

23 de julio de 2019

“SEÑOR PIVAR, FIRME AQUÍ” LE DIJO SU ABOGADO

Pero luego se enteró de que acababa de vender a su propio asesor legal una importante obra de arte por un precio ridículo. ¿Tiene solución el asunto?

El señor Stuart Pivar, de 89 años, es un conocido industrial químico y coleccionista de arte de los Estados Unidos.

Es algo controvertido: su desvinculación de la Academia de Arte de Nueva York (fundada por él y su amigo Andy Warhol, entre otros, en 1979) estuvo rodeada de pleitos cruzados. Mientras Pivar dijo haber sido expulsado por algunos de sus miembros, el organismo dijo que fue alejado por su carácter alborotador, abusivo e inflamado. Pivar tiene además algunas ideas particulares en materia de genética y evolución, que ha divulgado en varios libros: niega el valor del ADN como patrón de la individualidad de cada ser vivo para sostener la existencia de un “germoplasma” del que la comunidad científica reniega.

Los pleitos no parecen resultarle ajenos. El más reciente data de apenas algunos días atrás: el 17 de julio se informó que Pivar demandó por doscientos millones de dólares a su entonces abogado, John McFadden, por “haberlo obligado a venderle” por apenas cien mil dólares una escultura de Constantin Brancusi (1876-1957), cuando, en realidad, las obras de

este artista se venden habitualmente por varios millones de dólares¹.

Efectivamente: la última obra de Brancusi vendida en una subasta, en mayo de 2018, alcanzó los 71 millones de dólares.

Según la demanda de Pivar, McFadden lo visitó en su casa y lo convenció de que era posible vender la escultura (“Mademoiselle Pogani II”) al Museo de Arte de Filadelfia (de cuyo Consejo de Administración McFadden dijo ser parte) o a Christie’s, la conocida casa de subastas, pero que para eso era necesario firmar un documento que le puso por delante. Pivar firmó sin leer.

Acto seguido, el abogado tomó la escultura en brazos (pesa aproximadamente 25 kilos) y se la llevó, teóricamente para llevarla al museo. Las fotos que acompañan la demanda muestran a McFadden cruzando la calle cargando a “Mademoiselle Pogani II” como a un bebé.

Cuando el coleccionista llamó a su abogado unos días más tarde para ver cómo seguía el trámite, McFadden le contestó que la

¹ DeGregory, P. y Fitz-Gibbon, J., “Art collector files \$200M suit after he was “duped” into selling sculpture”, *New York Post*, 17 de julio de 2019.

escultura le había sido vendida por Pivar y que pensaba quedársela para siempre.

Algunos detalles adicionales, antes de preguntarnos cuál sería la solución a una cuestión semejante en la Argentina.

En primer lugar, Pivar dijo a la prensa que a lo largo de su vida *ha comprado y vendido cientos o miles de obras de arte*, pues colecciona escultura desde que tenía dieciocho años. El Brancusi lo había comprado hacía un par de años, pero no reveló a qué precio.

En segundo lugar, explicó que McFadden le dijo que antes que vender la obra bajo su propio nombre (el de Pivar) era conveniente venderla a nombre del abogado, pero que nunca entendió bien por qué.

Pivar explicó también que cuando, después de la venta, llamó al Museo de Arte de Filadelfia para verificar si McFadden integraba su consejo de administración, se le dijo que el abogado había sido removido del cargo por mala conducta en 2014.

Finalmente Pivar confirmó que McFadden era su asesor legal “y cuando tu propio abogado te dice ‘firme aquí’, ¿qué hace uno? Firma”.

¿Qué solución puede tener un caso semejante? Hay una gran cantidad de principios jurídicos y factores diversos involucrados en una relación semejante, por lo que la solución es compleja. Añade a la complejidad el hecho de que la información a la mano *es únicamente la proporcionada por una sola de las partes*. Todo análisis de un problema legal exige, para ser resuelto adecuadamente, escuchar a ambos lados de la cuestión (o, al menos, darles la ocasión para ser oídos).

En primer lugar, y aunque Pivar no sabe qué dice, parece haber habido un contrato —aunque diremos algo más al respecto más adelante—. Los contratos son actos voluntarios ejecutados con discernimiento, intención y libertad. Hay falta de discernimiento, por ejemplo, cuando quien realiza el acto *está privado de la razón*, que no parece ser el caso de Pivar.

La voluntad puede verse afectada por el error, si es de hecho y es esencial. Según la ley, un error de hecho es esencial, entre otras razones, cuando recae *sobre la naturaleza del acto* o *sobre la cualidad sustancial del bien* que haya sido determinante de la voluntad de contratar.

Pero Pivar *siempre supo que el objeto de la venta era una escultura de Brancusi*. Y salvo que él haya estafado a quien se la vendió dos años antes, *también conoce cuál es el precio aproximado de una obra semejante*.

En consecuencia, *su error recayó sobre la naturaleza del acto*: él pensó que otorgaba un permiso o autorización de venta o algo semejante, cuando en rigor estaba firmando un contrato de compraventa.

La voluntad también puede ser afectada por el dolo: “toda aserción de lo falso o disimulación de lo verdadero, cualquier artificio, astucia o maquinación que se emplee para la celebración del acto”.

Un contrato puede ser declarado nulo si el dolo es *esencial*, esto es, si es grave, es determinante de la voluntad y causa un daño importante. En este caso, se podría argumentar que la conducta de McFadden fue dolosa, al prevalerse de su condición de asesor legal de Pivar para hacerle firmar el contrato sin leerlo. Con una prueba adecuada, ello podría servir para pedir su anulación.

También podría argumentarse la nulidad del contrato si se pudiera demostrar que McFadden *explotó la necesidad, debilidad síquica o inexperiencia* de Pivar. Esta última, seguramente, no: se trata de alguien que ante la prensa ha declarado públicamente que lleva hechas miles de operaciones de este tipo. Tampoco sufre necesidades el hombre. En cuanto a la debilidad síquica... ¿podrá demostrar ante el tribunal que está mal de la azotea alguien que participa activamente de la vida artística de su ciudad y polemiza con el mundo científico acerca del germoplasma? Podrá estar equivocado, quizás un poco loco, pero... ¿síquicamente *débil*?

Hay un detalle no menor sobre el que vale la pena reparar: Pivar dijo que McFadden sugirió firmar un contrato (o algún tipo de papel) para vender la escultura de modo que Pivar no apareciera como vendedor. Esto podría constituir *una simulación* (“cuando se encubre el carácter jurídico de un acto bajo la apariencia de otro, o cuando el acto contiene cláusulas que no son sinceras o fechas que no son verdaderas o cuando por él se constituyen o transmiten derechos a personas interpuestas...”). Si esa simulación se hizo *para perjudicar a terceros* [¿al museo?] entonces el acto es nulo, *pero Pivar no podría alegar la simulación contra McFadden.*

Ahora bien, la ley también exige que las partes que celebran un contrato actúen *con cuidado, previsión y buena fe*. Celebrar un contrato sobre un bien *que ambas partes saben que vale varios millones de dólares* (como en el caso) seguramente exige un mínimo de cuidado y de previsión. Normalmente, una manera de demostrar cuidado y previsión es consultar a un profesional. La gran pregunta entonces es si Pivar, al confiar *en su propio abogado*, satisfizo o no el mínimo cuidado y previsión que una operación semejante exigía. Para esto, Pivar debería demostrar la naturaleza y el alcance de su relación con McFadden.

¿Podría Pivar sostener que firmó “en la línea de puntos” sin poder negociar adecuadamente los términos y condiciones del contrato? Lo vemos difícil: McFadden no parece ser una gran empresa productora de bienes o proveedora de servicios cuyos contratos se redactan en formularios ya preparados con cláusulas generales inmodificables. Y tampoco Pivar parece coincidir con el perfil del consumidor desprevenido, sorprendido en su buena fe.

Como se ve, el enigma no es de fácil solución. Dadas las cantidades en juego, veremos el resultado en los diarios. ¿Apuestas? Creemos que Pivar prevalecerá, *sobre la base de lo que se sabe hasta el momento.*

* * *

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.**