

DOS MINUTOS DE DOCTRINA

22 de enero de 2016

LA VENTA DE HUMO

Un abogado fue contratado para “acelerar” el pago de ciertas sumas de dinero reclamadas en un proceso judicial. Cuando quiso cobrar por sus “servicios” encontró serias dificultades.

A fines de 2005, el abogado Vega (y nos apuramos en aclarar que el nombre es ficticio) fue contactado por un contador que necesitaba de sus “aceitados contactos” en los tribunales federales de Buenos Aires.

Se trataba de “acelerar” el dictado de una sentencia y permitir así el cobro de algunos créditos que Pedro e Inés, ya ancianos, tenían en gestión judicial contra YPF, la mayor empresa petrolera argentina. Para ello, Vega debería controlar los expedientes judiciales en cuestión e intentar llegar a un acuerdo de pago con YPF lo antes posible (dada la edad de los acreedores) pero sin desplazar a los abogados que llevaban los pleitos.

Vega inició sus tareas sin establecer sus honorarios ni requerir ningún adelanto de fondos. Cuando en febrero de 2006, se dictó sentencia de segunda instancia a favor del matrimonio acreedor y los abogados de Pedro e Inés exigieron a YPF que pagara parte de lo adeudado, Vega decidió acordar con ellos los honorarios por su intervención.

Por medio de ese acuerdo, Vega recibió, por vía de una cesión de derechos, “y como retribución de los servicios de gestión [...] a

fin de que el cesionario [Vega] tramite el cobro de los créditos”, el derecho a recibir directamente de YPF el ocho por ciento de lo que el matrimonio debía percibir de esa empresa. De esta forma, los clientes de Vega no deberían abonarle dinero alguno hasta tanto la sentencia no fuera cumplida.

El porcentaje cedido retribuiría no sólo las tareas hechas por el abogado hasta el momento, sino cualquier otra que desarrollara en el futuro. En particular, la cesión retribuía “la tarea de gestionar y lograr extrajudicialmente el cobro de los créditos que eventualmente pudieran corresponderle [a Inés] por los juicios iniciados contra YPF”.

Cuando Pedro e Inés solicitaron que se les pagara el monto que la sentencia había reconocido en su favor y que YPF depositó ante la justicia, Vega, sobre la base del documento de cesión, se presentó ante los jueces para pedir el 8% de ese importe.

En este punto, Inés se opuso, con el argumento de que Vega “no había desarrollado tarea judicial alguna”. En una carta muy dura, Inés “revocó definitivamente la cesión de créditos litigiosos... El motivo es que usted [Vega]

no ha efectuado ninguna tarea a la cual se había comprometido a realizar... por lo que lo intimamos a que se abstenga de seguir tratando de percibir suma alguna sobre los créditos que nos corresponden contra YPF...”.

El tribunal ante el cual habían tramitado los pleitos contra YPF y donde estaban depositados los fondos destinados a Pedro e Inés se negó a pagar a Vega el crédito que se le había cedido, sobre la base de que aquél no había demostrado haber cumplido con las obligaciones a su cargo.

Entonces Vega inició pleito contra Pedro e Inés, para reclamar sus honorarios sobre la base de su “asesoramiento ininterrumpido brindado a los acreedores y las gestiones judiciales y extrajudiciales realizadas para lograr el cobro de lo adeudado”.

Inés respondió “haber sido engañada en su buena fe, ya que el profesional presentado a último momento por una persona de su confianza [Vega], había manifestado tener contacto directo y permanente con los profesionales del área legal de la empresa deudora, por lo que fue inducida dolosamente a cometer el error de creer que la posibilidad de llegar a un acuerdo extrajudicial por dichos pleitos era más que factible si se encargaba la gestión [a Vega]”.

En opinión de Inés, YPF le pagó como resultado de la actuación judicial exclusiva que ella desarrolló a través de los abogados que la patrocinaron a lo largo del pleito. Para Inés, el pago hecho a su favor por YPF no correspondió a ninguna gestión extrajudicial realizada por Vega “pues éste no había realizado ninguna”. Por el contrario, bajo el contrato con Vega (que Inés definió como una *locación de obra*) éste “prometió un resultado que no se cumplió”.

Vega perdió su pleito contra Inés en primera instancia. Para el juez, “el pago [hecho por YPF y del que el abogado reclamaba una parte] resultó ajeno al quehacer de Vega”. Éste, en consecuencia, apeló.

La Cámara¹ analizó la cuestión desde el punto de vista del *objeto* del contrato entre Vega e Inés. Puso entonces de resalto que el objeto de cualquier contrato no debe ser imposible, ilícito, contradictorio de la libertad de acciones y de conciencia, perjudicial contra terceros o contrario a la moral y a las buenas costumbres. En esos casos, el contrato sería “nulo, como si no tuviera objeto”.

El tribunal entendió que *el contenido moral del acto es establecido como recaudo esencial de su validez* y citando a fuentes del derecho romano, sostuvo que los hechos contrarios al derecho y a la moral “son puestos en la misma línea que los hechos imposibles, que no pueden ser objeto de una obligación eficaz, porque jamás se podrá invocar la protección de la justicia para asegurar su ejecución”. Y del contrato celebrado entre Vega e Inés, *no surge que aquél se haya comprometido a realizar una gestión judicial, y menos extrajudicial, sino que se ofreció como un elemento facilitador del cobro de los créditos. Es evidente que Vega... no fue contratado para una actividad abogadil en sede judicial ni administrativa, sino para que lleve a cabo una gestión de buenos oficios a favor de Inés.*

Para la Cámara, la actividad contratada *era innecesaria y contraria a las buenas costumbres*. Cobrar a YPF las sumas que adeudaba a Inés *no requirió realizar gestión extrajudicial alguna*, puesto que los

¹ In re “V. c. F.d.P., I.”, CNCiv (A), 2015; *elDial.com* AA93C2

pleitos contra esa empresa, por ley, no eran susceptibles de ser transados. Por otra parte, la actividad de Vega constituyó una “venta de influencia” o “venta de humo”: *la actividad de quien se compromete a conseguir un puesto, empleo u otro beneficio ante la administración pública, remuneradamente o sin recibir contraprestación. Puede darse —continuó el tribunal— la hipótesis en que el sujeto influyente compromete sus servicios a cambio de una retribución pero no despliega ninguna actividad. El funcionario es ajeno por completo a los supuestos propósitos de aquel. Ésta es la verdadera venta de humo, pues “el vendedor” promete una influencia que no posee o no ejerce. Se trata de un sicofante (impostor)”.*

Lo que interesa, según el tribunal, es “establecer la moralidad o inmoralidad del objeto del negocio... y por consiguiente, su validez o invalidez.” Y, sobre esa base, sostuvo que “los convenios de ‘influencia’ han sido tradicional y severamente evaluados y considerados inmorales: *no se concibe que los jueces puedan condenar a cumplir un pretendido deber jurídico de hacer valer influencias para poner en marcha alguna actividad estatal o condenar a pagar la remuneración acordada cuando la gestión fue realizada”.*

Por consiguiente, la Cámara entendió que “el núcleo de la contratación” estaba viciado y debía ser repudiado por inmoral. “No era razonable pagar para obtener un pronunciamiento al que se tenía derecho”, sostuvo. Para el tribunal, Vega “no indicó ningún hecho que revelara el modo y las circunstancias en que sus tareas fueron concretamente ejecutadas”.

Además, hubo desproporción entre la tarea desempeñada (“cuyo real contenido ha quedado en el misterio”) y la remuneración prometida a Vega, “lo que sugiere que los términos aparentemente inocentes del contrato escondían otra clase de prestación: emplear no tanto sus conocimientos o habilidad técnica abogadil sino, fundamentalmente, *su influencia personal*”. Y esa conducta, *ya sea por un precio o gratuitamente*, constituye una ilicitud y un [contrato de] objeto inmoral. “Por ello —concluyó el tribunal— más allá de que se hayan acreditado o no las tareas llevadas a cabo, o de que [la obligación de Vega] se trate de una obligación de medio o de resultado, el objeto de la transacción fue ilícito”.

En consecuencia, la Cámara confirmó la sentencia de primera instancia y rechazó el reclamo de honorarios del abogado Vega.

* * *

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.**