

18 de agosto de 2020

UN DISPARATADO CONTRATO DE COMPRAVENTA DE ACCIONES

Un contrato mal redactado tuvo consecuencias insólitas.

Agradecemos a un distinguido colega que nos haya hecho llegar la sentencia que comentamos hoy.

Vicente y Oscar eran dueños, en rigurosas mitades, de todas las acciones de Vede SA. En abril de 2009 las vendieron a Valeria y Antonia por \$ 215.000.

Parece que desde diciembre de 2008 (cuatro meses antes de la compra) en virtud de un “acuerdo de preventa” las dos señoritas ya tenían “la posesión real del establecimiento de propiedad de Vede SA, lo cual incluyó todos los elementos necesarios para el desarrollo de la actividad de la empresa”.

En diciembre, contra ese “acuerdo de preventa”, Vicente y Oscar recibieron el 30% del precio. El saldo (\$ 150.000) lo debían cobrar en abril, pero en ese momento las compradoras retuvieron \$ 76.000, (equivalentes en ese momento a veinte mil dólares, según acordaron con los vendedores) “*hasta tanto se inscribiera la operación ante la Inspección de Justicia*” (el organismo que se ocupa del Registro de Comercio y del contralor de las sociedades en la ciudad de Buenos Aires). *Primer disparate.*

Compradoras y vendedores acordaron que Valeria y Antonia se ocuparían de obtener

esa inscripción en un plazo de treinta días. *Segundo disparate.*

Obtenida la inscripción, devolverían los veinte mil dólares.

¿Por qué tildamos de disparatado lo que las partes acordaron? *Porque no hay ley ni norma alguna que exija una inscripción semejante:* en otras palabras, un requisito inexistente e innecesario y, obviamente, imposible de cumplir en 30, 60 o mil días.

Como las compradoras nunca informaron a Vicente y Oscar acerca de haber obtenido o no la inscripción (ni restituyeron lo retenido), el primero de ellos decidió reclamar los veinte mil dólares a las dos niñas ante la justicia mercantil. *Tercer disparate.*

Oscar prefirió quedarse de brazos cruzados.

Antonia y Valeria contestaron la demanda y confirmaron que todo lo dicho por Vicente era, efectivamente, cierto.

Sin embargo, añadieron que en el contrato se había previsto que ellas “asumirían el total de la deuda que detentaba Vede SA al tiempo de suscribir la compraventa, lo cual importó la transmisión de la totalidad del activo y del pasivo, sin distinciones” y, en otra cláusula, “que las compradoras no reconocían otro pasivo que no fuera el

declarado hasta la fecha [de la venta] ni otro personal que los que figuraban en los anexos del contrato”.

En éstos “se enumeró el pasivo declarado por los vendedores y se incluyó una nómina de los juicios de los cuales las compradoras se harían cargo, en cuya enumeración no había ninguno de carácter tributario”.

Explicaron que “luego de firmado el contrato, y analizados los estados contables en profundidad junto con la documentación pertinente, advirtieron que el balance al 30 de junio de 2008, que fue el que tuvieron en cuenta al tiempo de evaluar la conveniencia de la operación y establecer el precio del paquete accionario, era totalmente falaz, en tanto existía un importante pasivo oculto que los vendedores no podían desconocer”. *Cuarto disparate.*

Sólo en impuestos, el pasivo oculto de la sociedad era de, cuanto menos, un millón de pesos más que lo informado por Oscar y Vicente. Pero... ¿no habían “entrado” las chicas en la empresa cuatro meses antes de la compra? ¿Qué estuvieron haciendo?

Antonia y Valeria explicaron al juez que en su opinión, “el reclamo de [Vicente] era *impertinente*, porque el importe retenido debió ser aplicado a atender parcialmente el referido pasivo oculto y a los daños y perjuicios que su mala fe les produjo”. *Quinto disparate.*

Como no parecían estar demasiado seguras del resultado del pleito —algo de sensatez conservaban—, las compradoras pidieron que, en caso de que se las obligara a restituir lo retenido, *se readecuara el monto*, porque como Vicente había vendido la mitad de las acciones, “sólo tenía derecho a la mitad del importe en cuestión”. Agregaron que Vicente había actuado con teme-

ridad y malicia, por lo que pidieron que se lo sancionara.

Como pedir es gratis, también pidieron que, si se las condenaba a devolver lo retenido, se convirtieran los dólares adeudados a pesos.

Pero el juez las condenó a devolver diez mil dólares a Vicente. Éste y Valeria apelaron.

La Cámara¹ dijo que, antes de analizar si existían pasivos y si éstos estaban garantizados por Vicente y Oscar, “había una cuestión previa que debía ser zanjada antes de ingresar, si ello fuere necesario, en la consideración de la eventual existencia y oponibilidad de algún pasivo oculto”. Esa cuestión previa era qué quería decir el contrato.

Con aire docente, la Cámara recordó que “la primera fuente de interpretación contractual es la literal, o sea la que resulta del sentido usual que se le otorgue a las palabras que forman el texto del contrato. Ello es así porque cuando los términos o expresiones empleados en un contrato son claros y terminantes, sólo cabe limitarse a su aplicación, sin que resulte necesaria una labor hermenéutica adicional”. (“Labor hermenéutica adicional” quiere decir “esfuerzo de interpretación”, sólo que en el oscuro lenguaje judicial).

El tribunal agregó que “si las partes tienen el poder de hacer nacer mediante las palabras los efectos jurídicos que a ellas corresponden, porque el fin económico que se desprende de las palabras es precisamente el que el derecho ampara, el contenido de todo negocio jurídico, la obligación de efectuar una prestación determinada, nece-

¹ In re “De Stéfano c. Crudi”, CNCom., 17 diciembre 2009; registro N° 20596/2012 (Gentileza A.R.).

sariamente tendrá que depender del significado gramatical de las palabras empleadas”.

Dicho en lenguaje más comprensible: si se usan palabras para reflejar ideas, éstas no deben buscarse en otro lugar que no sea en esas mismas palabras. (Jacques Derrida tiene mucho escrito al respecto, a pesar de que El Filosofito —nuestro joven político que nos lee en borrador— diga que no vale la pena leer autores franceses contemporáneos. Insolencias de la juventud).

El tribunal continuó: “Cuando las cláusulas son claras, expresas, inequívocas, debe entenderse que traducen la voluntad de las partes, y los jueces no pueden, en principio, rechazar su aplicación. En otras palabras, corresponde estar lisa y llanamente a las previsiones contractuales cuando las palabras que las describen son claras y precisas, es decir, no se advierte ambigüedad en los términos empleados, ni es menester efectuar una labor hermenéutica adicional [¡otra vez!] o recurrir a otras pautas interpretativas, por aplicación del principio de buena fe contractual”.

Los jueces explicaron que, según el contrato, “el precio de venta sería de doscientos quince mil pesos libres de todo gasto y la asunción por parte de los compradores de la totalidad de las deudas que poseía Vede SA, a esa fecha, y que quedó estipulado que las compradoras retendrían en su poder setenta y seis mil pesos equivalentes a veinte mil dólares estadounidenses hasta el momento de que salga inscripta la venta de la sociedad por la Inspección de Justicia. El plazo de pago será a las 24 hs. de notificado. El plazo máximo es de 30 días vencido el cual igualmente deberá abonarse.” Hemos leído contratos mejor redacta-

dos. ¿Quién escribió éste? ¿El que inventó lo de la *inscripción de la venta*?

Para el tribunal, “la simple lectura de lo allí pactado revela que la retención de cierta suma (\$ 76.000) tuvo como única justificación aguardar, y quizás garantizar, el cumplimiento de cierto acto administrativo cual era la inscripción de la venta en la Inspección de Justicia. *Sin embargo, como bien lo señala la sentencia, tal negocio (compraventa de acciones), no debe ser inscripto en aquel organismo*”.

Efectivamente, según la ley, cuando se trata de transferir acciones nominativas no endosables, como era el caso, “sólo es menester anotar a la sociedad de la venta para que esta proceda a su inscripción en el libro respectivo”. Por eso, agregó el tribunal, “*no se entiende cuál fue el propósito que las partes tuvieron en mira al tiempo de fijar la retención que [Vicente] pretende aquí recuperar*”.

De ahí se desprendía, para la Cámara, que “no era posible derivar que la intención tácita de las partes al establecer una retención parcial y temporal del precio, fuera garantizar la consistencia del patrimonio social”.

Yéndose por las ramas, el tribunal recordó que “como ya lo decía hace décadas la doctrina tradicional, *el vendedor transfiere sus derechos de socio y no una cuota parte (contravalor) del patrimonio social*, ni una cuota parte en el dominio de la empresa comercial. Así, *[el vendedor] no garantiza el estado del patrimonio social, salvo que medie pacto expreso* por el cual se vinculen las acciones o participaciones transferidas con el patrimonio y se acuerde un régimen de garantía en tal sentido”.

Pero “ello no importa ignorar que el valor de las acciones objeto de transacción tiene relación directa con el estado económico y

financiero de la sociedad que las ha emitido. Y por tal razón los métodos de valuación receptan claramente este elemento para determinar su precio. En esta misma línea el vendedor debe brindar al comprador toda la información relevante para que este último conozca la situación real de la empresa, mientras que el adquirente *debe realizar un estudio profundo y pormenorizado de tales elementos para despejar toda incertidumbre* y así evitar en un futuro que su patrimonio pueda ser afectado por algún evento no previsto”. (El énfasis es nuestro).

“En definitiva, [el comprador debe] adoptar todos los recaudos y medidas de cuidado a los fines de razonablemente *conocer lo que adquiere*”.

El tribunal agregó que “con independencia de esta tarea de investigación preliminar, que debería despejar la presencia de pasivos ocultos, es usual que en los instrumentos del negocio se describa la situación de la empresa cuyas acciones son objeto de venta, [...] y que la parte vendedora garantice personalmente la inexistencia de otros pasivos vigentes o contingentes que no se encuentren expresados en libros y que no hubieren sido hallados en el marco de una razonable investigación previa. Tanto más cuando, en el caso, lo enajenado es el 100% del capital accionario”.

“De la lectura del contrato no resulta que la suma retenida tuviera por finalidad generar una garantía económica que permita atender eventuales pasivos ocultos. Sólo una cláusula hace alguna referencia al detalle de los anexos, que parecería constituir la determinación de todo el pasivo social. Y a partir de esta conclusión, las compradoras afirmaron que no reconocerían más pasivo que el declarado hasta esa fecha, mientras que los vendedores se hacían responsables de asumir cualquier diferencia”.

“Quizás —dijo el tribunal— podría asignarse a esta última frase la calidad de asunción personal, por parte de los vendedores, de toda otra deuda que no apareciera declarada en la contabilidad social o en la documentación que debieron tener a la vista las compradoras, como en las medidas de investigación que es de presumir éstas concretaron desde que [Vicente y Oscar] les entregaron las llaves del establecimiento, la documentación comercial, la habilitación; las cajas, los libros societarios y aquellos instrumentos que hacen al desenvolvimiento diario de la empresa, traspaso que ocurrió más de cuatro meses antes de que fuera suscripto el contrato de compraventa de acciones”.

La Cámara reiteró un principio ahora clásico en el derecho mercantil: “el objeto de la venta fueron acciones y no el patrimonio social de Vede SA. Así, *cualquier garantía sobre el estado patrimonial debía resultar explícitamente del contrato*”.

Señaló el tribunal que, de todos modos, no era materia del pleito interpretar los alcances de las cláusulas del contrato —¿entonces para qué toda esta larga explicación?—, sino “la procedencia [o no] de la restitución de la garantía pactada en la cláusula segunda del convenio. Y lo que es indudable, es que *dicha retención no tuvo por finalidad resarcir a las compradoras (en rigor, a la sociedad), de los pasivos que hubieren sido ocultados o no informados por los vendedores*.”

Para el tribunal, “era claro que la reticencia de las demandadas en devolver las sumas retenidas no podía tener como sustento lo acordado en el contrato, pues éste fue claro en orden a que la suma que no fue entregada a los vendedores tuvo por finalidad y destino garantizar una *presunta* obligación ajena a la eventual aparición de pasivos

ocultos. Y se dice “presunta”, pues ya ha sido dicho que no existe disposición legal que imponga “la inscripción de la venta de la sociedad” en la Inspección de Justicia y menos aún que considere tal registro como condición para perfeccionar tal venta”.

Entonces “cabe estar a los 30 días pactados como plazo máximo para retener esa suma, tiempo en el cual aquel monto debió ser restituido”, pues “no fue prevista en el contrato, pese a ser ello usual en este tipo de operaciones, alguna garantía económica de los vendedores en favor de los compradores que preserve a estos últimos frente a una eventual aparición de pasivos ocultos”.

Esa disposición “es menester plasmarla expresamente en el contrato”, de modo que “la efectiva constatación de un incumplimiento de la garantía del vendedor [acerca de la inexistencia de pasivos no declarados], *riesgo principal en este tipo de negocios*, debería hacer operativa la aplicación de la cláusula de indemnidad, y en forma complementaria, la ejecución de una garantía para remediar tal incumplimiento, *de haberse pactado*”. Pero el contrato nada dijo: *sexto disparate*.

En el caso, el contrato sólo previó que Antonia y Valeria no reconocerían más pasivo que “el declarado hasta la fecha”, mientras que Vicente y Oscar dijeron hacerse responsables “de asumir cualquier diferencia”. Sin embargo, agregó la Cámara, *ese compromiso no autorizaba a las compradoras a usar la garantía para intentar reducir los perjuicios que dijeron haber padecido*, quedándose con la suma retenida (o, en el abstruso lenguaje judicial. “mediante la incorporación definitiva a su patrimonio de la suma retenida a otros efectos”).

Para poder *compensar* el presunto pasivo oculto con el dinero retenido, las partes deberían haber sido, recíprocamente, acree-

dor y deudor, y las deudas deberían ser ciertas, determinadas, líquidas y exigibles, fungibles entre sí y embargables.

Nada de eso ocurría en el caso, pues la existencia de los supuestos pasivos ocultos y la responsabilidad de los vendedores sobre ellos “debería ser objeto de constatación y acuerdo entre partes o de una decisión arbitral o judicial”.

Pero para que existiera una decisión semejante, habría sido necesaria “una demanda concreta de las compradoras o, cuanto menos, una contrademanda tendiente a obtener el reconocimiento de su crédito”.

Dicho de modo más sencillo: para poder quedarse con el dinero retenido, Valeria y Antonia deberían haber planteado un reclamo contra Vicente y Oscar. Apoderarse del dinero retenido (retenido para cubrir otro propósito) *fue equivalente a hacerse justicia con mano propia*.

Los jueces reconocieron que Valeria y Antonia intentaron demostrar la existencia de pasivos ocultos, *pero lo planteado en el pleito era otra cosa: si existía o no el derecho de Vicente a recuperar lo retenido*. Las compradoras no propusieron ese camino por vía de una expresa contrademanda. *Séptimo disparate*.

Otra crítica de Valeria fue que se la condenó a restituir una suma en dólares estadounidenses. Dijo “que lo retenido fueron pesos y que en momento alguno el contrato impuso abonarlo en otra moneda, siendo irrelevante que se hubiere señalado su equivalencia en aquella moneda extranjera”.

La sentencia anterior había señalado “que si bien las partes fijaron en pesos el precio de venta de las acciones, al efectuarse la retención dejaron expresa constancia de su equivalencia en dólares orientada a resguar-

dar de algún modo el valor del saldo retenido” y, como no existían restricciones para adquirir dólares estadounidenses, el juez ordenó la devolución del dinero retenido en esa moneda.

Pero, dijo la Cámara, “una atenta lectura de las contestaciones de demanda permite advertir que lo argumentado [por Valeria] constituye una *impugnación novedosa*” —y, por lo tanto, agregamos nosotros, fuera de lugar en una apelación—.

En efecto, cuando contestó la demanda, [Valeria] “se limitó a expresar que en atención a la moneda en que se había efectuado el reclamo, existiendo incluso ya a la fecha de promoción de la demanda prohibición legal de adquirir divisa extranjera, solicitaba que en el hipotético e improbable caso de hacerse lugar al reclamo de [Vicente] se convirtiera el importe a moneda nacional, a la tasa de cambio oficial”

Esa posición, dijo la Cámara, “difiere del memorial [presentado en la apelación]”, pues al contestar la demanda, Valeria “no cuestionó la pertinencia de la devolución en dólares. Sólo dijo que como existían en aquel tiempo restricciones cambiarias que le impedirían cumplir estrictamente con una eventual condena, se dispusiera su conversión a la cotización vigente en su tiempo. *Nada dijo sobre la impertinencia de una condena en moneda extranjera*, y menos alegó que el contrato nada decía. Tampoco dio alguna explicación a la equivalencia que fuera precisada en [el contrato]”.

“Frente a ello, [la Cámara] no puede ingresar en el estudio del presente agravio, en tanto lo aquí alegado no fue propuesto en la instancia anterior”.

Esto se debe a que un tribunal de apelación sólo puede pronunciarse “con respecto a aquellas cuestiones involucradas en la pre-

tensión del actor y en la oposición del demandado. Una solución distinta importaría alterar los términos en que quedó planteada la cuestión, con el consiguiente menoscabo del derecho de defensa”.

Obviamente, “la cuestión adquirirá vigencia al tiempo de ser ejecutada la sentencia, momento en que eventualmente corresponderá alguna decisión”. (En otras palabras, cuando Vicente quiera ejecutar su sentencia contra Valeria, se decidirá si ésta puede o no liberarse entregando pesos y a qué tipo de cambio).

Confesamos que las explicaciones del tribunal, sobre este punto, no son del todo claras. Pero, sea como fuere, la apelación de Valeria fue rechazada en todos los órdenes.

Vicente había apelado también: ¿por qué se le debía restituir sólo el 50% de lo retenido? ¿No se trataba acaso de una obligación solidaria (donde cada acreedor puede reclamar el total de lo adeudado y luego ponerse de acuerdo con el restante)?

Según Vicente, “en ningún momento del contrato se determinó en qué forma y por qué cantidades se dividiría el monto final percibido por los vendedores de las acciones y cuál era la situación personal y particular de ambos entre sí”.

Para la Cámara, “el contrato fue claro en punto a que [Vicente y Oscar] eran, cada uno, titulares de cincuenta acciones, representativas del cincuenta por ciento del capital”.

De ello “surge en forma inequívoca que cada uno de los vendedores enajenó su porción por \$ 107.500, y que esa era su aspiración económica en la transacción. *De ser de otra manera, debió ser claramente expresado en el contrato*”.

Tampoco surgía de éste ni Vicente lo alegó, que la suma retenida lo hubiera sido “sobre el precio de venta de alguno de los vendedores en particular, sino que se afectó al precio total y a todo el negocio, con lo que se concluye que ambos vendedores vieron afectado su precio de venta por partes iguales”.

Para la Cámara, Vicente “ignoró estos elementos objetivos y postuló que la obligación de restitución era solidaria, lo cual lo legitimaba para hacerse del total”.

Pero “ello no surgía del texto del contrato” y, además, “no debía olvidarse que conforme al Código Civil *la solidaridad solo puede nacer por convención de partes, por testamento o por ley*”.

“Así, al no resultar del contrato que se hubiera asignado a [la obligación de restitución] el carácter de solidaria, y no acreditar

[Vicente] tal extremo por otra vía”, se rechazó su apelación.

En consecuencia, la sentencia de primera instancia fue confirmada.

Llama la atención la cantidad de errores, tanto en el contrato como en el planteo del pleito. La idea de “inscribir” la venta en la Inspección fue, obviamente, de las compradoras, para poder retener algún dinero y gozar de un mes más para pagar todo el saldo adeudado. Pero... ¿y el abogado de los vendedores no dijo nada? Si la idea de las compradoras era disminuir el saldo a pagar, ¿por qué sus abogados no incluyeron una garantía? ¿Cómo no descubrieron las contingencias en los cuatro meses previos a la venta?

Hay abogados caros. Pero los baratos son peores.

* * *

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.**