

DOS MINUTOS DE DOCTRINA

3 de diciembre de 2013

***¿PUEDE LA MUERTE DE UN HIJO JUSTIFICAR UN MAL NEGOCIO?***

*El Código Civil permite alegar la nulidad de ciertos contratos cuando una de las partes se ha aprovechado de la otra.*

*¿Cabe alegar la muerte de un hijo para probar el aprovechamiento?*

Los litigantes eran cuñados entre sí, y únicos socios de una sociedad de responsabilidad limitada, desde 1977. En enero de 2000, el hijo de uno de ellos falleció en un accidente. Casi dos años después, (en noviembre de 2001) el padre del difunto vendió su participación en la sociedad a su cuñado. Como éste tuvo algunas dificultades para pagar el precio de las cuotas sociales adquiridas, en abril de 2003 y de común acuerdo, modificaron el plan de pagos.

Algunos años más tarde, el vendedor (padre del joven muerto) pidió a los tribunales que se declarara la nulidad de la venta. Alegó que, como consecuencia de la muerte de su hijo, había caído en un pozo depresivo que le había impedido actuar y pensar con claridad. *“Es en esa condición de inferioridad psíquica que cedo la totalidad de mi participación social a mi socio y cuñado...”* dijo el demandante.

El comprador, por el contrario, sostuvo que *“cuando la empresa se encontraba en su peor momento”* su socio y cuñado le comunicó *“que se retiraba de la firma, que tenía planes futuros en otros negocios,*

*abandonando el barco cuando se hundía...”*

La demanda del vendedor fue fundada en el art. 954 del Código Civil, que describe lo que dado en llamar el “vicio de lesión”. Esa norma en lo relevante dice: *“...podrá demandarse la nulidad o la modificación de los actos jurídicos cuando una de las partes explotando la necesidad, ligereza o inexperiencia de la otra, obtuviera por medio de ellos una ventaja patrimonial evidentemente desproporcionada y sin justificación. Se presume, salvo prueba en contrario, que existe tal explotación en caso de notable desproporción de las prestaciones.”*

En primera instancia, el juez aplicó una interpretación sumamente restrictiva del artículo mencionado y rechazó la demanda. Si bien sostuvo que el presupuesto *objetivo* de la lesión estaba probado (la “ventaja patrimonial desproporcionada”) no ocurría lo mismo con el presupuesto *subjetivo* (esto es, el “aprovechamiento de la ligereza” de una de las partes por la otra).

El vendedor entonces apeló. La Cámara de Apelaciones<sup>1</sup> reiteró que para que exista una lesión deben concurrir dos elementos, tal como lo había señalado correctamente el juez de primera instancia: el elemento *objetivo* (esto es, la evidente desproporción entre las prestaciones de las partes —como ocurre cuando se paga un precio altísimo por algo sin valor o, como en el caso, se vende algo valioso por un precio ínfimo— y el elemento *subjetivo*, que a su vez se divide en dos partes: la necesidad, ligereza o inexperiencia de la víctima de la lesión, por un lado, y, por el otro, el aprovechamiento de esa necesidad o ligereza por el otro contratante.

La Cámara dijo que, en su opinión, la víctima de la lesión no solo debe probar el elemento objetivo (la desproporción en los valores), sino también alguno de los factores que conforman el elemento subjetivo. Si bien esa desproporción hace presumir que una parte explotó a la otra, la extrema “debilidad contractual” de la víctima *debe ser demostrada*.

De lo contrario, quien no quiera o no pueda hacer frente al resultado perjudicial de cualquier contrato podría ampararse en la falta de equivalencia de las prestaciones. Es por eso que se requiere algo más: la ligereza, el obrar precipitado, la carencia de razonabilidad de la víctima. Si falta la prueba de estas circunstancias, debe presumirse que el contrato ha sido lógico y razonable, celebrado en un pie de igualdad entre las partes, y que las declaraciones que contiene son ciertas y sinceras. De este modo, consideró la Cámara, se protege la estabilidad de los contratos y el debido respeto a lo que las partes han pactado libremente.

---

<sup>1</sup> In re “N.R.A. c. G.T.A.”, CNCiv (C), 2013; *elDial.com* AA837A

La Cámara analizó entonces si existía algún elemento que hiciera presumir la existencia de ese elemento subjetivo, hasta ese momento ausente.

El actor (vendedor de las cuotas sociales) se había sometido a una pericia médica, según la cual presentaba “*un trastorno de ansiedad generalizado con tendencia a la impulsividad*”, características que se incrementaban ante situaciones traumáticas como la muerte de un hijo. Pero los jueces consideraron que ésta era una verdad de Perogrullo: en efecto, el fallecimiento de un hijo es un hecho traumático que afecta el normal desenvolvimiento de todo individuo.

Esa conclusión del perito, en opinión del tribunal, tampoco dio pauta alguna sobre si ese estado mental de angustia había tenido incidencia en la celebración del negocio cuestionado. El dolor por la muerte de un hijo no se supera jamás, pero no todo acontecimiento trágico necesariamente coarta la capacidad negocial de un comerciante experimentado como era el vendedor. De lo contrario, cualquier desgracia podría ser invocada para contrarrestar los efectos perniciosos de un mal negocio.

La supuesta ligereza del demandante, además, fue puesta en duda ante las declaraciones de los testigos, que lo describieron como “*una persona con mucha fuerza, con mucho empuje... que nunca soltó el timón...*”.

Los jueces consideraron entonces que al faltar la “ligereza”, el elemento subjetivo de la lesión no pudo probarse. Pero, agregaron, aun cuando se hubiera demostrado su existencia, el resultado del pleito hubiera sido el mismo. En efecto, cuando en abril

de 2003 el comprador y el vendedor reformularon las bases del acuerdo que habían celebrado unos años antes, no hicieron otra cosa más que confirmarlo.

La “confirmación” de un acto ocurre cuando una persona, que podría alegar la existencia de vicios en ese acto, los hace desaparecer. La confirmación entraña una renuncia a demandar la nulidad. La celebración de un segundo contrato entre las partes, destinado a reformular la operación económica impugnada por el demandante, constituyó una *confirmación tácita* de ese primer contrato.

Cuando en 2003 el segundo contrato fue celebrado para renegociar los términos del

primero, tres años después de la muerte del hijo, ya no podía seguir alegándose el estado de ligereza, que ya era dudoso que hubiera existido durante la negociación inicial.

La Cámara confirmó entonces la sentencia de primera instancia y consideró válido el contrato entre ambos cuñados.

Debe valorarse positivamente el énfasis puesto por los jueces al exigir argumentos muy sólidos antes que permitir, sin más, “deshacer” un contrato. La estabilidad jurídica debe ser respetada, más allá del respeto que también merecen los sentimientos de un padre dolido por la muerte de su hijo.

\* \* \*

Esta nota ha sido preparada por Juan Javier Negri. Para más información sobre este tema pueden comunicarse con el teléfono (54-11) 5556-8000, por fax al (54-11) 4777-7316 o por e-mail a [javier\\_negri.com.ar](mailto:javier_negri.com.ar)

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