

//tencia N°

MINISTRA REDACTORA:

DOCTORA DORIS MORALES

Montevideo, veinte de junio de dos mil veinticuatro

VISTOS:

Para sentencia definitiva estos autos caratulados: **"FORTYLEX S.A. C/ SOCIEDAD COMERCIAL E IMPORTADORA ENKO LTDA. - DAÑOS Y PERJUICIOS - CASACIÓN"**, IUE: 2-60471/2019 venidos a conocimiento de la Suprema Corte de Justicia en virtud del recurso de casación interpuesto por la parte demandada contra la sentencia definitiva de segunda instancia N° 231/2023, dictada por el Tribunal de Apelaciones en lo Civil de 3° Turno.

RESULTANDO:

I) Por sentencia definitiva de primera instancia N° 15/2023, de fecha 27 de febrero de 2023, dictada por el Juzgado Letrado de Primera Instancia en lo Civil de 8° Turno, se falló: *"Desestimando en todos sus términos la demanda interpuesta..."* (fs. 880-887).

II) En segunda instancia, por sentencia definitiva N° 231/2023, de fecha 14 de setiembre de 2023, dictada por el Tribunal de Apelaciones en lo Civil de 3° Turno falló: *"Revócase la sentencia definitiva impugnada, en su mérito ampárase la demanda en forma parcial, condenándose a la accionada al*



pago de los daños y perjuicios ocasionados por el receso unilateral intempestivo, en la suma a determinar por vía incidental (art.378 del C.G.P.) sobre las bases establecidas en el Considerando IX)...” (fs. 922-926 vto.).

III) Contra la sentencia dictada en segunda instancia el representante legal de Sociedad Comercial e Importadora ENKO LTDA interpuso recurso de casación y expresó, en síntesis, los siguientes agravios:

A) Inexistencia de justa causa para la rescisión del contrato de distribución.

Alegó que el Tribunal realizó una errónea aplicación del derecho sustantivo y valoración de la prueba diligenciada. Como consecuencia, concluyó equivocadamente en la inexistencia de justa causa para la finalización del vínculo contractual. A criterio de la recurrente, quedó acreditado un cúmulo de circunstancias que justificaban la rescisión del contrato sin que implique responsabilidad de su parte.

En primer lugar, expresó que FORTYLEX fue obstinada y molesta al solicitar, en forma permanente, la reducción en los precios de los productos sin motivos o justificaciones válidas, únicamente con el pretexto de que había un competidor que tenía precios más bajos.



En segundo lugar, cuestionó la conclusión del Tribunal respecto a que no resultaron claras las metas pactadas. Esto por cuanto ENKO hizo constantes pedidos de proyecciones de ventas, planificación de publicidad y estrategias comerciales, pero nunca recibió una respuesta de parte de FORTYLEX, quien no demostró que cumpliera con estas tareas, ni demostró interés en informar a su co-contratante.

En tercer lugar, cuestionó que la Sala no hubiese tenido en cuenta las inconsistencias denunciadas por ENKO respecto a los números que manejaba FORTYLEX sobre la cantidad de mercadería RONSON que compraba y la que importaba por concepto global de encendedores.

Sobre este aspecto, expresó que le hizo notar en más de una oportunidad a FORTYLEX las diferencias existentes, consultándole si se encontraban importando encendedores de otra marca, pero nunca obtuvo una respuesta acorde y satisfactoria.

La recurrente señaló que esta falta de transparencia condujo a perder la confianza en su distribuidora, lo que tornó imposible continuar el vínculo comercial entre las partes.

En definitiva, la recurrente señaló que la rescisión del vínculo comercial era inminente y que FORTYLEX no podía esperar otra actitud



de parte de ENKO; máxime cuando surge de la declaración de parte de FORTYLEX y de la declaración de uno de sus empleados, que había realizado contactos con una fábrica china para consultar precios y evaluar el mercado, lo que da cuenta de que veía venir el final de la relación comercial y se estaba preparando para comprar encendedores directamente a las fábricas chinas.

B) Consecuencias de la falta de preaviso ante la ausencia de justa causa.

Para la recurrente, aun de entender que no existió justa causa para la rescisión, no puede concluirse que, en el caso, ejerció en forma abusiva ese derecho.

Manifestó que de acuerdo con la doctrina más recibida, para que la rescisión sea abusiva, el recedente debe actuar con culpa, dolo o procurando obtener un fin ulterior ilegítimo.

En el caso, entiende que recaía sobre FORTYLEX la carga de acreditar un abuso de derecho por parte de su representada, tarea en la que fracasó.

Concluyó que la rescisión no fue abusiva, por cuanto se dio en el marco de una decisión empresarial, motivada por la necesidad de ENKO de tener un distribuidor que lograra mejores resultados y actuara con el profesionalismo y la transparencia de



la que FORTYLEX careció.

Insistió en que no lo hizo con la intención de dañar a su co-contratante; lo que quedó de manifiesto al haberle ofrecido comprarle el stock remanente a la fecha de la rescisión.

C) Inexistencia de lucro cesante.

Finalmente, ENKO cuestionó la condena al pago de lucro cesante, por cuanto, a su juicio, la pérdida en las ganancias no quedó acreditada en autos.

Por el contrario, refirió a que, según surge del Certificado Contable expedido por el Cr. Babic, FORTYLEX continuó vendiendo encendedores RONSON en forma ininterrumpida tras la rescisión, por lo que no se demostró que haya sufrido pérdida de ganancias.

Por último, y en subsidio, alegó que, de considerarse cierto que la parte actora perdió ganancias, esto fue por un hecho de la víctima (fs. 932-943).

IV) Conferido el traslado de rigor, compareció la representante de FORTYLEX y lo evacuó abogando por su rechazo (fs. 948-954).

V) Los autos fueron recibidos en la Corte el 22 de noviembre de 2023 (fs. 961).



Sorteado el control liminar de admisibilidad (fs. 962), por decreto N° 1814/2023 se ordenó el pase a estudio del expediente y se llamaron a los autos para sentencia.

VI) Culminado el estudio por parte de los Sres. Ministros de la Suprema Corte de Justicia, se acordó emitir el siguiente pronunciamiento en forma legal y oportuna.

CONSIDERANDO:

1) La Suprema Corte de Justicia por unanimidad de sus integrantes naturales acogerá el recurso de casación interpuesto por la parte demandada, de acuerdo con los fundamentos que a continuación se pasan a exponer.

2) Previo a ingresar al análisis del recurso interpuesto, resulta de utilidad reseñar el caso sometido a estudio de la Corporación.

Como bien sintetizó el Tribunal en su sentencia: *"...tratan las presentes actuaciones de un proceso de daños y perjuicios por responsabilidad contractual, iniciado por FORTYLEX S.A. empresa distribuidora de encendedores marca RONSON en Uruguay (en lo que aquí interesa), contra la empresa ENKO LTDA. quien le proveía la mercadería, según contrato de distribución verbal sin plazo.*

En necesaria síntesis, la actora señala que en el año 2010 comenzó a distribuir



los encendedores compra[n]do la mercadería en forma directa a la empresa matriz. En el año 2015 la demandada adquirió la operación de distribución para toda América Latina, como consecuencia a partir de julio de 2015 continuó distribuyendo los encendedores, pero adquiriendo la mercadería a la demandada. Afirmó que ejecutó el contrato cumpliendo con todas las obligaciones asumidas por su parte no así la demandada quien el 14 de diciembre de 2018 le comunicó por mail la decisión de rescindir el contrato en forma unilateral sin pre aviso alguno. Y, el día 17 de diciembre vía mail admitió que había acordado con un tercero la distribución de los encendedores.

Reclama daño emergente, lucro cesante pasado y futuro, pérdida de chance; el total del monto reclamado asciende a la suma de U\$S 603.607 más intereses desde la demanda (daños referidos en el capítulo VI de la demanda).

Defensa: la demandada admite la existencia del contrato y defiende el derecho de haber rescindido el mismo en forma unilateral sin preaviso por existir justa causa ante numerosos incumplimientos de la contraria (obligaciones de hacer que individualiza) que hicieron perder la confianza depositada.

Controvierte la abusividad



imputada; así como señala que la actora sabía que la relación no podía continuar, se había desgastado tornándose conflictiva, y así se lo habían comunicado por mail en varias oportunidades meses antes de la rescisión.

Controvierte en congruencia la procedencia y monto de cada uno de los daños..."
(fs. 923/923 vto.).

Sentado lo anterior, corresponde ingresar al análisis sustancial de los agravios introducidos en el recurso de casación de la parte demandada.

3) Agravia a la recurrente la conclusión del Tribunal en cuanto consideró que no existió justa causa para la rescisión del contrato de distribución, a partir de una errónea aplicación del derecho y valoración de la prueba rendida.

En este sentido, insistió en que el regateo permanente en los precios, la falta de cumplimiento de metas pactadas, la ausencia de colaboración para una mejor colocación de los productos en el mercado y la falta de transparencia respecto a si se encontraba distribuyendo otras marcas o productos falsificados, fueron la justa causa que condujo al fin de la relación comercial.

Se adelanta que, para la



Corte, a pesar de no compartir la totalidad de las afirmaciones de la demandada, lo expuesto en el recurso de casación resulta suficiente para modificar lo resuelto por el Tribunal y concluir que se configuró justa causa para la rescisión del contrato.

4) La estrategia de la insurgente apuntó a cuestionar las premisas fácticas que tuvo en cuenta la Sala y, en forma concomitante, criticar la aplicación de las premisas normativas por parte del Tribunal.

Sobre la primera cuestión, corresponde recordar una vez más que en el seno de la Suprema Corte de Justicia existen dos posturas gradualmente distintas respecto al alcance de la causal "error en la valoración de la prueba" como motivo de casación. A tales efectos, pueden consultarse ampliamente las sentencias Nos. 97/2024 y 1319/2023 entre innumerables fallos.

Para el Sr. Ministro Dr. Tabaré Sosa Aguirre, la valoración probatoria realizada por el órgano de alzada no resulta, en principio, excluida del control casatorio y es posible su corrección cuando se vulnera el límite de razonabilidad en la valoración de la prueba.

En cambio, para los restantes integrantes naturales de la Suprema Corte de



Justicia, Sres. Ministros Dres. Pérez, Martínez, Minvielle y la redactora, desde una perspectiva más restringida, el razonamiento probatorio del Tribunal de segunda instancia solo es revisable en circunstancias excepcionales, cuando se verifica una infracción a las reglas de valoración de la prueba, es decir, de la sana crítica, configurativas de un supuesto de absurdo evidente.

En el caso a estudio, más allá de las diferentes posturas sobre la causal por infracción a las reglas legales sobre la valoración de la prueba, la unanimidad de la Suprema Corte de Justicia coincide que, efectivamente, se comprobó el error denunciado, en grado de absurdo evidente (para la mayoría) o vulneratorio del límite de la razonabilidad (en palabras del Sr. Ministro Dr. Sosa Aguirre), por las siguientes razones.

5) Como punto de partida para el análisis, debe señalarse que, de regla, cualquiera de las partes de un contrato de distribución de duración indeterminada tiene el derecho de obtener la rescisión en forma unilateral, sin que ello implique la obligación de indemnizar a su contraparte, siempre que al ejercer este derecho no incurra en abuso.

La obligación de indemnizar se produce cuando quien rescinde actúa reñido con la



buena fe, en modo desleal; o, en otros términos, de forma arbitraria, caprichosa o antojadiza (Cfme. Lorenzi, G.; Alfaro, J.; *"La disminución significativa de reventa como causal de rescisión del contrato de distribución comercial"* en: *"Los retos de la modernidad: cuestiones de Derecho Comercial actual"*, FCU, 2015, pág. 253).

Según expresa Berdaguer, siguiendo a Bergstein, el instituto de la *"justa causa"* opera como un hecho, un evento, cuyo acaecer hace nacer en cabeza de uno de los contratantes el derecho potestativo de desistir unilateralmente del contrato; y, en los contratos de duración indeterminada, si la causa de justificación se constata, la ilicitud de la conducta resulta excluida y, por tanto, no se configura el abuso de derecho (Cfme. Berdaguer, J. *"La 'justa causa' de receso unilateral en los contratos de duración con plazo determinado"*, en ADCU T.XXXIII, 2002, págs. 469-477).

A los efectos de juzgar la forma en que se ejerció el desistimiento, la jurisprudencia ha recogido el denominado *"test de los dos pasos"*.

Así, este propio Cuerpo, citando a Cerisola y Hernández, ha expresado: *"El test de dos pasos propuesto por el Tribunal consiste en apreciar en primer lugar (...) si la parte tuvo justa*



causa para ello. Si el Tribunal decide que la parte que ejerció el derecho de rescisión no acreditó existencia de una 'justa causa' ingresa entonces en la segunda etapa del test y analiza la forma como se realizó la rescisión en cuestión (...) si existió preaviso razonable, si medió buena fe, se defraudaron expectativas creadas. El preaviso es un elemento cuya ausencia no configura automáticamente abuso, ni siquiera en los casos en que no ha mediado justa causa. El preaviso no es un elemento sagrado de las rescisiones unilaterales, sino uno de los múltiples elementos que pueden ayudar a determinar la existencia o no de abuso en el caso de una rescisión unilateral (Cerisola, A. y Hernández, A., 'El test jurisprudencial de dos pasos para determinar la existencia de una rescisión abusiva', ADCU, T. XXVIII, p. 713)" (sentencia de la Suprema Corte de Justicia N° 219/2021).

6) A partir de lo anterior, en el caso a estudio, ENKO alegó a título de "justa causa" un conjunto de factores que consideró determinantes para decidir la finalización del vínculo, a saber: (i) permanentes solicitudes de reducción de precios; (ii) falta de colaboración en campañas para aumentar la presencia del producto en el mercado; y (iii) las dudas generadas sobre los números que manejaba FORTYLEX, que finalmente le atribuyó a la comercia-



lización de productos falsos.

Para el Tribunal la justa causa no se verificó, por cuanto consideró: (i) que el regateo de precios forma parte de la actividad comercial habitual; (ii) que al no existir un contrato escrito no se demostró que FORTYLEX incumpliera metas pactadas; y (iii) que no quedó demostrado que la actora distribuyese productos falsificados y, además, que tal aspecto habría sido conocido por ENKO con posterioridad a la rescisión del contrato.

6.1) Sobre la primera cuestión, esto es, el insistente pedido de rebaja de precios por parte de FORTYLEX SA, para la Corte no le asiste razón a la recurrente y la decisión de la Sala no merece reproches.

Con el Tribunal de Apelaciones, la solicitud de baja de precios no puede constituir una causa justa o razonable para finalizar la relación comercial sin preaviso.

No solo por cuanto el regateo se trata de una *"actividad propia de cualquier negociación, de cualquier vínculo comercial"*, como señaló la Sala en su sentencia, sino porque de la lectura de los correos electrónicos agregados se alcanza a comprender que estas solicitudes tenían el objetivo de lograr una mejor presencia del producto en el mercado.



Así, en mail enviado por FORTYLEX a ENKO el del 4 de diciembre de 2015, surge: *"...Con respecto al Ronson clear fijate las especificaciones que te envíe y la foto es metal cup en plateado y la especificación que compramos no tuvimos ninguna devolución ni queja El tema que estamos por arriba de los precios de Bic bx7 y para competir necesitamos mejorar el precio..."* (fs. 137).

Lo mismo ocurrió en un intercambio a comienzos del año 2018, en el que el Sr. Mintz, representante de FORTYLEX, solicitó modificaciones en los precios para mejorar las ventas:

11 de enero de 2018: *"...Te comento que desde el año pasado ingresaron varios encendedores Baide, Bull, otros bastante baratos al mercado en el transparente y quería ver con vos si podemos hacer algo para mejorar el precio de forma de poder competir mejor..."* (fs. 143 vto.).

24 de enero de 2018: *"...Te envié pedido favor ver si podemos mejorar algo en el precio del clear para poder estar más competitivos..."* (fs. 24).

5 de febrero de 2018: *"Hola Roberto. Pero el precio es el mismo que teníamos. La idea es ver como mejoramos los precios para estar más competitivos..."* (fs. 23).



6 de febrero de 2018:

"Hola Roberto. Entiendo lo que decis pero la realidad del mercado a veces hay que estar un poco más agresivo para poder hacer acciones puntuales.

Nosotros hemos realizado y seguimos haciendo un montón de acciones para Ronson exhibidores, promociones, pago x check out, mailings, promociones 1 gratos etc (...)

Acá lo que te pido es trabajar juntos en el mercado, no vendernos y que sea lo que sea...

Para ello a veces en algún producto puntual podemos hacer una acción de entrada salida y colocación de volumen

Yo te lo planteo, ya que el dueño de la marca sos vos y me imagino te interesa crecer en volúmenes..." (fs. 22-22 vto.).

Las comunicaciones que vienen de reseñarse no revelan una actitud caprichosa del actor, como pretende el demandado, sino la intención de obtener mejores precios que le permitan competir en el mercado. El hecho de que los competidores ofrezcan precios menores no puede considerarse un simple "pretexto", como entiende el recurrente, sino una razón valedera, para intentar mejores resultados comerciales.

Si bien no se cuestiona la



negativa de ENKO a tales solicitudes, basándose en que la política comercial de la distribuida consistía en mantener al producto en un rango de calidad alta para que no se confunda con marcas locales o de "dudosa calidad" (correo de fs. 22 vto.), no por ello puede concluirse que las solicitudes de FORTYLEX constituyan un motivo que justifique el quiebre de la relación; máxime cuando su finalidad era la de mejorar la posición del producto distribuido en el mercado.

6.2) En cuanto al último punto, que refiere a las sospechas de la demandada sobre la cantidad de encendedores que FORTYLEX compraba e importaba, dudas que atribuyó a la comercialización de productos falsos, corresponde señalar lo siguiente.

Para los Sres. Ministros Dres. Martínez, Pérez, Sosa y la redactora, sobre este cuestionamiento existen dos pronunciamientos coincidentes respecto a su intrascendencia como "justa causa", lo que determina que no resulte revisable en casación (artículo 268 del CGP).

En este aspecto, corresponde reiterar lo expresado por la Suprema Corte de Justicia en sentencia N° 209/2015: *"Como ha expresado la Corte en múltiples oportunidades, la 'ratio legis' del art. 268 del C.G.P., en la redacción dada por el art. 37 de la Ley 17.243, radica en impedir que se*



revisen en casación aspectos de la pretensión sobre los cuales recayeron pronunciamientos jurisdiccionales coincidentes en dos instancias. Por ello, se considera que aquellas cuestiones involucradas en el objeto de la litis y a cuyo respecto la decisión de primer grado fue confirmada en segunda instancia se encuentran exiliadas del control en sede de casación (Sentencias Nos. 3/2014 y 72/2015, entre otras)".

Sin perjuicio de lo anterior, el Sr. Ministro Dr. Tabaré Sosa Aguirre agrega que comparte la inteligencia de las sentencias de mérito. En efecto, de la prueba aportada surge que la constatación de la existencia en el mercado de encendedores de marca RONSON falsificada fue posterior al ejercicio del receso unilateral por parte del demandado. Esa comprobación posterior (actas notariales de 30 de mayo de 2019 y de 29 de enero de 2020, fs. 167-172 y 177-179 vto.) no pudo ser, lógicamente, la causa del cese contractual anterior (acaecido el 14 de diciembre de 2018).

Por su parte, la Sra. Ministra Dra. Bernadette Minvielle, a diferencia del criterio postulado por la mayoría, considera que los puntos sobre los que existe doble confirmatoria -en la medida que no constituyen la totalidad de los sometidos a consideración del Tribunal- admitirían igualmente ser



reexaminados en casación.

La Sra. Ministra Dra. Minvielle entiende que existe otra lectura posible, más compatible con los principios propios de la vía impugnativa. Se postula en tal marco, una posición más amplia sobre los requisitos de admisibilidad del recurso que nos ocupa, que entiende que siempre que el Tribunal de segunda instancia revoque en forma total o parcial la sentencia de primera instancia o que la confirme pero con discordia, la sentencia, en su integralidad, es pasible de ser revisada en casación.

Para la referida Sra. Ministra, la disposición en cuestión (art. 268 CGP), se limita a determinar las sentencias que pueden ser objeto del recurso, pero en ningún momento limita el contenido de éste o establece qué partes de la sentencia pueden recurrirse o no (corresponde remitir a lo dicho in extenso en la sentencia N° 862/2017).

No obstante, como esta posición sobre la admisibilidad del recurso es minoritaria, la Sra. Ministra Dra. Minvielle entiende estéril, en este caso, ingresar a examinar este aspecto sobre el cual, a juicio de la mayoría de la Corporación, resulta improcedente su control en casación.

7) En cambio, para la unanimidad de la Suprema Corte de Justicia sí le asiste



razón a la recurrente sobre el segundo motivo alegado como “justa causa” para el cese del vínculo, que guarda relación con las dificultades de comunicación entre las partes, la pérdida de confianza y el cumplimiento de objetivos y metas.

La Sala consideró que no puede ser considerado “justa causa” el hecho de que las metas no resultan claras y, menos aún, que no fueran alcanzadas. Según el Tribunal, no puede constituir un incumplimiento el deseo o anhelo del demandado de mayor venta en plaza de los encendedores.

Por el contrario, la impugnante entiende que la Sala omite referir a una serie de elementos de prueba indicadores de la falta de confianza de ENKO hacia FORTYLEX. En tal sentido, manifestó que el Tribunal *“deja de lado varios otros hechos que fueron alegados por esta parte y demostrados durante el proceso...”* (fs. 933) y, más adelante expresó: *“ENKO realizó a FORTYLEX en forma constante pedidos de proyecciones de ventas, planificación de publicidad -incluso ofreciéndole apoyo económico- y estrategias comerciales, y jamás recibió una respuesta sobre estos puntos, ni se puede visualizar acción alguna que procure cumplir...”* (fs. 934).

En el caso, la recurrente denunció un error en el razonamiento probatorio que bien



califica como absurdo evidente (en palabras de la mayoría) o vulneratorio del límite de razonabilidad (según el Sr. Ministro Dr. Sosa Aguirre). Paralelamente, demostró el error manifiesto en la consideración de los elementos de prueba reunidos en la causa. La conclusión probatoria no se desprende de las premisas, de elementos de los cuales pueda extraerse una inferencia probatoria concluyente en el sentido apuntado por el Tribunal.

7.1) Para la Corte, le asiste plena razón al recurrente en su crítica.

A pesar de no contar con parámetros objetivables que determinen las metas de ventas o acciones de marketing, de la prueba diligenciada surge un permanente seguimiento de ENKO sobre FORTYLEX, a quien le requería mayor compromiso y ésta no contestaba, no enviaba los informes solicitados o no proyectaba actividades comerciales.

Los correos electrónicos agregados en autos son categóricos en cuanto al permanente reclamo de mayor proactividad y comunicación de FORTYLEX para con ENKO. Veamos:

Correo electrónico de fecha 1º/4/2016: *"Hola Marcelo,*

Supongo que ya recibieron el pedido, me gustaría saber si llegó todo bien. Por otro lado todo lo de los blíster quedó en nada, me



gustaría saber que harás al respecto.

Me gustaría si podemos programarnos en tus futuros pedidos o proyecciones, quieres que te llame para hablar de todo esto?

Saludos" (fs. 141 vto.).

Correo electrónico de fecha 8/4/2016: "Marcelo,

No quiero ser tedioso, te mandé el mail de abajo para poder programarnos respecto a tus futuros pedidos y no respondiste, si queremos que esto funcione tendremos que tener mejor comunicación, debo saber en que modelos te concentraras, si ingresaras otros modelos, publicidad, bueno y todo lo relacionado a esto de los blisters que quieres hacer con tus diseños a los cuales no puedes hacerlo sin nuestra autorización.

Yo no tengo problemas en ir a verte y poder delinear el mejor camino para seguir desarrollando la marca.

En espera de tu respuesta saludos" (fs. 141).

A estos correos surge la siguiente respuesta del día 12/4/2016: "Hola Roberto

Estamos preparando un forecast calculo q esta semana lo tengo.

Si quieres hablamos mañana en la tarde, avisame



Gracias y saludos

Marcelo" (fs. 141).

ENKO expresa que ese pronóstico nunca fue enviado y la actora no agregó prueba al respecto.

A su vez, surge un nuevo correo electrónico de fecha 17/5/2016: *"Hola Marcelo,*

He estado esperando tu proyección de compras para este año, ya estamos llegando a mediados de año y nada. Tengo que suponer que tus ventas han bajado mucho ya que entre lo que tu has importado en el pasado (5 años) y por tus actuales pedidos no hay ninguna relación, ya el año pasado te pregunté al respecto y respondiste que no trabajas otra marca de encendedores, solo Ronson.

Nosotros no podemos seguir trabajando de esta forma, o trabajamos juntos o quedamos en libertad de acción.

En espera de tu respuesta"

(fs. 142).

El 11/1/2018 ENKO volvió a solicitar un plan de acción: *"Hola Marcelo*

Espero estés bien, el pedido de gases está en proceso, tienes algún programa para este año?

Saludos...".



A lo que FORTYLEX respondió en el día: *"Hola Roberto como estas?*

Favor contame cuando estimas salga el gas

Armamos con Andres un plan y lo vemos..." (fs. 143-143 vto.).

El 7/2/2018 ENKO ofreció apoyo económico para realizar acciones publicitarias:

"Hola Marcelo

Bueno, respecto a los precios no podemos hacer nada. Respecto a las acciones, publicidad, etc estamos de acuerdo en apoyarte con un 2% de las compras que hagas desde el 2018 para aportar dichas acciones, eso si previo a que lo hagamos en conjunto y nos informes que cosas harás, esto no nos interesa que lo lledes a precio (...)

Si tienes alguna oportunidad de hacer alguna publicidad especial, o acción especial fuera de lo que haces, siempre estamos dispuestos a conversar..." (fs. 143).

FORTYLEX respondió al día siguiente: *"Hola Roberto*

Ok perfecto

Sigamos adelante con el pedido y vemos de coordinar acciones y demás para incrementar los volúmenes..." (fs. 143).



Sin embargo, no surge de la prueba documental agregada ninguna referencia a la realización de tales acciones o campañas, y en audiencia el testigo Andrés Salo, quien dijo manejar el área de marketing, al ser preguntado sobre el punto respondió no recordar la realización de ninguna campaña en particular durante la vigencia de la relación comercial con ENKO (aud. 20-07-20 - pista 9 min. 6:30 en adelante).

En mail agregado por la propia actora, surge que el 12/10/2018, tras una visita a Uruguay, la Directora de Marketing le expresó: **“Nos falta comunicación!** Les pido que para asuntos que no sean comerciales me copien en los correos, esto nos va a ayudar a tener una comunicación más fluida y poder hacerme cargo personalmente de sus inquietudes” (el resaltado luce en el original, fs. 27 vto.).

Pues bien, la lectura de los correos electrónicos da cuenta de un seguimiento de parte de ENKO que recibía escasa -o nula- recepción de parte de FORTYLEX, en el que la primera solicitaba proyecciones de ventas que no se enviaban y solicitaba planificación de acciones comerciales que finalmente no se realizaban.

No debe perderse de vista que una de las notas características y definitorias del contrato de distribución es la colaboración entre



principal y distribuidor.

Como expresa Bergstein:
"...se trata de un contrato de colaboración, en cuanto la satisfacción de la propia finalidad del contrato requiere necesariamente de una estrecha cooperación entre las partes, de un comportamiento activo y de permanente disposición" (Bergstein, J., "La extinción del Contrato de Distribución", FCU, 2ª Edición, 2010, pág. 21).

Tal es su trascendencia en esta modalidad contractual, que el autor apunta que la falta de cooperación o inobservancia de una conducta activa constituye justa causa para su rescisión: *"...en ausencia de disposición contractual expresa, no puede concluirse por vía de inducción que el distribuidor tenga la obligación de alcanzar una exacta cantidad de compras y ventas. Pero la cooperación propia del contrato de distribución y los imperativos del standard de la buena fe, imponen al distribuidor una conducta activa cuya inobservancia configura justa causa de extinción"* (Bergstein, J., ibidem, pág. 82).

7.2) Sumado a lo anterior, otro de los motivos alegados para justificar la desvinculación de FORTYLEX fue la pérdida de confianza, aspecto que para la Corte también resultó acreditado.

A pesar de que los órganos



de mérito entendieron que la pretendida venta de productos falsificados no se erige en justa causa para el cese de la relación, sí surge probado en autos que ENKO no confiaba en los números de compra e importación de encendedores de FORTYLEX, ni en las explicaciones que ésta le brindaba al respecto, cuando lo hacía.

En diciembre de 2015 comenzaron las dudas de ENKO, que a través de su representante envió un correo electrónico -marcado con importancia alta-, expresando: "*Hola Marcelo*

Tengo esta información de importaciones de lo que va de este año en Uruguay, esta correcta respecto a tus importaciones? Estas importando encendedores de otra marca?..." (fs. 146 vto.).

En esa oportunidad FORTYLEX respondió expresando que la única marca de encendedores que trabajaba era RONSON y que no tenían interés en trabajar ni desarrollar otras marcas, al tiempo que explicó que habían importado bastante el año anterior y que la baja en importaciones respondía a que tenían stock en zona franca (correo de fs. 146).

Surge de la respuesta a ese correo electrónico que en su momento la respuesta fue satisfactoria para ENKO.

Sin embargo, el problema de la diferencia en los números reapareció el 17/5/2016,



cuando ENKO le expresó: "...Tengo que suponer que tus ventas han bajado mucho ya que entre lo que tu has importado en el pasado (5 años) y por tus actuales pedidos no hay ninguna relación, ya el año pasado te pregunte al respecto y respondiste que no trabajas otra marca de encendedores, solo Ronson..." (fs. 147).

A este correo electrónico no surge que se le haya dado respuesta alguna.

El 24/5/2016 ENKO insistió en el punto: "Hola marcelo.

Te adjunto todas tus compras hechas a ronson en el pasado hasta el año pasado, también te adjunto tus importaciones de los años 2014 y 2015, no están todos los meses. Se deduce que tu importas encendedores aprox 1.750.000 unidades anual entre todos los tipos.

No tengo ganas de polemizar, al contrario quiero ayudarte a vender y mejorar la posición de Ronson, Bic importo en este mismo periodo 9.183.053 de encendedores, quiere decir que tienes mucho espacio para crecer.

Si analizas lo comprado a Ronson UK y lo que nos has comprado no mantiene relación con lo que importas, si tu puedes explicarme si me equivoco en esta apreciación te lo agradecería..." (fs. 147 vto.).



Tampoco surge de los correos electrónicos agregados en autos que esta comunicación haya tenido respuesta.

Ya en 2018, al comunicarle la decisión de no continuar trabajando con FORTYLEX (fs. 151 vto.), ésta respondió: *"...Realmente nos sorprende mucho tu actitud intempestiva luego de varios años de trabajar con Uds sin siquiera escuchar una queja al respecto..."* (fs. 151).

A lo que ENKO expresó: *"...yo en varios mails que te envié desde un principio de nuestra relación comercial te hice ver las grandes diferencias que habían dentro de lo que en su tiempo Ronson UK te vendió y por otro lado lo que tu ingresaste al país, sobre esto nunca diste una respuesta y tampoco lo dejaste de hacer, esto por supuesto provoca desconfianza..."* (fs. 150 vto.).

Para la Corte, a partir de los mensajes intercambiados entre las partes, resulta claro que la confianza entre la principal y la distribuidora se encontraba socavada y que, en tales condiciones, resultaba harto difícil continuar una relación comercial.

Como expresan Rodríguez y López sobre el contrato de distribución: *"se trata de un contrato que se celebra atendiendo a las condiciones*



personales de los contratantes. Cada una de las partes contrata con la otra en razón de consideraciones que le merecen sus cualidades personales y su competencia en el campo de sus respectivas actividades mercantiles" (Rodríguez, N.; López, C., "Manual de Derecho Comercial Uruguayo", T. VI, FCU, Montevideo, 2021, pág. 329), por lo que resulta lógico que, si esa estima o consideración personal desaparece por un motivo razonable, la causa de finalización del vínculo sea considerada "justa".

Para Bergstein, la confianza es un carácter decisivo que lleva a contratar una con otra; y, ante su quiebre, la finalización del vínculo se encuentra justificada: "*Son las notas de confianza, cooperación, duración e intuitu que caracterizan la relación de distribución las que justifican un criterio diverso para apreciar la gravedad del incumplimiento: la afectación o el menoscabo a la confianza.*"

Este criterio no es en modo alguno ignorado en la teoría de las obligaciones; pero en sede de contratos de distribución el deterioro de la confianza se constituye en la piedra angular a partir de la cual el incumplimiento contractual se erige en justa causa de extinción.

Un cierto comportamiento puede no obstar a la satisfacción del interés del



acreedor y sin embargo constituir justa causa de rescisión en la medida en que traicione la confianza depositada por las partes (...) En estos casos, el acreedor ve satisfecho lo sustancial de su interés, pero en virtud del derrumbe de la confianza depositada la rescisión inmediata encuentra plena justificación.

Por idéntico razonamiento, y contra la solución generalmente admitida en el Derecho civil, aun el incumplimiento de las obligaciones accesorias o secundarias puede conmover la confianza entre las partes y constituir así justa causa de extinción. Tal el caso del distribuidor que tergiversa sus informes sobre la situación de mercado, que presenta estados financieros poco claros o que omite el envío de sus informes periódicos sobre ventas. En todos estos casos no está en juego la o las obligaciones principales del distribuidor -comprar productos al principal, abonarlos y luego revenderlos- pero la confianza de las partes se ve incurablemente traicionada" (Bergstein, J., ibidem, págs. 76 y 77).

Véase que, a la falta de envío de proyecciones de ventas relevado en el punto anterior, se adiciona que ENKO planteó, desde el comienzo de la relación, diferencias en los números de importaciones y ventas de encendedores de FORTYLEX.

Más allá de cuál fuese la



verdadera causa de esta diferencia, la insistencia en el planteo y la ausencia de una respuesta satisfactoria por parte de FORTYLEX desde 2016 a los correos electrónicos enviados que buscaban ahondar en el tema, dan cuenta de una situación que justificadamente minaba la confianza entre empresas.

7.3) Con este telón de fondo, se alcanzan a comprender las razones por las cuales ENKO decidió dejar de trabajar con la actora.

La insistencia en elaborar planes de acciones publicitarias sin obtener mayores respuestas ni resultados, la falta de envío de información y la razonable merma en la confianza de ENKO hacia FORTYLEX, conducen a concluir que no pueda catalogarse al ejercicio del receso unilateral como irracional, arbitrario o de mala fe.

Por el contrario, existió un fundamento lógico y razonable para el proceder de ENKO, que, en el caso, amerita ser calificado como "justa causa" y le exime de la obligación de resarcir los daños y perjuicios que eventualmente hubiere podido causar.

Por último, y más allá de que lo dicho resulta suficiente para amparar el recurso de casación interpuesto y desestimar la demanda planteada por FORTYLEX, la circunstancia de que a la



hora de comunicar la rescisión del vínculo ENKO ofreciera, en dos oportunidades, la recompra del total stock que quedaba en manos de la actora (fs. 151 vto. y 150 vto.), refuerza la conclusión de que la demandada ha obrado de buena fe y sin ánimo de causar un daño injusto a la actora.

En conclusión, por los fundamentos expuestos se acogerá el recurso de casación de la parte demandada, ya que para la Corte, efectivamente se acreditó la justa causa para el cese del vínculo contractual entre las partes.

La conducta procesal de las partes no amerita la imposición de especiales sanciones procesales en el grado.

Por los fundamentos expuestos y las normas citadas, la Suprema Corte de Justicia

FALLA:

ACÓGESE EL RECURSO DE CASACIÓN INTERPUESTO Y, EN SU MÉRITO, ANÚLASE LA SENTENCIA DE SEGUNDA INSTANCIA. EN SU LUGAR, MANTIÉNESE FIRME EL PRONUNCIAMIENTO DE PRIMERA INSTANCIA EN CUANTO DESESTIMÓ LA DEMANDA PROMOVIDA.

SIN ESPECIAL CONDENA PROCESAL.

HONORARIOS FICTOS A LOS SOLOS EFECTOS FISCALES: 30 BPC.



**NOTIFÍQUESE, PUBLÍQUESE Y,
OPORTUNAMENTE, DEVUÉLVASE .**

**DRA. ELENA MARTÍNEZ
PRESIDENTE DE LA SUPREMA
CORTE DE JUSTICIA**

**DRA. BERNADETTE MINVIELLE SÁNCHEZ
MINISTRA DE LA SUPREMA
CORTE DE JUSTICIA**

**DR. TABARÉ SOSA AGUIRRE
MINISTRO DE LA SUPREMA
CORTE DE JUSTICIA**

**DR. JOHN PÉREZ BRIGNANI
MINISTRO DE LA SUPREMA
CORTE DE JUSTICIA**

**DRA. DORIS MORALES
MINISTRA DE LA SUPREMA
CORTE DE JUSTICIA**

**DRA. GABRIELA FIGUEROA DACASTO
SECRETARIA LETRADA DE LA SUPREMA
CORTE DE JUSTICIA**

