

25 de febrero de 2022

**COMPRAVENTA DE ACCIONES Y COBRO DEL PRECIO ADEUDADO:
RECALCULANDO**

El contrato de compraventa de acciones no es título ejecutivo para cobrar el precio adeudado.

Alguna vez nos hemos referido a este “asunto” de los títulos de crédito.¹

Normalmente, intentar cobrar una deuda exige demostrar muchas cosas: desde la existencia misma del crédito a su validez, antigüedad y monto, pasando por la inexistencia de posibles defensas que podría tener el deudor para no pagar (si, por ejemplo, tuviera, a su vez, un crédito contra el acreedor).

Demostrar todo eso ante un juez puede ser realmente complicado.

Pero como la actividad mercantil exige celeridad y seguridad, los comerciantes aguzaron su ingenio y el derecho acudió en su ayuda: todos los instrumentos que son moneda corriente en la actividad comercial (como los cheques, los pagarés, las letras de cambio, etc.), además de tener siglos de existencia, brindan enormes ventajas prácticas: circulan de mano en mano por simple endoso (sin tener que recurrir a la más complicada cesión de créditos), de modo que quien los exhibe, por ese mero hecho, está autorizado a cobrar el monto indicado en él. (En

términos jurídicos, el tenedor queda “legitimado”).

El deudor, a su vez, tiene prohibido esgrimir defensas personales contra el acreedor (como, por ejemplo, que nunca lo vio antes). La mera tenencia de ese papel (pagaré, cheque, letra de cambio) convierte a su tenedor en legítimo acreedor.

Alcanzar este resultado casi “mágico” exigió elaborar una serie de abstracciones para permitir adjudicar a esos trozos de papel esas virtudes milagrosas.

Quizás la más importante de esas abstracciones sea *la autonomía*: esto es, la capacidad de “despegar” a ese trozo de papel de la transacción que le dio origen.

Así, quien tenga un cheque en su poder, librado por una persona solvente podrá confiar que en la fecha estipulada el deudor lo pagará sin más preguntas acerca del origen de la deuda, la identidad del acreedor, etcétera.

Poco importará si el cheque, en su momento, fue librado a favor de un amigo o enemigo o para pagar diez barriles de vino o un arreglo de yesería: el obligado lo deberá pagar a quien lo tenga en su poder al vencimiento.

¹ Véase, entre otros, “Títulos de crédito: una gran contribución del derecho a la sociedad”, *Dos Minutos de Doctrina*, XVIII:957, 11 junio 2021.

Las ventajas de esos instrumentos no terminan allí: cuando ocurre lo peor (esto es, cuando, vencido el plazo, no se los cancela), sirven para demostrar al juez, *sin más*, la validez y la exigibilidad de la deuda allí instrumentada.

En otras palabras, la ley otorga a estos *títulos de crédito* la suficiencia necesaria para poder exigir el cumplimiento forzado de la obligación reflejada en ellos.

Junto a otros instrumentos, los códigos procesales les otorgan beneficios que, *en condiciones normales*, permiten al acreedor cobrar rápidamente lo que se le debe.

Nuestros códigos procesales contienen un listado restringido de los instrumentos que gozan de esos beneficios (“títulos ejecutivos”): ciertos instrumentos públicos; instrumentos privados firmados por el deudor reconocidos judicialmente o con firma certificada por escribano (con ciertos otros recaudos); la confesión de deuda líquida y exigible prestada ante un juez; las cuentas aprobadas o reconocidas bajo una rendición de cuentas, las constancias de saldo deudor en cuenta corriente bancaria y, finalmente, los *títulos de crédito* a los que hacíamos referencia: las letras de cambio, las facturas de crédito, los pagarés, los cheques, etcétera.

La “ejecutividad” significa, en pocas palabras, que el deudor podrá alegar muy pocas defensas contra el tenedor de un título semejante. Se verá obligado a pagar primero y discutir después, si es que tiene alguna base para hacerlo.

Pero las ventajas otorgadas a estos instrumentos tienen una contrapartida: la necesidad de atenerse al cumplimiento de estrictos requisitos formales.

La creación de títulos ejecutivos sólo puede hacerse por ley: por lo general, no se permite que sean los particulares quienes los creen, pues la ejecutividad afecta intereses públicos.

En otras palabras, la ley se reserva el derecho de otorgar los beneficios del procedimiento ejecutivo sólo a aquellos instrumentos cuya rápida exigibilidad interesa a la sociedad y que no admiten demasiada discusión acerca del monto adeudado.

Por eso, uno de los requisitos básicos para permitir su rápida ejecución es que demuestren la existencia de un crédito por una suma determinada de dinero (o que no exija demasiados cálculos para determinarla).

Un ejemplo son los pagarés: si el cálculo de los intereses es complejo (porque se usa, por ejemplo, una tasa de interés variable), el instrumento pierde su condición de título ejecutivo. Eso no ocurre si refleja una obligación de pagar una suma específica o el importe resulta de aplicar una tasa fija.

En la sentencia que se comenta hoy², los jueces analizaron el caso de Lucas, un comprador de acciones que omitió pagar su precio en el plazo acordado.

En septiembre de 2018 el acreedor (y vendedor de las acciones) se presentó ante la justicia mercantil exhibiendo el contrato de compraventa de acciones y, sobre esa base, pidió que, por vía ejecutiva, se condenara a Lucas al pago inmediato del importe señalado en ese acuerdo.

En la cláusula décima del contrato se establecía que el vendedor podría recurrir a la vía ejecutiva en caso de mora de Lucas.

² In re “Moreno, M. c. Iovanna, G.”, CNCom (B), 9 diciembre 2021; *Errepar Sociedades*, No. 429, 17 febrero 2022; EOLJU195391A

El juez de primera instancia hizo lugar a la ejecución. Lucas apeló.

El tribunal de segunda instancia dijo que “la base documental en la que se funda el crédito integra un contexto negocial complejo basado en una compraventa de cierto paquete accionario, *del cual no resulta posible abstraer un título ejecutivo*”.

En opinión de la Cámara de Apelaciones, ese factor (es decir, la imposibilidad de determinar cuál era exactamente el monto que adeudaba Lucas bajo el contrato) “lo torna insuficiente para acceder al trámite abreviado que supone este proceso”. Se refiere, por supuesto, al proceso ejecutivo.

En el proceso ejecutivo (en el que, como dijimos, las defensas disponibles al deudor son pocas y están claramente identificadas en el Código Procesal) “es menester que el pretensor demuestre la existencia de un derecho que pueda ser justamente abstraído con autonomía intelectual”.

Y ello “no ocurre cuando el título se presenta en el marco de un contrato con variadas prestaciones”. Aunque no hemos visto el contrato sobre el que se basaba la deuda de Lucas, nos imaginamos que, tratándose del habitual contrato de compraventa de acciones, se encontraban incluidas las cláusulas habituales que permiten reajustar el saldo de precio según los balances a cierta fecha predeterminada o luego de una auditoría o ante la aparición de contingencias no contempladas originariamente por las partes, etcétera.

El tribunal encontró apoyo para su punto de vista en algo que el propio vendedor dijo en su demanda: que se trataba de un negocio complejo.

Por eso, “su inserción en un contexto negocial complejo impide optar por esta vía sumaria en tanto no concurren los presu-

puestos concernientes a la estructura y función del juicio ejecutivo, habida cuenta que [sic] su fuerza se ve disminuida por la carencia del requisito de abstracción inherente a esta clase de documentos”.

Pero además el tribunal agregó una consideración sumamente importante: “el pacto de vía ejecutiva, contenido en el documento *es insuficiente para determinar la existencia de título ejecutivo válido* cuando no concurren los presupuestos concernientes a la estructura y función del juicio ejecutivo, habida cuenta que *la fuerza de aquél debe surgir de la ley*”.

En otras palabras, las partes del contrato de compraventa de acciones, *a pesar de lo que pactaron expresamente*, no pudieron crear un título ejecutivo a voluntad.

El tribunal exigió, como requisito ineludible que *se demostrara la existencia de un derecho abstracto*, y no sujeto a condicionamientos, condiciones o mecanismos para establecer su cuantía o determinar su exigibilidad, etcétera.

Bajo un primer impulso, el Filosofito, que nos lee en borrador, criticó duramente el fallo: “¿Por qué no permitir que las partes, en ejercicio de su libertad negocial, creen títulos ejecutivos cuando les venga en gana?”

La razón es sencilla: si para ejecutar cada uno de estos contratos a los que las partes dieran el carácter de títulos ejecutivos, los jueces debieran hacer todas las investigaciones necesarias para establecer el monto y las condiciones de lo adeudado, se habrían eliminado las ventajas procesales otorgadas a los “verdaderos” títulos ejecutivos creados por ley.

El aluvión de instrumentos autoproclamados “ejecutivos” nivelaría por lo bajo a todo el sistema. El caso de hoy es un ejemplo: la

demanda es de 2018 y en 2022 todavía se discute el procedimiento a seguir.

La cuestión no es meramente procesal: el daño al derecho constitucional a la propiedad se ve afectado directamente cuando los

mecanismos estatales de resolución de disputas se deben tomar más de cuatro años para resolver no el conflicto en sí mismo sino el camino para hacerlo.

* * *

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.**