

Contrato De Compraventa De Automovil Clausulas De Adhesion Redaccion Comprension Por Parte Del Comprador

DOMINGO, 10 DE ENERO DE 2021

JURISPRUDENCIA

Contrato de compraventa de automóvil. Cláusulas de adhesión. Redacción. Comprensión por parte del comprador En el marco de una causa en donde el actor demanda a una concesionaria de automotores por incumplimiento contractual, la Cámara interpreta que por tratarse de un contrato de adhesión las cláusulas deben ser redactadas de modo de permitir al adherente la comprensión de su significado utilizando esfuerzos comunes, con extensión proporcionada al alcance del negocio.

En Buenos Aires a los 11 días del mes de octubre de dos mil dieciséis, reunidos los Señores Jueces de Cámara en la Sala de Acuerdos fueron traídos para conocer los autos ?SOUTO JUAN MANUEL c/ AUTO SPECIAL S.A. s/ SUMARÍSIMO? (expediente n° 22469/2014/CA3, Juzg. 23, Sec. 45) en los que, al practicarse la desinsaculación que ordena el artículo 268 del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación, resultó que la votación debía tener lugar en el siguiente orden: Doctores Garibotto, Villanueva y Machin. Estudiados los autos, la Cámara plantea la siguiente cuestión a resolver: ¿Es arreglada a derecho la sentencia apelada de fs. 134/139? El Dr. Juan Roberto Garibotto dice: I. La sentencia de primera instancia. i. Juan Manuel Souto demandó a la concesionaria Auto Special S.A. por cumplimiento del contrato de compraventa de un vehículo marca Ford, modelo Focus 5 puertas Titanium MT 2.0 de acuerdo a la suma pactada originalmente, o en su defecto, el pago de daños y perjuicios derivados del incumplimiento contractual, más daño punitivo. ii. El demandado por su parte adujo que el formulario de preventa firmado por el accionante no constituye un contrato, y que el precio allí señalado era meramente indicativo y no vinculante. Indicó que estaba facultado para variar el precio y que ello fue consentido por el actor al firmar el documento. En consecuencia, solicitó se rechace la demanda. iii. La magistrada interviniente hizo lugar a la demanda y en consecuencia condenó a Auto Special S.A. a entregar al actor un vehículo marca Ford, modelo Focus 5 P Titanium MT 2.0 L Nafta una vez depositado el saldo de precio originario, con costas a la vencida. Para así decidir la a quo indicó que el documento cuya copia se agregó en fs. 49 cumple con todos los requisitos del contrato de compraventa según disposición del antiguo art. 1323 del Código Civil de la Nación. Expuso además que de la prueba rendida en autos se desprende que no fue indicado dónde depositar el saldo de precio ni se entregó el rodado, por lo que tuvo por acreditado el incumplimiento de la demandada. Agregó que la cláusula en la que intentó ampararse la accionada para justificar la modificación del precio del rodado y las condiciones de pago fue utilizada para encubrir las consecuencias de su incumplimiento contractual, dado que no entregó en término el vehículo, según compromiso asumido en el documento ya citado. Resaltó la desigualdad existente entre el actor consumidor y a la demandada proveedora, que se puso de manifiesto al tratar de aprovecharse, esta última, de su posición dominante para hacer firmar condiciones contractuales que le permiten incumplir con sus compromisos sin asumir responsabilidad alguna. II. El recurso. Apeló el demandado en fs. 141 quien, en la pieza de fs. 144/147 expresó agravios, que merecieron respuesta del accionante en fs. 149/155. Agravios de Auto Special S.A. Se quejó el demandado por haber sido condenado a cumplir una obligación distinta de la que resulte exigible y que surge del documento acompañado por ambas partes. Reiteró que se trata de una propuesta de reserva unilateral y que con su firma el actor aceptó la variación de precios a que quedaba sujeta la unidad reservada. Asimismo, señaló que el contrato se entendía concretado con la entrega de la unidad y que el solicitante podía anular su propuesta si no estuviera de acuerdo con la eventual variación de precios. Indicó que al carecer de firma de la parte vendedora, el documento identificado como ?PV 02712/3? encuadra en los términos del art. 1149 CC y que como su parte no asumió formalmente ninguna obligación, no podía imputársele incumplimiento alguno. En segundo lugar, se agravio de que la sentenciante indicara que se realizó una maniobra tendiente a encubrir un supuesto incumplimiento contractual. Adujo que el actor conocía la naturaleza de la reserva por él firmada y que accedió a suscribir el documento a pesar de la información brindada por el vendedor. Interpretó que si el actor hubiera estado convencido de que celebraba un contrato de compraventa, hubiera exigido un recibo donde constara la entrega de la seña, o la firma de un boleto de compraventa. De allí infiere que el demandante siempre entendió que el documento era una reserva dado que cuestionó la cláusula 2da. de manera extemporánea y alegó mala fe de parte del reclamante a fin de obtener ventajas económicas improcedentes. Como tercer agravio, se refirió a la doctrina de los actos propios, y señaló contradictorio que la actora se refiera a un contrato de compraventa cuando lo que firmó es una reserva, y que por otra parte se ajustó a sus términos al dejar transcurrir el plazo allí fijado esperando la aceptación de la reserva por la demandada. Por último, una vez más señaló que no hubo incumplimiento de su parte, sino que ajustó su proceder a los términos integrantes del documento ?PV n° 02712/3?. Indicó que sin perjuicio de haber omitido la notificación a la actora respecto de la aceptación de su ?reserva?, sí lo hizo al contestar la carta

documento del actor y que luego, el 18.3.14 comunicó que el vehículo se encontraba su disposición, indicando el valor final con el que celebraría el contrato de compraventa. Se quejó entonces de que se tomaran en cuenta las declaraciones testimoniales rendidas en autos para tener por acreditado que la concesionaria tenía el rodado en stock, pues sostuvo que no son apoyatura probatoria sólida. En consecuencia, solicitó el rechazo de la demanda, con costas a la accionante. III. La solución. i. Tal como fue señalado en la sentencia apelada, se encuentra reconocido por ambos contendientes el documento obrante en fs. 49 y señalado como ?PV 02712/3? por medio del cual las partes se vincularon. Sin embargo, el demandado se queja pues efectúa una diversa interpretación respecto de su naturaleza y alcances, ya que sostiene que no se trata de un contrato de compraventa, sino de una mera reserva unilateral que no ha generado en su parte obligación o responsabilidad alguna. ii. Como primera observación, considero que a pesar de lo reiterativo de las argumentaciones brindadas en el memorial de fs. 144/147, el demandado no ha logrado desvirtuar las conclusiones a las que arribó la sentenciante. Véase que del documento obrante en fs. 49, cuyo original fue acompañado por la propia recurrente, surge que a través de un formulario preimpreso, se disponen las condiciones de venta de un rodado, detallando en su anverso la fecha de celebración, la marca y modelo que se va a adquirir, el precio de lista, el descuento que la propia concesionaria otorga y diversos gastos. Luego se especifica que en la misma fecha de celebración, el actor depositó en garantía por el 0Km. la suma de \$3.500, estableciéndose que el saldo a cobrar por la concesionaria sería de \$227.640. Dicho documento se encuentra firmado por el comprador -Juan Manuel Souto- pero también se observa otra signatura presumiblemente del empleado de Auto Special S.A. Al redactar el documento por el cual se realizó la ?reserva? de una unidad que la concesionaria ofrecía a la venta, fue la propia demandada la que fijó su precio de venta, y es respecto de esas condiciones que allí figuran que el actor firmó el documento, pagó la reserva y se obligó por el saldo de precio. No lo hizo respecto de cualquier otro precio que se le ocurriera fijar posteriormente al demandado. Es decir, la oferta del vehículo la realizó la parte vendedora, y fue el comprador quien aceptó el precio por ella fijada, y no al revés, y en virtud de ello, reservó el vehículo. Sorprende la argumentación brindada por la recurrente al intentar invertir los roles y sostener que era su parte quien debía aceptar una propuesta hecha por el comprador, pues no es éste quien fija el precio ni el tiempo de cumplimiento en la entrega del vehículo. Ello indica que nos encontramos claramente ante un contrato, en el cual, la concesionaria ofreció a la venta un rodado y estableció unilateralmente las condiciones de venta, por lo que dicho convenio forma parte claramente de los llamados contratos de adhesión, que son una instrumentación jurídica necesaria en el derecho moderno. No son una categoría distinta de los demás contratos, ya que el acto reglamentario del que realiza la oferta no tiene validez alguna antes de la adhesión de la otra parte; con lo que, como en todo contrato, lo que genera la relación y debe presidir su interpretación es la voluntad común de las partes (cciv 1197 y 1198). De forma tal que en estos contratos, las cláusulas deben ser redactadas de modo de permitir al adherente la comprensión de su significado utilizando esfuerzos comunes, con extensión proporcionada al alcance del negocio. Pues el principio de confianza -idea directriz subyacente en todo contrato (cciv 1198)- lleva a fijar la admisión y el contenido de un efecto jurídico negocial, según lo que una persona pudo y debió aprehender de acuerdo a las circunstancias. Ello, pues como dije, quien se adhiere no eligió el contenido material de su declaración, que fue prefijado por el estipulante. Por tratarse entonces de un contrato de adhesión y, además, de consumo -dada la calidad innegable de consumidor que tiene el actor-, en caso de dudarse de los alcances de sus cláusulas, debe interpretárselas en favor del consumidor (art. 1094, último párrafo, del Cód. Civil y Comercial; v. esta Sala, ?Clínica Bazterrica S.A. c/ Basile, Albino?, 11.7.90; íd., ?MR Access S.R.L. c/ Telecom Argentina S.A.?, 10.11.09; íd., ?Distribuidora del Estero S.A. c/ Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A.?, 21.9.10; íd., ?Y.P.F. S.A. c/ Ferrarotti y Cía. S.A.?, 19.8.11; íd., ?G.I. Logística S.A. c/ Y.P.F. S.A.?, 4.12.12; íd., ?T.V. Sat S.M. Andes S.R.L. c/ DirecTV Argentina S.A.?, 19.11.13; cfr. Kemelmajer de Carlucci-Tavano, en ?La protección al consumidor en el Derecho Comparado?, publ. en ?Revista Derecho del Consumidor?, ed. Juris, Rosario, 1991; Lorenzetti, en ?Consumidores?, pág. 51 y sig., ed. Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2009; Salicru, en ?In dubio pro consumidor?, publ. en La Ley on line; Rivera, en ?Interpretación del Derecho Comunitario y noción de consumidor. Dos aportes de la Corte de Luxemburgo?, publ. en La Ley 1998-C-518; Santarelli, en ?El contrato de consumo en el Código Civil y Comercial?, publ. en ?Suplemento Especial. Código Civil y Comercial de la Nación. Contratos? dir. por Stiglitz, en La Ley, febrero 2015, págs. 223 y sig.). Por otra parte, si no lo consideráramos un contrato de compraventa sino una mera reserva, la solución no variaría, pues sabido es que la reserva constituye un contrato innominado, atípico, mediante el cual se entrega una suma de dinero en calidad de reserva -valga la redundancia- de un bien durante algunos días: el vendedor de esa manera contrae la obligación de no comprometer con un tercero la venta del bien reservado su durante el lapso fijado, "pagando" la otra parte aquella suma por la espera de su conveniencia (esta Sala, in re, ?Sabaj, Leonardo Isaac c/ Carballo, Carlos Rodolfo?, 31.5.12; íd. Sala A, "Galcerán, Leopoldo c/ Silvosa, Eugenio", 22.5.01; Sala B, "Nervi, Guillermo c/ Operadores Inmobiliarios S.R.L.", 16.11.07; íd., "Paladino, Reynaldo c/ Taquini, Carlos", 30.6.08). Es decir, que la reserva determina la efectividad del precio y condiciones fijadas para concretar luego el pago del saldo del precio y la entrega de la unidad. Si así no fuera, nos encontraríamos frente a una inseguridad plena, dado que el consumidor estaría siempre preso de las decisiones arbitrarias

de su contraparte. Aún así, el demandado intenta eludir su responsabilidad invocando la cláusula 2da. de las condiciones generales de venta que figuran en el reverso del contrato, indicando que se encontraba facultado a variar el precio de venta. Respecto de esto dos consideraciones cabe efectuar. En primer lugar, en la cláusula primera se dispuso que la firma vendedora debía aceptar o rechazar la reserva en el plazo de 30 días, y en la siguiente se indicó que los precios consignados para la unidad eran fijados por Ford Argentina SA y que ellos podían variar sin previo aviso, sin indicar plazo alguno. Es lógico interpretar que dicha variación no pudo haberse extendido más allá de los 30 días fijados en la cláusula anterior, porque si no fuese así, nos encontraríamos frente a la posibilidad de que indefinidamente la vendedora pudiera variar las condiciones de venta, lo cual sería inaceptable. En segundo lugar, nótese que el incumplimiento de la demandada se configuró desde el momento en que no se expidió en el término de 30 días que ella misma determinó, pues la reserva fue firmada el 23.12.13 y recién dos meses después el 21.2.14-, y frente al requerimiento del actor, respondió aceptando la reserva, pero variando sus condiciones (ver carta documento de fs. 2). El silencio guardado por la concesionaria equivale a su conformidad y aceptación (esta Sala, 10.5.00 in re "Simbel SRL c/ Consorcio de Propietarios Calle Uruguay 1037?; ídem 12.10.07, ?Yara Argentina SA c/ Roz Gabriel?; ídem "Entretelas Americanas S.A. c/ Polimat S.A.", 10.6.11; ídem "América TV S.A. c/ Emprerder Producciones S.A.?, del 19/8/11). Y ello es justamente lo que expresó el actor en su carta documento de fs. 11. La aceptación se produjo en los términos señalados en el convenio firmado el 23.12.13, por lo que el incumplimiento de la demandada se encuentra configurado. Y existe además otra cuestión a tener en cuenta respecto de la ya señalada cláusula 2da. Allí se indica que los precios son fijados por Ford Argentina S.A. Como consecuencia de ello, todo lleva a sostener que la variación también depende de los valores que Ford Argentina S.A. informe a la concesionaria. Sin embargo ninguna prueba fue efectuada al efecto. Es decir, la concesionaria, para justificar la variación pretendida debió demostrar que el aumento del precio del rodado venía impuesto por el valor informado por la terminal y que su aplicación en este caso concreto se debía a que la demandada debía adquirir el rodado a Ford. Como lo sostuvo la a quo, no hubo prueba tendiente a demostrar que Auto Special S.A. no contaba con el vehículo que ofreció a la venta. Ningún dato aportó. Es más, más allá del documento de fs. 49, no produjo prueba alguna. No debe olvidarse que la carga de la prueba es la circunstancia de riesgo que consiste en que quien no prueba los hechos que alega, pierde el pleito, si de ello depende la suerte de la litis. La carga de probar configura un imperativo del interés de cada litigante, dado que el juez realiza, a expensas de los elementos probatorios aportados a la causa la reconstrucción de los hechos invocados, descartando aquellos que no hayan sido objeto de demostración en la medida necesaria (esta Sala, 24.4.99, in re ?Perez Camps Sergio c/Dealers?, íd. 31.5.05, en ?Fábrica de Implementos Agrícolas SA c/Kohler Company?; íd 27.2.09, en ?De Matteo Eduardo Alberto y otro c/ OROVILL S.A. s/ ord.?). La carga de la prueba recae en el litigante que se encuentra en mejores condiciones de ofrecer y producir elementos de juicio que permitan elucidar las cuestiones controvertidas, lo que constituye una exigencia elemental de coherencia y buena fe-lealtad en el marco del proceso, que se expresa hoy en la doctrina de la denominada ?carga dinámica de las pruebas? y cuya base normativa se encuentra en el cpr: 377. (CNCom., esta Sala, ?Suministra SRL c/ Pulmic SA s/ ordinario', del 2/06/00; en igual sentido: Sala B, 14.2.05, ?Palavecino, Mariela c/ Banco de Galicia y Buenos Aires SA?; Sala A, 7.8.07, ?Daboul, Juan c/ Banco Itaú Buen Ayre SA?; Sala A, 5.9.07, ?Eiriz, Norberto c/ BBVA Banco Frances SA?; Sala A, 23.10.07, ?Saenz Valiente Hnos SA c/ Occhiuzzo, Sergio?). Como consecuencia de lo expuesto, considero que el recurso interpuesto deberá ser rechazado. IV. La conclusión. Propongo, entonces, al Acuerdo que estamos celebrando, desestimar el recurso interpuesto por la demandada y confirmar la sentencia de grado, con costas de Alzada la vencida (cpr. 68). Así voto. Por análogas razones, la Señora Juez de Cámara, doctora Julia Villanueva, adhiere al voto anterior. El Dr. Machin dice: No he de compartir la solución a la que se arriba en el presente caso, ello por cuanto encuentro determinante para estimar favorablemente el recurso interpuesto, el hecho que el actor no hubiese pagado la totalidad del precio que pretende hacer valer (\$227.640), conforme él mismo hubiese ofertado a estarse a los términos del formulario de reserva de fs. 49. Cabe recordar que la oferta fue formulada bajo una modalidad de variabilidad en cuanto al precio final. Es así que el precio podía ser modificado por la demandada en cualquier momento y sin previo aviso (v. art. 2 de las Condiciones Generales de venta de fs. 49 vta.), circunstancia ante la cual el actor en caso de entender tal modificación contraria a sus intereses, podía ejercer la facultad prevista en punto a la anulación de la operación sin perjuicio alguno para la misma; o en el supuesto de entender que la frustración del negocio se hubiese correspondido a una conducta ilícita de la demandada accionar por responsabilidad contra la misma a efectos de obtener la reparación correspondiente. Por otra parte, si el actor entendió que la oferta se encontraba aceptada y con ello firme el precio por él mismo propuesto, debió a los fines de tener por congelado el mismo, haber cancelado el saldo total de la operación efectuando la transferencia o depósito bancario correspondiente (ley 25.345 art. 1). Es por ello, que entiendo que en el presente caso, la solución a la que se llega por la vía de interpretar perfeccionado un contrato respecto del que sólo se ha abonado el 1.53% del precio, con un saldo pendiente de pago el 98,47% del valor nominal del automotor, constituye a mi entender un ejercicio abusivo de los derechos en los términos del art. 1071 del antiguo CCiv. (actual art. 10 del

CCCN), circunstancia que la ley de manera alguna puede amparar. Fíjese, además, que dicho porcentaje por otra parte refleja estimativamente al momento del presente voto, un 54% menos del valor actual del rodado -vehículo marca Ford modelo Focus 5 puertas Titanium MT 2.0- cuyo precio de mercado se aproxima -según información extraída de mercado libre- a los \$491.000 y \$495.000. Por lo que el actor terminaría obteniendo en la contraprestación de tal relación sinalagmática un beneficio de alrededor de \$265.000 sin causa alguna, quebrándose el equilibrio entre las partes. Es por tales razones, que he de proponer se estime favorablemente el recurso de la concesionaria demandada, revocándose la sentencia de primera instancia y desestimándose la presente acción, con costas en ambas instancias al actor sustancialmente vencido (art. 68 Cód. Procesal). Así voto. Con lo que terminó este acuerdo que firmaron los señores Jueces de Cámara doctores: Eduardo R. Machin (en disidencia), Julia Villanueva, Juan R. Garibotto. Ante mí: Rafael F. Bruno. Es copia de su original que corre a fs. del libro de acuerdos N° Excma. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal Sala "C". Rafael F. Bruno Secretario Buenos Aires, 11 de octubre de 2016. Y VISTOS: Por los fundamentos del acuerdo que antecede se resuelve desestimar el recurso interpuesto por la demandada y confirmar la sentencia de grado, con costas de Alzada la vencida (cpr. 68). Notifíquese por Secretaría. Oportunamente, vuelva el expediente a la Sala a fin de dar cumplimiento a la comunicación ordenada por el art. 4° de la Acordada de la Excma. Corte Suprema de Justicia de la Nación 15/13, del 21.5.2013. Eduardo R. Machin (en disidencia) Julia Villanueva Juan R. Garibotto Rafael F. Bruno Secretario 013787E