DOS MINUTOS DE DOCTRINA

29 de julio de 2016

PARA NOVEDADES, LOS CLÁSICOS

Así dicen que decía Unamuno. Hay sentencias que no marcan hitos en la historia del derecho, ni señalan cambios copernicanos en la interpretación de la ley. Su valor reside en reafirmar principios clásicos y señalar su continua vigencia.

El señor Derdoy compró un departamento en Mar del Plata. Por razones que no se aclaran, dejó de pagar las cuotas en las que se dividía el precio total y que estaban denominadas en dólares.

Obviamente, la empresa constructora inició pleito para recuperar lo que se le debía.

En primera instancia se ordenó al comprador pagar lo adeudado con más sus intereses. Como suele ocurrir con o sin razón, la sentencia fue apelada por el comprador.

Al hacerlo, (en lo que técnicamente se llama “expresión de agravios”) el derrotado usó el habitual y repetido argumento según el cual la sentencia que le había sido adversa estaba equivocada: “no se valoraron adecuadamente las manifestaciones vertidas al contestar la demanda ni los elementos probatorios...”. En lenguaje llano, “no me gustó que el juez no entendiera mi punto de vista y le diera la razón a la otra parte”.

Según ese “punto de vista”, como al departamento le faltaba el certificado final de obra aprobado (esto es, la certificación del constructor, avalada por la autoridad

local, de que la obra fue debidamente concluida), el vendedor no pudo exigir el pago del saldo de precio adeudado. Tampoco el juez tuvo en cuenta las objeciones del comprador a los importes y cantidad de las cuotas exigidas por el vendedor, ni los pagos ya hechos por el comprador ni sus dificultades para conseguir dólares. Y, para colmo de males, el departamento tenía vicios de construcción.

La Cámara analizó los argumentos del comprador para dejar de pagar el saldo adeudado¹.

Como tanto los hechos como el pleito eran anteriores a la entrada en vigencia del Código Civil y Comercial, los jueces aplicaron el viejo Código Civil de 1869. No obstante, la solución del pleito no habría sido diferente de aplicarse uno u otro.

El tribunal tuvo en cuenta, en primer lugar, que cuando el señor Derdoy recibió la posesión del inmueble, prestó su conformidad con una planilla de pagos anexa al acta de toma de posesión. Nunca

¹ In re “Construcciones Turísticas SA c. Derdoy”, CNCiv (L), 2016; *elDial.com* AA9822.

demonstró que su voluntad, en ese momento, hubiera estado viciada (ya sea por error, dolo o violencia, como exige el Código Civil). La Cámara dijo que “los razonamientos [de Derdoy] que se emplean para impugnar el modo empleado para arribar al monto de cada cuota aparecen *desprovistos de todo sustento fáctico y jurídico*”.

Además, dijo el tribunal, *si el comprador pagó varias cuotas en la moneda pactada sin efectuar ninguna reserva u objeción*, no podía luego resistirse a cumplir con sus obligaciones posteriores. Ello constituye lo que en derecho se llama “un obrar contrario a la doctrina de los actos propios”: en otras palabras, nadie puede contradecir su conducta anterior. Si Derdoy aceptó el monto, moneda y oportunidad de pago de las cuotas pactadas, no pudo luego objetar esos aspectos.

La Cámara consideró inaceptable que, a partir de cierto momento, los depósitos de dinero que hizo el comprador dejaran de respetar *la integridad, la identidad y la puntualidad*, que son los requisitos que se exigen para que un pago sea válido.

Derdoy objetó que las cuotas estuvieran fijadas en dólares (a pesar de que, como dijimos, inicialmente hizo pagos en esa moneda). Pero los jueces dijeron que “su intento de controvertir la moneda de pago no resistía el menor análisis”.

Y resaltaron la existencia y validez de una cláusula (habitual en la Argentina en contratos denominados en moneda extranjera) según la cual “para el caso de que, por circunstancias de hecho o de derecho el pago fuere imposible efectuarlo en dólares, el deudor se obliga a reemplazarlo por la cantidad de pesos necesarios y suficientes para adquirir el monto en dólares que corresponda a cada

pago en la plaza de Montevideo, New York o Zurich...”. Todo abogado argentino conoce y usa esa cláusula con lenguaje igual o parecido. El texto, en este caso, fue tildado de “contundente” por el tribunal. Y, más importante aún, los magistrados establecieron *que la aplicación del nuevo Código Civil y Comercial a partir de agosto de 2015 no modifica en nada la legalidad o aplicabilidad de esa cláusula*.

Por ello, los jueces objetaron que el deudor no ofreciera pagar lo adeudado según lo dispuesto en el contrato. Debatir acerca de la cantidad y monto de las cuotas convenidas fue considerado “estéril y abstracto”.

En su defensa, Derdoy sostuvo que la vendedora incumplió su obligación de otorgar la escritura traslativa de dominio (esto es, el documento esencial para documentar la compraventa de un inmueble). *Pero el boleto (precontrato) celebrado entre las partes no contenía un plazo para ello*. Y, al mismo tiempo, el comprador no podía exigir el cumplimiento de sus obligaciones al vendedor *si simultáneamente no cumplía u ofrecía cumplir con el pago del saldo de precio en las condiciones pactadas*.

Por todas esas consideraciones (derivadas, en la práctica, de la endeble defensa esgrimida por el comprador), el tribunal confirmó que, efectivamente, aquél había incumplido sus obligaciones y estaba en mora.

El último de los flacos argumentos del comprador fue que el departamento en cuestión presentaba vicios de construcción. Pero, como en todo pleito, lo esencial es probar, probar y probar. No existe, quizás, otra clave para ganar un juicio.

Y en este caso, el propio comprador desistió de la prueba pericial de ingenieros que debían refutar lo que dijo el acta de toma de posesión del departamento: “...lo reciben de plena conformidad, habiendo verificado la calidad constructiva, detalles de terminaciones, materiales utilizados, estados de la obra y que [ello] merece su aprobación por ajustarse a los detalles y especificaciones técnicas contenidas en el contrato de venta...”.

Esa cláusula también fue declarada “clara y contundente”, por lo que “no hacían falta demasiados argumentos para desestimar las críticas del comprador contra lo decidido en primera instancia...”.

A esta altura, cabe preguntarse cuál fue el sentido de rebelarse contra un contrato y otros documentos que no dejaban lugar a dudas acerca de la cantidad de cuotas que debían pagarse, la moneda en la que debían

hacerse los pagos, las fechas de cada vencimiento y las buenas condiciones del departamento recibido.

Defenderse con tantas cartas en contra parece haber constituido, más que nada, una aventura judicial. Pueden haber ocurrido varias cosas para justificar semejante estrategia: que el asesor legal del comprador haya pensado, en buena fe, que los jueces eran capaces de resolver una controversia del modo más inesperado; que un cliente inexperto puede ser llevado a pelear contra los molinos de viento siempre que haya un buen honorario de por medio, sin importar el resultado; que lo esencial fuera ganar tiempo o que existían métodos poco ortodoxos de resolver favorablemente estas cuestiones sin que se necesitaran buenos argumentos...

Siempre es mejor un mal arreglo que un buen pleito...

* * *

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.**