

General Roca, 28 de Julio de 2026.

I.- Proceso: Para dictar sentencia en esta causa caratulada "**PASCAL ALEJANDRO JAVIER C/ YPF S.A. S/ RESOLUCIÓN DE CONTRATO (ORDINARIO)**" (**RO-71496-C-0000**) del registro de ésta Unidad Jurisdiccional N° 1 a mi cargo;

II.- Antecedentes: 1) Demanda interpuesta por el Sr. Alejandro Javier Pascal -SEON en fecha 19/08/2020-: Se presenta por medio de apoderado a interponer demanda por resolución contractual más daños y perjuicios contra YPF S.A por la suma de \$47.321.245,60, más U\$D 175.000.- o lo que en más o en menos resulte de la prueba, con más intereses y costas.

En primer lugar funda la competencia en base al art. 5 inc. 3 del CPCC y plantea la nulidad de la cláusula 25 del contrato, que somete a las partes a la jurisdicción de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Aduce que se trata de un contrato de adhesión con cláusulas predisuestas, por lo que dicha estipulación resulta abusiva.

En cuanto a los hechos, relata que su vínculo con la demandada se inició en el año 1996, desempeñándose como viajante a comisión de un operador de YPF en Neuquén; que en el año 2000 fue desvinculado y se le ofreció trabajar bajo la modalidad de "subcuenta" a través de la firma Neuquén-Petroeste, exigiéndosele una garantía real que constituyó sobre un inmueble de sus padres.

Que la relación fue fructífera hasta el año 2006, que se trataba de un verdadero emprendimiento familiar que creció en volumen y ganancias por esfuerzo propio y que por eso, en el año 2005 ganó la adjudicación del negocio de distribución de lubricantes YPF en la zona centro de Río Negro, instalándose hacia fines de 2006 en la ciudad de General Roca bajo la denominación "PETROAR, Distribuidor Oficial de YPF". Manifiesta que fue premiado por la empresa como cuarto mejor distribuidor del país en 2013 y como mejor distribuidor del país en 2014.

Expresa que en septiembre de 2014, por la distribución integral en Río Negro, resultó adjudicataria la firma Servicios Cipolletti S.R.L, competidor directo, instalado a aproximadamente 300 metros de su base, quedando relegado a la distribución de lubricantes.

Refiere que esa situación fue sorpresiva para él, que no pudo entender porque pese a su esfuerzo y la relación comercial, fue dejado en segundo plano.

Que a partir de allí se evidenció un cambio en el trato comercial por parte de la demandada, con una clarísima preferencia por el nuevo distribuidor.

Sostiene que YPF comenzó a incumplir el contrato, perjudicando la actividad económica del actor, con la intención de desterrar su negocio definitivamente.

Imputa a la demandada los siguientes incumplimientos: a) Falta y/o irregularidad del suministro en General Roca. Aclara que en 2016 celebró con YPF un contrato de distribución de combustibles en la ciudad de Bahía Blanca, que concluyó en 2018 por falta de acompañamiento del demandado.

Afirme que pese a que la base de Bahía Blanca y de Roca eran dos negocios independientes y autónomos, YPF comenzó a sancionar al actor en la base rionegrina por incumplimientos generados en el contrato de Bahía.

Sostiene que desde febrero de 2017 se sucedieron suministros irregulares y que entre enero y agosto de 2018 cesó totalmente la provisión de productos en ambas bases, sin que se rescindiera el contrato, fundándose la demandada en supuestos incumplimientos del contrato de Bahía Blanca. Afirma que ello lo obligó a adquirir productos a otros distribuidores, a precios mayores, por lo que debió sacrificar su margen de ganancias, para mantener la clientela.

Invoca la violación de la cláusula 9.2 del contrato y del art. 1504 del CCyC.

b) Variación unilateral de las condiciones contractuales. Relata que, al normalizarse el suministro hacia agosto de 2018, la demandada modificó unilateralmente las condiciones: calculó las garantías a un valor dólar de \$26 (cuando el promedio rondaba los \$30) y disminuyeron las bonificaciones por el precio de compra de productos por cumplimiento de objetivo de ventas.

Refiere que todo esto fue ante la excusa de los incumplimientos de Pascal en Bahía Blanca, ya que no se cumplieron con los objetivos de venta para acceder a los beneficios.

c) Mala fe contractual y abuso del derecho. Afirma que la demandada admitió y favoreció el ingreso de Servicios Cipolletti S.R.L, competidor directo, a escasos metros de su base, otorgándole trato preferencial, siendo beneficiado por su distribuido, acaparando porción del mercado y dándole el tiro de gracia a la actividad de actor en Gral Roca.

Sostiene que la conducta del actor es razonable, si se tiene en cuenta que la relación entre ambas partes databa del año 1996, es decir, más de 20 años. Pascal haciendo honor a los principios de buena fe y colaboración, características inherentes este tipo de contratos, tuvo paciencia y esperanzas en que la situación se regularice para poder volver al giro comercial.

Que sin embargo, la intención de YPF era claramente otra. Las tratativas comerciales entre Pascal y la empresa petrolera fueron fructíferas hasta el año 2016. El momento de quiebre es la aparición en escena del competidor, Servicios Cipolletti S.R.L.

Afirma que los incumplimientos de la demandada tienen que ver con obligaciones centrales del contrato, con alteraciones unilaterales de las condiciones contractuales y con un cumplimiento teñido por la ausencia de buena fe.

Relata que el 29 de julio de 2019 fue intimado por carta documento al pago de facturas supuestamente adeudadas por más de \$ 3.758.896,31 y U\$D 37.268.

Afirma que esa deuda fue generada exclusivamente por el actuar de YPF S.A, quien modificó en forma sorpresiva las condiciones de contratación al suministrar más productos de los que el actor podía vender y aplicarle multas arbitrarias. Sostiene que la propia demandada generó la deuda y es la responsable.

Señala que esa epistolar fue rechazada por carta documento CD967097694, negando la deuda y resolviendo unilateralmente el contrato en los términos de los art. 1494 y 1495 del CCyC); lo que fue a su vez rechazado por la demandada demandada por carta documento CD006133169, negando todo incumplimiento.

Encuadra el vínculo en un contrato de distribución, de carácter atípico, colaborativo, oneroso, conmutativo y de adhesión, con aplicación de las normas del contrato de concesión y de agencia en lo pertinente (arts. 1502 a 1511 del CCyC).

Refiere a los art. 1494 y 1495 del CCyC y al incumplimiento grave de la demandada, generado por la provisión del suministro en forma irregular. Alega que además el incumplimiento fue reiterado, por más de dos años. En cuanto a la falta de intención de continuar con la contratación, afirma que la carta documento intimando al pago es el acto demostrativo de ello.

Afirma la independencia y autonomía contractual de la distribución de General Roca. Que la conducta de YPF fue un abuso de su posición dominante ya que castigó injustificadamente a Pascal por sus atrasos en Bahía Blanca perjudicándolo en Roca.

Sostiene que el vínculo era un contrato de adhesión y cuestiona por abusiva la cláusula de no -exclusividad (2.2). Afirma la nulidad de las cláusulas 2.1, 3.1 y 3.2 (modificación unilateral de precios) y 3.3 (bonificaciones discrecionales y trato diferenciado), por desnaturalizar las obligaciones del predisponente en tanto le permite manipular el mercado a su parecer.

Que la conducta de YPF fue contraria a la buena fe contractual y abusiva del derecho y de su posición dominante.

Cuantifica los daños y reclama por daño emergente \$590.000 y U\$D 175.000, pérdida de clientela \$10.315.119,32.- lucro cesante \$31.416.126,23.- por daño extrapatrimonial \$3.000.000.- y por daño al proyecto de vida \$2.000.000.- lo que totaliza la suma de \$ 47.321.245,60 + U\$D 175.000.

Ofrece prueba, efectúa reservas y peticiona que se haga lugar a la demanda, con costas.

2) Contestación de demanda por YPF S.A -SEON 09/08/2021-: Se presenta por medio de apoderada.

Efectúa la negativa general y particular de los hechos invocados y desconoce la documental.

Da su versión de los hechos, afirma que la vinculación directa con el actor comenzó en 2006 -no en 1996-, como distribuidor directo especialista en Lubricantes en la región centro y sur de Río Negro.

Que en 2013, conforme el contrato acompañado por su parte, se firmó nuevo convenio para la distribución de lubricantes línea comercial de YPF y que en dicho contrato el domicilio del actor era Bolivia 937 de General Roca, siendo el denunciado como instalación de almacenaje del Anexo III del contrato.

Que en la cláusula 2.2 del mismo contrato se dejó constancia de las empresas designadas como distribuidores de YPF, entre ellas Servicios Cipolletti S.R.L.

Señala que el 31/07/2015 el actor suscribió un nuevo convenio para la distribución de lubricantes, describiéndose la zona geográfica conforme surge del Anexo III el actor designó como instalaciones de almacenaje a construir en Ruta Nacional 22 Norte N° 6450 en la localidad de General Roca. En dicho contrato, al igual que el contrato celebrado en 2013, se dejó expresa constancia del resto de firmas designadas como distribuidores de YPF dentro de las cuales se encuentra Servicios Cipolletti SRL.

Sostiene que el actor tenía conocimiento de que Servicios Cipolletti había sido designado como distribuidora en la zona y que la instalación de la base del actor en el domicilio que denuncia, fue en realidad posterior y que ninguna relación guarda ello el devenir económico y financiero del actor en los años 2017 y 2018.

Afirma que ello fue reconocido por el actor, en la documental acompañada (nota presentada en fecha 18/10/2018, que transcribe).

Sostiene que el propio actor quien reconoce que previo a la firma del contrato de fecha 31/07/2015 la empresa Servicios Cipolletti SRL ya se encontraba ubicado en el predio cuya instalación ahora alega como incumplimiento. Adjunta copia del plano presentado por la empresa Servicios Cipolletti SRL ante la Municipalidad de General Roca en fecha 01/12/2014.

Destaca que tampoco resulta correcta la referencia realizada por el actor respecto que la compulsa en el año 2014 lo habría perjudicado porque si bien Servicios Cipolletti fue asignado como distribuidor directo integral agro, el actor mantuvo carácter de distribuidor directo especialista en lubricantes a todo público, ampliando su zona en el año 2015.

Refiere a las contradicciones en las que incurre el actor en cuanto, por un lado reconoce haber tenido conocimiento antes de la firma del contrato del 31/07/2015 de la instalación de Servicios Cipolletti S.R.L, sostiene que sólo quien fuera designado como integral podría mantenerse en el lugar, cuando un año después de ello suscribió contrato designando como planta a construirse en el domicilio de Ruta 22.

Agrega que en diciembre de 2016 el actor amplió su giro incorporando la operatoria de Bahía Blanca. Acompaña copia certificada de los contratos de fecha 07/12/2016 para la distribución de gas oil y lubricantes de la línea comercial de YPF S.A y para la comercialización de productos agroquímicos, fertilizantes, bolsas de silo y coadyuvantes, en Pcia de Bs.As.

Afirma que sobre estos se suscribió una addenda por la cual YPF otorgó exclusividad especial para la atención de clientes que eran directos de YPF, acordándose un pago de "Fe de exclusividad".

Que ello demuestra que entre los años 2015 y 2016 el actor amplió su zona de actuación como distribuidor, incorporando Bahía Blanca y que no se actuó con intención de perjudicar al actor, sino más bien todo lo contrario.

Destaca que el contrato son claros, completos y que no se trata de un contrato de adhesión.

Refiere que el contrato se firmó ante escribano público, por lo que mal puede alegar que se impuso sin libertad.

Invoca las obligaciones del actor de las cláusulas 2.1 (adquirir solo productos YPF) y 9.1.4 (stock adecuado), y la obligación de suministro de YPF, conforme cláusula 9.2.1, condicionada a que la firma no se encontrara en mora.

Describe la operatoria habitual, destaca que los precios son iguales para todos los

distribuidores y sobre dicho precario se aplican las bonificaciones según tipo de productos, volúmenes, y nivel de cumplimiento de los objetivos.

Expone que los incumplimientos del actor se dieron cuando inició la actividad comercial en Bahía Blanca, en enero/mayo 2017 comenzó su mora, registrando vencidos y excedidos de acuerdo al límite de riesgo según las garantías.

Que el actor no aclara los motivos de su mora y que fue por el estado de situación financiera la razón por la cual dejó de operar normalmente, siendo una cuestión exclusivamente de gestión comercial, ajeno a YPF.

Sostiene que no se sancionó al actor, sino que el inició la mora, lo que se extendió a todos los contratos, adeudando productos que fueron solicitados por el actor y entregados.

Destaca que es incorrecta la división pretendida por el actor en cuanto operó siempre desde una misma razón social y no en forma independiente y autónomo como incorrectamente refiere y que la mora y situación de deuda fue por todos los contratos celebrados.

Sostiene que actuó con buena fe y ante los incumplimientos a las obligaciones asumidas por el actor realizó diversas concesiones como fue la liberación de las órdenes de provisión en forma manual, previa autorización interna, manteniendo bonificaciones adicionales para operaciones puntuales/licitaciones otorgadas al actor, lo que demuestra la inexistencia de una voluntad de perjudicar al actor.

En Mayo 2017 los niveles de facturación vencidos tanto correspondiente al negocio de Bahía Blanca como General Roca comenzaron a incrementarse y en ese momento se le requirió al actor que regularice su nivel de vencido a los fines de poder liberar las órdenes de provisión por él solicitadas, salvo que el requerimiento sea por falta de stock.

Durante ese mes se realizó una reunión con el actor y se acordó que para la liberación de las Órdenes de Provisión en Roca el nivel de vencimiento de LU + DE no debía superar el 30% del vencido total.

Durante dichos periodos se liberaron órdenes de provisión con prioridad, las cuales se fueron liberando a medida que el actor fue cancelando la facturación vencida y en mora registrada.

A pesar del acompañamiento realizado, el actor tampoco logró cumplir con los objetivos de venta del 3er. Bimestre del año 2017 y en virtud del compromiso de acompañamiento, se acordó mantener bonificaciones plenas para el 4º bimestre.

En Agosto 2017 se realizó una reunión donde se reforzó la prioridad de mantener el contrato al día, la necesidad de que el actor elabore un análisis de flujo y en dicha ocasión se hizo saber a personal de YPF que el actor se encontraba atravesando problemas personales.

Durante los meses de Septiembre 2017 a Diciembre 2017 y pese al acompañamiento, el actor no cumplió con el rapel del 4°, 5° y 6° bimestre 2017, por lo que arrojó un acumulado anual de 457m³ y no de 806m³ que era el objetivo asumido.

Luego de diversas reuniones con el actor a principios de 2018, al mantenerse la situación financiera y el nivel de deuda registrado, el actor resolvió vender la base de Bahía Blanca, lo que le permitiría sanear el vencido y cancelar las deudas de la base de General Roca. En base a ello se acordó liberar las órdenes de provisión por el 80% del monto depositado a los fines de disminuir deuda registrada, otorgándose bonificaciones del 10% en mayores y 3% en envases menores.

En Abril 2018 se definió el volumen de rapel para el 2018 a 550 m³, liberándose Órdenes de Provisión por el 90% del monto depositado e imputando el 10% a cancelación de deuda.

Sostiene que el actor pudo avanzar con la venta de la base de Bahía Blanca en Junio 2018 y en virtud de ello las partes pactaron la terminación de los contratos para comercialización de productos agroquímicos, fertilizantes, bolsas para silo y coadyuvantes y la distribución de gas oil y lubricantes en Bahía Blanca, a partir del 15/06/2018, conforme actas acuerdo que se acompañan.

A partir de Agosto 2018, se acordó con el actor un compromiso de compra de 30m³ mensuales con bonificaciones del 7,5% en mayores y 2% en menores. En Septiembre 2018 el actor compró 34,2 m³ con un saldo a vencer de \$2.560.191,86. Durante ese mes el actor nuevamente se retrasó en el pago de la facturación vencida, lo cual constituyó un nuevo incumplimiento.

Ante ello se realizaron diversas reuniones con el actor durante Enero y Febrero 2019 analizando la viabilidad de diversos pedidos (refinanciación de la deuda registrada), acordándose la liberación de pedidos con bonificaciones máximas de rapel y plazo de 30 días. Finalmente, el día 11/04/2019 se realizó una reunión en la Ciudad de Buenos Aires con presencia del actor donde se acordaron: un otorgamiento de plazo de pago 60 días, bonificaciones de 13% y 3,5% en menores un stock de 35m³, para lo cual no debía tener vencidos adicionales a los registrados, debiendo cancelar facturas o depositar previamente el monto requerido que supere a los USD 68.080, como así

también una retasación de las garantías otorgadas por el actor. Asimismo, el actor se comprometió a captar volúmenes: a corto, mediano y largo plazo.

En virtud de ello el 30/04/2019 se liberaron nuevas órdenes de provisión por un monto de \$2.906.485 (OP 49114870 y 49114871) y 60 días de plazo. Sin embargo, en Julio 2019 se produce nuevo vencimiento de la orden de provisión generada post reunión, sin que la misma haya sido cancelada, registrando nuevamente el actor un estado de vencidos adeudados en la cuenta.

Afirma que en Junio y Julio 2019 personal de YPF intentó comunicarse con el actor y ante la falta de respuesta, se envió carta documento con detalle de vencidos (sólo mercadería, sin multas o sanciones).

Que la misma fue rechazada por el actor, quien llamativamente resolvió el contrato en fecha 09/08/2019 en los términos de los arts. 1494 y 1495 de CCyC, decisión abrupta e intempestiva, sin haber realizado ningún reclamo formal en forma previa, realizando una invocación genérica de supuestos incumplimientos.

Realiza el encuadre jurídico y sostiene que rige la autonomía de la voluntad, buena fe y doctrina de los actos propios.

Afirma que no existió contrato de adhesión, ni cláusulas predispuestas, y que el planteo de nulidad -deducido más de cuatro años después de la firma- es dogmático y abstracto. Invoca el carácter de comerciante profesional del actor, por lo que no es creíble el abuso de posición dominante que pretende.

Afirma la inexistencia de incumplimientos de su parte y que fue el actor quien incurrió en diversos incumplimientos: cancelación tardía de productos adquiridos, falta de cumplimiento con los objetivos comprometidos, supuesta compra de productos a terceras personas.

Concluye que no se configuran los presupuestos de la responsabilidad contractual; que los hechos se debieron a la propia gestión del actor; y que su resolución no encuadra en el art. 1494 inc. e) CCyC, pues no medio incumplimiento grave y reiterado de YPF, sino que resultó incausada y abrupta, debiendo el actor correr con las consecuencias que su propio accionar ocasionó.

Impugna los daños reclamados, ofrece prueba, formula reserva y solicita el rechazo de la demanda, con costas.

3) Resolución de Cámara de Apelaciones de fecha 03/02/2022: En dicha decisión se revocó la sentencia de primera instancia de fecha 23/09/2021, se declaró la

nulidad de la prórroga de jurisdicción establecida en el contrato y se rechazó la excepción de incompetencia.

Dicha decisión quedó firme ante el rechazo del recurso de queja por el STJ (23/11/2022).

4) Apertura y clausura probatoria: El [16/08/2023](#) se proveyó la prueba por escrito, clausurándose la etapa el 11/12/2025, el [10/02/2026](#) alega la parte actora. El 07/04/2026 pasa la causa a dictar sentencia, providencia que se encuentra firme y consentida.

III.- Hechos y fundamentos de derecho: 1) La cuestión a decidir: En base a la postura de las partes, corresponde analizar en primer lugar, la naturaleza jurídica del vínculo que mantuvieron las partes, el derecho aplicable y la nulidad de cláusulas contractuales invocadas por la parte actora.

También determinar si YPF incurrió en los incumplimientos que se le imputan, o si por el contrario ambas partes incurrieron en ellos y por último la validez de la resolución contractual unilateral declarada por el actor. Para el caso de corresponder, los daños y perjuicios que se reclaman.

2) Los hechos y las pruebas: De acuerdo a la normativa procesal, salvo disposición legal en contrario, los jueces formarán su convicción respecto de la prueba de conformidad con las reglas de la sana crítica - art. 356 CPCC-.

La valoración de toda la prueba debe efectuarse conforme las reglas de la sana crítica, es decir por los principios generales -lógica, máximas de experiencia- que deben guiar en cada caso la apreciación de la prueba y que excluyen, la discrecionalidad absoluta del juzgador (Palacio, L. - Alvarado Velloso, A, "Código Procesal Civil y Comercial de la Nación", t. 8, pág. 140).

En el proceso se produjo la siguiente prueba:

2.1) Informativa: AFIP [08/11/2023](#), ART [26/09/2023](#), [07/12/2023](#), [12/06/2024](#) El Garage SRL [13/12/2023](#), Boschi Hnos. [28/09/2023](#), RJ Ingeniería [10/06/2024](#), Edersa S.A. [09/10/2023](#), Spessot Jorge Omar [05/06/2024](#), Antunez Mario Aquilino [07/11/2023](#), Zoppi Hnos. [02/10/2023](#), Tromba Nestor [12/09/2024](#), Castro Ignacio [01/10/2024](#), Aringoli Maria Natalia [30/10/2023](#), Almundo [09/10/2023](#), Roca Viajes [03/10/2023](#), Secretaría de Hacienda de la Municipalidad de General Roca [11/10/2023](#), Secretaría de Obras Públicas de la Municipalidad de General Roca [04/10/2023](#), Empresa Servicios Cipolletti S.R.L [31/10/2023](#).

Dirección de Rentas de Neuquén informa el [01/08/2025](#).

2.2) Documental en poder de YPF: En fecha [19/09/2023](#).

2.3) Pericial contable: Del Cr. Sebastián Dutto en fecha [19/02/2025](#). El Cr. Juan Cruz Tonelli, consultor técnico presenta informe en fecha [19/02/2025](#).

2.4) Testimoniales: De Jorge Omar Hernalz, Javier Nicolás Giulitta Palacio y María Natalia Aringoli el [09/11/2023](#). De Jorge Omar Spessot y Orlando Roberto Durán el [10/11/2023](#), De Santiago Ariel Payotte y Emanuel Favre Arias el [15/11/2023](#).

2.5) Pericia Psicológica: De la Lic. Gladys Mabel Hernandez presentada en fecha [21/11/2023](#). La parte demandada impugnada pericia el [04/12/2023](#). Perita contesta en fecha [20/12/2023](#). Demandada ratifica impugnación el [02/02/2024](#).

2.6) Pericia informática: De Aldo Fabian Capitán presentada en fecha [24/06/2024](#). La actora intima al perito el [19/07/2024](#). Perito contesta en fecha [01/08/2024](#). Presenta ampliación de pericia el [26/11/2024](#) sobre puntos solicitados por el actor en fecha [01/10/2024](#).

3) Vínculo jurídico y derecho aplicable: No se encuentra controvertido que las partes se vincularon por medio de un contrato de distribución comercial.

Se trata de un contrato atípico que, a falta de regulación propia en el CCyC, se rige por analogía por las normas del contrato de concesión (arts. 1502 a 1510 CCyC), por expresa remisión del art. 1511 CCyC, y, a través de esa remisión, subsidiariamente por las normas del contrato de agencia en materia de extinción y cuanto resulten compatibles con la naturaleza de la distribución (conf. art. 1509 CCyC).

Subsidiariamente rigen las disposiciones generales de los contratos y, en materia de extinción por incumplimiento (arts. 1077 a 1089 CCyC).

Corresponde precisar, por cuanto incide en la resolución de esta decisión, que los contratos celebrados por las partes -en particular el 31/07/2015- y la relación jurídica mantenida entre ellos, se analizará a la luz de los contratos celebrados por adhesión a cláusulas predisuestas (arts. 984 a 989 CCyC).

3.1) Contrato de Distribución: Señala la doctrina que en el mismo "no hay dependencia laboral porque son dos personas que actúan en forma autónoma, a su propio riesgo; en el mismo no hay representación, aunque nada impide pactarla, puesto que el distribuidor obra a su propio nombre y por su cuenta; el distribuidor realiza actos de compraventa o bien de cesión temporaria del uso de los bienes que le da el proveedor. Suele existir una delimitación territorial de la zona sobre la cual el

proveedor otorga al distribuidor un derecho a distribuir; es intuitu personae, de duración y celebrado por adhesión con base en el suministro" (LORENZETTI, Ricardo L., Tratado de los Contratos, 2ª ed., Rubinzal Culzoni, Santa Fe, 2004, t. 1, p. 621).

Es un contrato atípico, bilateral, oneroso, consensual, de empresa, de tracto sucesivo, intuitu personae, y no formal.

"En el mismo, una de las partes (productor o fabricante de un bien) delega en otra parte (distribuidor) la tarea de la colocación masiva de los bienes, por medio de su propia organización, en una zona geográfica determinada, recibiendo a cambio un porcentaje del precio de venta. El distribuidor actúa profesionalmente por su propia cuenta, intermediando en un tiempo más o menos extenso en una actividad económica que indirectamente relaciona al productor de bienes y servicios con el consumidor"

Entre las principales obligaciones el fabricante debe remitir al distribuidor, en la cantidad, tiempo y modo previstos, las mercaderías objeto del contrato; y abstenerse de realizar operaciones directas con terceros en la zona de exclusividad del distribuidor, así como también abstenerse de designar a otro distribuidor en esa zona. El distribuidor, por su parte, asume la obligación de vender los productos que le remite el fabricante, ajustándose a las condiciones pactadas; promover el producto de manera de generar mercados para el mismo; no excederse de la zona delimitada; no promover la venta de productos que puedan entrar en competencia con los que distribuye; no transferir el contrato; cumplir con los recaudos de organización que le imponga el contrato; y verificar el estado de las mercaderías que recibe del fabricante (cf. Caivano, Roque J, La ruptura intempestiva del contrato de distribución y la obligación de indemnizar, Citas: TR LALEY AR/DOC/1247/2001).

3.2) Contratos celebrados entre Alejandro Pascal y la empresa YPF S.A:

Entre la documental (Archivo I) acompañada por la demandada se encuentran los contratos entre las partes. Por un lado de fecha 25/01/2013 y 31/07/2015, ambos tenían por objeto la distribución de productos lubricantes marcas YPF y Elaion.

Los dos contratos abarcaban la zona geográfica detallada en el anexo II, en lo que aquí interesa Dpto de General Roca (parcial) y Neuquén (parcial).

En el primer contrato acompañado, del año 2013, anexo III figura que la base estaba de Pascal se encontraba en Bolivia 937 de General Roca; mientras que en el contrato de 2015 refiere instalaciones actuales a suplantarse por nueva base a construir sobre Ruta Nacional 22 Norte N 6450.

Analizados los contratos, no caben dudas que los mismos son de adhesión.

Por un lado, por la estructura de la "Oferta" predispuesta que presenta cláusulas uniformes comunes a toda la red de distribuidores, lo que se evidencia del cotejo textual en los sucesivos contratos (2013 y 2015).

Tal calificación ya ha sido abordada por la [Cámara local](#) al resolver la nulidad de la prórroga de jurisdicción del contrato.

En lo que aquí interesa se dijo: *"... parece absurdo sostener la existencia de 'paridad negocial'...Y.P.F. S.A, es sin duda de las empresas más importantes del país e incluso de la región, con una actividad productiva y comercial, así como estructura de asistencia en todos los órdenes -contables, jurídicos, etc.- en todo el territorio nacional. Por el contrario, la actora, es una persona física cuya actividad económica se advierte en principio limitada a los servicios que le prestaba a Y.P.F. S.A., quien siempre tuvo el dominio del negocio, pudiendo hacerse prestar tal servicio por otros o incluso asumir directamente la distribución en forma directa, con presumida solvencia para hacerlo sin inconvenientes al respecto..."*.

Por ello, corresponde analizar en lo siguiente si las cláusulas cuestionadas por el actor han sido abusivas, en los términos de los arts. 988 y 989 del CCyC, siempre que se demuestre la asimetría estructural que concentra en la predisponente la totalidad de las facultades y potestades, y en el adherente la totalidad de las obligaciones, sujeciones y riesgos.

3.2.1) Cláusulas 2.1 y 2.2: En la primera de ellas, se obliga a la FIRMA a "distribuir únicamente Productos suministrados por YPF", con prohibición absoluta de adquirir a terceros, incluso por interpósita persona, bajo pena de rescisión automática (cláusula 16.2.iii).

La siguiente establece que "La FIRMA no tendrá privilegio de exclusividad, pudiendo YPF comercializar sus Productos dentro o fuera de la zona geográfica... por sí o... a través de terceros, incluyendo... la facultad de designar otros comercializadores y/o distribuidores en la zona geográfica", con expresa constancia de que en la zona ya han sido designada "SERVICIOS CIPOLLETTI SRL (según zona agro asignada) como distribuidores de YPF, para la venta dentro de la misma de gas oil y/o otros productos, de marca YPF.

Según la doctrina, lo que caracteriza al contrato de distribución es: "la exclusividad en la zona, la duración, la exigencia de una venta mínima, la entrega de mercadería al distribuidor con descuento, la fecha del pago de las facturas, el lugar y

forma de entrega de las mercaderías y del acopio, los precios de venta, las estipulaciones de publicidad el "compromiso de los distribuidores de no fabricar, vender o distribuir otros artículos en competencia" (FARINA, Juan M., Contratos comerciales modernos. Modalidades de contratación empresaria, 2ª edición actualizada y ampliada, Astrea. Buenos Aires, , 1997, p. 414).

La exclusividad en sí, como elemento natural del contrato no es por sí misma abusiva.

En el caso, del juego de ambas cláusulas surge que no existe reciprocidad en tanto se ata al distribuidor a un único proveedor y, simultáneamente, libera al proveedor para instalar y abastecer competidores en la misma zona y aún con los mismos productos ("y/u otros productos").

Se adelanta que surge la prueba producida, que luego se analizará, que ésta asimetría coloca al adherente en situación de una imposibilidad de diversificar la mercadería, mientras que el predisponente conserva la potestad de debilitar comercialmente a su propio distribuidor, promoviendo competencia dentro de la misma zona de actuación.

Luego se volverá sobre ello, pero el juego de ambas cláusulas desnaturalizaron las obligaciones del predisponente (art. 988 inc. a CCyC), por lo que la cláusula 2.2, en cuanto suprime la reciprocidad de la exclusividad en perjuicio del adherente, resulta abusiva en los términos de los art. antes citados.

3.2.2) Cláusulas 3.1, 3.2 y 3.3: En la primera de ellas se faculta a YPF a fijar los precios "de conformidad a su política comercial"; la segunda a variarlos "en cualquier momento, a su entera opción", con un (1) día de antelación.

Finalmente, la 3.3 dispone que YPF "podrá, a su criterio, otorgar... bonificaciones", que "no asume obligación alguna con relación al mantenimiento y uniformidad de los descuentos ni bonificaciones", y que estos "podrán variar de distribuidor a distribuidor, e —inclusive— otorgarse a algunos distribuidores y no otorgarse a otros... por lo que la FIRMA no tendrá derecho a reclamo alguno... con relación a otro u otros distribuidores, cualquier diferencia en los descuentos o bonificaciones".

Las cláusulas 3.1 y 3.2 integran la ecuación económica del contrato, por lo que no son por sí abusivas.

En cambio, la 3.3 desnaturaliza las obligaciones del predisponente, en tanto YPF se reserva la potestad absoluta y discrecional de definir, sin uniformidad, la variable de

la que depende la subsistencia misma del margen de ganancia del distribuidor e importa una renuncia anticipada de derechos del adherente (art. 988 inc. a y b CCyC), al obligarlo a resignar de antemano todo reclamo frente al trato diferencial respecto de sus competidores.

Es, por ello, abusiva en los términos de los art. 988 y 989 del CCyC.

4) La prueba producida: La pericia contable, que no mereció objeciones ni explicaciones, al contestar los puntos 1, 2 y 3) refiere que se acompaña el detalle de los litros adquiridos y los precios mensuales abonados por los respectivos litros, desde el año 2010 hasta el año 2019 (anexo I).

Al responder el punto 4), el experto aseveró que se puede establecer una relación entre las bonificaciones otorgadas y los litros adquiridos y/o vendidos por Pascal Javier. Esta vinculación sugiere que las bonificaciones recibidas están directamente correlacionadas con las cantidades de litros adquiridos, evidenciando un esquema de incentivos que se basa en el volumen de compra.

En el punto 5) adjuntó una planilla resumen de los beneficios obtenidos por Pascal Alejandro, en relación a lo aclarado en el punto anterior.

Surge del mismo que el Sr. Pascal, en el año 2016 comercializaba un promedio anual de 862,33 litros, 2017 649,98, 2018 133,7 y 2019 64,15.

Luego determinó que la disminución de los beneficios correlacionada con los litros adquiridos y/o vendidos tuvo un impacto negativo en el margen de ganancia, viéndose reflejada además en las ventas declaradas en el Impuesto al Valor Agregado, tal como en el año 2017, el actor declaró \$96.882.800,76 de ventas gravadas, a un monto de \$34.645.786,43 en 2018, lo cual significa una disminución aproximada del 64,24% de las ventas

Al responder los puntos 7 y siguientes, el perito se refirió a la empresa Servicios Cipolletti S.R.L

En el segundo cuadro surge que dicha empresa en el año 2016 comercializó 526,11 litros, 2017 796,05, 2018 1247,58, 2019 1442,20 y 2020 1735,55.

Comparó los beneficios otorgados por YPF a Alejandro Pascal por lubricantes y especialidades y concluyó que no tenían los mismos beneficios ambos distribuidores, debido al mayor monto de litros que distribuía la firma Servicios Cipolletti S.R.L. A mayor cantidad, mas grandes eran los descuentos, lo que refleja una desigualdad entre los 2 distribuidores en ese aspecto.

Sin perjuicio de ello, del gráfico comparativo adjunto se desprende que la

evolución de la facturación de Alejandro Pascal exhibió una tendencia moderadamente ascendente en el período comprendido entre los años 2010 y 2016, alcanzando en el ejercicio 2017 un importe de \$24.211.224,37, mientras que la facturación correspondiente a Servicios Cipolletti S.R.L. ascendió en dicho año a \$21.063.620,25, registrándose así una relativa paridad entre ambas partes.

A partir del ejercicio 2018, se advierte una modificación sustancial en la tendencia observada hasta el momento, constatándose una caída abrupta en la facturación de la parte actora, la cual experimentó una disminución del 74,92% en relación con el período inmediato anterior. En contraposición, la facturación de Servicios Cipolletti reflejó un incremento del 164,10% durante el mismo ejercicio, lo que evidencia una evolución diametralmente opuesta entre ambas partes.

Dicha diferencia se acentúa aún más en el ejercicio 2019, donde la facturación de Alejandro Pascal mantiene su tendencia decreciente, registrando una nueva reducción del 19,68% respecto del año 2018, mientras que la facturación de Servicios Cipolletti SRL continúa su expansión con un crecimiento del 92,55% en comparación con el mismo período.

Concluyó que Alejandro Pascal exhibió una tendencia creciente en su facturación durante los períodos 2010 a 2015, alcanzando su punto máximo en dicho lapso. A partir del año 2016, su facturación comenzó a experimentar una contracción progresiva, que se tornó abrupta desde el ejercicio 2017 en adelante.

Por otro, Servicios Cipolletti S.R.L. inició un crecimiento sostenido en su nivel de facturación a partir del año 2015, alcanzando en 2017 un monto equiparable al de Alejandro Pascal. A partir de dicho ejercicio, la facturación de Servicios Cipolletti S.R.L. continuó con una tendencia ascendente pronunciada, consolidando un incremento significativo en los períodos subsiguientes, con una marcada diferencia de crecimiento respecto de la parte actora.

El consultor Cr. Juan Cruz Tonelli, presentó su informe que tampoco fue observado.

En relación a los metros cúbicos totales que Alejandro ha comprado a YPF y precisó que se advierte que hasta el 2016 inclusive, Alejandro sostuvo sus niveles de compra de manera consecutiva por SIETE años, accediendo en todos ellos a las bonificaciones por cumplimiento de objetivos que rondaron en promedio un 20% en todos los períodos citados. Desde 2017 en adelante, comienza la caída abrupta de sus compras y de las bonificaciones obtenidas. Durante 2017 lo intentó a pesar de ver

disminuidos sus márgenes (bonificación promedio obtenida: 12,67%), viéndose ya en 2018 y 2019 imposibilitado de continuar comercializando.

Al responder el punto 2) dijo que del cuadro adjunto se advierte que hasta el 2016 inclusive, Alejandro Pascal sostuvo por SIETE años consecutivos una dinámica sistemática y repetitiva de volumen de compra de productos y consecuentemente de volumen de venta. Dicha dinámica consistía en comprar producto periódicamente con el objetivo de alcanzar bonificaciones, mantener un stock razonable que le permita dar respuesta a la demanda de manera inmediata (concepto de punto de pedido de producto). El cuadro adjunto evidencia que hasta el periodo 2016 inclusive, se mantuvieron los estándares de compra, stock y venta de manera orgánica evidenciando incluso un cierto crecimiento desde 2014 inclusive al 2016.

En relación a los descuentos/bonificaciones por cumplimientos de objetivos dijo de la información aportada por YPF se desprende la respuesta de manera contundente. Véase en el cuadro adjunto al pie, que desde el periodo 2010 al periodo 2016, ambos inclusive, Alejandro Pascal obtuvo un promedio aproximado de un 20,00% de bonificación sobre sus compras. Dicho beneficio en 2017 merma al 12,67%, mientras que en 2018 (5,44%) y 2019 (9,81%) continúan mermando hasta su desaparición.

Sin lugar a dudas, la mecánica de beneficios otorgados por el cumplimiento de objetivos de compra, siempre estuvieron ligados a la política de comercialización de YPF. Tanto en el contrato de Alejandro Pascal como en el de colegas conocidos. Así funciona el otorgamiento de beneficios de acuerdo a la mención realizada en el contrato suscripto entre las partes. Se adjunta a continuación, punto 3.3.

El cuadro expuesto a continuación evidencia que el último año donde Pascal pudo sostener sus estándares de comercialización fue el año 2016 donde ya habrían comenzado los inconvenientes, pero aun así sostuvo el foco en sostener niveles de compra, bonificación anual promedio de un 20,90% y conservación de sus clientes. Comenzado el periodo 2017, la caída fue abrupta logrando beneficios de compra menores a un 13,00% para luego en 2018 no alcanzar siquiera 5,44%. La pérdida de rentabilidad y de competitividad ante la situación de Servicios Cipolletti era insostenible.

Aclaró que los promedios anuales también se reflejan de manera mensual, vgr. en el segundo semestre de 2016 el promedio de bonificaciones obtenidas fue del 23,60%, evidenciando una caída irremontable desde febrero del 2017 en adelante.

Dijo que el concepto de la bonificación influye en la rentabilidad de la empresa de manera notoria puesto que el producto vendido al “cliente” posee un precio sugerido de venta por parte de YPF con lo cual la rentabilidad razonable se obtiene si se “compra más barato” cumpliendo objetivos y consecuentemente accediendo a la bonificación. Es decir, la rentabilidad se construye fundamentalmente del margen bruto obtenido entre el precio de compra y precio de venta. Ante la imposibilidad de presionar en demasía sobre el precio de venta, debe presionarse sobre el precio de compra. El acceso a la bonificación en ratios cercanos a no menos del 20% es clave para un buen desenvolvimiento de cualquier distribuidor. No es casual, que el distribuidor persiga la obtención permanente de las bonificaciones máximas por cumplimiento de objetivos de compra, pues allí se encuentra el VERDADERO FUNDAMENTO DE SU RENTABILIDAD.

Que la evidencia de las bonificaciones obtenidas desde febrero de 2017 en adelante muestran a las claras la tendencia de que Alejandro Pascal comenzaba a desaparecer comercialmente hablando.

El experto, en base a la información dada por la demandada precisó que desde el periodo 2010 a 2015, ambos inclusive, Servicios Cipolletti compró en promedio 8,55 metros cúbicos por año accediendo a bonificaciones promedio de un 13% y una facturación neta promedio de \$127.434,07 anuales. Claramente se concluye que Servicios Cipolletti no comercializó los productos comercializados por Alejandro Pascal durante los SEIS AÑOS CITADOS.

Desde 01/2016 a 07/2016, ambos inclusive, Servicios Cipolletti compró 27,50 metros cúbicos, continuando con dicha tendencia de no comercialización. Es decir que desde 01/2010 a 07/2016 (79 meses), ambos inclusive, Servicios Cipolletti compró en promedio MENOS DE UN METRO CUBICO POR MES.

Luego, de manera abrupta y llamativa en el periodo 08/2016, Servicios Cipolletti compra en tan sólo un mes 404,14 metros cúbicos del mismo producto que comercializaba Pascal. Dicho dato se desprende de la documentación aportada por YPF y es ofrecido por este consultor en formato de planilla a los fines de facilitar el entendimiento de los lectores.

Se ha mencionado que hasta el periodo 07/2016 inclusive, durante SEIS AÑOS Y 7 MESES la empresa Servicios Cipolletti en promedio habría comprado UN METRO CUBICO POR MES, y de manera intempestiva sin contar seguramente con los clientes para canalizar una inmediata venta decide ACOPIAR UNA CANTIDAD DE 404,14

METROS CUBICOS INMOVILIZANDO UN CAPITAL DE \$9.290.455,19 QUE EN AQUELLA FECHA A UN TIPO DE CAMBIO OFICIAL DE \$15,33 EQUIVALÍAN A LA SUMA DE DOLARES ESTADOUNIDENSES SEISCIENTOS SEIS MIL (UDS 606.000,00).

Que el volumen comprado por Servicios Cipolletti durante el periodo 08/2016 dista de tener razonabilidad con el volumen de demanda que podría haber canalizado en el área, y ello se encuentra validado en el dato objetivo de que el volumen de compra mensual promedio posterior fue de 26 metros cúbicos.

Para el periodo 2018 en adelante, Servicios Cipolletti consolida su posicionamiento según puede observarse en el volumen de compras promedio realizado por los siguientes SEIS AÑOS. Se consolida el volumen de compra de metros de manera creciente y sostenida (el 2023 tiene información hasta el periodo agosto, le faltan 4 meses de compra) cumpliendo seguramente con los objetivos dispuestos por YPF en virtud de haber obtenido bonificaciones superiores al 20%.

Determinó que el crecimiento de Servicios Cipolletti encuentra su explicación directa en el default de Alejandro Pascal, en tanto y en cuanto que el producto es el mismo, la zona es la misma y los clientes son los mismos. Hubo un reemplazo abrupto de un distribuidor por otro.

Aseveró el Cr. que Servicios Cipolletti “creció, captó y/o tomó” el mercado que durante muchos años Pascal supo construir, que se puede validar a través de la comparativa de los volúmenes de compra que ambos han realizado a YPF desde el periodo 2010 a 2023 inclusive.

Del cuadro expuesto, se concluye que si el producto es el mismo, la zona es la misma y hay dos distribuidores mayoritarios abocados a dicha tarea de comercialización, Servicios Cipolletti en 08/2016 asumió la política comercial de tomar el mercado de Pascal, es decir, captar sus clientes.

Que no habría otra manera de validar la decisión de INVERTIR (INMOVILIZAR) UDS 600.000 en un ACOPIO de mercadería que no logró comercializar en los siguientes 10/12 meses.

En relación a las compras que habría realizado Servicios Cipolletti desde el periodo 2010 a 2023, ambos inclusive, se pueden realizar las siguientes consideraciones en relación a las bonificaciones obtenidas. Durante los periodos 2010 a 2015, ambos inclusive, realizó compras mínimas y obtuvo bonificaciones mínimas (promedio anual de 8,66%). Durante los periodos 2016 y 2017, ambos

inclusive, comienza a incrementar su volumen de compras y comienza a mejorar sus bonificaciones (promedio anual de 15,93%). Desde los periodos 2018 a 2023, ambos inclusive, intensifica su volumen de compras alcanzando sus bonificaciones máximas (promedio anual de 22,73%).

Que en relación a los volúmenes de compra, facturación y bonificaciones otorgadas a ambos distribuidores desde el periodo 2010 en adelante, se observa lo siguiente: Alejandro Pascal: Periodo 2010 a 2016: Promedio de 19,20% en bonificaciones otorgadas. Periodo 2017 a 2019: Promedio de 9,31% en bonificaciones otorgadas.

Servicios Cipolletti: Periodo 2010 a 2015: Promedio de 8,66% en bonificaciones otorgadas. Periodo 2016 a 2017: Promedio de 15,93% en bonificaciones otorgadas. Periodo 2018 a 2023: Promedio de 22,73% en bonificaciones otorgadas.

En el proceso también se incorporaron los siguientes informes. Servicios Cipolletti informó que la vinculación con YPF S.A, antecede al año 2015 y hasta la actualidad la firma es operadora de estaciones de servicios y a partir del 2016 también del distribuidor YPF Agro. Que la fecha de inicio de construcción de la base sita en el Km 1183 de la Ruta 22 es el 10/12/2014, la nomenclatura catastral es 051H005 01B y la fecha de adquisición del inmueble fue el 13/07/2013

Por último, que efectivamente YPF S.A. informó a mi representada su "política comercial de lubricantes, base, news y agrícolas L&E" durante el periodo 2015 a 2019.

Aringoli informó que la relación comercial con el acto se inició en el año 2003 y cesó en 2019. Que desde Año 2003 hasta 2015 la compra mensual aproximada era de 2300lts mensuales entre lubricantes monogradados, multigrados y especialidades. Año 2016 adquirimos aprox. 3300 lts anuales de lubricantes y especialidades como grasas y liquido de freno por una suma de \$153536.97. Año 2017 duplicamos la cantidad del periodo anterior ya que ampliamos la variedad de lubricantes y especialidades de la marca, adquiriendo productos por la suma de \$432946.21 Año 2018 reducimos el monto compra (por faltantes de stock de la distribuidora) a \$98603.80, y comenzamos a comercializar con nuevo proveedor de la marca. Año 2019 Compras por la suma de \$13500.01 y cese de la relación comercial por falta de stock de la distribuidora.

Detalló que desde el año 2018 incorporaron como proveedor sustituto de YPF a Servicios Cipolletti S.R.L cuit 30-67274783-6 cuyo monto de compra ese periodo fue de \$556132.08, \$907120.74 en 2019, \$1114407 en 2020, 1875010.6 en 2021, \$4891459.60 en 2022 y \$7589399.67 en lo que va de 2023.

En 2020 incorporamos como proveedor sustituto productos Shell, a La colonia SA (lubricante y especialidades), cuit 30-68449078-4. En 2020 el monto de compra fue de \$295675.07, en 2021 \$918550.80, 2022 \$1651142.76 y \$ 4455873.83 en lo que va de 2023.

RJ Ingenieria, informó que Pascal Alejandro fue proveedor de lubricantes a la empresa desde el 25/4/05 al 30/9/19.

Edersa S.A precisó que la relación comercial se mantuvo desde el 02/08/2002 al 19/03/2018. Acompañó Anexo I la cantidad en litros y valores de lubricantes y especialidades adquiridos mensualmente durante dicho período y que Servicios Cipolletti es el proveedor actual de la empresa.

Antunez Mario acompañó listado de cantidad de litros y valores adquiridos mensualmente al actor en su vínculo comercial que se extendió desde 28-01-2010 a 11-07-2019.

ZOPPI HNOS. S.A.C.I. mantuvo relación con el actor desde marzo del año 2015 hasta el mes de septiembre de 2019. Que actualmente las compras de lubricantes se realizan a la empresa SERVICIOS CIPOLLETI SRL, que los volúmenes de compras se han visto notablemente reducidos en los últimos años dado a la sensible baja en la actividad. Por último que no ha habido una expresa desvinculación con el proveedor PASCAL, ni tampoco existe una vinculación contractual.

Nestor Eduardo Tromba, sobre la relación comercial con el actor precisó que comenzó en 3/4/2001, que se extendió hasta 10/10/2018. Que el total aproximado de valores de compra fue de \$ 951995.94, litros de lubricantes entre 2015 y 2018 8000 litros aproximados.

Que el comienzo de la relación con Servicios Cipolletti SRL fue a partir 18/10/2018, que sigue vigente hasta la fecha, con un total aproximado de compra hasta la fecha actual....\$ 12202170.40. Por último dijo que los motivos de cambio de proveedor no los recuerda después de tanto tiempo.

IC OIL Lubricentro dijo que mantuvo relación comercial con el Sr. Alejandro Pascal, concretamente con la firma PETROAR desde octubre de 2009 hasta aproximadamente diciembre de 2018.

Que según registros, PETROAR les proveía en promedio mensual aproximadamente 360 litros, y sus precios varían sustancialmente tanto por cantidad, tipo, promociones, envasado o suelto, etc. Que actualmente nuestro único proveedor de lubricantes de YPF es Servicios Cipolletti SRL, firma con la que mantenemos

vinculación desde enero de 2019 y nos provee aproximadamente 650 litros mensuales.

Boschi Hnos S.A señaló que hubo relación comercial con el Sr. Pascal, Alejandro entre 12/2003 y 10/2019. Detalló en planilla litros y valores de lubricantes y especialidades adquiridos mensualmente. Que el proveedor actual de lubricantes y especialidades es Servicios Cipolletti desde el periodo 11/2019 a 08/2023.

Garage SRL señaló que la relacion fue netamente comercial con el Sr. Pascal, de proveedor a comerciante, sin contrato de por medio y sin registros detallados de compras realizadas. Que la relación ceso hace mas de diez años, al no recibir mas visitas de vendedores del sr pascal y que el tiempo estimado de relación comercial fue desde el año 2005 al año 2012.

La Municipalidad de General Roca, Secretaría de Hacienda informó que el Sr. Pascal Alejandro inicio actividad en fecha 26-03-2007, para la explotación del rubro distribución y depósito mayorista de lubricantes filtros y agua destilada, en el local sito en calle Bolivia N° 937. En fecha 19-12-2017 se trasladó al local sito en Ruta Nacional 22 Oeste 6450, se le otorgó Disposición en fecha 08-08-2018 vencida al 06-08-2021. No habiéndose presentado a renovar a la fecha.

También que la firma Servicios Cipolletti S.R.L, inició trámite de habilitación Municipal en fecha 15-06-2016, para la explotación del rubro expendio de combustible a granel, en el local sito en calle Tronador N° 6.950, con habilitación otorgada en fecha 11-04-2023 en vigencia hasta el 23-02-2024.

Por otro lado, Obras Públicas de la Municipalidad informó que no figura en el registro del ente que el Sr. Pascal Alejandro haya solicitado permiso de construcción alguno.

Que la Empresa Servicios Cipolletti S.R.L, el 10/12/2014 generó el expediente de obra N.º 357098/14, de la parcela identificada con la N.C 05-1-H005-01B-0000, sita en calle Tronador N.º 6950. El día 29/12/2014 se le otorgó un permiso provisorio de obra con vigencia hasta el 06/02/2015 ? el día 17/04/2015 se le renovó el permiso provisorio de obra. Punto 3: no puedo expedirme respecto a la autenticidad de la copia adjunta, ya que misma no consta en el registro municipal.

El informe de Spessot, coincide en líneas generales con su declaración sobre la que luego volveré.

Precisó que tuvieron vínculo comercial desde el 2002 al 2018 aproximadamente, que compraba aproximadamente 500/600 litros mensuales de lubricante Desde que terminó el vínculo comercial con Alejandro y hasta la actualidad, los proveedores de

lubricantes YPF son Servicios Cipolletti y Petroeste.

Finalmente afirmó que el vínculo comercial terminó porque Alejandro no tenía más productos, no tenía mercadería, por eso debimos comenzar a comprarle a Servicios Cipolletti.

La pericial informática da cuenta de la autenticidad los correos electrónicos de cuentas utilizadas por personal y representante de YPF y el Sr. PASCAL ALEJANDRO JAVIER.

Al ampliar el informa el perito amplió que se localizaron mensajes y comunicaciones intercambiados entre el móvil del actor Alejandro Pascal con los dispositivos móviles del ciudadano FAVRE EMANUEL y Marcelo Cueli. el experto sostuvo que en todos los archivos e información se aplicó código HASH -SHA256, a los fines de preservar y proteger la evidencia digital.

Declararon en el proceso personas vinculadas a la empresa demandada. El señor Eduardo Marcelo Cueli, quien durante los años 2015 a 2019, vivía en la ciudad de Punta Alta, Provincia de Buenos Aires, y se como representante comercial de la Dirección Agro de YPF. Manifestó conocer a Alejandro Pascal, con quien tuvo una relación comercial hasta que cesó la vinculación comercial.

Reconoció que en esos años, el señor Pascal firmó un contrato como distribuidor agro de YPF con base en Bahía Blanca. Sabía que Pascal tenía una relación previa con YPF en la ciudad de General Roca, como distribuidor de lubricantes, aunque aclaró que no tenía ningún tipo de injerencia en ese sector de la empresa.

Dijo que esa relación comenzó aproximadamente en febrero o marzo de 2017 y que se extendió por un año y medio, estimando que finalizó en 2018 o 2019.

Respecto del procedimiento de suministro de productos a los distribuidores agro por parte de YPF, explicó que se les entregaban combustibles, lubricantes, fertilizantes, agroquímicos, silobolsas y, posteriormente, semillas. Indicó que, en todos los casos, el sistema era de compra-venta, excepto para fertilizantes y agroquímicos, donde existían dos modalidades: compra-venta y entrega en consignación. En esta última, el distribuidor facturaba por cuenta y orden de YPF y periódicamente remitía una nota de líquido producto por las ventas realizadas respecto de la mercadería recibida en consignación.

Consultado sobre cómo se iniciaba el procedimiento de pedido de productos, explicó que existía una página denominada “Aestanet”, mediante la cual el distribuidor, a través de un enlace, solicitaba los productos requeridos. También podía efectuar los

pedidos por correo electrónico, para que él los gestionara ante la mesa de pedidos, o bien realizar solicitudes telefónicas.

Explicó que YPF le entregaba los productos y el distribuidor debía abonarlos en tiempo y forma, circunstancia que no ocurría. Indicó que la deuda fue acumulándose y que, en un principio, procuraron ayudarlo y no exigirle demasiado porque entendían que necesitaba asistencia. Sin embargo, llegó un momento en que debieron cancelar el suministro por falta de pago.

Consultado sobre cómo continuó la vinculación, manifestó que la deuda alcanzó un nivel que impedía continuar entregándole productos, por lo que dejaron de suministrarle mercadería. Respecto de los motivos de la deuda, declaró que no los conocía. Explicó que concurría al distribuidor y dialogaba con su gerente (Juan Pablo Merinos), a quien conocía desde hacía tiempo, preguntándole por qué la deuda de Pascal continuaba incrementándose. Según manifestó, el gerente le respondía que toda la mercadería vendida se cobraba, pero que los fondos obtenidos no eran depositados en la cuenta de YPF sino transferidos a la cuenta de Pascal.

Explicó que él procuraba comunicarse con Alejandro Pascal para explicarle que, con el nivel de deuda existente, no podían continuar entregándole productos y que debía comenzar a efectuar pagos. Señaló que allí finalizó su relación con él. Agregó que cree que luego continuó operando por algún tiempo con el contrato que poseía en General Roca, respecto del cual no tenía ninguna injerencia.

Preguntado sobre el acompañamiento brindado por YPF, explicó que la base de Bahía Blanca era originalmente una base propia de YPF y que, cuando la empresa decidió tercerizarla, fue entregada a Alejandro Pascal junto con una financiación destinada a afrontar la compra de dicha base.

En relación con los precios de los productos comercializados por Pascal, indicó que periódicamente se le remitía una lista de precios con los valores vigentes para distribuidores.

Respecto del sistema de bonificaciones, manifestó que era el mismo aplicable a todos los distribuidores. Explicó que cada distribuidor tenía asignado un objetivo y que, en caso de cumplirlo, al finalizar el mes o trimestre correspondiente, se le otorgaba una bonificación.

Aclaró que todo lo dicho en su declaración se refería exclusivamente al contrato agro de Bahía Blanca. Respecto del contrato de distribución de lubricantes de General Roca, indicó que existía otra persona encargada de atenderlo.

Consultado sobre si ambos contratos se encontraban vinculados, respondió que eran totalmente independientes y que el único punto en común era la cuenta corriente, ya que tanto las facturas de la base de Bahía Blanca, como las de lubricantes de General Roca se imputaban a una misma cuenta. No obstante, afirmó que podían diferenciarse perfectamente.

Preguntado acerca de si conocía a Alejandro Pascal con anterioridad, manifestó que sabía de su existencia porque concurría a General Roca para atender clientes y observaba el distribuidor ubicado junto a la estación de servicio, aunque no había tenido trato personal con él hasta ese momento.

Consultado sobre el concepto que existía respecto de Pascal dentro de YPF cuando comenzó su relación laboral con él, respondió que sabía que era considerado un buen distribuidor de lubricantes en la zona. Indicó que ello lo conocía porque en alguna oportunidad había sido premiado como distribuidor de lubricantes, circunstancia que el propio Pascal le comentó cuando comenzaron a relacionarse comercialmente.

El Sr. Emmanuel Favre Arias, coordinador comercial de lubricante para la región patagónica, de YPF.

En relación al vínculo de Pascal Alejandro con YPF, dijo que sabe por pares de un contrato con YPF que tiene relación con una base de distribuidor agro en Bahía Blanca. Anteriormente, un contrato de distribución de lubricantes, que ya estaba firmado y cerrado antes que el tomara funciones en su cargo.

Sobre el contrato de Pascal en Río Negro, dijo que era de distribución de lubricantes, un distribuidor especialista. Que en el año 2015, el domicilio de la base en la ciudad de General Roca, estaba en la calle Bolivia.

Explicó que en el 2015, en Neuquén y Río Negro estaban en la ciudad de Catriel estaba GEM, un distribuidor de oil y gas integral. En la ciudad de Neuquén, Petroeste, un distribuidor integral de lubricante y combustible, al igual que GEM. Y Servicios Cipolletti como distribuidor agro.

Dijo que como asesor comercial directo de Pascal, en el año 2015, en octubre, noviembre aproximadamente.

Sobre el procedimiento normal de suministro de productos a los distribuidores, dijo que cuando el distribuidor tiene las cuentas en orden con un límite de riesgo asignado, pide el lubricante, hablando propiamente de lubricante, y si tiene la cuenta en riesgo sin deuda o sin excedido al nivel del límite de riesgo que tiene asignado por la compañía, según las garantías que tiene, hace el producto vía MEC o por ExtraNet y se

despacha normalmente.

Explico que Extra net es un sistema online para cargar los pedidos manualmente o se manda una planilla excel a una mesa de pedido que toma el pedido y lo genera. Sale aprobado y automáticamente a los días se despacha. Es el procedimiento normal.

Explicó que si la cuenta tiene un excedido o vencido por falta de pago o demora, ese pedido no se libera automáticamente, entonces el pedido lo tiene que liberar un jefe o un gerente. Están sujetos a autorizaciones internas. Es el procedimiento estándar por la política de la compañía.

Comentó que desde diciembre de 2016, cuando comenzó la relación con el negocio de agro con la base de Bahía Blanca, desde ese momento los niveles de vencido y excedido en la cuenta fueron continuos, se suspendió la normal operatoria, ya que cada uno de los pedidos que realizaba tenían que ser liberados por un supervisor, un jefe o un gerente. De ahí, lo que es 2017, 2018 y 2019, toda la operatoria fue totalmente irregular y estaba sujeta a lo que a lo que pedía, estaba sujeto a la liberación por un superior, porque tenía excedidos, vencidos.

Explicó que todo se generó desde que Pascal hizo un negocio con la base de Bahía Blanca, porque la cuenta era única, la cuenta central era la de acá, la de General Roca, entonces todo lo que, las compras que hacia en Bahía Blanca o lo que fuera, salían todos de la misma cuenta, entonces ya desde ese momento empezó a tener niveles de excedidos y de vencidos, entonces la operatoria no era la normal.

Sobre el suministro de productos al señor Pascal durante esos años en la base de General Roca, aseveró que el suministro fue continuo, nunca se le cortó el suministro, a pesar de que las condiciones de pago eran muy irregulares, se fueron acordando entregas, volúmenes, pagos parciales, que muchos de esos acuerdos los incumplió. Pero nunca se le cortó el suministro, hasta último momento se le entregó lubricante dentro de las posibilidades de la compañía y con los acuerdos que tiene. Esto fue hasta que se termino el contrato.

Explicó que hay una lista de precios para el canal distribuidor y por ser distribuidor tienen un precio base y después de acuerdo a un objetivo de cada uno de los distribuidores, que se denomina RAPEL si cumple ese objetivo, que ha sido trimestral, bimestral, cuatrimestral, dependiendo los periodos, han cambiado en los años, si cumple ese objetivo, accede a una bonificación adicional.

Eso está dentro de la política de la compañía que es el estándar para todos los distribuidores y hay cuestiones excepcionales como por ejemplo licitaciones, concurso

de precios o alguna acción particular que quiera hacer algún distribuidor, se puede acordar una bonificación adicional con un determinado volumen, un determinado producto para acompañar al distribuidor.

Dijo que en el periodo nombrado la operación normal con Pascal prácticamente era acordar bonificaciones diferenciales a la obtenida por RAPEL, porque en este periodo prácticamente no cumplía los objetivos entonces siempre lo acompañaban con algunas bonificaciones adicionales y con plazos de pago adicionales para que estén vendidos, para que acompañarlo en la gestión.

Afirmó que no hay diferencia por parte de YPF sobre los precios de los productos vendidos por los distribuidores.

Sobre las variables se tienen en cuenta para establecer los objetivos de venta para cada distribuidor, explicó que es según las compras y ventas históricas del distribuidor, es la base para definir un volumen base y después el volumen final, el objetivo se acuerda con el distribuidor. Se establece una pauta de acuerdo a lo que la compañía pretende para ese año, que son anuales, se puede ajustar por trimestre dependiendo del cumplimiento o la situación del distribuidor, pero generalmente se acuerda con el distribuidor.

Afirmó que YPF realizó un acompañamiento y apoyo continuo durante los años 2017, 2018 y 2019 y que siempre fue la idea de que él siguiera operando y trabajando.

Recordó la carta documento enviada por Pascal por la que dio finalizado en contrato.

Que su último contacto con Pascal, dijo “ no recuerdo bien la fecha, pero sí recuerdo un momento cuando ya se acordaban reuniones o pedía reuniones urgentes, no me acuerdo de la última reunión urgente que pidió yo le dije un lugar y una hora, creo que en Cipolletti, no contestó la reunión yo fui y lo esperé, le di un tiempo prudencial... Recuerdo que él pidió una reunión urgente... no recuerdo si tuve devolución, creo que no tuve devolución, yo asistí a la reunión él no asistió, yo fui a la base, estuve con el gerente de él, lo llamé y todo para que me responda no me atendió el teléfono y de ahí nunca más tuve contacto con él”.

Asimismo, reconoció las firmas obrantes en la documentación exhibida de fs. 11 y 13 del 25/7/1018,

A preguntas posteriores, manifestó que luego de que Pascal comenzó a operar el negocio agro de Bahía Blanca empezaron a registrarse niveles de deuda vencida y excedida en la cuenta central de General Roca.

Consultado acerca de cómo era la situación anterior al negocio agro en Bahía, manifestó que previamente Pascal cumplía los objetivos comerciales y era considerado un buen cliente para la compañía.

El testigo reiteró que nunca se cortó el suministro a Pascal, pero luego precisó que era de acuerdo a los pagos que realizaba... es decir como consumía el límite de riesgo, no tenía dinero en la cuenta, no se le podía entregar el mismo volumen de mercadería que años o períodos anteriores. Indicó que el producto se entregaba en función de lo que podía pagar. Aclaró que a partir de diciembre de 2016, a Pascal, esas autorizaciones en el sistema debían ser otorgadas por el gerente Sergio Valdiano.

En cuanto a la actividad comercial desarrollada por el actor en la región, los testimonios de Durán, Spessot, Payotte y Giulitta Palacio resultan coincidentes en señalar que durante un extenso período la distribuidora operó normalmente y abasteció a distintos clientes de la zona.

Los testigos Spessot, Payotte y Giulitta Palacio también coincidieron en referir la instalación y posterior crecimiento comercial de Servicios Cipolletti en el mismo ámbito geográfico donde operaba el actor, indicando que dicha empresa comenzó a participar progresivamente en segmentos de mercado que anteriormente eran atendidos por la distribuidora de Pascal.

El Sr. Jorge Omar Spessot, también tenía una relación comercial con el actor por comercialización de productos YPF, que se extendió aproximadamente desde el año 2000 hasta el año 2018. Preguntado sobre los motivos por los cuales dejó de comprarle productos, manifestó que Alejandro Pascal comenzó a tener faltantes de mercadería. Explicó que cuando realizaba pedidos, en ocasiones recibía solamente una parte de la mercadería y que luego se intentaba completar la entrega. Indicó que hasta el año 2017 la situación era normal, pero que durante 2018 comenzaron a registrarse faltantes cada vez más frecuentes, hasta que finalmente dejó de contar con mercadería disponible.

Sobre la relación entre Pascal y YPF, recordó que, aproximadamente entre los años 2014 y 2015, Pascal fue distinguido por YPF como mejor distribuidor del país. Indicó que recibió un premio otorgado por la empresa.

Manifestó que al otro año, como consecuencia de un concurso le hacen hacer una base de YPF en General Roca y a quinientos o seiscientos metros de la base de Pascal se instaló otra base, la competencia. Por ello, como una forma de compensación o resarcimiento, a Alejandro Pascal se le otorgó una base en Bahía Blanca, destinada a la comercialización de lubricantes y combustible a granel, que se encontraba en malas

condiciones, Pascal le realizó trabajos de acondicionamiento, pintura e iluminación, le hace todo. De ahí en más empezó con faltantes de mercadería. Indicó que ello ocurrió aproximadamente durante los años 2017 y 2018.

Dijo que Pascal, en ese momento, tenía las dos bases en General Roca y otra en Bahía Blanca. Aclaró tiene ese conocimiento por dichos del propio Alejandro Pascal y los viajantes y empleados.

El competidor que se había instalado a corta distancia de la base de Pascal, era Servicios Cipolletti. Consultado sobre el concurso al que había hecho referencia, manifestó que tenía entendido que se trató de una especie de concurso para hacer un proyecto, para hacer unas bases nuevas para ampliarse. A través de un concurso, en base a un contrato que tenían, hicieron las bases sobre la ruta, en la ciudad de General Roca.

Que la otra base esta ahí cerquita, a unos metros y en esa también comercializaba productos YPF, desde esa fecha, 2017/2018, que las dos bases las estaban haciendo al mismo tiempo.

Afirmó que él sólo le compraba a Pascal, pero cuando dejó de contar con mercadería disponible, le compraba a Petroeste, empresa ubicada en Neuquén, porque tenía negocios allá.

Agregó luego, hace tres años, le compra productos a Servicios Cipolletti. Cree que en la zona, en la actualidad sólo opera esta firma.

Dijo que antes de la construcción de la nueva base, el domicilio de la base de Pascal estaba sobre la ruta, en la entrada principal de Roca, cerca de una estación de servicio y de una rotonda. Indicó que no recordaba el nombre de la calle.

Detalló que en la vinculación comercial, Alejandro los visitaba, les levantaba el pedido y después repartían la mercadería solicitada.

Orlando Roberto Durán, quien tuvo una la relación que tuvo con Alejandro Pascal, quien era proveedor de su negocio de lubricantes y la calificó como una relación buena y normal y que se extendió entre ocho y diez años, aproximadamente desde los años 2003 o 2004 hasta el año 2013, aclarando reiteradamente que no recordaba con precisión las fechas.

Consultado acerca de los motivos por los cuales finalizó la relación comercial con Alejandro Pascal, manifestó no recordarlo bien. Luego indicó que Pascal dejó de proveerle mercadería y que desconoce las razones. Señaló que siempre trabajó con la línea YPF y que Alejandro Pascal comercializaba esos productos. Explicó que dejó de abastecerlo porque, según el viajante que tenía en aquel momento, no contaban con

stock suficiente. Manifestó que nunca supo cuál era la razón de dicha situación, pero que le informaban que no había stock disponible, motivo por el cual decidió cambiar de proveedor.

Preguntado sobre quién pasó a ser su nuevo proveedor, manifestó que fue Servicios Cipolletti, indicando que había transcurrido mucho tiempo y que no recordaba con precisión todos los detalles. Señaló que actualmente continúa comprando a dicha empresa, ubicada en General Roca, pasando la ciudad hacia la izquierda de la planta, agregando que también posee servicios en Villa Regina.

Consultado acerca de dónde tenía sus oficinas Alejandro Pascal, manifestó que se encontraban sobre la continuación de la calle Bolivia, al ingresar a General Roca por la avenida principal, hacia la derecha. Indicó que se trataba de un depósito ubicado aproximadamente a media cuadra de dicho sector.

Preguntado acerca de si Alejandro Pascal era su único proveedor durante la relación comercial mantenida, respondió que sí era su único proveedor de productos YPF. Consultado sobre si comercializaba otras marcas, manifestó que sí, aunque en menor medida. Explicó que entre el ochenta y el noventa por ciento de sus ventas correspondían a productos YPF.

Santiago Ariel Payotte, trabajaba para Pascal como vendedor y cobrador de los productos que comercializaban, en la firma Petroar, su zona comprendía desde Allen hasta Campo Grande, vendía lubricantes YPF desde fines de 2008 o principios de 2009 y que la actividad se extendió hasta el cierre de la empresa en el año 2019.

Describió que al principio el negocio funcionaba muy bien y que posteriormente comenzó a decaer, empezaron a andar mal cuando Servicios Cipolletti abrió una distribuidora de lubricantes, que se metía en su zona a vender, en los últimos cinco años de actividad.

Explicó que la comercialización de lubricantes en la región comprendía los segmentos agropecuario, automotriz e industrial.

Manifestó que, cuando ingresó Servicios Cipolletti, existía un entendimiento según el cual dicha empresa comercializaría productos en el sector agro, mientras que ellos continuarían operando en los segmentos automotriz e industrial. Que esto fue acordado por Pascal y YPF, ya que él era empleado.

Estaba dividido así ellos en agro y Pascal en automotriz e industria, pero que cuando iba a ver a sus clientes se enteró que le ofrecían los mismos productos, a menor precio. Esto lo sabe por sus propios clientes.

Afirmó que siempre YPF procuraba contar con un distribuidor por zona o provincia. Acá en Río Negro a Servicios Cipolletti y que en la provincia de Neuquén operaba Petroeste.

Sobre la ubicación de la base de Servicios Cipolletti, dijo que la armaron a cien o ciento cincuenta metros de la base que operaba Pascal, sobre la Ruta 22, cerca de JJ Gómez y que primero ahí estaba la base de Pascal.

Dijo que en el año 2015, la primer base de Pascal estaba en la calle Bolivia, a una cuadra del ingreso a General Roca. Indicó que posteriormente se construyó la base ubicada sobre la ruta, aunque no recordaba con precisión el año.

Sobre las ventas dijo que visitaba a los clientes: lubricentros, empresas de transporte y algo de agro también. Explicó que las operaciones se concretaban mediante visitas personales o llamados telefónicos, una vez establecida la relación comercial con cada cliente.

Que los precios de venta de los productos comercializados por Pascal eran de una lista de precios elaborada por la empresa.

Dijo que Pascal desarrolló actividad comercial en Bahía Blanca, Provincia de Buenos Aires, por un corto periodo y que fue lo que los llevo a que se fundiera de la forma en que se fundió. Dijo que hizo mucha inversión allá, que no fue bien. Trataban de cubrir lo que ganaban acá los gastos de Bahía.

Javier Nicolás Giulitta Palacio, tiene una relación de amistad con Pascal. Antes trabajo con el en octubre de 2015, trabajo 4 años con él. La firma se llamaba Petroar. Era vendedor de lubricantes parte automotriz, industrial y lubricentros. Que a Pascal le iba muy bien, espectacular, hasta que hubieron cosas que disminuyeron las ventas.

Que el tema fue que le ofrecieron una base en Bahía Blanca y que le prometieron algo cuando entro en Bahia, que no cumplieron. Por lo que sabe, le daban un año de gracia, YPF no cumplió y la base de alla era diferente a la de Roca.

Como estaba con problemas en Bahía Blanca, afectó a Roca, no les mandaban mercadería en General Roca, por lo que no tenían mercadería para vender.

Que de a poco entró otra empresa, Servicios Cipolletti que es la parte agro, era solamente agro (chacra), ellos eran lubricantes que comprendía automotriz, industria y lubricentro.

Cuando les bajo el stock y ventas a Pascal, se empezaron a meter ellos de a poco, esto fue a fines de 2018 y durante 2019.

Que cuando ingresó a trabajar la relación de Pascal con YPF era excelente, luego de lo que paso, que se porto mal ypf, prometió algo q no cumplio y que cuando agarra Bahía Blanca, cambio la directiva y hubieron cambios que lo perjudicó al actor.

Describió que Servicios Cipolletti, cuando ellos tenían poco stock, venia esta firma con precios que marcaban con menor valor y chocaban con industrias y lubricentros con los precios de Servicios, estaban entrando de a poco, con menor precio y no les correspondía. Esto lo sabe porque lo vivió, los lubricentros de su zona se lo decían, veía factura de las diferencias de valores.

Que los clientes no entendían porque, tratándose de YPF, existían diferencias de precios entre empresas que operaban en la misma zona.

Afirmó que Servicios Cipolletti esta en Ruta Nacional N.º 22 y la calle José Adaro, indicando que continúa funcionando allí en la actualidad.

La base de Pascal se encontraba aproximadamente a doscientos metros de la base de Servicios Cipolletti, aclarando que se trataba de una estimación.

Preguntado acerca de cuándo comenzó a operar Servicios Cipolletti en esa ubicación, manifestó que juntó con Pascal, cerca del año 2017 según estima.

Que actualmente distribuye lubricantes YPF en la zona Servicios Cipolletti, que tienen acá en Río Negro. Que cuando comenzó a trabajar en octubre de 2015 las oficinas de Pascal se encontraban ubicadas en calle Bolivia, entre España y Maipú, de Roca.

El traslado de la base fue a fines de 2016 y durante 2017 y que Servicios Cipolletti a la ubicación sobre la ruta, manifestó que estima que ocurrió prácticamente en la misma época, incluso un poco antes.

Sobre la actitud de YPF con Pascal dijo que vio facturas, sin fechas, pero lubricentros el Garage, Avenida Roca y Paraguay, y otro de Regina, sobre calle Mitre y otros lugares sobre los que se fueron metiendo, ellos no podían hacer nada porque no tenían mercadería, que no les mandaban.

Que supuestamente la base de Bahía Blanca y la de Roca eran diferentes, pero estaba afectando a General Roca. Como Bahía estaba en una situación complicada, esto afecto a Roca, por lo que no le mandaban mercadería a Roca.

Por lo que sabe, en Bahía Blanca cuando el entra a Bahía, le habían prometido ciertas condiciones que no cumplieron, cambió luego la directiva. En la base de Bahía, Pascal estuvo hasta 2019, pero no recuerda bien.

Sobre el procedimiento de provisión de mercadería por parte de YPF, manifestó

que no lo conocía porque no participaba de esas gestiones, sólo el gerente. Sobre el cambio de actitud de YPF lo sabe porque como el era vendedor quería saber y lo sabe por conversaciones mantenidas con Alejandro Pascal y con el gerente de la empresa.

Jorge Hernalz, indicó que posee conocimiento general acerca de la operatoria comercial de YPF por haber estado vinculado a la empresa, aunque no específicamente respecto de la situación particular de Pascal.

Manifestó que a lo largo del tiempo existieron modificaciones en las políticas comerciales de la empresa. Explicó que los distribuidores no poseen exclusividad absoluta sobre determinadas zonas y que muchas veces las condiciones comerciales dependían de quién se desempeñaba como representante de lubricantes o combustibles, de la estructura regional de la cual dependieran o de las personas que ocupaban cargos de decisión en cada momento.

Explico que, según su experiencia, las políticas de bonificaciones podían favorecer en determinados períodos a un distribuidor por sobre otro. Agregó que también influían factores financieros, tales como la capacidad económica de cada distribuidor para acceder a mejores condiciones comerciales, mejores precios o negocios más convenientes.

Indicó que tales circunstancias las conoció personalmente mientras se desempeñó como gerente de Consol S.A., aunque aclaró nuevamente que desconoce si alguna de ellas tuvo relación con la situación particular atravesada por Pascal.

Explicó que, durante su gestión, existían tres distribuidores en la zona. Mencionó a Consol S.A, Petroeste y otra firma. Agregó que en la Provincia de Neuquén existían situaciones similares en cuanto a la distribución comercial.

5) Incumplimientos que el actor achaca a YPF S.A a la luz de la prueba producida:

5. 1) Irregularidad en el suministro: De la prueba reseñada no surge que la demandada haya realizado un corte intempestivo y arbitrario del suministro.

El coordinador comercial de la zona patagónica, Sr. Emanuel Favre afirmó que a Pascal "nunca se le cortó" la provisión, precisando y precisó que la entrega de mercadería se hacía "en función de lo que podía pagar", pues consumido el límite de riesgo y sin fondos en cuenta no podía entregarse el mismo volumen. De su declaración también surge que desde diciembre de 2016, cada pedido requería liberación de un superior jerárquico ante los vencidos y excedidos.

También dieron cuenta de esta situación quienes fueron clientes de Pascal, ya que

refirieron al faltante de mercadería. Así el Sr. Spessot dijo "no tenía más productos". En similar sentido refieren al desabastecimiento del actor a partir de 2018-2019 los informes de informes de Aringoli, Edersa, Tromba, Boschi Hnos., IC Oil y Zoppi Hnos).

De ello se desprende que no existió un corte abrupto de mercadería, sino que el mismo fue progresivo, ya que se encontraba subordinado al límite de riesgo y a la cancelación de vencidos, de conformidad con la cláusula 9.2.1) del contrato.

Por otro lado, la cláusula 16.5 facultaba a YPF S.A a la suspensión del suministro por cualquier incumplimiento de obligaciones establecidas en la oferta

Y la cláusula 17 dispone: "el incumplimiento por parte de la FIRMA de cualquier obligación derivada de cualquier relación contractual mantenida entre las partes, previas y/o posteriores... constituirá un incumplimiento bajo esta Oferta", facultando a YPF a "suspender en forma inmediata y sin necesidad de intimación ni notificación previa, la entrega de Productos", a declarar de plazo vencido las obligaciones pendientes, a ejecutar las garantías y a "compensar todos y cualesquiera créditos y débitos... originados en virtud de cualquier relación contractual existente entre ellas, se trate o no de créditos líquidos y exigibles"

En su literalidad, estas cláusulas habilitan a paralizar la principal obligación del proveedor ante cualquier incumplimiento del distribuidor -aunque no sea conexo-, es decir sin proporcionalidad, gradualidad, lo que a todas luces resulta irrazonable.

Tal proceder, en los términos de lo acordado por las partes y al amparo del art. 1031 CCyC, sería un actuar conforme a derecho. Ahora bien, si ahondamos más a fondo sobre las causas del desabastecimiento se concluye en sentido contrario.

Como surge de la prueba reseñada, la mora de Pascal tiene dos causas imputables a la propia demandada. Por un lado, ante la cuenta única que poseía el actor y el consecuente traslado de vencidos de la base de Bahía Blanca, a la base de General Roca.

Por otro, cabe inferir que el actor no podía stockearse adecuadamente porque la compresión de su margen y la subordinación del suministro a la cancelación de vencidos (incluidos los de Bahía Blanca) afectaron poco a poco su capacidad de pago (vgr. en la caída de bonificaciones y facturación, conforme surge de la prueba pericial).

De esta forma, el proceder de la demandada YPF S.A implicó condicionar el suministro de la mercadería que adquiría Pascal, desnaturalizando su principal obligación y la autonomía de cada relación contractual, que en los hechos generó que la

deuda originada en un contrato independiente (Bahía Blanca) colapse la provisión de otro contrato (General Roca), sin intimación y compensando créditos.

En este contexto, puede concluirse que fue la propia empresa distribuidora la que generó la mora y incapacidad de pago del actor, que luego invocó para restringir el suministro. Por lo que tal obrar resultó abusivo en los términos de los art. 10, 987 y 988 del CCyC.

5.2) Independencia de los contratos de General Roca y de Bahía Blanca:

Los propios testigos de la demandada describieron el bloqueo cruzado de las dos bases sobre la cuenta única del actor.

El Sr. Cueli afirmó que el contrato agro de Bahía Blanca y el de lubricantes de General Roca eran "totalmente independientes" y que "el único punto en común era la cuenta corriente", aunque "podían diferenciarse perfectamente".

En similar sentido, el Sr. Favre coincidió: "la cuenta era única... las compras que hacía en Bahía Blanca salían todas de la misma cuenta, entonces ya desde ese momento empezó a tener niveles de excedidos y de vencidos".

De tal forma, ante la cuenta corriente única de Pascal y el mecanismo del incumplimiento cruzado de la cláusula 17, los vencidos de la base de Bahía Blanca, generaron bloqueos y tuvieron nexo de causalidad directo con el posterior debacle económico y financiero de la base de Roca.

Tal incumplimiento contractual reviste gravedad en tanto los propios dependientes de la demandada reconocieron que la base de Bahía Blanca fuera originalmente de YPF, tercerizada al actor, con financiación y en condiciones que no fueron cumplidas.

Según las testimoniales de Spessot y Giulitta Palacio, ofrecida como compensación por la instalación de la base de Servicios Cipolletti S.R.L. De ello puede inferirse que la expansión del competidor fue una situación facilitada por YPF.

De esa forma, la cláusula 17 en cuanto habilitaba el bloqueo cruzado fue lo que condujo al ahogo financiero de Pascal, siendo por tanto también una cláusula que se ejerció abusivamente.

5.3) Variación unilateral de las condiciones contractuales -garantías y bonificaciones- (cláusulas 3.1, 3.2 y 3.3): Dichas cláusulas facultan a YPF a fijar y a modificar unilateralmente los precios de venta a la FIRMA, "a su entera opción", con la única exigencia de comunicar los cambios con un mínimo de un día de antelación. Si bien no son abusivas en sí mismas, consagran la subordinación absoluta del precio de

compra a la voluntad unilateral de YPF.

La cláusula 3.3, autoriza a YPF a otorgar bonificaciones "a su criterio", sin "obligación alguna con relación al mantenimiento y uniformidad" de ellas, pudiendo "variar de distribuidor a distribuidor, e inclusive otorgarse a algunos distribuidores y no a otros", con renuncia del adherente a "reclamo alguno" por el trato diferencial.

Cómo se desarrolló anteriormente, ésta cláusula es abusiva (art. 988 incs. a y b CCyC), en tanto habilita el trato desigual entre distribuidores.

Sobre las bonificaciones, tanto la pericia contable como el informe del consultor (no observados y realizados sobre registros y documental aportada por YPF) acreditan que el actor obtuvo un promedio del orden del 20% durante siete años (2010-2016), caído a 12,67% (2017), 5,44% (2018) y 9,81% (2019), con inflexión mensual nítida en febrero de 2017.

Mientras que las de Servicios Cipolletti S.R.L ascendieron de 8,66% (2010-2015) a 22,73% (2018-2023); por lo que Servicios Cipolletti llegó a percibir bonificaciones (24,53%; 26,76% en 2019/2020) en valores superiores a los que Pascal ni siquiera obtuvo en ninguno de los periodos de funcionamiento pleno (2010 a 2016, ambos inclusive).

El consultor explicó, además que la mecánica de beneficios otorgados por el cumplimiento de objetivos de compra, siempre estuvieron ligados a la política de comercialización de YPF y explicó cómo el concepto de la bonificación influye en la rentabilidad de la empresa de manera notoria y que una bonificación en ratios cercanos a no menos del 20% es clave para un buen desenvolvimiento de cualquier distribuidor.

El testigo Favre sostuvo que el RAPEL era estándar y según volumen y que a Pascal se lo "acompañaba" con bonificaciones adicionales;

No obstante, como referí antes, la propia cláusula 3.3 habilitaba a un trato desigual entre distribuidores.

Además, como explicó el consultor otorgar menor bonificación al menor volumen, como el precio de reventa lo sugiere YPF, la rentabilidad se construye sobre el margen de compra, de modo que la disminución de la bonificación afecta la competitividad, reduce ventas y volumen, siendo YPF la que controla precios y bonificación y fue la que permitió que la distribuidora competidora se consolide en el mercado superando los techos históricos de Pascal.

5.4) Obrar contrario a la buena fe y abusivo de la posición dominante (arts. 9, 10, 11, 961 y 1011 CCyC): En primer lugar considero que detentar una posición

dominante en una relación contractual no es sinónimo de un obrar abusivo, pero en este caso sí lo fue.

Como ya fue abordado, ante la exclusividad del contrato de adhesión, el Sr. Pascal se vio obligado a adquirir productos solamente a YPF; mientras que la demandada se reservó, sin reciprocidad, la facultad de abastecer y favorecer a otros distribuidores en la misma zona (cláusula 2.2).

Se acreditó también que Servicios Cipolletti S.R.L -instalada a escasos metros de la base del actor- ofrecía idénticos productos de YPF a precios menores (del orden del 12%).

También que la demandada redujo las bonificaciones del actor por incumplimiento de objetivo -que cayeron de un promedio cercano al 20% (2010-2016) a menos del 10% a partir de febrero de 2017- , mientras que se elevaban las otorgadas al distribuidor competidor.

En virtud de dichas cláusulas predisuestas por la proveedora (3.3 y 2.2) se dio lugar a un trato desigual entre distribuidores que comercializaban similares productos en la zona. El resultado de ello fue que Servicios Cipolletti ofrecía idénticos productos a menor precio (testimoniales de Payotte y Giulitta Palacios), lo que incidió y favoreció la migración de la clientela generada durante muchos años por Pascal en la zona (vgr Edersa 2002, Tromba 2001, Boschi Hnos. 2003, RJ Ingenieria 2005, IC Oil 2009, Zoppi Hnos. 2015), relaciones comerciales que en su mayoría cesaron entre 2018 y 2019 e incorporaron como proveedor sustituto de la marca a Servicios Cipolletti S.R.L.

De esa forma la práctica de YPF de proveer condiciones (bonificaciones) sensiblemente mejores a Servicios Cipolletti S.R.L privaron a Pascal de capacidad competitiva.

Esa disparidad de trato del proveedor predisponente hacia el Sr. Alejandro Pascal configura ejercicio abusivo (arts. 10 y 11 CCyC) al colocar a un competidor mejores condiciones que a otro, dentro de la misma zona, lo que también configura competencia desleal del predisponente contra su distribuidor y abuso de posición dominante contractual.

Sobre ésta última, sostiene la doctrina que es "en sí misma, es incolora, no es ni buena ni mala. Pero el abuso de esa posición dominante, que se refleja en el desequilibrio injusto de la posición relativa de las partes, resulta intolerable" (ALTERINI, Atilio A., Contratos Civiles, Comerciales, de Consumo, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, , 1999, p. 83.)

Por otro lado, también se acreditó que la demandada demoró a lo largo de 2018 y 2019, toda respuesta a los reiterados pedidos de Pascal, afectando deberes de colaboración en contratos de larga duración

Prueba de ello es la nota presentada al gerente ejecutivo comercial Levallois el 18/10/2018 y conversaciones por Whatsapp entre Pascal y Emanuel Favre concretamente 13/09/2018 14:35 hs, 14:39 en el que desde YPF se le dice "El tema era sabido que iba a pasar, es por eso que insisto en que hay que ser muy prolijos en las finanzas y en la gestión general...antes los márgenes que tenían udes tapaban todos...ahora una patinada te manda a la b".

Después el 25/01/2019 a las 14:00 Emanuel envía a Alejandro: "Jani buen día, hasta que no se autoricen los pedidos generados no deposites más plata en la cuenta. Yo te aviso cuando podes empezar a depositar".

Refuerza todo lo anterior la asimetría entre las partes en el contrato de adhesión, que evidencia un abuso de la posición dominante de la predisponente YPF S.A y que se manifiesta en el régimen de resolución por incumplimiento (cláusula 16.1 y 16.2), todo lo que denota la afectación a la buena fe contractual.

6) Conclusiones y solución del caso: Como se dijo anteriormente, el actor encuadra la resolución del contrato de distribución en el art. 1494 del CCyC, por la remisión del art. 1509 y del 1511 inc. b), que dispone la aplicación de las normas de la concesión a los contratos de distribución "en cuanto sean pertinentes".

No obstante ello, la norma en que el actor funda su imputación jurídica es una aplicación específica del régimen general de la resolución por incumplimiento (arts. 1083, 1084 y sgtes del CCyC).

En base a ello, al actor le correspondía acreditar los siguientes extremos: el incumplimiento de YPF; que ese incumplimiento revistió entidad suficiente (esencial) para justificar la resolución (arts. 1084 y 1087 CCyC); y el factor de atribución y la relación de causalidad entre ese incumplimiento y el daño cuya reparación reclama (arts.1734 y 1736 CCyC).

Como surge del análisis efectuado en el punto 5), se verificó en el caso incumplimiento contractual esencial por parte de YPF S.A, en los términos de los inc. a) y c) de la norma citada que califican como tal cuando: a) el cumplimiento estricto de la prestación es fundamental dentro del contexto del contrato...c) el incumplimiento priva a la parte perjudicada de lo que sustancialmente tiene derecho a esperar.

El primer incumplimiento material relevante ha quedado acreditado, y ha sido

identificado por el perito Dutto y el consultor técnico de la actora. Por un lado, ante la abrupta caída de las bonificaciones al actor, que en febrero de 2017 descendió del 18,19% al 9,71%, punto a partir del cual Pascal vio afectada su competitividad en la zona, sin poder recuperarse.

Por otro, ante el inexplicable acopio de 404,14 m³ por parte del distribuidor competidor en agosto de 2016 en momentos previos a la mora de Pascal y a la incorporación de la base de Bahía Blanca—, que si bien no prueba por sí una intención deliberada de sustituir al distribuidor de la zona, en el contexto descripto, el desplome de ganancias del actor, atado a la conducta comercial de la propia YPF, permite concluir que tal conducta implicó el incumplimiento contractual esencial.

A todo lo anterior se suma que el incumplimiento de la demandada no consistió en un hecho aislado, sino en una conducta continuada cuyos efectos persistieron hasta la resolución misma: la política de disminución de bonificaciones iniciada en febrero de 2017 no se revirtió en momento alguno hasta 2019, y el bloqueo derivado de la cuenta corriente única se mantuvo vigente hasta que se dio por concluido el contrato de Bahía, en Junio 2018.

Asimismo, YPF S.A privó al actor de lo que que sustancialmente tenía derecho a esperar de una relación de distribución -comercializar en forma competitiva la mercadería-, siendo que por la cláusula 2.1) regía la exclusividad sólo en favor de la proveedora-, habilitándose por la cláusula siguiente a otros proveedores en la misma zona, que fue lo que permitió consolidar la situación de la competidora, frustrando de modo definitivo la finalidad económica del contrato.

También se acreditó en el proceso el obrar abusivo de YPF materializado en la compresión del margen vía cláusula 3.3 y el bloqueo cruzado de la operatoria de Roca, vía cláusula 17, por lo que todo ello resulta, por sí apto para explicar la mora del actor, que alega la demandada.

En este contexto, la mora de Pascal, simultánea o inmediatamente posterior a los incumplimientos que la ocasionaron, fue causada sin lugar a dudas por la conducta abusiva previa de la demandada, por lo que la facultad resolutoria declarada por el actor el 09/08/2019 por carta documento fue válidamente ejercida

Por otro lado, la ausencia de la intimación previa prevista en la cláusula 16.1 del contrato no obsta a la validez de la resolución realizada por el actor, ya que se trató de dar fin a los incumplimientos que se dieron en los últimos años de relación comercial y que leída en conjunto con la 16.2 devela la abusividad de la conducta de la demandada.

Acreditado el incumplimiento esencial imputable a YPF S.A. y la relación de causalidad con el daño alegado, resultando causada la resolución declarada por el actor, corresponde hacer lugar a la demanda, debiendo YPF S.A responder por los daños y perjuicios que causó al actor.

7) Daños y perjuicios reclamados: Determinada así la responsabilidad de la demandada, resta queda entonces resolver sobre los daños y perjuicios reclamados.

Para ello, se debe partir del bloque de constitucionalidad en tanto surge como imperativo constitucional el principio de la reparación plena del daño. Esto es restituir - con la modalidad y amplitud que prevé el ordenamiento- la situación del damnificado al estado anterior al hecho dañoso.

Deben tenerse en cuenta las funciones de la responsabilidad civil y las características de los derechos lesionados (v.gr. patrimonial, extrapatrimonial, de incidencia colectiva), la reparación del daño debe procurar una “tutela efectiva” mediante el otorgamiento de un remedio apropiado no solo a la naturaleza del derecho afectado, sino además, a la concreta situación en la que este se encuentra en virtud de la lesión (conf. Grippo, Fallos 344:2256).

A partir del art. 1741 CCyC y la caracterización de las consecuencias no patrimoniales, prestigiosa doctrina afirma que en la nueva normativa civil, las consecuencias del daño pueden ser patrimoniales o no patrimoniales, sin margen para encontrar terceros géneros. Lo correcto, en términos técnicos y dentro del sistema, parece ser aislar las consecuencias patrimoniales de tales vulneraciones, por una parte, y sus consecuencias no patrimoniales, por otra y cuantificarlas de modo independiente.

Así se afirma que: “Los perjuicios de cualquier clase pueden ser indemnizados si proyectan consecuencias de una u otra clase y se dan los requisitos del deber de responder” (Cf. Acciarri, H., Elementos de Análisis Económico del Derecho de Daños, (edición argentina), La Ley, Buenos Aires, 2015).

Lo anterior por cuanto la actora ha reclamado en forma autónoma "daño al proyecto vida".

Para la cuantificación del daño tendré en cuenta las siguientes premisas: -no se debe dejar de resarcir ninguna proyección disvaliosa del hecho, no deben resarcirse un daño bajo diversos rótulos, el monto debe ser justo y no se deben perder de vista criterios de realidad económica y tratándose de un supuesto de responsabilidad contractual, corresponde tener presente la previsibilidad contractual en cuando impone el deber de responder por las consecuencias que las partes previeron o pudieron prever

al contratar (art. 1728 CCyC).

7.1. Daño emergente: Reclama el actor la suma de \$590.000.- y U\$D 175.000.- en concepto de préstamos que debió tomar para sobrellevar la situación comercial, que no fueron suficientes.

Sostiene que son consecuencia directa del incumplimiento contractual de YPF S.A y que debió buscar nuevas fuentes de ganancias para mantener su clientela y la base de su funcionamiento.

Por un lado no existe prueba alguna -documental, ni informativa- de los préstamos requeridos al Banco Credicoop por \$590.000.-

Sí se acreditó que el Sr. Di Sisto otorgó a Pascal la suma de dólares estadounidenses ciento setenta y cinco mil en fecha Febrero del año 2017, el mismo sólo se documentó por medio de un acta labrada ante escribano público en esa fecha (fs. 486)

La misma sólo acredita el mutuo, su fecha cierta y la entrega del dinero, pero no acredita por sí la causa del endeudamiento (art. 296 CCyC).

Por otro lado, ni la pericial contable, ni la documental acrediten el destino específico de esos U\$D 175.000 hacia gastos operativos de la base de General Roca, en particular frente al reconocido funcionamiento de una cuenta corriente única.

Por ello, no habiéndose acreditado nexo de causalidad entre los perjuicios invocados y el acto extintivo ilícito, considerando las consecuencias indemnizables en los términos de los art. 1726/1727 y 1728 del CCyC, se rechaza el rubro.

7.2. Lucro cesante: En la demanda reclamó la suma de \$ 31.416.126,23. Dividió su reclamo en dos tramos: por un lado, \$17.791.584,82 correspondientes al período previo a la resolución (de Febrero 2017 a agosto de 2019); y por otro lado, \$13.624.541,41 en concepto de ganancias no percibidas para el período posterior a la resolución (de agosto de 2019 a julio de 2020), calculados sobre la expectativa cierta del año de vigencia remanente que restaba para cumplir el plazo quinquenal del contrato de distribución.

En los alegatos, en base a la prueba peticiona para el primer periodo \$6.292.278,72.- y \$5.380.72,13 para el segundo tramo. En ambos casos, partió del la ganancia neta del año 2016 que según calcula fue de \$3.395.362,15., años en que el negocio era rentable y estable, por lo que resulta plausible inferir que seguiría siendo similar en los años siguientes, por lo que multiplica por tres años y realiza las deducciones ante la reducciones de litros de lubricantes facturados (25% en 2017,

64,24% en 2018 y 52,05 en 2019). También realizó cálculos de esos valores a dólares a fin de poner en evidencia la entidad del daño sufrido.

Por definición, lucro cesante es la eventual ganancia neta que el damnificado pudo haber obtenido de no haber mediado el obrar antijurídico del autor del daño.

La frustración de la ganancia asume el carácter de daño resarcible sólo cuando implica una probabilidad suficiente de beneficio económico, de modo que para que sea indemnizable debe existir tal probabilidad objetiva de las ventajas económicas esperadas según las circunstancias del caso (art. 1737, 1738 y 1739 CCyC).

Como ya se abordó, en este caso la resolución del contrato se encuadra en el régimen de general de la resolución por incumplimiento de los art. 1084 y sgtes, no en el pretendido por el actor art. 1494 (específico del contrato de agencia), a la que el art. 1511 inc. b) no remite.

Ello no resulta óbice para reconocer el rubro, que se encuentra efectivamente acreditado.

Como se dijo, se probó la relación comercial que mantuvieron las partes, el volumen de ventas estable y creciente de Pascal, con un margen de bonificación promedio del 20% en el año 2016 (informes contables).

La propia YPF S.A, por medio de empleados de jerarquía reconoció que Pascal fue premiado como el mejor distribuidor del país y la rentabilidad del negocio de venta de lubricantes a lo largo del tiempo.

Como también ya abordé, la interrupción y el posterior colapso de dicha trayectoria se debió al incumplimiento imputable a YPF S.A.

La pericia contable refiere a la caída de ventas de Pascal del 64,24% durante el año 2018 y correlativo aumento de Servicios Cipolletti S.R.L en el mismo período.

En el punto 15) el perito precisó que Pascal exhibió una tendencia moderadamente ascendente entre 2010 a 2016, alcanzando en 2017 un importe de \$24.211.224,37.- de ganancias. Que a partir de 2018 mientras el volumen de suministro y facturación de Pascal caía un 74,92%, el de Servicios Cipolletti aumentaba un 164,10% y en 2019 registró una nueva reducción del 19,68%.

Finalmente, la frustración de las utilidades que Pascal dejó de percibir ante los

incumplimientos imputables a la demandada, debe encuadrarse en el régimen de los contratos de larga duración regidos por el artículo 1011 del CCyC, en los que el factor tiempo resulta indispensable para que el distribuidor pueda amortizar las inversiones realizadas y percibir las ganancias razonablemente esperadas.

En conclusión, la resolución contractual ante los incumplimientos esenciales de YPF vulneraron la confianza legítima del distribuidor y frustraron de forma definitiva la expectativa cierta de lucro, por lo que corresponde reconocer el rubro.

Enseña Marzorati que: "En nuestro país, al tratarse de un contrato atípico que carece de regulación legal, no existen normas positivas que determinen el modo de calcular el lucro cesante. De allí que el tema haya debido ser resuelto por la jurisprudencia...En este sentido, destaca que las normas de los países centroamericanos establecen además de otros rubros indemnizables- que el lucro cesante se calculará sobre las utilidades brutas que el distribuidor haya obtenido durante los tres últimos años o durante el lapso que haya ejercido la representación, si este fuera menor (Guatemala y El Salvador); o bien será el monto de los beneficios obtenidos por el distribuidor en la venta de los bienes durante los últimos cinco años, o si no llegara a cinco, cinco veces el promedio anual del monto de los beneficios obtenidos durante los últimos años (Honduras)" (MARZORATI, Osvaldo J., "Sistemas de distribución comercial", p. 82, Ed. Astrea, 2ª reimpresión, 1992, pág 87 y sgtes).

Para cuantificar el rubro se tomará el ejercicio del año 2016, por ser el último año de crecimiento continuo y sostenido del negocio.

Como propone el actor, que se considera razonable, se diferenciarán los años previos a la resolución para reflejar la ganancia neta dejada de percibir entre el inicio del deterioro y la extinción del vínculo (agosto de 2019); y el período posterior entre la resolución y el vencimiento del plazo contractual en julio de 2020.

En cuanto a la base de cálculo, a fs. 17 se acompañó declaración jurada de Impuesto a las Ganancias del actor correspondiente al año fiscal 2016 (Formulario AFIP F.711), que consigna una ganancia neta sujeta a impuesto de \$3.639.990,94 (punto k). Se acreditó también que el volumen de litros de lubricantes en ese año fue 862,33 litros (pericia contable).

Efectuando cálculos en base a esos datos, tenemos que si se divide la ganancia neta/ 862,33 litros, da como resultado \$4.221,11 por litro.

Por otro, si dividimos la ganancia neta por mes de vigencia normal del contrato: $\$3.639.990,94 / 12 = \$303.332,58/\text{mes}$.

Resulta ilustrativa la pericia contable para demostrar la curva de deterioro del negocio, ya que permite calcular la variación interanual del volumen físico comercializado: de 862,33 litros (2016) a 649,98 lt (2017), una caída del 24,63% $[(649,98-862,33)/862,33]$; de 649,98 lt (2017) a 133,78 lt (2018), una caída del 79,42%

$[(133,78-649,98)/649,98]$; y de 133,78 m³ (2018) a 64,15 m³ (2019, año completo), una caída del 52,05% $[(64,15-133,78)/133,78]$, acumulando, entre esos años una reducción superior al 90% del volumen del año 2016.

Como precisó el perito, el quiebre mas pronunciado se ubico en el ejercicio 2018, habiéndose acreditado a lo largo del proceso que el 2017 fue el año en que se originaron la reducción de las bonificaciones, lo que incidió en el año siguiente.

Cálculos realizados:

1) Período previo a la resolución, es decir el año 2017 hasta Julio 2019:

2017: volumen respecto de 2016 = $862,33 - 649,98 = 212,35$. Ganancia dejada de percibir = $212,35 \times \$4.221,11/\text{lt} = \$896.352,71$.

2018: volumen = $862,33 \text{ lt} - 133,78 \text{ lt} = 728,55 \text{ lt}$. Ganancia dejada de percibir = $728,55 \times \$4.221,11/\text{lt} = \$3.075.289,69$.

2019 (enero a julio), en la pericia no se hace el cálculo mensual, por lo que se prorratea en 7/12 la brecha anual completa. Brecha anual 2019 = $862,33 \text{ lt} - 64,15 \text{ lt} = 798,18 \text{ lt}$. Brecha prorrateada (7/12) = $798,18 \text{ m}^3 \times 7/12 = 465,61$. Ganancia dejada de percibir = $465,61 \times \$4.221,11/ = \$1.965.369,92$.

Subtotal de \$5.937.012,32.

2) Período desde la resolución de agosto de 2019 hasta julio de 2020: Se calcula 12 meses $\times \$303.332,58/\text{mes} = \$3.639.990,94$.-

Por lo que el lucro cesante prospera a valores nominales de 2016 \$9.577.003,26.- con más los intereses desde cada periodo hasta su efectivo pago, conforme las tasas surgidas de la doctrina legal de nuestro STJ, actualmente "Machin".

7.3. Pérdida de clientela: En la demanda estima el rubro en \$ 10.315.119,32.

En los alegatos efectúa los cálculos en base a la pericial contable y solicita la suma de \$11.481.213,31.- que representan USD191.336,89.-

Este rubro se encuentra previsto en el art. 1497 CCyC al regular el contrato de agencia.

El contrato de concesión, al que remite el art. 1511 inc. b) del CCyC, no remite a esta norma, a diferencia de los supuestos de rescisión de los contratos por tiempo indeterminado y a las causales de resolución (arts. 1509 y 1510).

Entonces, corresponde resolver si la "compensación por pérdida de clientela" es aplicable al contrato de distribución, cuestión que fue arduamente discutida por la doctrina y jurisprudencia antes de la entrada en vigencia del nuevo CCyC, que se mantiene aún vigente en tanto no ha sido regulado expresamente.

En la jurisprudencia existen precedentes a favor de reconocer el rubro en el contrato de distribución, vgr. el caso "Sola C/ Diageo Argentina S.A. S/Ordinario", de la CNCom., sala D, 01/03/2016. En contra "Marisi, Marcelo Alberto c/Pepsico s/Daños y Perj. Incump. Contractual (Exc. Estado)", del 04/08/20, CCivCom. de Junín.

Como dije, el CyC no prevé la aplicación de la compensación por clientela al contrato de distribución, y ni siquiera al de concesión. A éste sólo le resultan aplicables los tres artículos del contrato de agencia (los arts. 1492 y 1493 a los que remite el 1508 y el art. 1494 al que remite el art. 1509). Además la regulación del contrato de concesión será aplicable al contrato de distribución únicamente cuando fuere pertinente (art. 1511 inc. b).

Por lo que cierta doctrina interpretan que la compensación por clientela no resulta aplicable al contrato de distribución (cf. Gonzalo Anaya y Francisco Anaya, "La compensación por clientela en el contrato de distribución", Deconomi, Año 1, número 2).

A tal argumento, la jurisprudencia que rechaza la aplicación por analogía del art. 1497 al contrato de distribución, añade otro argumento de peso que se base en la finalidad y objeto de cada tipo contractual.

Se dijo: " El tema de la compensación por clientela en el contrato de agencia resulta ser muy particular porque el objeto del contrato consiste -precisamente- en que el agente genere clientela para su contraparte, denominada empresario. Por tal razón es que parte importante de la doctrina y jurisprudencia ha entendido que la compensación (en terminología más precisa) por clientela no es trasladable a los contratos de concesión y distribución, en razón de su objeto, salvo cuando esos contratos contengan obligaciones de promoción de negocios a favor del concedente o del distribuido (asimilables a la agencia) y retribuidos mediante comisiones (Botteri (h) José D. "La compensación por clientela" L.L. 2018-E, 782)".... el agente, al conducirse en nombre y por cuenta de su principal, g. clientela a favor de éste, "mientras que el distribuidor persigue la constitución de una masa de clientes en su interés, lo que puede verificarse en un escenario en el cual la marca se encuentra fuertemente acreditada y difundida - donde la actividad del distribuidor para la comercialización del producto será secundaria e incluso puede significar una incorporación sinérgica a su catálogo de ofertas- y donde la clientela, indudablemente, pertenece a la esfera del productor; o, en la situación exactamente inversa, donde el producto carece de significación y la labor del distribuidor para posicionarlo en el mercado es intensa, correspondiéndole, al menos en

teoría, la atribución de la misma, y una situación intermedia, donde no encontrándose posicionado el producto, los esfuerzos para hacerlo resultan compartidos entre el productor y el distribuidor y la atribución de la clientela a uno u otro dependerá de cuestiones de hecho correspondientes a cada caso particular" (Remaggi Luis A "El valor de la clientela y la conclusión de los contratos de agencia y distribución" AR/DOC/4195/2016) Es más como una de las características del consumo actual, si de alguna fidelidad puede hablarse es más hacia el titular de la marca instalada masivamente que hacia el fabricante, proveedor o distribuidor del producto en sí" ("Marisi, Marcelo Alberto c/Pepsico s/Daños y Perj. Incump. Contractual (Exc. Estado)").

No obstante ello, no se desconoce que cierta doctrina considera que corresponde aplicar por analogía dicha disposición al contrato de distribución en tanto "dicha omisión no debía ser interpretada como una exclusión... compensación que no operaba de manera automática, ya que el reclamante debía acreditar el efectivo aporte de la clientela y su potencial aprovechamiento por el principal" (Papa, Rodolfo G, Reconocimiento de la compensación por pérdida de clientela en la distribución mercantil. Un leading case, Citas: TR LALEY AR/DOC/3040/2016 Publicado en: LA LEY 06/10/2016, 5 LA LEY 2016-E, 475).

Es decir, la cuestión es opinable y sigue siendo controvertida en la doctrina y la jurisprudencia.

El STJ tiene dicho que el CCyC, a través de su artículo 2º, ha introducido como pauta de interpretación normativa, el tener en cuenta "...sus finalidades..., de modo coherente con todo el ordenamiento.", conceptualización acerca de la cual se explica que "No se trata entonces de ignorar la intención del legislador, sino de dar preferencia a las finalidades objetivas del texto en el momento de su aplicación por sobre la intención histórica u originalista, que alude al momento de la sanción" (cf. Código Civil y Comercial de la Nación Comentado, Director: Ricardo L. Lorenzetti, Ed. Rubinzal-Culzoni, 2014, Tomo I, p. 35). También se ha indicado que al incluir a la finalidad de la ley como herramienta interpretativa futura "...se procura desentrañar el fin de la norma, esto es, su sentido, ratio, o los intereses que busca lograr, por lo que también se la conoce como directriz teleológica-objetiva. Desde esta lógica, entronca con la referencia velezana al espíritu de la ley ya que, como ha señalado el Alto Tribunal, éste consiste en lo que se propone; se identifica con su finalidad; es lo que ha determinado esencialmente sus sanción" (cf. Código Civil y Comercial de la Nación Comentado,

Directores: Julio C. Rivera y Graciela Medina, Ed. La Ley SA, 2015, Tomo I, p. 62)...” (Voto del Dr. Sergio M. Barotto en “ESPINOZA” Se. N° 39/15).

Por todo ello, me inclino por considerar que la compensación por clientela no se aplica al contrato de distribución porque no ha sido previsto en la nueva normativa y porque en definitiva se basa en la distinta naturaleza jurídica del contrato del contrato de distribución y el de agencia.

Por tales argumentos, se rechaza el rubro.

7.4) Daño extrapatrimonial: Reclamo en la demanda la suma de \$ 3.000.000.

En los alegatos, en base a la pericial psicológica y a las conclusiones de la experta solicita la suma de \$54.571802.- por aplicación de la fórmula Vuoto-Méndez.

El nuevo CCyC lo regula en el art. 1741 del CCyC estableciendo que el mismo debe fijarse ponderando satisfacciones sustitutivas y compensatorias.

La unificación de la responsabilidad en el nuevo Código Civil y Comercial, con una regulación común para el ámbito contractual y el extracontractual puso fin a las distinciones respecto la reparación del daño moral según si el hecho ilícito provenía del incumplimiento de una obligación o de la violación del deber genérico de no dañar -art. 522 y 1078 del CC-.

Así lo ha reconocido el STJ: "... De lo expuesto surge sin hesitación que el Código Civil y Comercial ha ampliado la posibilidad de resarcir las consecuencias no patrimoniales producidas por el incumplimiento contractual. En la actualidad no hay restricción alguna para resarcir: la reparación de la lesión a las afecciones espirituales legítimas (el otrora daño moral) está contemplada de manera única en el art. 1741 CCyC sin cortapisa alguna para el daño patrimonial y para el daño extrapatrimonial. La reparación en todos los casos debe ser plena, por imperio de los arts. 19 de la Constitución Nacional y 1740 CCyC" (STJR en Se. 45/21 "Daga").

Como pauta de interpretación, la CSJN tiene dicho desde hace tiempo que para la valoración del daño moral debe tenerse en consideración entre otros factores el estado de incertidumbre y preocupación que produjo el hecho, la lesión a los sentimientos afectivos, la entidad de ese sufrimiento, la índole del hecho generador de la responsabilidad, etc. (Fallos: 318:385; 321:1117; 323:3614).

El daño moral en principio no se presume y, por ende, debe ser probado, a excepción de lo dispuesto por el art. 1744 del CCyC para los casos allí incluidos, cuando la lesión extrapatrimonial surja en forma notoria (in re ipsa) de los mismos hechos que lo ocasionaron.

A su vez, cabe hacer una diferenciación entre los incumplimientos contractuales de los que solo pueden derivarse las simples molestias propias de cualquier incumplimiento, de aquellos en los que alguno de los contratantes actúa con culpa y/o aún dolo que también pueden causar un padecimiento moral.

En el caso se encuentra acreditado el deterioro anímico y personal del actor, vinculado a la pérdida de la distribuidora que fue durante años su fuente de ingresos y parte de su proyecto laboral y familiar.

Los propios testigos de la demandada ratificaron la intachable trayectoria del acto. Marcelo Cueli declaro que Pascal era considerado "un buen distribuidor de lubricantes en la zona", reconociendo formalmente que "en alguna oportunidad había sido premiado como distribuidor de lubricantes".

El Sr. Favre Arias coincidió al señalar que prioritaria y previamente al negocio de Bahia Blanca, Pascal "cumplía los objetivos comerciales y era considerado un buen cliente para la compañía".

El Sr. Spessot (cliente y comerciante) reforzo este punto recordando que entre los años 2014 y 2015 el actor "fue distinguido por YPF como el mejor distribuidor del país".

Por otro lado los clientes del actor, entre ellos Spessot y Duran dieron cuenta del estado de impotencia e incertidumbre que le generó el problema paulatino desabastecimiento al que se vio expuesto el actor frente a sus propios clientes y empleados, destruyendo la estructura empresarial que le llevo mas de una década consolidar.

Quienes fueron empleados de Pascal refirieron a la situación angustiante que se vivía internamente, que "no tenían mercadería para vender" y que los clientes "no entendían por que, tratándose de YPF, existían diferencias de precios entre empresas que operaban en la misma zona".

Todas esas afecciones fueron descriptas por la perita psicóloga, quien expuso que el actor "presenta indicadores de ansiedad elevada, impulsividad y signos de agresividad contenida, y se evidencia cierta dificultad para regular y contener las emociones. Asimismo, muestra indicadores de vacío emocional, intereses restringidos y privaciones en el área afectiva, baja energía, fatiga, desánimo y pasividad en sus conductas. Se observan algunos signos resignación, impotencia y enojo que no logra canalizar frente al medio y en especial frente a su situación económica/laboral actual".

"Se evidencia en el entrevistado una necesidad de mostrarse seguro y fuerte frente

al entorno y brindar una imagen socialmente aceptable. Presenta una fachada de seguridad que denota una sobrecompensación por sentimientos de inadecuación, temor al medio circundante e inseguridad".

"Se debe tener en cuenta que el trabajo (su puesto de líder en la empresa) le brindaba al entrevistado una identidad y gran parte de su autoestima estaba sostenida ahí, después de estos hechos siente que toda la vida construida en función de su trabajo (laboral/económica y cotidiana) se derrumba ocasionado un gran daño en su autoimagen, su identidad y en su proyecto de vida. presenta indicadores de incertidumbre y desconcierto frente al medio circundante y el futuro mediano. Se observa en el entrevistado una disminución en la autoestima, junto con signos de ansiedad elevada, inseguridad en sus conductas frente al medio, enojo contenido y pensamientos negativos con respecto al entorno. Y muestra una preocupación por las críticas y las opiniones de los otros.

Además, se observan pensamientos perseverantes en relación a estos hechos, ideas fijas y pensamientos cargados de angustia que denotan cierta dificultad para tramitar lo sucedido.

Concluyó que los hechos ocurridos cambiaron su vida cotidiana, familiar, laboral, afectiva-emocional, ocasionándole importantes trastornos en su estado anímico, volitivo y de relación.

Aseveró que "el Sr. Pascal presenta en la actualidad un cuadro de F32 Trastorno Depresivo según lo especificado en el DSM V (Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales V), se correspondería con una 26.9 Depresión Reactiva, con una incapacidad actual de 20% según el Baremo de Castex y Silva. Y de acuerdo Baremo General para el Fuero Civil de los doctores Altube y Rinaldi, 20% de incapacidad actual. Leve (Aparecen manifestaciones ligadas a situaciones cotidianas, pero con algún grado de relación con el conflicto generador de la reacción, no hay alteración de las relaciones laborales, pero si incide en la vida familiar, presenta acentuación de los rasgos más característicos de la personalidad de base, no hay trastornos de la memoria ni de la concentración, puede ser tratado mediante terapias breves)".

Consideró necesario que el entrevistado pueda continuar con estos espacios psicoterapéuticos procurando contar con un lugar psicoterapéutico donde tramitar terapéuticamente las consecuencias de los hechos ocurridos en su vida cotidiana, laboral y en su estado emocional y trabajando los síntomas que perduran en la actualidad, para que pueda procurarse y gozar de una vida más saludable y plena.

Aconsejo un mínimo de 7 meses de tratamiento psicoterapéutico, con una frecuencia semanal.

La pericia fue impugnada por la demandada, quien sostiene que la perita omitió acompañar las técnicas administradas. Asimismo, que la experta no dio respuesta concreta al punto pericial relativo a la personalidad de base del actor, limitándose a reproducir en forma subjetiva y parcial las manifestaciones del Sr. Pascal.

Señaló también la existencia de omisiones al no profundizar sobre las tres internaciones psiquiátricas ni sobre los problemas de adicción. Finalmente, cuestionó el porcentaje de incapacidad asignado, destacando que el propio dictamen reconoció la posibilidad de superar los síntomas mediante tratamiento, lo que descarta el carácter permanente y definitivo.

Al responder la impugnación, la Lic. Hernández defendió la metodología aplicada y sostuvo que la no adjunción de los protocolos obedece al resguardo del secreto profesional. Aclaró que las vivencias evaluadas responden al estrés prolongado derivado del conflicto comercial y rectificó el grado de incapacidad, cuestionó que la impugnación se realice sin asesoramiento de consultor y reafirmó que el cuadro reviste carácter crónico.

La demandada ratificó las impugnaciones realizadas.

La pericia psicológica traduce a la magistratura -lega en esa materia- las vinculaciones de causa-efecto que puedan suceder entre acontecimientos probados.

La valoración del dictamen corresponde a ésta magistrada y aún cuando la pericia no tenga carácter vinculante, el apartamiento de sus conclusiones debe encontrar apoyo en razones serias, en fundamentos objetivamente demostrativos de que no se halla reñida con principios lógicos o máximas de experiencia; resulta preciso invocar razones fundadas las que, a su vez han de reposar sobre elementos de juicio al menos de igual jerarquía que los invocados por el experto, que permitan desvirtuar el informe (cfr. Devis Echandía, en "Teoría general de la prueba judicial", Buenos Aires, 1981, tº. t. 2, págs. 336 y sig, también Fenochietto-Arazi, en op. cit., tº II, pág. 523, nros. 2 y 3).

En este caso, la impugnación del peritaje carece del mínimo rigor científico y fue suficientemente respondida por la perita.

No me caben dudas entonces que el incumplimiento del contrato de distribución

imputable a YPF S.A, con quien el actor mantuvo una relación comercial de más de 10 años (2006 a 2019), que fue un distribuidor premiado y reconocido por la proveedora y que por los avatares descriptos a partir de 2017 el actor sufrió un deterioro

anímico y personal serio, causalmente vinculado a la pérdida de la distribuidora que era además de su fuente de ingresos, su proyecto profesional, laboral y familiar.

La prueba reseñada da cuenta de su angustia, afectación a su autoestima ante el cese de su actividad comercial y como todo ello impacto fuertemente en su ánimo y en su salud psíquica.

Por ello, en base valorando las particulares circunstancias del caso, conforme lo habilita el art. 147 del CPCC, considero razonable compensar el daño moral causado, fijándolo en la suma de \$15.000.000.- con más los intereses desde la resolución contractual de fecha 09/08/2019 y hasta la fecha de dictado de esta sentencia a una tasa del 8% anual. Y partir de esta sentencia -en caso de incurrir en mora- los intereses se devengarán hasta su efectivo pago conforme los lineamientos fijados por nuestro Superior Tribunal de Justicia en "MACHIN".

7.5. Daño al proyecto de vida: Reclama en la demanda la suma de \$ 2.000.000. Sostiene que es un daño autónomo de carácter extrapatrimonial, fundado en la frustración y alteración del plan existencial que el actor había trazado para su vida personal y profesional. Que dedicó más de dos décadas al rubro de distribución de productos YPF y que los incumplimientos contractuales atribuidos a la demandada provocaron la pérdida de su clientela y el colapso de su patrimonio. Que esta situación lo obligó a cambiar su proyecto de vida, con una afectación a su derecho a la libertad y a la identidad.

Como ya adelante en el punto 7), éste rubro no puede ser reconocido con la autonomía pretendida, sin perjuicio de valorar las secuelas padecidas en la esfera extrapatrimonial, como ya fundamente.

Refuerza lo aquí decidido el criterio sostenido por la alzada en varios de sus precedentes, entre ellos "CAMPOS JONATHAN DAVID C/ CORVALAN JULIO TRISTAN S/ DAÑOS Y PERJUICIOS (Ordinario)", EXPTE A-2RO-1541-C1-18 -y en fecha más reciente en la causa "INOCENCIO ANA VERÓNICA C/ JORQUERA MARÍA EUGENIA Y CARREÑO CARLOS MATÍAS S/ DAÑOS Y PERJUICIOS " (Expediente RO-45335-C-0000), 30/04/2024.

Por todo lo dicho, el rubro se rechaza.

8) Costas y honorarios: En virtud del principio objetivo de la derrota, corresponde imponer las costas a la demandada en su calidad de vencida (art. 62 del CPCC y 53 LDC).

A los fines de la regulación de los honorarios profesionales, el monto base estará

constituido por capital e intereses a determinar en la etapa de ejecución, y por razones de economía procesal y concentración, procederé a efectuar la regulación de los y las profesionales intervinientes y auxiliares de justicia mediante porcentajes relacionados al monto base.

Para el caso que los honorarios resultan inferiores al mínimo legal (10 JUS en conjunto para los letrados, más el 40% por apoderado de corresponder y 5 JUS para los peritos), la regulación se fija en dichos mínimos conforme art. 9 de la Ley G2212 y 19 de la Ley G5069.

Asimismo, para regular tendré en consideración el art. 730 del CCyC y la doctrina legal emergente de los precedentes del STJ en "MAZZUCHELLI" (Se. 26/16) y "PEROUENE" (Se. 18/17).

Por los fundamentos expuestos y normas citadas;

IV.- Resuelvo: Hacer lugar a la demanda interpuesta por el Sr. Alejandro Javier Pascal contra YPF S.A. y en consecuencia condenar a esta última a abonar al actor, dentro de los DIEZ (10) días, la suma de \$24.577.003,26.- en concepto de lucro cesante y daño extrapatrimonial, con más los intereses indicados para cada rubro, bajo apercibimiento de ejecución.

II.- Las costas se imponen a la demandada, en su calidad de vencidas (art. 62 del CPyC).

III.- Se hace saber que la regulación que a continuación se efectúa será del monto base que resulte una vez que la presente adquiera firmeza y sujeto a la liquidación que se practique.

Regulo los honorarios de los Dres. Milton Hernán Kees, Dras. Analía Dabus, Vanesa Ruiz y Ezequiel Echeverría en el 15% del MB, más el 40% al letrado actuante como apoderado, por las tres etapas cumplidas en el proceso.

A quienes asistieron a la demandada, en 2/3 etapas del proceso, Dres. Alejandro Cataldi, María Laura Segovia Greco, Marcelo Nunzi, María de los Ángeles Silva y Mariana Sacne, regulo en conjunto la suma equivalente al 10% del MB, más el 40% por apoderamiento a los actuantes en tal carácter.

Por la incidencia del 23/09/2021 (incompetencia) regulo a los letrados que asistieran al actor, Dres. s Dres. Milton Hernán Kees, Dras. Analía Dabus, Vanesa Ruiz, en conjunto la suma equivalente a 5 JUS, más 40% por apoderamiento.

A los Dres. Alejandro Cataldi, María Laura Segovia Greco, Marcelo Nunzi, María de los Ángeles Silva y Mariana Sacne, en conjunto, 3 JUS más 40% por

apoderamiento.

Regulo a peritos/as Lic. Gladys Mabel Hernandez, Aldo Capitan, Cr. Sebastián Dutto y al consultor Cr. Juan Cruz Tonelli, el 3% del MB para cada uno/a de ellos/a (12% prorrateado).

En caso de corresponder, a dichas regulaciones deberá deducirse las sumas percibidas en concepto de honorarios provisorios.

Se deja constancia que en la merituación de los honorarios se ha tomado en cuenta fundamentalmente la calidad de la actuación profesional, el carácter, la extensión, complejidad y etapas cumplidas de la causa, y el resultado obtenido a través de aquella (Arts.6, 7, 8, 910, 11, 12, 20, 24, 32 y 40 Ley 2212 R.N. y ley 5069). Cúmplase con la ley 869.

Para el eventual caso de que los porcentajes determinados no alcancen el honorario mínimo de las respectivas leyes de aranceles, deberán estarse a los mínimos legales allí estipulados. Tratándose de un proceso de conocimiento el mínimo legal es de 10 JUS para los profesionales abogados (art. 9 Ley G2212), para el caso de los peritos el mínimo arancelario es de 5 JUS (art. 19 Ley G 5069).

Notifíquese las partes presentadas en los términos de los art. 120 y 138 del CPCC. Regístrese.

Agustina Naffa

Jueza