

DOS MINUTOS DE DOCTRINA

1 de diciembre de 2015

***HASTA LOS ABOGADOS SE EQUIVOCAN...  
¡PERO DE QUÉ MANERA!***

*Cualquiera se equivoca... pero el “pequeño” error de un abogado puede costarle mil quinientos millones de dólares a uno de sus clientes.  
(¡La cifra es correcta!)*

Eric Snyder y Eloy Peral, dos distinguidos abogados neoyorquinos del estudio Wilk Auslander, han divulgado recientemente el caso que comentamos<sup>1</sup>.

Sirve para alertar acerca de la necesidad de contar con adecuado asesoramiento jurídico aún en transacciones aparentemente sencillas. (En nuestro comentario hemos omitido algunos detalles puramente procesales del derecho estadounidense que no hemos considerado relevantes).

Para quienes tenemos la responsabilidad de controlar los aspectos legales de delicadas operaciones financieras lo ocurrido en el caso que comentan Snyder y Peral es algo así como el equivalente jurídico de “la tormenta perfecta”.

En 2001 GM obtuvo un préstamo de trescientos millones de dólares por parte de un consorcio de bancos liderado por el JPMorgan Chase Bank. Para garantizar la operación, GM constituyó una prenda sobre algunos de sus activos a favor de sus

acreedores, prenda que puso a nombre de Chase, como agente de estos últimos.

En el 2006, GM obtuvo un segundo préstamo, sin relación con el anterior, pero esta vez por *mil quinientos millones de dólares*, también garantizado con una prenda. Y otra vez Chase actuó como acreedor prendario en nombre de todos los bancos prestamistas.

En 2008, GM decidió cancelar el primero de los préstamos recibidos y levantar la garantía que lo cubría. Bajo la ley estadounidense el levantamiento de una prenda exige la presentación de un formulario bastante sencillo, en el que constan la solicitud del deudor en tal sentido y el consentimiento del acreedor.

Bajo el sistema estadounidense, gran parte de la legislación de fondo es estadual. Por consiguiente, todos los estados han sancionado una suerte de código mercantil idéntico para así uniformar la legislación comercial en todo el país. Es el llamado Código de Comercio Uniforme o “UCC” por sus iniciales en inglés. El documento que permite el levantamiento de la prenda es llamado comúnmente “UCC 3”.

---

<sup>1</sup> Snyder, E., y Peral, E., “Oops! How a Clerical Error May Cost JPMorgan Chase \$ 1.5 billion”, *Wilk Auslander LLP’s News*, 18 de noviembre de 2015

Como un documento semejante no tiene demasiados secretos, los abogados de GM encargaron la tarea a un joven practicante (un *paralegal*). Llevado por el entusiasmo y dada la sencillez del trabajo que se le encomendó, el empeñoso pasante no sólo preparó el UCC 3 para levantar la prenda que garantizaba el primer préstamo (de trescientos millones de dólares), *sino también el de la segunda* (que, como dijimos, garantizaba el préstamo por mil quinientos millones de dólares).

*Nadie se dio cuenta del error.* Incluso uno de los abogados del Chase, luego de ver los documentos, dejó constancia de su satisfacción (“¡buen trabajo!” dijo). Ambos documentos fueron presentados inmediatamente y las dos prendas fueron levantadas.

*Y al poco tiempo GM se presentó en concurso...*

El comité de acreedores de GM enseguida detectó el error y pidió al juez de la quiebra que el crédito por mil quinientos millones de dólares fuera declarado quirografario (es decir, no garantizado). La consecuencia de semejante declaración sería que, en lugar de cobrar con el producido de la venta de los bienes prendados, *Chase debería percibir su crédito en moneda de quiebra.*

Para el resto de los acreedores no garantizados, la desaparición de la garantía a favor del Chase constituyó una excelente noticia, pues puso más bienes a su disposición para ser repartidos entre ellos.

Chase pidió al juez que se reconociera que se había cometido un error. El juez aceptó esa posición, sobre la base de que el banco “no autorizó la presentación del documento de levantamiento de la segunda prenda, sino tan sólo de la primera, y, por otra parte, esa fue también la intención de

GM”<sup>2</sup>. *En otras palabras, no había habido autorización del acreedor para el levantamiento de la segunda garantía.*

La Cámara de Apelaciones entendió que debían considerarse dos cuestiones: ¿fue suficiente que Chase aprobara la presentación del formulario de levantamiento de la prenda que garantizaba el segundo préstamo o fue necesario además que el acreedor prendario tuviera la intención de cancelar la prenda en cuestión? Y en segundo lugar, ¿Chase otorgó a los abogados de GM la facultad de presentar el formulario de levantamiento de la segunda prenda? Obviamente, la respuesta a la primera pregunta respondía también a la segunda.

La primera respuesta —en una interpretación mucho más estricta de las normas aplicables y muy poco “amistosa” hacia la posición del banco— fue que todo lo que se necesitaba para que el levantamiento de la prenda fuera válido era la autorización del Chase para presentar el formulario respectivo, y no que éste entendiera los términos del instrumento o conociera los efectos de su presentación.

Por consiguiente, la sentencia de primera instancia fue revocada. La Cámara entendió que “había sido claro que aunque el banco nunca quiso levantar la prenda, autorizó la presentación de un formulario que tuvo precisamente ese efecto”. Por consiguiente, el préstamo pasó a ser un crédito quirografario; esto es, sin garantía.

Nuestros colegas neoyorquinos, con buen criterio, que compartimos, sostienen que muchas veces los clientes objetan la

---

<sup>2</sup> In re “Official Committee of Unsecured Creditors of Motors Liquidation Co. c. JPMorgan Chase Bank NA (In re Motors Liquidation Co.)”, Bankruptcy Court. S.D.N.Y. (2013), 486 B.R. 596

participación de numerosos profesionales para concluir operaciones sencillas, o que los abogados se dediquen a incluir cláusulas y previsiones sobre circunstancias que nunca han de ocurrir, lo que incrementa el costo transaccional.

Pero los hechos descriptos, que hicieron perder al JPMorgan Chase su garantía prendaria sobre un préstamo de un monto sideral, sirven como un ejemplo más que

adecuado de los costos en que se puede incurrir cuando se toman atajos.

Ya lo decían nuestros abuelos: “lo barato sale caro”.

Y, mucho antes, los romanos decían (en latín, claro) que nadie puede alegar su propia torpeza. Para decirlo como ellos, *nemo auditur quid propriam turpitudinem alegans*.

\* \* \*

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](mailto: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.**