

DOS MINUTOS DE DOCTRINA

18 de julio de 2017

CONFLICTO ENTRE PROFESIONALES

Un conflicto entre profesionales lleva a analizar el “valor llave” de un negocio.

Enrique y Gastón estudiaron juntos y se graduaron como veterinarios. La amistad forjada en la universidad los llevó a instalar en su ciudad natal un consultorio donde además de atender la salud de mascotas y ganado vendían alimentos y medicinas para animales, al que llamaron “Las Pulgas”. Al tiempo, con sus ahorros, adquirieron un local propio a medias. Todo parecía andar bien, hasta que un día...

Un día se pelearon. El conflicto debe haber sido agudo, porque Enrique se instaló en otro lugar y, con tal de no volver a ver la cara de Gastón, le dio a éste un poder irrevocable para que vendiera su mitad del inmueble. Gastón usó luego el poder para que Enrique transfiriera su parte a las hermanas de su antiguo socio.

Gastón continuó trabajando en “Las Pulgas”.

Pero el encono continuó, y Enrique demandó a Gastón, argumentando que éste se había beneficiado con el prestigio adquirido por el consultorio (que continuó abierto en el mismo lugar) y reclamó entonces la mitad del supuesto beneficio, al que llamó el “valor llave” del negocio.

El “valor llave” es la aptitud de un negocio o explotación para producir beneficios

económicos. Es un elemento de peso a la hora de convenir el precio de transferencia de un comercio, sobre todo si es exitoso. Ha sido definido también como la probabilidad de que los antiguos clientes recurran a un lugar ya conocido por ellos, o su disposición hacia una casa de comercio identificada con un nombre determinado y que los induce a continuar sus compras en ella.

En primera instancia, ganó Enrique. Pero ambos, actor y demandado, apelaron. El resentimiento de Enrique hacia su antiguo socio lo llevó a pedir que la apelación de Gastón fuera declarada *desierta* por “insuficiente”. Pero la Cámara de Apelaciones¹, aunque la tildó de oscura y confusa, de todas maneras, la admitió.

Dio bastante trabajo a los jueces determinar qué tipo de relación había unido a ambos profesionales. Enrique dijo que había obtenido las habilitaciones administrativas a su nombre, como responsable técnico, y era quien recibía las facturas de los proveedores. Pero, aunque cada uno ejercía su actividad profesional con independencia del otro, él compartía por mitades con

¹ In re “E.O.A. c. G.G.C.”, CApelCyC Azul (I), 2014; LL 13 jun 2014; AR/JUR/613972014

Gastón todas las ganancias y también las pérdidas, cuando las había.

La posición de Gastón fue claramente distinta (aunque, según la Cámara, “de compleja comprensión”): ambos habían sido socios de una sociedad de hecho, que desarrollaba una actividad profesional, no comercial, y que, al separarse, Enrique debió representarse que Gastón continuaría ejerciendo la veterinaria.

Pero el punto principal de discordia era si existió o no una sociedad entre ambos. Esto es típico de los conflictos entre profesionales: “una vez ocurrido el conflicto, cada uno se atribuirá a sí mismo o al contrario, según patrimonialmente le convenga, la calidad de socio o de asociado no socio, la de locador o locatario de obras o servicios, y/o la de empleado en relación de dependencia” dijo la Cámara citando a un conocido autor.

Estuvo claro para el tribunal que, con respecto al inmueble donde funcionó el consultorio, existió un condominio. Allí Gastón y Enrique también instalaron un establecimiento para desarrollar su actividad profesional. Pero... ¿cuál fue la relación entre ambos con relación a este punto? ¿Societaria o no?

El tribunal dejó sentado que entre profesionales pueden desarrollarse diversas formas de “agrupamiento”: hay quienes solo comparten un local y una secretaria, mientras otros desarrollan trabajo en equipo y atienden a sus clientes en forma indistinta, conjunta o sustituta. Además, las sociedades entre veterinarios están permitidas por las normas respectivas.

El tribunal notó que la posición de Enrique “no estaba exenta de contradicciones, ya que si bien en ciertos pasajes afirmó que ambos ejercían la profesión de manera

autónoma y solo compartían un mismo espacio profesional, en otras partes decía que tanto él como Gastón atendían la veterinaria *en un marco de absoluta colaboración técnico-profesional, buena fe y amistad, participando de las ganancias y pérdidas en partes iguales*, más allá de que cada uno tuviera su identificación tributaria para facturar los servicios profesionales”.

Para los jueces, esas palabras implicaron “un reconocimiento claro e inequívoco de la existencia de un *agrupamiento societario* entre ambos”, ya que “se encontraban reunidos la totalidad de los elementos necesarios para la existencia de una sociedad, como son *la unión de dos o más personas, los aportes (en el caso, el uso y goce del inmueble adquirido en condominio y la actividad profesional) y la participación en las ganancias y pérdidas*”.

El tribunal ponderó que, aún cuando se considerara que Gastón y Enrique no eran socios para el desempeño práctico de sus respectivas profesiones, si lo eran “respecto de la venta de productos inherentes a la veterinaria”, que según el propio Enrique, proporcionaba el 65% de los ingresos totales.

Los jueces analizaron entonces si el planteo de Enrique de haber vendido el 50% del inmueble *pero sin haber transferido el 50% del negocio* —según sus propias palabras— le daba derecho a reclamar el valor llave respectivo. Su conclusión fue clara: si Enrique *no había transferido el negocio, mal podía reclamar su precio, salvo que hubiera un contrato preexistente al respecto*.

Dado lo confuso del reclamo de Enrique, el tribunal también consideró si su demanda no habría consistido en un reclamo de daños y perjuicios por *el uso unilateral y exclusivo del negocio* por parte de Gastón (a quien su

ex socio había llamado “continuador, usufructuario, beneficiario en forma unilateral, irregular, exclusivo, excluyente y personal del fondo de comercio que llevaba el nombre de ‘Las Pulgas’ a partir del momento en que Enrique se retirara”.

Pero... “*el extenso y fundado cálculo del valor llave hecho por el propio demandante no estuvo acotado a un determinado período de tiempo*” —el de la supuesta utilización irregular del fondo de comercio por parte de Gastón— *sino que se pretendió hacerlo como un cálculo definitivo, tal como se lo haría para una transferencia definitiva*”.

Al indicar lo que se demanda, dijo el tribunal, *se debe concretar la causa por la que se pide; es decir, el hecho jurídico que se invoca como fundamento*. Esa causa sirve para delimitar los límites del juzgador, “ya que toda sentencia debe versar sobre las cuestiones planteadas, recaer sobre el objeto reclamado y pronunciarse en función de la causa invocada”.

Entre las distintas causas que alegó Enrique, éste dejó de lado y negó la existencia de una sociedad de hecho pero a la que los jueces dieron por existente.

“Es importante —*esencial* diríamos nosotros— advertir que esa sociedad de hecho quedó disuelta” tras la renuncia de Enrique: en una sociedad de dos personas la

muerte, renuncia o exclusión de una de ellas *son motivo de disolución total*.

Lo que debió haber ocurrido y que Enrique omitió fue “la liquidación de la sociedad [...] para determinar su situación patrimonial al tiempo de la disolución, realizar el activo y cancelar el pasivo, cobrar los créditos y pagar las deudas para culminar en la partición en la que cada socio recibe la parte que le corresponde en la liquidación”. La Cámara enfatizó que la liquidación fue algo “fatal y necesario”.

La posición del tribunal coincidió con lo alegado por Gastón: entre ambos existió una sociedad de hecho, *que debió haber sido liquidada*. Por lo tanto, la Cámara concluyó que “la pretensión [de Enrique] no podía ser objeto de un reclamo aislado, sino que debía ventilarse en el marco de una liquidación de la sociedad”, y rechazó su demanda.

Quizás la principal conclusión de la sentencia sea la conveniencia de, cada tanto, consultar con un abogado acerca de los pasos a dar, tanto cuando se inicia un negocio como cuando se le quiere poner fin.

También llama la atención que a lo largo de la decisión judicial los jueces hayan reiteradamente hecho mención a lo confuso de los argumentos de ambas partes. Entonces, si no queda otro remedio que consultar a un abogado, ¡que sea bueno!

* * *

Esta nota ha sido preparada por Juan Javier Negri. Para más información sobre este tema pueden comunicarse con el teléfono (54-11) 5556-8000 o por correo electrónico a np@negri.com.ar.

**Este artículo es un servicio de Negri & Pueyrredon Abogados a sus clientes y amigos.
No tiene por objeto prestar asesoramiento legal sobre tema alguno.**