

DOS MINUTOS DE DOCTRINA

5 de enero de 2016

DÓLARES, SIEMPRE LOS DÓLARES

La necesidad de protegerse de la constante pérdida del valor de la moneda local ha hecho habitual el uso de moneda extranjera (sobre todo dólares) en los contratos celebrados en la Argentina. Los conflictos derivados de ese uso son infinitos.

En 2008, Fernando decidió vender ciertas máquinas y herramientas a Roberto. Pactaron un precio en dólares que sería pagado en cuotas mensuales.

Roberto pagó hasta la decimoséptima cuota y luego entró en mora. Faltaban pagar, en ese momento, setenta y cuatro cuotas más.

Fernando demandó al comprador. Éste se defendió diciendo que el contrato era nulo, pues el vendedor se había aprovechado de su inexperiencia. En términos más precisos, Roberto alegó la existencia de *lesión*, que el Código Civil y Comercial define como la situación en la cual una de las partes de un contrato, “explotando la necesidad, debilidad síquica o inexperiencia de la otra, obtiene [...] una ventaja patrimonial evidentemente desproporcionada y sin justificación”.

El comprador de las máquinas también sostuvo que éstas eran obsoletas y que su valor en el mercado era ostensiblemente menor al acordado en el contrato.

Pero el juez de primera instancia no se convenció de los argumentos de Roberto y dio la razón a Fernando, el vendedor. Entre otras razones, entendió que no se había

probado la existencia de la lesión ni el supuesto sobreprecio de los bienes, según la opinión de un perito al respecto.

Roberto apeló. Dijo que estaba probado que él sólo poseía estudios primarios, lo que era una demostración de su ligereza e inexperiencia al tiempo de contratar, y que ello fue aprovechado por Fernando, quien ostentaba una posición jerárquica superior en la relación que los unía. También entendió que la pericia le había dado la razón, al demostrar una desproporción entre el monto del contrato y el valor de las herramientas. Finalmente, sostuvo que no podía ser condenado a pagar dólares, “puesto que su adquisición era imposible para él en virtud de su situación laboral”.

La Cámara¹ recordó que la lesión, en principio, “se configura por la manifiesta desproporción entre las prestaciones de los contratantes, sin indagar en aspectos subjetivos”.

El tribunal apuntó que (en cita de un autor amante de las frases oscuras) “la lesión importa un sometimiento al esquema

¹ In re “Errecalde c. Alippi”, CApelCyC, Mar del Plata (2), 2015; *elDial.com* AA9324

implementado por quien, amparado en una realidad fáctica caracterizada por una situación de inferioridad de la víctima, se aprovecha de esa situación y cercena al sometido la posibilidad de elegir en libertad. De allí que la voluntad del lesionado se halla viciada por condicionamientos ligados a su situación de necesidad, ligereza o inexperiencia, que lo compele a optar por una solución que puede no ser querida o que, valorada en su justa dimensión, sería rechazada... La contraparte ha recurrido a la violencia que presupone el aprovechamiento de quien se halla mejor posicionado en el contrato, ya que negocia con un *débil jurídico*, en razón de su necesidad, su ligereza o su inexperiencia, lo cual moralmente presiona sobre su voluntad viciándola...”

Los jueces recalcaron así la existencia de cierto *elemento subjetivo*, pues quien causa la lesión “obra con el propósito deliberado de aprovechar la condición de inferioridad del otro; de allí que el elemento subjetivo pone de manifiesto que una de las partes concurre a celebrar el negocio con la finalidad específica del aprovechamiento o explotación de la necesidad, inexperiencia o ligereza de la otra”.

Pero la Cámara encontró que el hecho de que Roberto sólo tuviera estudios primarios, hubiera trabajado en el campo y “fuera demasiado bueno” *no constituyó evidencia suficiente para inferir que fue engañado por el vendedor o que éste se aprovechó de su situación para obtener un rédito económico desproporcionado*. Para llegar a esa conclusión los jueces tuvieron en cuenta que comprador y vendedor hacía años que trabajaban juntos “en aparente sociedad”, por lo que no se advertía ninguna situación de inferioridad del uno frente al otro.

Tan importante como la anterior, fue la conclusión acerca de que no se había probado en modo alguno *la manifiesta desproporción de las prestaciones*.

Descartada la existencia de la lesión, tocó a los jueces resolver la cuestión relativa a la moneda en que estaba denominado el contrato.

Mientras estaba pendiente la solución del caso, entró en vigor el nuevo Código Civil y Comercial, que introdujo notables cambios en las normas aplicables a las obligaciones pactadas en moneda extranjera. En consecuencia, los jueces debieron resolver si las nuevas normas se aplicaban al conflicto entre Fernando y Roberto, o si se mantenían en vigor las anteriores.

La importancia de la cuestión está dada por el hecho de que bajo el código anterior, las deudas en moneda extranjera debían considerarse deudas de dinero. Y bajo ese mismo código, el comprador se había comprometido “como condición taxativa de la operación” a abonar el saldo de precio en billetes denominados en dólares estadounidenses. El nuevo Código Civil y Comercial es confuso al respecto, pues permite al deudor liberarse de una deuda en moneda extranjera “dando el equivalente en moneda de curso legal”, equivalente que, en tiempos de controles de cambio, puede distar mucho del real valor de la moneda extranjera.

Pero también el nuevo código establece que las leyes no tienen efectos retroactivos, salvo disposición en contrario. Y aún así, en este último caso no pueden afectar garantías y derechos constitucionales, como el de propiedad. *Los jueces entendieron que el vendedor tenía un derecho adquirido a cobrar su deuda en la moneda pactada, por lo que ese derecho*

integraba su patrimonio y estaba amparado por la Constitución.

En consecuencia, el derecho del vendedor no podía verse modificado o avasallado por ninguna norma dictada con posterioridad. De este modo, el comprador estaba obligado a entregar dólares al vendedor.

Pero Roberto, entre sus argumentos, había deslizado que le era imposible adquirir la moneda extranjera adeudada, en virtud de los controles de cambios impuestos por el gobierno. Olvidó, sin embargo, que en su contrato había contemplado esa hipótesis, y que incluso había incluido mecanismos para calcular la paridad del dólar con el peso en caso de controles de cambio. “Cuando las partes al contratar han contemplado la imposibilidad de adquirir divisas extranjeras —dijeron los jueces— y han previsto otros mecanismos, es a ellos a los que deben ceñirse”.

En efecto, comprador y vendedor habían previsto un mecanismo de pago “distinto al estricto pago en dólares” para el supuesto de que la moneda extranjera no pudiera

adquirirse. Y esa cláusula, perfectamente válida, debía respetarse.

En consecuencia, la sentencia de primera instancia fue confirmada.

El fallo es impecable, si no fuera por un punto que consideramos importante: los jueces analizaron la cuestión acerca de si el nuevo Código Civil y Comercial era o no aplicable al caso, *basados en la premisa de que si éste hubiera sido aplicable, la solución habría sido distinta pues se habría impedido al vendedor cobrar su deuda en dólares.*

Ese razonamiento nos parece erróneo; en efecto, las nuevas normas del Código Civil sobre el punto *pueden ser dejadas sin efecto por las partes.* (Ya hay fallos en este sentido). *Y en el contrato había una cláusula expresa* (“una condición taxativa”, como lo reconoce la propia sentencia de la Cámara) *que exigía que la deuda fuera cancelada en dólares.*

Ante una cláusula semejante, nos parece irrelevante cuál era el código aplicable: *el contrato ya contenía la solución al dilema.*

* * *

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.**