

3 de julio de 2020

**PAGO DEL PRECIO POR TRANSFERENCIA BANCARIA
PERO... ¿Y SI LA TRANSFERENCIA NO SE HACE?**

Cuidado con la redacción: el contrato decía que el vendedor ya había recibido el precio, pero el comprador “olvidó” transferir los fondos...

El problema analizado hoy fue consecuencia de un simple error de redacción: el contrato no decía *exactamente* lo que las partes querían que dijera. Mejor dicho, no decía lo que debería haber dicho. O quizás decía lo que convenía *sólo a una de ellas*. Ocurre con más frecuencia de lo que uno imagina...

Luis decidió vender el campo de su familia, ubicado en la rica pampa argentina. Horacio, el comprador, le pidió que el contrato indicara que, en su lugar, apareciera una sociedad que le pertenecía. Además, acordaron que el pago se haría mediante una transferencia de dinero en el exterior: de la cuenta de Horacio a la cuenta de Luis. Algo normal, *pero el contrato no supo (¿o no quiso?) reflejarlo adecuadamente*.

En lo formal, el contrato de compraventa de la estancia “La Constancia” se celebró entre Luis y El Tres de Fierro SRL. Horacio se limitó a firmarlo como representante de ésta. Una de las cláusulas decía que el saldo de precio (casi medio millón de dólares) sería transferido desde una cuenta personal de Horacio en los Estados Unidos a otra de Luis en el Uruguay.

Y otra cláusula, obviamente equívoca (o, mejor dicho, *equivocada*) decía que Luis acusaba recibo de esos fondos (*aun no transferidos*).

Los fondos nunca llegaron. Horacio, basándose en las palabras del contrato, se negó a pagar el medio millón de dólares faltante: después de todo, el contrato decía claramente que Luis ya había recibido el dinero.

Luis entonces demandó tanto a El Tres de Fierro como a Horacio. Éste, muy suelto de cuerpo, como defensa previa, dijo no tener nada que ver: el comprador no había sido él sino aquella sociedad, de la que él era sólo un apoderado. Y El Tres de Fierro, por su parte, sostuvo que el recibo incluido en el contrato claramente indicaba que el precio ya había sido totalmente pagado. ¡A otra cosa!

No sabemos a qué extremos probatorios debió recurrir Luis, pero logró que en primera instancia se condenara a El Tres de Fierro (*pero no a Horacio*) a pagar el saldo de precio, a pesar del recibo incluido en el contrato. Y Horacio logró que el juez lo considerara ajeno a la cuestión “porque no

había actuado en carácter personal sino como gestor de la sociedad compradora”.

Apelaron tanto Luis como El Tres de Fierro: el primero, para que se incluyera a Horacio como responsable del pago. La segunda, para que se tuviera en cuenta la cláusula del contrato que decía que el precio había sido recibido (y, entonces, que la demanda fuera rechazada).

La Cámara¹ analizó primero la posición de Luis; esto es, su pedido de que se incluyera a Horacio como obligado a pagar el dinero faltante. Éste, efectivamente, había evitado ser condenado por medio de una defensa llamada técnicamente “excepción de falta de legitimación pasiva”. Esta “resulta procedente cuando alguna de las partes no es titular de la relación jurídica sustancial en que se sustenta la pretensión; en otras palabras, cuando no media coincidencia entre las personas que efectivamente actúan en el proceso y aquellas a las cuales la ley habilita especialmente para pretender o contradecir respecto de la materia sobre la cual versa el proceso”.

Pero el tribunal tuvo en cuenta varios factores para concluir que Horacio había sido algo más que un simple gestor: la transferencia del precio “debía realizarse desde una cuenta de su titularidad y no de la sociedad”; ésta había sido formada por él y su madre “poco más de un mes antes de la compra del campo; desde su adquisición el establecimiento fue arrendado por [Horacio] en forma interrumpida, se aprobó la constitución de garantías reales sobre el inmueble para garantizar el endeudamiento bancario [de Horacio] y la totalidad de su tenencia accionaria habría sido donada a terceros con reserva de usufructo”. Pero

¹ In re “L. c. H.”, CNApCivil (G), CIV 48817/2015/CA1, 3 diciembre 2018; *ElDial.com* AAB 087, 18 diciembre 2019.

más allá de todo eso, Horacio “comprometió una transferencia a efectuarse desde su cuenta bancaria personal para abonar parte del precio de la compraventa”. Para el tribunal, todo eso era suficiente para rechazar su argumento de que era ajeno al contrato.

Por su parte, El Tres de Fierro arguyó que “el juez no dio al recibo el valor que le correspondía”. Para la sociedad, el contrato “en todo caso debió haber sido cuestionado por el vicio de error y que de todos modos la acción para anular el acto por ese motivo se hallaba prescripta”.

Pero para el tribunal, “esta estrategia procesal soslayó la decisiva circunstancia de que el mentado recibo era un acto jurídico que requiere interpretación; una interpretación mucho más amplia que la lineal que propuso la apelante. Por lo pronto es importante señalar que ese recibo *estaba inserto en el contrato de compraventa*. De allí que se imponía una interpretación contextual, ya que no cabe hacer prevalecer una parte aislada para atribuir al convenio un efecto que no se condice con el tenor general del arreglo”.

En otras palabras, antes que interpretar el recibo como separado del contrato, había que interpretar a éste en su conjunto.

El texto decía “...el precio de la operación se pagó en parte en dinero en efectivo y en parte mediante transferencia del día de la fecha desde la cuenta titularidad del daquiente, [Horacio] número [...] del Wachovia Bank, de Roanoke, Virginia, Estados Unidos de Norteamérica a la cuenta de titularidad del vendedor [Luis] número [...] del Banco Bilbao Vizcaya Argentina Uruguay S. A., Montevideo, por todo lo cual el vendedor otorga por el presente instrumento, *suficiente recibo y carta de pago total*”.

Para los jueces “no resultó difícil advertir que el recibo por la transferencia estaba inescindiblemente unido a la concreción de esta última. Y fue suficientemente demostrado que esa transferencia no llegó a realizarse, pues fue observada por una equivocación en el número de cuenta del destinatario y en lugar de sanearse tal defecto, el banco del demandado que había realizado el giro requirió la devolución de los fondos, quedando esa parte del precio impaga”.

La Cámara dijo que “la simple lectura del instrumento evidencia que tal recibo tenía como supuesto que la transferencia efectuada concomitantemente se hubiera efectivamente realizado. Y la intención de los contratantes no podría haber sido otra que ésta. Dar otra inteligencia al contrato importaría asignar a sus cláusulas un alcance reñido con la literalidad de sus términos y la clara intención de las partes restando todo valor a lo que es ley para ellas”.

Según la Cámara, “no debe olvidarse que el primer criterio para desentrañar la voluntad del disponente es estar a sus palabras cuando, como en el caso, son suficientemente claras. Sostener lo contrario sería tanto como afirmar que si los billetes entregados en el acto, por los que se otorgó el correspondiente recibo, hubieran constituido una impecable falsificación de los verdaderos y así se comprobase, el receptor (a pesar que hubieran sido identificados por su numeración, por ejemplo), ya no podría formular reclamo alguno, por haber suscripto el recibo inserto en [el contrato]. Además, si se admitiese la postura de la demandada de otorgar un alcance absoluto al recibo, se estaría afectando el equilibrio económico del convenio y su finalidad y se soslayaría una interpretación equitativa de sus términos acorde con la naturaleza del convenio, al quedar sin saldar parte del pre-

cio por el que se transmitió la total titularidad del campo”.

“Como es sabido, continuó, los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe y de acuerdo con lo que verosímilmente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión. Sería contrario a tal principio apañar la negativa de [Horacio] a concretar la transferencia adeudada”.

Los argumentos de la Cámara son impecables, excepto en un punto: *el contrato decía textualmente que los fondos habían sido recibidos* (lo que no era cierto). Lo que en rigor el tribunal debió dejar de lado (aunque dijo lo contrario) fue, precisamente, *la literalidad de los términos del contrato*, para lo que tuvo que interpretarlo como un negocio complejo y no en sus partes individuales.

De haber estado bien escrito, el contrato debió haber sujetado sus efectos no a la transferencia en sí, *sino a su acreditación*. Eso constituyó un grave error de redacción.

Por lo dicho, el tribunal condenó tanto a El Tres de Fierro como a Horacio “a efectuar la transferencia adeudada”.

Pero en otra vuelta de tuerca, y a pedido de Luis, la Cámara entendió que la conducta procesal de Horacio había sido *temeraria y maliciosa*.

La conducta temeraria “se configura cuando se litiga sin razón valedera y además se tiene conciencia de la carencia de sustento de la posición mantenida. Debe existir un elemento objetivo como es la ausencia de razón para obrar en juicio y otro subjetivo, referido al conocimiento que se tuvo o debió haber tenido de lo infundado de una posición procesal”.

La temeridad “consiste en plantear pretensiones o defensas cuya injusticia o falta de fundamento no se pueden ignorar, de acuerdo con una mínima pauta de razonabilidad; es la conciencia de la propia sinrazón”. La malicia, por su parte, “es la conducta procesal que se manifiesta en la formulación de peticiones destinadas exclusivamente a obstruir el normal desenvolvimiento del proceso o a retardar su decisión”.

El Código Procesal permite aplicar multas en ambos casos: cuando hay malicia (“intención de dañar”) o temeridad, (“que en el ámbito del proceso connota una culpa agravada que se aproxima al dolo aunque no evidencie la mencionada intención de dañar”).

Establecer cuándo una de las partes “merece la calificación de *improbis litigator*” está librado “a la prudente estimación judicial”. Para el tribunal, en este caso, “la conducta de los demandados, mantenida por ellos antes y durante todo este proceso encuadra en las directrices precedentemente esbozadas, *puesto que no cabe duda de que actuaron con conciencia de su*

sinrazón y con intención de generar un indebido perjuicio, ya que no podían ignorar que estaban afirmando haber realizado una transferencia bancaria que, en definitiva, no habían efectuado”.

En consecuencia, además de perder el pleito, los dos demandados (Horacio y la sociedad) fueron multados. No podemos estar más de acuerdo. Hay argumentos que, en muchos casos, son insostenibles.

Ahora bien, *no nos caben dudas de que el contrato estaba mal redactado. Primero, acusaba recibo de dinero que no había sido recibido; y en segundo lugar, daba por cumplida una condición que no se había concretado.*

¡Menos mal que el recibo estaba *dentro* del contrato! De haber estado en un documento por separado, para Luis todo habría sido mucho más difícil.

Imaginamos que los abogados que lo asistieron en la redacción del contrato no fueron los mismos que litigaron en su beneficio.

* * *

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.**