículos afectados a la distribución y las pérdidas ocasionadas en bienes de uso y por la necesaria readecuación de los bienes inmuebles y otros bienes muebles?, dijo que, precisamente, el preaviso se otorga con la finalidad de que el empresario readecue su negocio, agregando que en la especie transcurrió un lapso por demás extenso de relación contractual que determinaba que tales erogaciones debían considerarse amortizadas. En relación al ?valor llave? indicó que, tratándose de una expresión fiduciaria que hace a un instante de tránsito de

la titularidad de la empresa y no a su funcionamiento, de modo tal que, una vez indemnizado el daño originado en la ruptura contractual abusiva o purgado a causa del preaviso otorgado, quedaba implícitamente cubierto lo que, para el caso de que existieran expectativas legales de continuación de la explotación del negocio, hubiera sido la llave. Por último, descartó también la configuración del ?daño moral? invocado, en atención a que las personas jurídicas carecen de toda subjetividad que pueda ser afectada y porque la lesión al prestigio o la reputación externa de aquéllas sólo puede producir un daño patrimonial. III.- Los agravios. Contra dicho pronunciamiento se alzó únicamente la accionante Panelli, quien fundó su recurso mediante el memorial obrante a fs. 3140/3180, el cual fue replicado por la emplazada a través de la presentación de fs. 3182/3190. i) La apelante se agravió de que el Juez de grado hubiera considerado erróneamente que Panelli mantuvo una actitud contradictoria al admitir el preaviso y, a la vez, peticionar la continuidad del vínculo, cuando, en realidad, en la carta documento del 06/08/2003 procedió a rechazar la rescisión y, además, consideró reducido el preaviso, sin aceptarlo y considerando abusivo su ejercicio por parte de CMQ, agregando que en las misivas de fechas 23/08/2003 y 20/10/2003 rechazó expresamente el preaviso otorgado. ii) Criticó también que el a quo hubiera restado importancia a los incumplimientos de la demandada aduciendo que no tuvieron sustento suficiente, desconociendo de esta manera tanto su derecho sobre los productos Brahma y línea Pepsi y la importancia económica que le representaba no contar con ellos, como así también su derecho de lealtad y reciprocidad entre las partes en el contrato de distribución. Adujo que conforme al inciso a) del contrato del 16/11/1998, CMQ se encontraba obligada a entregarle, en su calidad de distribuidor exclusivo en una extensa zona del NEA, los productos especificados en dicha cláusula y todos aquellos que se incorporasen en el futuro, de modo tal que Panelli tenía el derecho y la obligación de distribuir todos los productos de la empresa demandada. Señaló que se encontraba obligada a distribuir todos los productos de la demandada, aún marcas prácticamente desconocidas, siendo nula la posibilidad de negarse a ello, conforme ratificaron los testigos Curin y Néstor del Campo. Indicó que, si bien CMQ sostuvo al contestar demanda que no se encontraba obligada a entregarle otros productos que no fueran los indicados en el contrato, el Juez pretendió justificar la rescisión sin indemnizar con sustento en una notoria modificación de las condiciones operativas de los distribuidores a partir de la fusión con Brahma, introduciendo de esta manera un argumento no invocado por aquélla, pero igualmente discriminatorio y contrario a los antecedentes contractuales y legales que impedían la extinción de la relación. Objetó asimismo que el sentenciante no hubiera ponderado que la mayor parte de los distribuidores de la red sí tuvieron acceso a los tres productos, Brahma, línea Pepsi y Quilmes y que CMQ se negó a aportar al perito contador los datos de dichos distribuidores, lo que impidió la producción de un importante punto de pericia. Indicó que el a quo no ponderó las constancias de la causa caratulada ?Luque, Salvador Emilio c/ Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G. s/ Medida precautorias e incumplimiento de contrato?, cuyas copias obran agregadas en autos, que involucró un caso de idénticas características al de autos en el que se resolvió a favor del distribuidor y se contempló no sólo su derecho a las marcas, sino la violación de su zona y la rescisión abusiva ejercida por la misma demandada. iii) Cuestionó que el fallo hubiera desconocido el daño que sufriera antes de la comunicación del preaviso por la falta de entrega de las nuevas marcas Brahma y línea Pepsi, el cual se vio agravado como consecuencia de la pérdida sufrida en forma previa a la incorporación de dichos productos debido a que CMQ exigió a Panelli ciertas acciones durante la competencia con Brahma que la primera compensó solo parcialmente y, además, la obligó a renunciar como distribuidor de Coca-Cola para preparar el mercado para la futura incorporación de Pepsi por la compra de Baesa, debiendo adquirir este producto prácticamente sin margen de ganancia. Indicó que los testigos Hernán Cornejo Castellano y Guillermo Roca, quienes se desempeñaron como gerente regional y como jefe regional de CMQ, respectivamente, describieron la política de precios y descuentos que se debían hacer en la zona de Panelli en virtud de que Brahma vendía mucho más barato y el sistema que se implementó para compensar esas bonificaciones. Destacó que la accionada propuso como punto de pericia contable que se efectúe el cálculo de las compensaciones efectuadas, lo que implicaba un reconocimiento de la existencia de compensaciones por descuentos, no obstante lo cual, aquélla actuó en contradicción con su propia requisitoria al negarse a exhibir al experto sus registros y documentos anteriores al año 2003. En relación a la renuncia a la distribución de Coca-Cola, sostuvo que el Juez no tuvo en consideración que tomó esa decisión en el marco de la relación de lealtad y buena fe que se mantenía desde el año 1942 y sobre la base de que se trataba de un sacrificio transitorio que le exigía CMQ hasta que concluyera su proceso de adquisición de Baesa, iniciado a fines de 1999, lo que naturalmente llevó a Panelli a confiar en la próxima llegada de Pepsi, producto que compensaría la importante pérdida de la distribución de Coca-Cola. Señaló que fue a partir del incumplimiento contractual en que incurrió la demandada al no entregarle la línea Pepsi a precio de distribuidor desde la incorporación de esos productos, a principios de 2003, cuando cobró real entidad el reclamo por la pérdida de la distribución de Coca-Cola, circunstancia que no fue evaluada en el fallo, donde se consideró que Panelli pudo en ese momento haber rescindido el contrato y no lo hizo. iv) Se agravió por cuanto el magistrado omitió ponderar debidamente la situación de mora de la demandada que le impedía ejercer la cláusula rescisoria mediante la comunicación del preaviso a Panelli, sin indemnizar, incurriendo en un doble desacierto al considerar que sus reclamos

previos no fueron oportunos porque habrían sido realizados al anoticiarse de la decisión de la demandada de rescindir el contrato y al entender que se trataba de inconvenientes que no tuvieron sustento suficiente como para admitir la resolución del convenio. Afirmó que la entrega de los nuevos productos incorporados y del material promocional constituían una obligación primordial del contrato de distribución, por lo que su incumplimiento no era en modo alguno irrelevante, como tampoco eran rubros menores el cobro indebido de ?vacíos? y la falta de restitución del impuesto a los ingresos brutos abonados por Panelli a la DGR, lo que motivó que realizara reclamos a los jefes de zona de CMQ durante abril, mayo y principio de julio, es decir, meses antes de la recepción de la notificación del preaviso. Sostuvo que ante la falta de respuesta a dichos reclamos, los días 18/07/2003 y 22/07/2003 remitió sendos faxes a los jefes regionales reiterando los reclamos, los cuales tampoco fueron contestados, en virtud de lo cual el 29/07/2003 remitió una carta documento a la Gerencia General de CMQ acompañando las comunicaciones anteriores e intimando a regularizar la situación, pero ante la resistencia de aquélla a recibir la misiva tuvo que recurrir a la actuación notarial de una escribana para dejar constancia de su entrega al gerente de legales. Agregó que al contestar demanda, CMQ pretendió rechazar la autenticidad de los reclamos previos vía fax, cuando ya los había reconocido en su carta documento del 12/08/2003 dirigida a Panelli en respuesta a la enviada por ésta el 06/08/2003 donde los invocó al rechazar la rescisión. Sostuvo que mediante la notificación de la carta del 29/07/2003, que incluyó copia de los faxes del 18/07/2003 y del 22/07/2003, CMQ quedó constituida en mora respecto de los incumplimientos allí invocados y en forma previa a la notificación del preaviso, motivo por el cual aquélla no podía demandar la resolución del contrato fijando un arbitrario plazo de preaviso. v) Cuestionó el fallo por no haber admitido la excepción de incumplimiento contractual, siendo que CMQ no podía demandar la resolución del contrato, fijando un arbitrario plazo de preaviso, cuando se hallaba en mora por graves incumplimiento de obligaciones a su cargo vinculados a la provisión de productos incorporados, a los elementos promocionales y a la competencia desleal, lo cual afectaba obligaciones esenciales del contrato de distribución. Señaló que el inciso c) del art. 1078 CCCN establece que ante la rescisión unilateral, la otra parte puede oponerse a la extinción si al tiempo de la declaración el declarante no ha cumplido, o no está en situación de cumplir, la prestación que debía realizar para poder ejercer la facultad de extinguir el contrato. vi) Objetó asimismo que el Juez hubiera omitido considerar las constancias que surgen del expediente caratulado ?CLARG S.A. c/ Cervecería y Maltería Quilmes S.A. s/ Medidas cautelares? que constituirían prueba esencial de la conducta dolosa desplegada por la contraria y de la invasión de su zona exclusiva. Destacó que en el instrumento suscripto por CLARG S.A. obrante en la medida precautoria de Panelli, CMQ entregó los nuevos productos a la primera, a quién habilitó a operar en la zona exclusiva de la segunda a partir del 31/07/2003, es decir, un día antes del preaviso. Agregó que en el referido expediente venido ad effectum videndi et probandi obra agregado un instrumento que había sido ocultado por la demandada en estas actuaciones, consistente en una propuesta suscripta poco tiempo después, el 23/09/2003, donde CMQ otorgó a CLARG una ampliación de la zona, que incluía la de Panelli, junto con la provisión de los productos de la línea Pepsi-Cola y la cerveza Quilmes. Afirmó que la demandada también concedió a CLARG condiciones de comercialización de las cervezas Quilmes y Brahma que para Panelli eran imposibles de equiparar, como se extrae de la facturación emitida por CMQ acompañada por dicho distribuidor, que abarcan el período que va de agosto de 2003 a diciembre de 2004, donde se advierte que sobre esos productos se aplicó un descuento denominado ?ajuste por condiciones de mercado? que iba del 40% al 54,21%, porcentajes que excedían con creces el 34% habitual que informó el gerente regional que declaró a fs. 408/409 y el del 28% que realmente tuvo Panelli con la cerveza Quilmes durante el preaviso y la medida cautelar a su favor. Sostuvo que, de esta manera, quedaba demostrado que CLARG recibió un trato absolutamente preferencial de parte de CMQ, distribuyendo las dos cervezas en la zona de Panelli. vii) Se agravio de que el a quo tampoco hubiera considerado las siguientes relevantes pruebas adicionales relativas a la competencia desleal y a los perjuicios que debió soportar. En ese sentido, destacó que el testigo Bastacini manifestó que CMQ dejó a Panelli prácticamente sin distribución, cuyo negocio no rendía ni un 10% de lo que era antes. Las actas notariales a las que debió recurrir mediante las cuales se constataron algunos casos puntuales, pero no la sistemática violación de su zona desarrollada por la emplazada a través de CLARG. Las cartas documentos intercambiadas con la accionada dan cuenta, de modo cronológico, de la veracidad y conducencia de los reclamos y denuncias realizados a la demandada y, al mismo tiempo, de la mendacidad y mala fe de esta última en sus respuestas. viii) Criticó que en el pronunciamiento de grado se hubiera considerado que con el preaviso y con la medida cautelar dictada a su favor el 29/04/2004 y su adecuación el 04/05/2005 se había extendido el plazo del contrato a 38 meses, omitiendo considerar que el accionar doloso de CMQ a partir del preaviso y la desobediencia de las medidas precautorias dictadas a favor de Panelli, sumado a una escasa entrega de los productos, impedían concluir que existió un preaviso conforme a derecho y que el mismo pudiera haber compensado de algún modo los perjuicios derivados de la rescisión abusiva decretada. Destacó que a raíz de la desobediencia de la demandada a lo dispuesto en las medidas precautorias decretadas le fueron aplicadas astreintes, lo que motivó que recién el 06/10/2005 aquélla comunique a CLARG, mediante carta documento, que debía cesar de distribuir en la zona de Panelli, lo que a su vez ocasionó que dicho distribuidor promoviera una medida cautelar contra CMQ, la que

fue concedida y posibilitó que el peticionante no abandonara la zona e, indirectamente, bloqueara la cautelar obtenida por Panelli. De esta manera, dijo, la invasión de zona comenzó el 01/08/2003 y perduró hasta la finalización de su medida cautelar. ix) Por último, se agravio del tratamiento de la prueba pericial dispensado por el sentenciante. En ese sentido, cuestionó que el a quo no hubiera evaluado la conducta obstruccionista de la demandada respecto de sus libros, quien se negó a poner a disposición de los peritos contadores los datos anteriores al año 2003 y aquéllos relativos a las condiciones comerciales con otros distribuidores de su red, incluidos Gexos S.A. y CLARG S.A., con quienes invadió la zona de Panelli. Objetó también que el Juez hubiera invocado las conclusiones del perito contador Astara, en cuanto señaló las supuestas falencias de su contabilidad, pese a que la negativa de aquél a compulsar la documentación motivó que se ordenara la realización de una nueva pericia a cargo de otro experto, Alfredo San Cristóbal, quien destacó el orden en que encontró los libros y la documentación respaldatoria compulsados de las sociedades de la actora. Criticó asimismo que el magistrado hubiera desconocido el daño ocasionado por la emplazada y hubiera sostenido que, de haberse verificado aquél, Panelli no habría querido mantener el vínculo comercial, no reparando en que su acción principal fue la de cumplimiento del contrato en atención a la antigüedad de la relación y que la acción rescisoria sólo fue planteada de modo subsidiario. Adujo que los rubros ?lucro cesante?, ?indemnizaciones al personal? y ?valor llave? fueron erróneamente rechazados en el fallo al ser encuadrados dentro del marco del riesgo del negocio, no teniéndose en cuenta la causalidad en la producción del daño derivados de la conducta de CMQ. En relación al reclamo por el ?impuesto a los ingresos brutos abonados a la DGR?, señaló que no se tuvo en consideración que el perito San Cristóbal dio cuenta de que en algunas de las notas de crédito de CMQ figura el concepto indicado bajo el código ?IB. Chaco RG1194 3%? y que al contestar demanda, aquélla no desconoció el derecho de Panelli a recuperar el impuesto abonado, sino que sólo desconoció ?supuestas diferencias? y desconoció e impugnó la suma reclamada por dicho ítem. Cuestionó también que no se hubiera admitido el resarcimiento del ?daño moral?, pese a que el accionar abusivo y doloso de la accionada provocó que la buena imagen de empresa de Panelli cultivada a lo largo de 62 años quedara totalmente desacreditada y expuesta a una injusta decadencia frente a sus clientes, afectándola enormemente. En virtud de esas razones, solicitó la revocación de la sentencia y, por consiguiente, que se haga lugar a la demanda incoada. IV.- La solución propuesta. 1) Aclaración preliminar. En primer lugar señalo que es el criterio de esta Sala, que estimo aplicable en autos, aquél que conduce a dejar sentado que el caso habrá de decidirse conforme a las disposiciones del Código Civil (ley 340 y sus modificaciones), en lo pertinente, por entender que resultan inaplicables las disposiciones del nuevo Código Civil y Comercial sancionado por la ley 26.994 que entrara en vigor el 01/08/2015. Por otro lado, es de remarcar que la resolución de los problemas inherentes a los conflictos inter-temporales provocados por el cambio legislativo que introduce el nuevo Código Civil y Comercial de la Nación exige ahondar en los alcances del nuevo art. 7 CCCN en aquellos casos en los que quepa plantearse la pertinencia de la aplicación del nuevo ordenamiento legal a las relaciones y situaciones jurídicas ya existentes y sus consecuencias. Para ello, se observa que de la comparación entre los anteriores artículos 2 y 3 del Código Civil y los actuales artículos 5 y 7 del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación surge que, salvo por la inclusión en este último de la referencia al principio de la favorabilidad respecto de las relaciones de consumo, las reglas conservan un paralelismo en su redacción, que torna vigente la rica elaboración doctrinaria y jurisprudencial civilista existente desde la reforma introducida por la ley 17.711 (conf. Uzal, María Elsa, ?Nuevo Código Civil y Comercial: la vigencia temporal con especial referencia al Derecho Internacional Privado?, Revista Código Civil y Comercial (Director: Dr. Héctor Alegría), Ed. La Ley, N° 1, julio 2015, págs. 50/60). Es de destacar que el art. 5 establece que las leyes rigen después del octavo día de su publicación oficial, o desde el día que ellas determinen. En el caso del nuevo Código Civil y Comercial, el art. 7 de la ley 26.694 (sustituido por el art. 1 de la ley 27.077), dispuso que dicho cuerpo entrara en vigencia el 01/08/2015. De otro lado, el art. 7 indica la manera en que han de efectivizarse los efectos de las leyes que se dicten con relación al tiempo y a las relaciones preexistentes. Dicha norma establece, textualmente, que ?a partir de su entrada en vigencia, las leyes se aplican a las consecuencias de las relaciones y situaciones jurídicas existentes. La leyes no tienen efecto retroactivo, sean o no de orden público, excepto disposición en contrario. La retroactividad establecida por la ley no puede afectar derechos amparados por garantías constitucionales. Las nuevas leyes supletorias no son aplicables a los contratos en curso de ejecución, con excepción de las normas más favorables al consumidor en las relaciones de consumo?. Esta última alternativa, impone ahondar en los alcances del mentado art. 7 CCCN en aquellos casos en los que, como en el que nos ocupa, se plantee alguna duda o controversia sobre la debida aplicación del nuevo ordenamiento legal a las relaciones y situaciones jurídicas ya existentes y sus consecuencias. Debe repararse en que la interpretación de la norma de aplicación tiene como pilares dos principios fundamentales: la irretroactividad de la ley -salvo disposición en contrario, que en ningún caso podrá afectar derechos amparados con garantías constitucionales- y su aplicación inmediata, a partir de su entrada en vigencia ?aún a las consecuencias de las relaciones y situaciones jurídicas existentes?. Cabe profundizar aquí, en el primero de esos principios, esto es, aquél que veda toda posible aplicación retroactiva no prevista expresamente y que lleva de la mano a precisar cuándo una ley es retroactiva, lo que presenta particulares dificultades si se trata de

hechos in fieri, es decir, en curso de desarrollo. Ello, a fin de apreciar si la aplicación de la reforma en el caso puede implicar una indebida aplicación retroactiva. Debe recordarse que se ha dicho que se configurará una aplicación retroactiva de la ley: a) cuando se vuelva sobre la constitución o extinción de una relación o situación jurídica anteriormente constituida o extinguida; b) cuando se refiera a los efectos de una relación jurídica ya producidos antes de que la nueva ley se halle en vigencia; c) cuando se atribuyan efectos que antes no tenían a hechos o actos jurídicos, si estos efectos se atribuyen por la vinculación de esos hechos o actos con un período de tiempo anterior a la vigencia de la ley; d) cuando se refiera a las condiciones de validez o efectos en curso de ejecución que resulten ser consecuencias posteriores de hechos ya cumplidos, con valor jurídico propio, en el pasado y que derivan exclusivamente de ellos, sin conexión con otros factores sobrevinientes; e) cuando se trata de situaciones jurídicas concurrentes que resultan de fuentes de derecho diferentes que entran en conflicto y pueden suscitar desigualdades entre los titulares de esas relaciones, precisamente, porque dado que cada una de ellas nace de causas diferentes, cada una debe soportar la competencia de la ley que corresponde al momento de su constitución, de sus efectos o de su extinción, según el caso (conf. Roubier, P., *¿Les conflicts des lois dans le temps?*, T° 1, págs. 376 y sigs.; Borda, G., *¿La reforma del Código Civil. Efectos de la ley con relación al tiempo?*, E.D., T° 28, pág. 809; Coviello y Busso, citados por LLambías, J.J., *¿Tratado de Derecho Civil. Parte General?*, T° 1, págs. 144/5, en nota 68 bis; Uzal, ob. cit., nota 1). Así, si la modificación legal sobreviene estando en curso la constitución, adquisición, modificación o extinción de un derecho, la nueva ley modificará esas condiciones de constitución, adquisición, modificación o extinción del derecho de que se trate, en tanto esas relaciones no se hallen ya consumidas con efectos jurídicos propios en el pasado, de modo que revistan el carácter de derechos adquiridos, debiendo el juzgador examinar las circunstancias de cada caso concreto atendiendo con ese sentido a la directiva legal (conf. Uzal, ob. cit., págs. 59/60). Ya se ha destacado que la determinación de si se está frente a una aplicación retroactiva presenta particulares dificultades cuando se trata de hechos in fieri, es decir, en curso de desarrollo y que es imprescindible distinguir si se trata de situaciones que se encuentran en lo que puede describirse como una fase dinámica de la relación, en la que ésta nace o muta (su constitución o extinción) o si, en cambio, se capta esa relación en una fase estática, cual sería aquella que concierne a sus efectos ya producidos y/o con valor jurídico propio, a fin de apreciar si la aplicación de la reforma en el caso concreto, puede implicar una indebida aplicación retroactiva, sobre hechos o situaciones jurídicas del pasado. En el marco fáctico legal del sub iudice las circunstancias de hecho del caso permiten concluir en que la aplicación de las nuevas modificaciones que pudiera haber introducido el Código Civil y Comercial de la Nación en la materia no resultan de aplicación. Ello así toda vez que, de aplicarse las disposiciones contenidas en ese Código se vería afectado el principio de irretroactividad de las leyes consagrado por el art. 7 del mismo cuerpo legal, pues de otro modo se alterarían los efectos de una relación jurídica, ya producidos antes de que el nuevo Código se hallase en vigencia, volviendo sobre una relación o situación jurídica ya constituida anteriormente con efectos jurídicos propios en el pasado, atribuyendo efectos que antes no tenían a actos jurídicos, por la vinculación de esos actos con un período de tiempo anterior a la vigencia de la ley. En consecuencia, déjase establecido que en autos se resolverán los recursos traídos a conocimiento de este Tribunal conforme las normas que se encontraban vigentes al tiempo en que acontecieron los hechos de marras. 2) El thema decidendum. Preliminarmente, corresponde señalar que no resultaron cuestiones controvertidas: i) que CMQ -el distribuido- y Panelli -el distribuidor- se vincularon a través de un contrato de distribución, en virtud del cual el segundo comercializaba y distribuía productos del primero en una zona exclusiva en la Provincia del Chaco. En lo que las partes difieren es respecto a cuándo comenzó el vínculo y cuáles eran los productos que la actora debía distribuir; ii) que la demandada comunicó a la accionante, mediante carta documento impuesta al correo el 28/07/2003 y notificada el 30/07/2003, su decisión de rescindir el contrato de distribución a partir del 30/04/2004, brindando de esta manera un preaviso de 9 meses. La demandante resistió la eficacia de dicha decisión, aduciendo que la contraria no se encontraba habilitada para ejecutar la rescisión en virtud de encontrarse en mora respecto de algunas de las obligaciones a su cargo y también por considerar exiguo el plazo de preaviso otorgado, dada la antigüedad del vínculo; y iii) que Panelli inició un incidente de medida cautelar de no innovar el 21/04/2004, la que fue otorgada mediante resolución del 29/04/2004 -un día antes del vencimiento del preaviso- dictada por la Justicia Federal de Resistencia, Chaco, donde se ordenó a CMQ continuar la relación comercial proveyendo sus productos a aquél para ser distribuidos en su zona de exclusividad, medida judicial que se mantuvo vigente hasta el 05/09/2006, cuando esta Sala A dispuso su revocación. Debe también destacarse que, al momento de alegar, la parte actora señaló que dicha revocación de la medida cautelar de no innovar decretada en los autos *¿Panelli Hermanos S.A. c/ Cervecería y Maltería Quilmes s/ Medida Precautoria s/ Legajo de Apelación?* y la imposición del distribuidor CLARG S.A. en la zona exclusiva de Panelli importó que el encuadre de la acción quedara circunscripto a la demanda subsidiaria por rescisión del contrato por culpa y/o dolo de CMQ y por los daños y perjuicios ocasionados (véase fs. 2925 vta., in fine). Ello establecido y descriptos del modo expuesto los agravios planteados por la recurrente, el thema decidendum en esta Alzada se centra en determinar si asistió razón al Juez de grado al rechazar la demanda con fundamento, por un lado, en que la emplazada había ejercido legítimamente el derecho a rescindir el

contrato de distribución y que si bien otorgó un preaviso exiguo dada la relación comercial de 62 años, ello se había visto subsanado por el período de más de 3 años que el vínculo se mantuvo forzado a causa de la medida de no innovar y, por el otro, en que no tuvo por acreditados los daños y perjuicios invocados derivados de los supuestos incumplimientos de la cervecera durante la vigencia de la relación que no fueran consecuencia directa de la finalización. 3) El contrato de distribución. La distribución es uno de los campos económicos de mayor importancia en el ciclo de la producción, circulación y consumo de la riqueza, al que se le asigna el tercer lugar, entre la circulación y el consumo, dentro del referido ciclo y posibilita formas de efectiva integración empresaria. Dentro del campo de la organización comercial, la distribución abarca todos los problemas que debe atender el empresario para montar un sistema económico y eficiente para colocar las mercaderías y luego, entregarlas. Por lo común el distribuidor tiene una estructura de cierta envergadura, organizada, con depósitos propios para el almacenamiento de las mercaderías, para la venta, entrega y cobro del producto, manteniendo una cifra anual de relevancia, que justifica atribuirle una zona determinada. Es sabido que la circulación de la riqueza resulta de una combinación de esfuerzos y fuerzas económicas que involucran transferencias personales y de lugar a lugar, que producen como resultado la circulación de bienes o servicios y que a través de diversas y variables combinaciones de peculiar dinamismo en las formas que asumen, contribuyen a constituir, en su conjunto, la mecánica del cambio y el intercambio que son propios del movimiento comercial, instrumento importante en la vida y el progreso de los pueblos socialmente organizados. En este marco, el contrato de distribución que vinculó a las partes ha sido caracterizado como aquél por el cual un fabricante conviene el suministro de un bien final -producto determinado- al distribuidor, quien lo adquiere para proceder a su colocación masiva por medio de su propia organización en una zona, también determinada. A cambio de ello, el distribuidor recibe del productor un porcentaje -que puede también ser un descuento- sobre el precio de venta del producto y toma sobre sí la responsabilidad de los contratos que celebra con terceros, habida cuenta que es un empresario (auxiliar) autónomo. El contrato de distribución típico involucra, por lo general, la adquisición y posterior reventa de bienes por parte del distribuidor, quien actúa en nombre y por cuenta propia (conf. Argeri, Saúl, ¿Contrato de distribución?, LL, 1992-B-1042/3; Marzoratti, Osvaldo, ¿Derecho de los negocios internacionales?, T° II, pág. 51, N° 236; Marzoratti, Osvaldo J., ¿Sistemas de distribución comercial?, Ed. Astrea, Buenos Aires, 1995, pág. 53; conf. esta CNCom., esta Sala A, mi voto, 03/05/2007, in re: ¿Paradiso Trans S.R.L. c/ Massalin Particulares S.A.?; idem, mi voto, 25/09/2007, in re: ¿Angelucci, Julio César c/ Buenos Aires Embotelladora S.A.?; bis idem, mi voto, 12/05/2015, in re: ¿Stihl Incorporated S.A. c/ Sociedad Industrial Argentina S.A. s/ Ordinario?). Sin embargo, también la expresión ¿contrato de distribución? se utiliza, en un sentido amplio, para hacer referencia a un conjunto de relaciones, usuales en la actualidad, que encuentran su común denominador en constituir canales o vías de comercialización por medio de terceros que actúan sin relación de dependencia (véase esta CNCom., esta Sala A, mi voto, 25/09/2007, in re: ¿Angelucci..?, supra cit.; idem, mi voto, 23/08/2007, in re: ¿Sobrero, Héctor c/ Cerro Nevado S.A. y otros?; Farina, Juan M., ¿Contratos comerciales modernos?, Astrea, Buenos Aires, 1999, N° 274, págs. 412/413). Trátase de formas de colaboración empresaria que tienden a la comercialización de bienes y servicios mediante variadas técnicas de colocación de productos y penetración en los mercados (conf. esta CNCom., Sala C, 30/12/2003, in re: ¿Marcolín, Carlos A. y otros c/ Resero Sociedad Anónima Industrial Agropecuaria, Comercial y Financiera?). En este sentido, quedan alcanzados por el término distribución -en sentido amplio o lato- los contratos de concesión, agencia, franquicia y distribución propiamente dicha (ver Kleidermacher, Jaime L., ¿Franchising?, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1993, págs. 113 y ss.).

En esta línea de pensamiento, es claro, en todo caso, que la distribución supone una relación contractual entre dos empresas jurídicamente independientes, o sea, entre dos organizaciones autónomas que se distinguen claramente: una produce bienes o servicios y la otra se ocupa de comercializarlos asumiendo los riesgos propios de su actividad, ello sin que medie un vínculo societario o laboral entre ellas, aunque pueda haber una sujeción técnica o económica (conf. esta CNCom., esta Sala A, mi voto, 25/09/2007, in re: ¿Angelucci...?, cit. supra; idem, mi voto, 12/05/2015, in re: ¿Stihl ...?, cit. supra; conf. Argeri, ob. cit., pág. 1042; Robledo - Iribas, ¿El contrato de distribución?, LL 2000-F, 1348). De allí que, acertadamente, se hayan enumerado como elementos propios del contrato de distribución: i) la relación entre empresas independientes descartándose, por ende, entre distribuido y distribuidor la mediación de todo vínculo de índole laboral o societario; ii) la exclusividad, que constituye normalmente un pacto que acompaña a la relación de distribución, pudiendo consistir en el reconocimiento de una determinada zona geográfica al distribuidor, o bien, referir al bien o servicio distribuido; iii) el mayor o menor sometimiento a las directivas del productor, por parte del distribuidor, quien -como usualmente ocurre en los contratos por adhesión que rigen la figura atípica- es limitado en su libertad para pactar precios y cantidades de productos a comercializar, para fijar una política propia de mercado e incluso para actuar con signos distintivos propios, aunque se ha señalado como una de las características diferenciales entre la distribución propiamente dicha y la concesión, que en la primera el distribuidor no aliena su independencia económica, ni se somete a las rigurosas reglas contractuales y políticas que presentan los contratos de concesión, respecto del concesionario; iv) la integración a una red de distribución organizada y programada por la empresa productora; v) la existencia de contratos normativos o reglamentarios, que

resultan casi indispensables al momento de determinar el marco jurídico al cual deben ajustarse los negocios singulares celebrados en el futuro entre las partes; vi) el carácter intuitu personae del contrato, por tener el distribuido especialmente en cuenta la organización técnica, comercial y económica del distribuidor, así como su poder de penetración en el mercado y la capacidad para asumir los gastos y costos que demande el emprendimiento; vii) la retribución del distribuidor, que reside en la diferencia obtenida entre lo pagado al proveedor y lo cobrado a sus clientes; y viii) la duración del vínculo, por un mediano o largo plazo, que halla su razón de ser en que el tiempo se vincula con el objeto del contrato, ya que dicho objeto no puede cumplirse sino a través de una prolongación temporal (conf. Rouillon, Adolfo, "Código de Comercio comentado y anotado", Ed. La Ley, T° II, Buenos Aires, 2005, págs. 706 y ss.; Farina, Juan, ob. cit., T° I, págs. 472 y ss.; Marzoratti, Osvaldo, ob. cit., pág. 133; Lorenzetti, Ricardo, "Tratado de los contratos", Ed. Rubinzal Culzoni, T° I, Santa Fe, 2004, pág. 119; Llobera, Hugo, "El contrato de concesión comercial?", págs. 87/90). Pues bien, la existencia de esta figura contractual y sus modalidades propias, requieren ser debidamente acreditadas, sea ya por medio de prueba documental, o en su defecto -recuerdo que se trata de un contrato, no necesariamente formal- por probanzas que, en su conjunto, permitieren demostrar, en forma acabada y convincente, la existencia de la convención (conf. esta CNCom., esta Sala A, mi voto, 25/09/2007, in re: "Angelucci...", cit. supra) y sus alcances. Se recuerda, en ese sentido, que si bien las partes resultaron contestes en señalar que se vincularon a través de un contrato de distribución, en virtud del cual Panelli comercializaba y distribuía los productos de CMQ en una zona exclusiva asignada en la Provincia del Chaco, discreparon acerca de cuáles eran los productos que la actora tenía asignados y respecto del momento en que comenzó el vínculo. A los efectos de dilucidar estas cuestiones corresponde establecer previamente si la accionante Panelli Hermanos S.A. resultó -o no- continuadora de Panelli Hermanos S.C.C. 4) El principio de la personalidad jurídica de las sociedades. La accionante afirmó que "...Panelli Hermanos S.A. es una empresa de carácter familiar, continuadora de Panelli Hnos. S.C.C. a partir de la caducidad del plazo de constitución de esta última, producida en enero de 2003" (véase fs. 7, punto III.1, primer párrafo). La emplazada, por el contrario, negó concretamente que Panelli Hermanos S.A. fuera continuadora de Panelli Hermanos S.C.C. y que su relación comercial con la primera tuviera más de 60 años (véase fs. 190 vta.). El Juez de grado tuvo por acreditado que la "familia Panelli" conformó una empresa familiar dedicada básicamente a la distribución y venta de los productos de CMQ en distintas localidades de la Provincia del Chaco, primero a través de una sociedad de hecho, luego una colectiva y finalmente una sociedad anónima, en forma ininterrumpida desde el año 1942 y por un lapso de 62 años. Al contestar agravios, a fs. 3182/3190, la demandada aclaró que, si bien no apeló la sentencia por haber resultado absuelta, no compartía lo allí establecido en torno a la vinculación entre las distintas sociedades de la familia Panelli y a la supuesta continuidad del vínculo comercial, toda vez que la accionante Panelli Hermanos S.A., inscrita el 10/12/1984, no era continuadora de Panelli Hermanos S.C.C., disuelta y liquidada en el año 2006 y afirmó que, en realidad, la relación comercial con la actora comenzó en enero de 2003, motivo por el cual no se encontraba legitimada a reclamar por conceptos anteriores a esa fecha (véanse fs. 3188/3189). En ese sentido, resulta conducente recordar que el art. 2 de la ley 19.550 reconoce la personalidad jurídica de las sociedades, principio en virtud del cual no cabe considerar que sean idénticas dos personas jurídicas sólo por el hecho de que están regidas por directores comunes o de alguna otra manera se hallan en estrecha conexión, como podría ser -vgr.- en el caso de que ambas pertenezcan a la misma familia, como aconteció en la especie. Ello no basta para que se prescinda de la personalidad independiente de la persona jurídica (conf. esta CNCom., Sala B, 06/12/1982, in re: "De Carabassa, Isidoro c/ Canale S.A. y otra?", LL 1983-B, 362). En ese marco, cuadra advertir que en su contestación de oficio de fs. 655/740, el Registro Público de Comercio de la Provincia del Chaco acompañó los antecedentes registrales correspondientes a Panelli Hermanos Sociedad Comercial Colectiva, de los que surge: i) que la sociedad fue constituida mediante escritura de fecha 16/05/1956, con efecto retroactivo al 01/01/1956 e inscrita el 31/07/1956 (véanse fs. 659/669); ii) que con fecha 28/02/1983 se instrumentó la adecuación del contrato social, donde se estipuló -entre otras cuestiones- que la sociedad tendría una duración de 20 años a partir del 01/01/1983 (véanse fs. 683/688); iii) que en la Asamblea General Extraordinaria celebrada el 15/01/2003 se decidió iniciar el proceso de liquidación de la sociedad ante el vencimiento contractual de la firma, producido el 01/01/2003 y se designó a Jorge Panelli en el cargo de liquidador, a efectos de cumplir con las obligaciones de realización del activo y del pasivo del ente, hasta su extinción total (véase fs. 705); iv) que en el Estado de Situación Patrimonial de Liquidación y Disolución al 31/12/2004 se certificó que el activo ascendía a \$ 146.259,79 correspondiente al rubro "Cajas y Bancos" y que el pasivo arrojó como resultado \$ 0,00, por lo que el total a distribuir entre los socios Martín Hugo Panelli, Alejandro Raúl Panelli, Jorge Hugo Panelli e Ítalo Hugo Panelli ascendía a \$ 146.259,79, correspondiendo un 25% a cada uno de ellos; v) que en la reunión de socios del 03/01/2005 se resolvió aprobar tanto los Estados Contables de liquidación, como el Proyecto de Distribución y el Balance Especial de Liquidación y Disolución de la sociedad (véase fs. 707); vi) que la Municipalidad de Barranqueras certificó que la firma cesó su actividad comercial a partir del 31/12/2002, comunicando esa novedad el 11/02/2003 (véase fs. 702); y vii) que el 05/04/2006 se inscribió la disolución y liquidación de la sociedad (véase fs. 709). En esa misma presentación de fs. 655/740, el

Registro Público de Comercio de la Provincia del Chaco también acompañó los antecedentes registrales correspondientes a Panelli Hermanos Sociedad Anónima, de los que se extrae: i) que la sociedad se constituyó con fecha 24/08/1984, siendo su objeto la actividad agropecuaria, la forestal y la exportación e importación de frutos y productos relativos a las dos primeras (véanse fs. 726/731); ii) que en la reunión de Directorio del 30/08/2002 se decidió convocar a Asamblea General Extraordinaria con el objeto de modificar el objeto social ante la necesidad de incorporar otras actividades comerciales (véase fs. 735); y iii) en la Asamblea General Extraordinaria celebrada el 20/11/2002 se informó que la modificación del objeto obedecía a que la sociedad complementaría sus actividades específicas desarrolladas hasta ese momento con actividades de compraventa y distribución de bebidas, teniendo como objetivo la expansión comercial de la firma, en virtud de lo cual se aprobó la modificación de la cláusula tercera del estatuto, incorporándose al objeto social la actividad comercial, comprensiva de la compraventa y/o distribución en forma directa o a comisión de todo tipo de productos para el consumo humano y animal, vinos, licores, bebidas con y sin alcohol, jugos de fruta, dulces y golosinas, modificación que fue inscripta en el Registro el día 03/03/2004 (véanse fs. 736/740). De los antecedentes transcriptos precedentemente surge, por un lado, que Panelli Hermanos S.C.C. cesó su actividad comercial el 31/12/2002 al producirse el vencimiento del plazo de duración de la sociedad previsto en el estatuto, en virtud de lo cual fue disuelta y liquidada, distribuyéndose el saldo efectivo de \$ 146.259,79 entre sus cuatro socios. De esta manera, se produjo la extinción de dicha sociedad como sujeto de derecho, situación que, como lógico correlato, constituyó un valladar infranqueable para que otra sociedad pudiera constituirse en su continuadora. Por otra parte y en consonancia con lo expuesto, no puede perderse de vista que Panelli Hermanos S.A. inició el 30/08/2002 el procedimiento para modificar su estatuto a efectos de incorporar a su objeto la distribución de bebidas con o sin alcohol, entre otros productos, sin mencionar en momento alguno a Panelli Hermanos S.C.C., ni -mucho menos- adoptar alguna medida a efectos de instituirse en su continuadora legal. En virtud de lo expuesto, cabe concluir que Panelli Hermanos S.A. y Panelli Hermanos S.C.C. son personas jurídicas distintas y que la primera no es continuadora de la segunda, más allá de que la misma familia tuviera intereses en ambas sociedades. Ello determina -en lo que aquí interesa- que la actora no se encuentra legitimada para reclamar legalmente, por los daños y perjuicios supuestamente irrogados a la sociedad comercial colectiva en el marco de su relación comercial con CMQ, finalizada el 31/12/2002. No obsta a dicha conclusión el hecho de que la emplazada, al contestar demanda, haciéndose cargo de la continuación de los intereses familiares involucrados de hecho en el caso, haya señalado que la actora, "...en tanto una relación contractual antigua, sin lugar a dudas ha contado con el suficiente tiempo como para amortizar las inversiones..." y que CMQ "...tiene pleno derecho a finalizar una vieja y ahora desgastada relación comercial..." -el destacado no es del original- (véase fs. 208) y que, asimismo, al comunicar su decisión de rescindir el contrato de distribución, dirigió la carta documento de fecha 28/07/2003 a "Panelli Hnos. S.A. (antes Panelli Hnos. S.C.C.)" (véase fs. 420), pues ello, a la luz del referido principio de la personalidad jurídica de las sociedades y de los antecedentes desarrollados ut supra, sólo puede entenderse como una referencia a la larga vinculación fáctica que mantuvo con la familia Panelli, dadas las distintas sociedades con las cuales operó a través de los años con ella, pero no implica reconocer a la sociedad anónima el carácter de continuadora legal de la sociedad comercial colectiva. 5) El contrato de distribución de marras. La antigüedad de la relación comercial que vinculó a las partes. En ese marco, corresponde determinar cuándo comenzó la relación comercial entre ambas partes y si en el contrato estaba previsto su plazo de duración para, luego, en función de ello, establecer si el plazo de preaviso otorgado fue -o no- razonable. Pues bien, toda vez que -reitero- la accionante Panelli Hnos. S.A. no resultó continuadora de Panelli Hnos. S.C.C., no corresponde estrictamente, computar aquí la antigüedad de la relación de esta última sociedad con CMQ, más allá de la fecha en que aquélla comenzó efectivamente, el vínculo familiar con la cervecera demandada. En ese sentido, la actora sostuvo que resultó "continuadora" de la sociedad comercial colectiva al operar la caducidad del plazo de vigencia de esta última, en enero de 2003 (véase fs. 7, punto III.1, primer párrafo), de lo que se extrae que su vínculo con la emplazada dio comienzo a partir de ese momento. Ello se encuentra corroborado con el informe del perito contador Adolfo Borelli, quien informó que de la cuenta de gestión correspondiente a la firma Panelli Hnos. S.A. surgía que las primeras facturas emitidas por CMQ a aquélla tienen fecha 10/01/2003 (véase fs. 2535, punto F). A partir de ello, cabe establecer que el vínculo contractual que unió a Panelli Hnos. S.A. y CMQ tuvo inicio a comienzos del mes de enero de 2003. Ello establecido, cabe analizar si las partes pactaron -o no- un determinado plazo de vigencia de la relación. Pues bien, aquí se da la particularidad de que CMQ adujo al contestar demanda a fs. 190/228 que su relación comercial con Panelli Hnos. S.A. comenzó en enero de 2003, pero que ese vínculo se rigió por el instrumento de fecha 16/11/1998 que acompañó al presentarse y plantear declinatoria de incompetencia en los autos caratulados "Panelli Hermanos S.A. c/ Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G. s/ Medida Precautoria", expediente N° 9464/2006. En dicho proceso, venido ad effectum videndi et probandi y que en este acto tengo a la vista, la actora contestó a fs. 157/159 el planteo de declinatoria solicitando su rechazo, aduciendo que no existía un acuerdo contractual entre las partes para la prórroga de la jurisdicción (véase fs. 158 vta., último párrafo), toda vez que el instrumento de fecha 16/11/1998 invocado por la demanda en el que se habría pactado la

jurisdicción de los Tribunales Ordinarios de la Ciudad de Buenos Aires, fue suscripto por Panelli Hermanos S.C.C. y ¿no constituye un contrato o acuerdo de partes de ninguna naturaleza por cuanto nunca fue aceptado, ni siquiera contestado a dicha sociedad por Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G....?, agregando que ¿...el aludido instrumento constituye una nota predispuesta sin aceptación de ninguna naturaleza por parte de CMQ, expresada allí o en otro instrumento, por lo que no constituye un contrato? -el destacado es del original- (véase fs. 157, in fine). Afirmó que ¿...la relación comercial entre las partes, a través de las distintas sociedades bajo las cuales actuó Panelli (...), ha(bía) sido regulada en base a condiciones consuetudinarias...?, de modo que no existía un contrato instrumentado firmado por ambas partes -el destacado es del original- (véase fs. 157 vta., primer y cuarto párrafos). Si bien es cierto que, posteriormente, en estas actuaciones pretendió hacer valer algunas cláusulas de dicho contrato (véase lo expresado en el alegato a fs. 3145 vta.), lo que importaría un reconocimiento tácito de su validez, lo cual muestra, cuanto menos, una clara conducta contraria a los propios actos. A fs. 136/140 del referido proceso de medida precautoria obra agregada copia del instrumento de fecha 16/11/1998 al que aludieron ambas partes, el cual consiste en una carta de intención dirigida a CMQ en la que Panelli Hnos. S.C.C. manifestó su conformidad con el otorgamiento por parte de aquélla de la distribución y venta de ciertas bebidas. Empero, dado que Panelli Hnos. S.A. no resultó continuadora de Panelli Hnos. S.C.C., que aquélla negó categóricamente que dicho documento constituyera el contrato que rigió su relación con la demandada y que no fue invocada -ni mucho menos acreditada- la existencia de otro convenio de distribución escrito, cabe concluir que dicho vínculo no se rigió por un contrato escrito, sino con base en condiciones consuetudinarias en el marco de una relación que reconocía antecedentes en vinculaciones de la demandada con la familia administradora de la accionante. En ese marco y no habiendo las partes invocado -ni mucho menos acreditado- haber pactado un determinado plazo de vigencia del vínculo comercial iniciado en enero de 2003, debe entenderse que se trató en la especie de un contrato de duración, por tiempo indefinido y que estrictamente, contaba al momento de notificar la demandada su decisión de rescindir el contrato de distribución -30/07/2003- con una antigüedad aproximada de 7 meses. 6) La finalización de la relación comercial y sus consecuencias. Caracterizada la relación que vinculó a las partes y su duración, cabe recordar a esta altura que, mientras que los contratos de plazo determinado se rigen por lo acordado por las partes en cuanto a plazos de vigencia y de preaviso, los contratos ¿de duración?, por tiempo indefinido, o de ¿prestaciones fluyentes?, encuadre que le cabe al caso bajo examen, pueden ser finalizados por cualquiera de las partes, en cualquier momento, notificando fehacientemente la decisión con una antelación razonable o, en su defecto, indemnizando (de tal modo lo he sostenido respecto de contratos así tipificados, como juez de primera instancia, el 27/03/02, in re: ¿Cigoper S.A. c/ Massalin Particulares S.A.?, entre otros), sin que le quepa a la contraria la posibilidad de rechazar o ¿no aceptar? tal decisión. Es por ello que la existencia de supuestos incumplimientos de la parte que decide rescindir el contrato no puede ser invocada por la contraria para resistir esa decisión con sustento en la excepción de incumplimiento contractual que prevé el art. 1201 del Código Civil -máxime cuando la primera no pretende ¿demandar el cumplimiento del contrato?, sino, por el contrario, su extinción-, sin perjuicio de la responsabilidad que pudiera corresponder a aquélla por los daños y perjuicios que la falta de observancia de las obligaciones a su cargo pudieran haber ocasionado. Al respecto y en la misma línea, tanto la doctrina como la jurisprudencia se muestran pacíficas considerando que en un contrato por tiempo indeterminado, la ruptura unilateral no configura un hecho ilícito, sino que -por el contrario- representa el ejercicio posible de un derecho, salvo que el distracto hubiese sido deducido en forma intempestiva. Ello, pues nadie puede ser obligado a permanecer atado a una relación jurídica de modo indefinido, a menos que la ley disponga lo contrario (conf esta CNCom., esta Sala A, 03/05/2007, mi voto, in re: ¿Paradiso Trans S.R.L. c/ Massalin Particulares S.A.?). En efecto, es claro ante la indeterminación del plazo de vigencia contractual, que si bien cualquiera de las partes puede poner fin a la relación, ello debe acaecer dentro de un marco de equidad y buena fe, en condiciones justas, ya que ninguna de las partes está autorizada para hacer cesar abruptamente la relación. Esto pues, sólo puede justificarse ante un casus que impusiera hacerlo o si hubiere acaecido una actividad francamente culpable o dolosa de la otra parte, lo que no habría acontecido en la especie (conf. Sala C, ¿Agroquímica Puesto Viejo S.R.L. c/ Novartis Argentina S.A.?, del 18/07/2003; idem, ¿Guimasol S.A. c/ Lever y Asoc. S.A.?, del 06/05/1994). En esta línea de ideas y para lo que interesa en esta sentencia, centrada en la etapa de disolución del vínculo, cabe detenerse y destacar también que, como consecuencia natural del curso de las cosas, después de una coexistencia larga, o más o menos larga, los lazos formales, ya sean legalmente constituidos, de hecho o de base contractual, pueden desaparecer, a pesar de la facultad de prorrogar su duración y es en esa situación donde se advierten diferencias y crecientes dificultades, llegado el momento de plantearse una ruptura de la relación, en cuanto a la forma de producir la disolución. Así las cosas, se reitera que, en la etapa en que se produce la ruptura contractual, el contrato de marras se encontraba dentro de la categoría de los llamados contratos ¿de duración?, por tiempo indefinido, o de ¿prestaciones fluyentes? en los cuales cualquiera de sus partícipes pudo optar por concluirlo en algún momento (conf. esta CNCom., esta Sala A, 12/12/2006, mi voto, in re: ¿A.V.S. c/ Asociación Civil Educativa Escocesa San Andrés?) y ello implica que mediando un preaviso justo y equitativo, no resulta exigible, en principio, un resarcimiento a favor de la contratante afectada. Es claro

también, conforme a lo relatado, que se da en el sub lite un supuesto de ruptura sin causa, mas es necesario establecer, sin embargo, si el distracto o la denuncia han sido deducidos por la demandada en forma intempestiva o abusiva. En efecto, frente a la inexistencia de justa causa, para poder rescindir el vínculo sin ningún motivo -o sea, sin esgrimir causa- fue de menester en un marco de buena fe y el otorgamiento de un plazo de preaviso dotado de suficientes condiciones de razonabilidad, para que la parte afectada logre reacomodar su situación al nuevo contexto negocial, sea ya en la misma actividad o en otra distinta, esto es, independizada totalmente de la demandada. Tal es pues, reitero, el elemento cuya preponderancia debe tenerse presente en todo caso, para valorar el grado de legitimidad en el ejercicio del derecho, cuando se pone fin a una relación comercial en la que se halla ausente la invocación de justa causa (así lo he sostenido también como juez de primera instancia el 27/03/2002, in re: ?Cigoper S.A. c/ Massalin Particulares S.A.? y en esta CNCom., esta Sala A, el 28/10/2008, en mi voto, in re: ?Carmas S.R.L. c/ Dow Corning de Argentina S.A.I.C. s/ Ordinario?, entre otros). En este mismo sentido se ha pronunciado la Corte Suprema de Justicia de la Nación en la causa ?Automóviles Saavedra S.A. c/ Fiat Argentina S.A.? (del 04/08/1988) -cuya solución es aplicable por analogía al caso sub examine-, cuando sostuvo que, para la procedencia de la rescisión unilateral de un contrato, cabe exigir -entre otros recaudos- un preaviso otorgado con una prudente antelación, cumplido lo cual, la ruptura unilateral del vínculo no puede reprocharse, toda vez que, salvo disposición expresa de la ley, nadie puede ser obligado a permanecer atado a una relación jurídica de modo indefinido. En esa línea, no hallándose previsto en la legislación vigente al tiempo del caso, un plazo cierto para aplicar como preaviso, al término de vencimiento de una relación contractual del tipo de la que se examina, esta Sala ha sostenido como criterio, que ese lapso debe ser justo y fijado prudencialmente. En efecto, debe entenderse que las partes, al continuar la vinculación con miembros de la familia Panelli a través de la sociedad anónima actora sin establecer plazo alguno, han querido hacer durar el contrato por el tiempo que les resulte conveniente, no resultando admisible que ninguna de ellas quede vinculada sine die a la otra (conf. esta CNCom., esta Sala A, 14/12/2006, in re: ?Heregal S.R.L. c/ Coca Cola Femsa de Buenos Aires S.A. s/ Ordinario?), sin perjuicio de lo cual se ha resaltado y se lo reitera aquí, siguiendo también un criterio pacífico según el cual, el derecho implícito de denuncia que asiste a ambas partes del contrato no puede ser ejercido abusivamente o de mala fe, debiendo ejercerse en tiempo oportuno, es decir, una vez transcurrido el tiempo mínimo necesario para que la relación produzca los efectos económicos que le son propios o, en otros términos, una vez transcurrido un plazo razonable, que dependerá del ramo, de las características de la vinculación entre las partes, de la envergadura del negocio y de la cuantía de las inversiones realizadas (conf. ?Beyer, Justo c/ Alpargatas S.A.?, del 23/12/1986, Rev. LL, T° 1986-C, págs. 175 y ss.; idem, ?Servigas del Interior S.A. c/ Agip Argentina S.A.?, del 28/04/1989, LL. 1989-E-258 y ss.; en el mismo sentido, mi fallo como juez de primera instancia, ?Cigoper S.A. c/ Massalin Particulares S.A.?, del 27/03/2002, entre otros). Se reitera, la exigencia jurisprudencial reconocida en los contratos del tipo del que nos ocupa -véase el caso de la concesión (CSJN, ?Automóviles Saavedra S.A. c/ Fiat Argentina S.A.?, del 04/08/1988) o de la distribución (Sala C, ?Gestido y Pastoriza SH. c/ Nobleza Piccardo S.A. s/ Ordinario?, del 24/11/2005; idem, esta Sala, ?Heregal S.R.L. c/ Coca Cola Femsa de Buenos Aires S.A. s/ Ordinario?, del 14/12/2006)- prevé que, si se decide poner fin a los respectivos vínculos contractuales, se lo haga otorgando preavisos razonables a la contraparte, lo cual señala, se reitera nuevamente, un rasgo común típico, que resulta extensible a todos los contratos ?de duración? en general. Es que, en este tipo de relaciones jurídicas, la ejecución continuada y el plazo indefinido implican, por un lado, el derecho de ambas partes a darlos por finalizados cuando lo juzguen más conveniente y, por el otro -y como contrapartida-, la obligación de no hacerlo en forma abusiva, sino permitiendo que la contraparte quede en condiciones de adoptar las previsiones necesarias para minimizar los efectos perjudiciales que pudiera irrogar la ruptura de la relación contractual. Así pues, es solo cuando la ruptura del contrato es intempestiva o insuficiente -esto es, dispuesta sin un preaviso razonable- y/o cuando el derecho a poner fin a la relación jurídica es ejercido abusivamente, que se configura la conducta antijurídica generadora del deber de indemnizar (conf. esta Sala, in re: ?Graspas S.A. c/ Nobleza Piccardo S.A. s/ Ordinario?, del 25/04/05). Ello no resulta más que una aplicación necesaria de las previsiones generales contenidas en los arts. 506, 511, 512, 1109 y cctes. del C.Civ. según el caso, los que disponen la obligación de reparar los daños causados que pesa sobre aquél que con dolo o culpa omite, en el cumplimiento de una obligación contractual, o no, aquellas diligencias que son exigidas por la naturaleza de la obligación y que correspondiesen a las circunstancias de las personas, del tiempo y del lugar (conf. esta CNCom., esta Sala A, mi voto, 12.05.2015, in re: ?Stihl ...?, cit. supra). Fue precisamente en ejercicio de este derecho de las partes de rescindir un contrato por tiempo indeterminado que CMQ remitió a Panelli Hnos. S.A. una carta documento, fechada e impuesta en el correo el 28/07/2003 y notificada el 30/07/2003, mediante la cual comunicó su decisión de finalizar las relaciones comerciales, sin expresión de causa, a partir del día 30/04/2004 (véase fs. 420), otorgando así un preaviso de 9 meses, el cual se advierte más que razonable teniendo en consideración que si bien se trataba de una relación con una antigüedad de tan sólo 7 meses, cabría en un marco de razonable buena fe, hacerse cargo del prolongado vínculo antecedente existente con la familia Panelli. Sin embargo, la actora inició con fecha 21/04/2004 -es decir, apenas 9 días antes de que venciera el plazo de

preaviso de 9 meses otorgado por la demandada-, ante el Juzgado Federal de Resistencia, Chaco, el incidente ?Panelli Hermanos S.A. c/ Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G. s/ Medida Precautoria? ya aludido, a efectos de que se decretase una medida cautelar de no innovar y se mantuviesen los términos de la relación comercial existente entre las partes previo a que la demandada modificara unilateralmente las condiciones comerciales normales existentes entre ellas, disponiéndose que continuara la venta de todos los productos de CMQ a Panelli en su zona exclusiva (véase fs. 92 de dicho expediente). El 29/04/2004 -es decir, el día anterior al vencimiento del preaviso otorgado-, el Juez Federal interviniente resolvió admitir la medida cautelar de no innovar y ordenó a la cervecera continuar la relación comercial que tenía con Panelli y ?...mantener en exclusividad para su zona la venta y entrega de los productos de CMQ, en condiciones de precios a distribuidor y con el material promocional y publicitario suficiente para cubrir las necesidades de los puntos de venta en su zona, ínterin se desarrolle el proceso principal anunciado? (véanse fs. 119/121 de ese proceso). Posteriormente, ante la denuncia formulada por la accionante relativa a que la emplazada no habría dado cumplimiento a lo ordenado, el mismo magistrado resolvió con fecha 04/05/2005 intimar a CMQ a ?...adecuar el cumplimiento de la medida cautelar decretada en autos, debiendo proveer, suministrar o vender a Panelli Hnos. la totalidad de los productos que fabrica y/o comercializa, respetando las condiciones de precio y promociones, material publicitario que aplica y entrega a sus distribuidores de todo el país, incluidas las marcas Pepsi, 7 Up y Brahma, en todos sus calibres y presentaciones, debiendo abstenerse, igualmente, de comercializar y/o distribuir por sí o por terceros mayoristas, de exclusividad de la actora...? (véanse fs. 215 y vta.). Finalmente, en el incidente de apelación, esta Sala A resolvió con fecha 05/06/2006 revocar la medida cautelar de no innovar atento a que el preaviso de 9 meses, sumado a los 2 años transcurridos desde que la medida fue decretada, posibilitó la subsistencia de la relación por casi 3 años desde que la demandada exteriorizó su voluntad de darla por finalizada, lo cual ofició de virtual y prolongado preaviso. Ello determina que la persistencia de cualquier medida de esta índole por un plazo mayor exceda un esquema de razonabilidad dentro del marco del tipo de relación esencialmente precaria que vinculó a las partes, a lo que cabía agregar que la actora había iniciado demanda por cumplimiento de la relación contractual, por lo que mantenimiento de la vigencia del contrato contra la voluntad de su contraria importaría una suerte de ejecución de condena anticipada (véanse fs. 219/221 del incidente de apelación). De esta manera, aun cuando la accionada había otorgado el 30/07/2003 un preaviso por demás razonable de 9 meses para una relación comercial que estrictamente sólo llevaba 7 meses de vigencia, haciéndose cargo de la vinculación fáctica antecedente, debió continuar compulsivamente en esa relación hasta el 05/06/2006, por imperio de una medida cautelar de no innovar dictada el día previo al vencimiento del preaviso a instancias de la actora. En consecuencia, el preaviso en cuestión se extendió de hecho por un lapso de prácticamente 3 años, período por demás suficiente para que Panelli Hnos. S.A. recondujera la actividad de su empresa. En ese sentido, la apelante sostuvo que el accionar doloso de CMQ durante el período de preaviso y su falta de acatamiento a las medidas precautorias dictadas a favor de Panelli, sumado a una escasa entrega de los productos, impedían concluir que existió un preaviso conforme a derecho y que el mismo pudiera haber compensado de algún modo los perjuicios derivados de la rescisión abusiva decretada (véanse fs. 3163/3165 vta.). Al respecto, cabe destacar que la accionante no sólo obtuvo una prórroga de 2 años del preaviso originariamente concedido, sino que también se vio beneficiada por la decisión del Juez Federal adoptada el 04/05/2005, que dispuso que CMQ también debía proveer a Panelli Hnos. S.A. los productos de la línea Pepsi, 7 Up y Brahma, a precio de distribuidor, pese a que la actora nunca había distribuido estos productos en esas condiciones. De esta manera y paradójicamente, en el marco de una medida de prohibición de innovar se terminó ?innovando? en la relación comercial de las partes. A ello debe agregarse que pesaba sobre la accionante la carga de acreditar sus dichos relativos a que contaba con el derecho a distribuir y comercializar la cerveza Brahma y los productos de la línea Pepsi (arg. art. 377 CPCCN), toda vez que la demandada negó categóricamente este extremo. A tales efectos y estando a los términos de la vinculación antecedente que es ilustrada por los términos de la relación contractual que continuaba con las pautas del contrato de 1998 según la postura de la actora (véase fs. 3145 vta./3146) y lo manifestado por la accionada a fs. 204 vta., aquella contaba conforme a ello con el derecho a comercializar productos en su carácter de distribuidor exclusivo de CMQ, pero esta última sólo había concedido dicha exclusividad respecto de las marcas Quilmes, Palermo, Liberty, Heineken, Iguana, Imperial y Eco de los Andes (véase fs. 204 vta. y fs. 3145 vta./3146). La recurrente pretendió sustentar su posición en las circulares emitidas por el Gerente Nacional de Ventas y Distribución, Adrián González Fischer y por el Gerente General, Néstor del Campo, publicadas en la página de Internet por la cual los distribuidores mantenían el sistema habitual de comunicación con la demandada, reservadas como ?Anexo 1? y ?Anexo 2?, respectivamente, de las que luego de la fusión de CMQ con Brahma se extraería el compromiso comercial asumido por la primera en el sentido que tal fusión iba a resultar beneficiosa para los distribuidores, incluido Panelli, con la incorporación de las nuevas marcas, empero, de la propia descripción de esas notas efectuadas por esta última surge que no se trató de un derecho adquirido, sino, cuanto mucho, de un derecho en expectativa. De esta manera pues, la actora no logró acreditar que contara con el derecho a distribuir y comercializar la cerveza Brahma y la línea de productos Pepsi. No obstante ello y en virtud de la medida cautelar

obtenida, logró que CMQ se viera compelida a proveerle los productos de la línea Pepsi y parcialmente cerveza Brahma desde julio de 2005 hasta septiembre de 2006 (véanse fs. 2731 y fs. 2744 del informe pericial contable), es decir, por un período de 1 año y 2 meses. En definitiva, si bien el preaviso de 9 meses otorgado por CMQ a Panelli resultaba prima facie razonable, dicho plazo resultó fácticamente ampliado durante más de 2 años en virtud de la medida cautelar de no innovar ya mentada, período en el que -desde julio de 2005 a septiembre de 2006- esta última distribuyó y comercializó tales productos -cerveza Brahma y línea Pepsi-. En virtud de todas esas razones, no cabe sino concluir en que la demandada CMQ actuó legítimamente al rescindir el contrato de distribución, sin invocar causa y terminó otorgando un preaviso más que razonable, de manera que no corresponde responsabilizarla por los supuestos daños y perjuicios que el distracto pudiera haber irrogado a la actora. Sin perjuicio de ello, se han de analizar a continuación los restantes perjuicios que la demandante adujo que habrían acontecido durante la vigencia de la relación comercial.

7) Los supuestos daños y perjuicios acaecidos durante la vigencia del contrato. En este estado, resulta oportuno volver a recordar: i) que la accionante Panelli Hermanos S.A. no resultó ser legalmente, continuadora de Panelli Hermanos S.C.C., de modo tal que aquella no se encuentra legitimada para reclamar por los eventuales daños y perjuicios que la sociedad colectiva pudiera haber soportado durante su vinculación comercial con CMQ, dado que aquella se disolvió y liquidó (véanse fs. 655/709); y ii) que el contrato de distribución que vinculó a Panelli Hermanos S.A. y CMQ que debió haberse extinguido al término del preaviso de 9 meses otorgado por la cervecera -30/04/2004-, se mantuvo forzosamente vigente hasta el 05/06/2003 y, como consecuencia de la cautelar ya mentada, la accionante distribuyó la cerveza Brahma y la línea de productos Pepsi efectivamente, durante el período que va de julio de 2005 a septiembre de 2006. En consecuencia, el reclamo indemnizatorio que la parte actora legítimamente podría invocar se encuentra acotado al período comprendido entre el inicio de la relación jurídica con la demandada hasta el vencimiento del preaviso otorgado por esta última, es decir, desde principios de enero de 2003 hasta el 30/04/2004 y sólo puede involucrar a la distribución y comercialización de la línea de productos Quilmes, mas no así a la cerveza Brahma y a los productos de la línea Pepsi, más allá de las expectativas que pudiera haber abrigado la sociedad colectiva disuelta o los administradores comunes a aquella y a la sociedad anónima actora. Ello aclarado, cabe poner de relieve que el perito contador San Cristóbal informó que, en el período que va de mayo de 2003 a abril de 2004 -es decir, hasta el momento en que venció el preaviso otorgado por CMQ-, ¿la disminución de las ventas de cerveza Quilmes -por parte de Panelli- estuvo ocasionada por varias circunstancias: a) inicio del envasado de Brahma en la planta que Quilmes posee en la ciudad de Corrientes (producto de la fusión entre Brahma y Quilmes); b) la falta de entrega de estos productos Brahma a Panelli para que éste los distribuya (conforme el acuerdo que se encontraba vigente); c) la comercialización por parte de CLARG S.A. de los productos en la misma zona que le fuera asignada a Panelli; d) mejores condiciones otorgadas a CLARG SA por parte de Quilmes (descuentos, bonificaciones, promociones, etc.); e) menor volumen en el despacho de productos por parte de Quilmes a Panelli; etc.? y aclaró que ¿este ¿combo' impactó negativamente en las ventas de Panelli de los distintos productos que Quilmes comercializaba (cervezas, aguas saborizadas, agua mineral)? (véase fs. 2742, punto a). Cabe advertir que el experto, sin brindar mayores precisiones, dio por ciertas todas las supuestas irregularidades invocadas por la parte actora, aún cuando no se encontraban probadas o, lisa y llanamente, fueran erróneas -como ser, que Panelli tuviera efectivo derecho a distribuir cerveza Brahma-. El perito informó que de los libros contables de Panelli surgía: i) que las ventas de productos Quilmes registradas por la actora en el período mayo 2002/abril 2003 fueron de 315.726 bultos y que en el período mayo 2003/abril 2004 bajaron a 206.698 bultos, por lo que la disminución de las ventas fue de 108.828 bultos, en tanto que las ventas correspondientes al período mayo 2004/septiembre 2006 ascendieron a 318.107 bultos (véase fs. 2743); ii) que la venta de productos Brahma en el período julio 2005/septiembre 2006 alcanzó los 123.050 bultos (véase fs. 2745); y iii) que la venta de productos de la línea Pepsi durante los años 2005 y 2006 alcanzó un total de \$ 226.574 -aunque no informó la cantidad de bultos involucrados- (véase fs. 2732). De los antecedentes expuestos se extrae que el perjuicio de la accionante habría estado dado, en la más favorable de las hipótesis para su reclamo -esto es, teniendo por acreditadas las irregularidades invocadas (como, vgr., la invasión de la zona exclusiva) y omitiendo la falta de pruebas o impropio invocación de algunas de ellas-, por la disminución de las ventas de productos Quilmes del orden de los 108.828 bultos. Sin embargo, como consecuencia del dictado de la medida cautelar de no innovar, Panelli se vio beneficiada con la venta de 318.107 bultos de productos Quilmes y 123.050 bultos de productos Brahma -es decir, un total de 441.157 bultos que equivalen a cuatro veces la mencionada merma de las ventas (108.828 bultos) y superó en casi un 40%, si bien en un lapso mayor, las ventas correspondientes al período mayo 2002/abril 2003 (315.726 bultos), anterior al del inicio de la controversia entre las partes- y, además, \$ 226.574 de productos de la línea Pepsi, de manera tal que dicha pretendida pérdida se vio ampliamente compensada. Pero tan desproporcionada es la diferencia a favor de la accionante generada por las ventas que registró mientras el contrato se mantuvo forzosamente vigente y mediando la distribución de productos que contractualmente no le correspondían, que no sólo se encuentran compensadas las pérdidas de ventas de productos Quilmes, sino también el resto de los eventuales daños y perjuicios derivados de las supuestas irregularidades que habrían afectado las ventas y

ganancias correspondientes al período comprendido entre enero de 2003 y el 30/04/2004, si se tiene en consideración que se vio beneficiado con ventas por un total de 441.157 bultos y \$ 226.574, que superaron con creces a las ventas por un total de 315.726 bultos correspondientes a un período "normal" como fue el de mayo 2002/abril 2003, inmediatamente anterior al inicio del conflicto de marras. Estimo que ello sellaría la suerte adversa del planteo de la actora, sin necesidad de abundar en otros argumentos. No obstante lo expuesto, debe tenerse también en consideración que tanto CMQ como Brahma al tiempo de la fusión habrían contado con su propia red de distribuidores, cada uno de los cuales tenía asignada su propia zona, de manera tal que resulta fácil advertir que el proceso de fusión debió importar en muchos casos la superposición en un mismo territorio de un distribuidor de cada una de dichas empresas, tal como aconteció -vgr.- en el caso de Panelli y CLARG, situación que derivó en un conflicto entre la medida cautelar obtenida por la primera y la medida precautoria luego decretada a favor de la segunda (véanse los autos "Panelli Hermanos S.A. c/ Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G. s/ Medida Precautoria" (expediente N° 9474/2006) y "Clarg SA c/ Cervecería y Maltería Quilmes s/ Medidas Cautelares" (expediente N° 14498/2006), venidos ad effectum videndi et probandi). Tampoco cabe dejar de señalar, en relación a la renuncia a la distribución de los productos de la línea Coca-Cola formulada por Panelli Hnos. S.C.C., que esa decisión en todo caso, debe entenderse encuadrada dentro de la esfera de decisiones que cualquier sociedad toma como parte de su riesgo empresarial y de la proyección que procura para su empresa, no habiéndose acreditado en autos que ello hubiera obedecido a una imposición de la demandada, a lo que debe agregarse que, aun cuando se hubiera demostrado dicho extremo, lo concreto es que tratándose de una medida adoptada por la sociedad colectiva, sólo ella se encontraría legitimada -y no la actora- a formular un reclamo por dicho concepto. Sin perjuicio de ello y sólo a mayor abundamiento, cuadra recordar que, desde el punto de vista contable, el "valor llave" es el mayor valor de un negocio medido sobre el valor contable de sus bienes, siempre que estos generen utilidades (véase Marzorati, Osvaldo J., "Derecho de los Negocios Internacionales", págs. 422 y ss.). También se ha dicho, que éste valor ha sido caracterizado como la diferencia o importe en que el valor de venta de una empresa supera el valor razonable en plaza de sus bienes tangibles menos sus pasivos, generalmente representado por las superutilidades futuras o capacidad de la empresa de generar ganancias por encima de las normales de plaza, lo que depende de las esperanzas de ganancia futura (conf. esta CNCom., Sala C, 13/01/1998, in re: "Tercal S.A. c/ IBM Argentina S.A."; en la misma línea, Bértora Héctor, "Llave de negocio"; idem, Zunnino, Jorge, "Fondo de Comercio"; bis idem, Echeverri, "Manual de Derecho Comercial"). Como juez de primera instancia he sostenido, el 27/03/2002, in re: "Cigoper S.A. c/ Massalin Particulares S.A.", que comparto como criterio que, en casos como el sub lite, no cabe admitir como rubro indemnizatorio la disminución del llamado "valor llave", derivado de la rescisión intempestiva del contrato, si el preaviso dado o la indemnización por la omisión de preaviso resultan suficientes para reparar el menoscabo patrimonial mencionado. Reitérase que en la especie, cualquier eventual perjuicio se encontraría purgado a causa del preaviso otorgado. También esta Sala ha sostenido, en lo que respecta a esta pretensión indemnizatoria, que se trata de un riesgo potencial que debe, en todo caso, ser asumido y previsto -al igual que lo que acontece con las "indemnizaciones al personal"-, por lo que no resulta fundado su reclamo, toda vez que la actividad llevada a cabo, susceptible de concluir por la sola voluntad de cualquiera de las partes, implica la virtual inexistencia de esos valores como ítem resarcibles, ya que se confunden con el derecho de no padecer una ruptura ilegítima o abusivamente decidida (conf. esta CNCom., esta Sala A, voto de la Dra. Míguez, 14/12/2006, in re: "Heregal SRL c/ Coca Cola FEMSA de Buenos Aires SA s/ Ordinario"). A mayor abundamiento, debe señalarse que tampoco ha demostrado el distribuidor que los bienes del establecimiento hubieran sufrido desmedro como consecuencia de la ruptura y no pudieran ser empleados útilmente en otro ramo o ser vendidos (véase Marzorati, "Sistemas de distribución comercial", pág. 85). Finalmente, resta indicar que cuando quien reclama el "daño moral" es una persona jurídica, la apreciación de su procedencia debe juzgarse con marcado rigor y en términos restrictivos, pues, más allá de algunas respetadas opiniones en contrario (conf. voto Dr. J. A. Bacqué, in re: "Kasdorf S.A. c. Jujuy Provincia de y otro s/ Daños y perjuicios", del 22/03/1990, K 50, XX), la noción de daño moral atiende a la lesión de derechos extra-patrimoniales de naturaleza subjetiva que exigen un soporte espiritual o anímico indispensable para experimentar cualquiera de las consecuencias en las que el daño moral consiste y del que carecen las personas jurídicas. Éstas no pueden afligirse en sus sentimientos, ni tener padecimientos espirituales y si bien pueden tener atributos y son titulares de bienes extra-patrimoniales, su pérdida de prestigio, por ejemplo, no ofende su personalidad moral, sino que redundará, en todo caso, en un perjuicio patrimonial, que cabe como ítem dentro de la noción de lucro cesante, en tanto daría lugar a quizás imprecisos pero ciertos daños patrimoniales -pérdida de clientela, disminución de contrataciones, necesidad de bajar precios, etc.- (conf. esta CNCom, Sala C, in re: "Peralta Hnos. S.A. c/ Citroën Argentina S.A.", 23/04/1984; idem, Sala D, in re: "Materiales Texda S.A. Arg. CIFI c/ Texsa Brasileira Ltda.", del 17/11/1988; bis idem, Sala B, in re: "Turismo Internacional S.R.L. c/ Royal Caribbean Cruise Line Inc. s/ Ord.", del 20/08/1992; ter idem, C.C.C.Fed., Sala I, in re: "Kingvox Ind. y Com. S.R.L.", del 30/05/1996). En el caso, el peticionante ha identificado el rubro como daño moral del ente, no determinando otro parámetro que el que fije el prudente arbitrio judicial para su apreciación. Lo expresado, unido a la más completa

orfandad probatoria y al hecho que la demandada ejerció legítimamente su derecho a rescindir el contrato, conduce a la improcedencia del rubro propuesto (conf. Juzg. Nac. N° 26 en lo Comercial, mi fallo, in re: ?Cigoper S.A. c/ Massalin Particulares S.A. s/ Ordinario?, del 27/03/2002). En virtud de las razones expuestas, no cabe sino desestimar todos los agravios formulados por la accionante y, en consecuencia, confirmar el rechazo de la demanda decidido en el pronunciamiento de grado. V.- La conclusión. Por todo lo expuesto, propicio a este Acuerdo: Rechazar el recurso incoado por la parte actora y, en consecuencia, confirmar la sentencia apelada en todo lo que fue materia de agravios, con costas de Alzada a cargo de la vencida (art. 68 CPCCN).

He aquí mi voto. Por análogas razones, el Señor Juez de Cámara Dr. Alfredo Arturo Kölliker Frers adhiere al voto precedente.

Con lo que terminó este Acuerdo que firmaron los Señores Jueces de Cámara Doctores: Alfredo Arturo Kölliker Frers y María Elsa Uzal. Ante mí, María Verónica Balbi. Es copia del original que corre a fs. 1194/1220 del libro N° 127 de Acuerdos Comerciales - Sala A. María Verónica Balbi Secretaria de Cámara Buenos Aires, 20 de octubre de 2017. Y VISTOS: Por

los fundamentos del Acuerdo precedente, se resuelve: i) Rechazar el recurso incoado por la parte actora y, en consecuencia, confirmar la sentencia apelada en todo lo que fue materia de agravios, con costas de Alzada a cargo de la vencida (art. 68 CPCCN).

ii) En cuanto a los recursos interpuestos en materia arancelaria contra los honorarios fijados en la resolución de fs. 2966/3035, obsérvase que la regulación efectuada en el punto a) en dichas fojas no fue apelada por la Dra. Norma L. Levy y que la respectiva regulación fue efectuada en conjunto con los doctores Alberto M. García Lema, Lucrecia S. Ginesta y Martín Panelli, en la suma de \$ 350.000 y \$ 5.000 -por la incidencia resuelta a fs. 301/304-, y además, que la regulación llevada a cabo en el punto b), de las citadas fojas, no fue apelada por el Dr. Eduardo Schindler, siendo dicha regulación fijada en conjunto con los doctores Marcelo C. Gattei, Mariano de Apellaniz, Felipe M. Castro Cranwell, Calixto M. Zabala, Sebastián R. Borthwick, Facundo C. Ureta, Guido Barbarosch y Roberto M. Oliva, en la suma de \$ 450.000. En este marco, estima necesario esta Sala, previo a toda consideración de la materia recursiva, que el Sr. Juez a quo discrimine dichas regulaciones atendiendo a los trabajos profesionales efectuados por los respectivos beneficiarios. Oportunamente deberá elevarse la causa nuevamente para considerar los recursos pertinentes. iii)

Notifíquese a las partes. Fecho, devuélvase a primera instancia, encomendándose al Señor Juez a quo disponer las restantes notificaciones. iv) A fin de cumplir con la publicidad prevista por el art. 1° de la ley 25.856, según el Punto I.3 del Protocolo anexo a la Acordada 24/13 CSJN y con el objeto de implementar esa medida evitando obstaculizar la normal circulación de la causa, hágase saber a las partes que la publicidad de la sentencia dada en autos se efectuará, mediante la pertinente notificación al CIJ, una vez transcurridos treinta (30) días desde su dictado, plazo durante el cual razonablemente cabe presumir que las partes ya habrán sido notificadas. La Señora Juez de Cámara Isabel Míguez no interviene en el presente Acuerdo por hallarse en uso de licencia (artículo 109 RJN). Alfredo A. Kölliker Frers María Elsa Uzal María Verónica Balbi Secretaria de Cámara

Correlaciones Comunicación Litoral SRL c/Telecom Personal SA s/ordinario - Cám. Nac. Com. - Sala C - 04/06/2013 - Cita digital IUSJU209711D 032174E