

DOS MINUTOS DE DOCTRINA

14 de febrero de 2017

INTERLOCUTORES APARENTES (I)

Básico: antes de celebrar un contrato, hay que asegurarse de que quienes dicen ser representantes de una empresa realmente lo sean. De lo contrario...

Alguien llamó por teléfono a las oficinas de Coinsud SRL y dijo ser el gerente general de Agco Argentina SA, una empresa fabricante de tractores.

Explicó que estaba al tanto de la experiencia de Coinsud en hacer negocios con Venezuela. Como Agco quería vender equipos a ese país, tenía interés en los servicios que Coinsud podía prestar a su empresa para ingresar en ese mercado. En consecuencia, se organizó una reunión en la embajada venezolana en Buenos Aires a la que asistieron funcionarios y diplomáticos de esa nación (incluso el viceministro de Agricultura y Tierras, que viajó especialmente) y representantes de las dos empresas.

El negocio era grande y urgente. Tantos eran los tractores que Venezuela quería comprar (más de dos mil) que Agco pidió poder vender algunos desde Brasil, a lo que no hubo objeciones.

En febrero de 2011, mediante un intercambio de correos electrónicos Agco celebró entonces un contrato con Coinsud por el cual ésta se encargaría de todos los aspectos del negocio y representaría a Agco durante las tratativas con el gobierno venezolano. Agco le pagaría a Coinsud el

5,5% de toda la facturación por ventas a Venezuela.

Uno de los primeros pasos dados bajo el acuerdo, según Coinsud, fue la firma por sus representantes de un formulario exigido por Agco relativo al cumplimiento por aquellos de las normas estadounidenses contra las prácticas corruptas en el extranjero.

Un mes más tarde Agco reemplazó a sus ejecutivos con los que Coinsud había estado en contacto. Y el 23 de marzo le notificó que negaba toda representatividad a los funcionarios anteriores y desconoció la existencia de contrato alguno entre ambas empresas.

Coinsud demandó entonces a Agco, sobre la base de la llamada “teoría de la apariencia” o de la confianza, según la cual las partes de un contrato deben actuar de buena fe, y, por lo tanto, cada una tiene derecho a creer en lo que la otra promete o dice ser; bajo otro punto de vista, “se protegen las expectativas” que las partes tuvieron al contratar. Coinsud también reclamó las comisiones correspondientes a los tractores vendidos.

Agco se defendió con el argumento de que los funcionarios que dijeron representarla no tenían facultades para hacerlo. En consecuencia, no pudo existir contrato alguno entre las dos empresas. El acuerdo de febrero, según Agco, fue celebrado sin autorización y quienes lo firmaron eran, a la sazón, ex funcionarios. Por eso, apenas Agco se enteró de la existencia de ese supuesto acuerdo, se apresuró en hacer saber a Coinsud esas circunstancias. Más aún: Agco dijo que Coinsud *sabía o debía saber que sus supuestos funcionarios no la representaban*.

En primera instancia la demanda fue rechazada. La teoría de la apariencia, según el juez, no podía aplicarse ante un contrato de semejante magnitud y, por otra parte, negociado durante tantos meses.

Coinsud apeló, sobre la base de que Agco *creó una apariencia que la engañó* pero que luego, a través de nuevos funcionarios, retomó las negociaciones, convalidándolas.

La Cámara basó su decisión en un principio fundamental: *quien no prueba los hechos que debe acreditar pierde si de esos hechos depende la suerte del pleito*. Y reiteró ese mismo principio desde otro ángulo: *si alguien aspira a beneficiarse con la aplicación de alguna regla determinada, tiene que probar los hechos que la hacen aplicable*.

Para el tribunal, se probó que Agco Argentina ignoraba las tratativas que vinculaban a Coinsud con Venezuela, *y que ningún “funcionario del directorio” (sic) de Agco fue consultado para la firma del convenio*.

En este aspecto, la Cámara reivindicó el papel crucial que cabe al directorio de una sociedad anónima como órgano decisorio. (En otras palabras, *los contratos no son*

celebrados por gerentes). En esta línea, citó expresamente una frase del presidente de Agco citado como testigo: “los gerentes no tenían facultades para firmar contratos. Quien podía firmar un contrato con un tercero obligando a la empresa era el presidente o el vicepresidente a cargo de la presidencia o los apoderados...” (Cabe agregar que estas cuestiones básicas se estudian en el primer año de la carrera de abogacía).

El tribunal también adoptó una postura muy formal acerca de qué ha de exigirse para demostrar la existencia de un contrato de magnitud. Así, por ejemplo, en los correos electrónicos enviados por Coinsud, *el hecho de agregar en copia a empleados de Agco en Brasil no implicó —“en absoluto”— que Agco aceptara firmar un acuerdo con Coinsud*.

La Cámara también fue muy estricta con los aspectos formales de la supuesta negociación contractual: si bien pudo haber empleados o funcionarios de Agco en Brasil informados de la futura venta de tractores, *no se probó que Agco Argentina SA propiamente dicha participara en el negocio*.

Los jueces dieron importancia al hecho de que los correos electrónicos enviados a Coinsud por quien aquella consideraba un representante autorizado de Agco fueran despachados desde una casilla personal y no desde una cuenta corporativa. Nos parece que es la primera vez que los tribunales dan relevancia a este aspecto, *que no es más que una aplicación de los usos y costumbres comerciales*.

El tribunal concluyó que una de las dos personas que llegaron a un acuerdo con Coinsud *no pertenecía a Agco Argentina al tiempo de firmar el contrato* y la otra *no tenía facultades para hacerlo*. Tampoco se

probó que uno o ambos tuvieran autorización suficiente “del órgano pertinente” (esto es, del directorio).

En defensa de los intereses profesionales, nos preguntamos si Coinsud no debió haber consultado con sus abogados (¿los tenía?) antes de considerar debidamente firmado el contrato que tenía entre manos.

El tribunal, con cierto (y justificado) afán docente, explicó que la única forma en la que Coinsud pudo haber entendido que tenía un contrato válido fue si hubiera existido “confianza preexistente” entre ambas empresas, surgida de un vínculo contractual previo. Sólo en ese caso Coinsud podría haber argumentado que, *por error*, no exigió una autorización formal del directorio de Agco. En ese caso, la “teoría de la apariencia” habría funcionado.

La conducta de Coinsud fue considerada incompatible con el *carácter profesional* de sociedades de su envergadura, condición que la responsabilizaba de manera especial y le imponía el deber de *obrar con prudencia y pleno conocimiento del negocio*.

El tribunal concluyó que no podía evaluarse la conducta de Coinsud con los parámetros exigibles a un neófito, “ya que debió constatar que los sujetos

intervinientes en la operatoria cuestionada carecían del respaldo suficiente para actuar en nombre y por cuenta de Agco, *máxime teniendo en cuenta la relevancia del negocio en cuestión.*”

Obviamente, al no existir contrato alguno entre las dos empresas, nada tenía una que reclamar a la otra. *Pero aun si no hubo un contrato pero Agco se hubiera beneficiado de las gestiones hechas por Coinsud, ésta podría tener derecho a una indemnización.*

Es cierto, pero también se demostró que Agco no sólo jamás vendió tractor alguno a Venezuela, sino que nunca recibió un pedido de vender maquinaria a ese país.

“En síntesis —dijo la Cámara— Coinsud no pudo probar su gestión y menos aún que ésta beneficiara a Agco”, por lo que confirmó el rechazo de la demanda.

Es difícil saber, dado el sospechoso tufillo que rodea a todos los negocios celebrados con Venezuela en los últimos años, si Coinsud fue negligente o apresurada, pero llama la atención su omisión de tomar los recaudos mínimos para asegurarse de que un contrato de magnitud fuera firmado por quienes realmente tenían facultades para hacerlo.

Una somera revisión de estatutos y poderes era lo menos que podía pedirse...

* * *

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.**