

Nº 8.817

CCCR, S. 3ª

COMPRAVENTA. Buena fe contractual. SEÑA. Indexación.

1. Las máximas de experiencia del juzgador pueden ser aplicadas oficiosamente a los efectos de considerar que a ningún eventual comprador que concurre a un negocio instalado y acreditado, y que es atendido por personal subalterno que actúa ante la vista y paciencia del principal, utilizando papelería con membrete de éste y aceptando pagos en calidad de seña, se le ocurre normalmente exigir que quien lo atiende exhiba prueba acabada del carácter con que lo hace y de si se encuentra facultado para contraer obligaciones con motivo de la oferta que realiza.

2. No es admisible, en orden a un correcto ejercicio del comercio, que el vendedor se valga de argucias tales como denominar "notas de pedido" a lo que constituye un verdadero contrato de compraventa.

3. Si como consecuencia de una resolución contractual, el vendedor debe devolver al comprador la seña entregada, ésta habrá de reajustarse, teniendo en cuenta el porcentaje que ella significaba respecto del valor total pactado y del mismo valor del bien en la actualidad.

Nasurdi, Alfredo Ciro c. Núñez Hnos. S.R.L.

Rosario, 30 de agosto de 1977. A la cuestión de si es justa la sentencia apelada, dijo el Vocal Doctor Alvarado Velloso: Alfredo Ciro Nasurdi demanda a Núñez Hnos. por cumplimiento de contrato, manifestando haber adquirido a éstos un automotor pick up Ford F 100, Gasolera, último modelo a la fecha de la compra, en la suma de \$ 66.041, de cuyo importe abonó en concepto de seña la de \$ 6.251.

La parte demandada niega haber efectuado la venta afirmada y, eventualmente, señala que el contrato se habría tornado excesivamente oneroso por acontecimientos extraordinarios e imprevisibles, reconviniendo —siempre ad eventum— por resolución contractual.

El juez a-quo rechaza la demanda, por encontrar improbadamente la operación de compraventa afirmada en ella.

No conforme la actora con tal decisión, apela y se agravia con argumentos que encuentro más que suficientes para revocar la sentencia en recurso, aunque —como luego verá en la solución final que propicio— no pueda prosperar su pretensión porque debe admitirse la reconvención.

En efecto: ha aportado la actora —en carácter de prueba documental— una orden de compra Nº 3184, extendida en papel con membrete de la firma demandada, signada por el comprador y el vendedor, que me da la certeza de haberse efectuado la compraventa.

El demandado arguye en su contra, afirmando que se trata de un precontrato, avalado por un mero empleado, de una verdadera nota de pedido, que

puede o no ser aceptado por la empresa vendedora, hasta cuya admisión no puede decirse que exista un verdadero contrato.

Sobre el mismo tema sostiene —ya en la alzada, y como lo hiciera el a-quo en su sentencia— que la firma del empleado no obliga al empleador.

Para empezar, destaco que en idénticas condiciones a las señaladas, se celebró entre las mismas partes la operación que se registró como “orden de compra N° 3295”, y que a pesar de la falta de aceptación de Núñez Hnos. S.R.L., la compraventa se efectuó cumpliendo ésta con la prestación a la que se obligara, según resulta del reconocimiento de su gerente.

Destaco, también, que en el mismo acto, y al absolver posiciones, Juan Fernández Núñez, agregó —luego de negar nuevamente haber celebrado la venta— que “el señor Nasurdi dijo figurar como flotista de Ford Motor Argentina, con lo cual se hace acreedor a ciertos beneficios que otorga la Empresa, pero que a su vez tiene que cumplir ciertos requisitos, lo que no resultó ser cierto. La operación de flotista queda supeditada a la aprobación de Ford, siempre y cuando el concesionario no tenga la unidad en stock. Se han limitado a cumplir normas de fabricantes”.

Traigo esto a colación, para relacionarlo con la informativa de Ford Motors Argentina que, glosada en esta instancia, reconoce haber “devuelto al concesionario demandado el pedido n° 26.825 del flotista Nasurdi, pues... según circular V-45 de agosto de 1973, las ventas a flotistas eran tomadas de las cuotas de las concesionarias. La empresa se reserva el derecho de aceptar pedidos amparados o no por cotizaciones previas, según las posibilidades de programación” y que “el vehículo correspondiente al pedido n° 26.825 no fue entregado por haber sido devuelto. Esta Empresa desconoce si el concesionario cumplimentó el pedido con una unidad de su asignación normal”.

De lo hasta aquí expuesto, colijo que, al igual que la efectuada sin inconvenientes poco tiempo después, la venta afirmada en la demanda se efectuó el 15/11/73, pues además de ser ése el *modus operandi* de la empresa concesionaria, no alcanzo a comprender a título de qué efectuó el correspondiente pedido a Ford que bajo el n° 26.825 se abstuvo cuidadosamente de citar en su responde.

Creo también, a tenor de lo informado por el fabricante, que al tener que responder con su propia asignación normal, la concesionaria decidió ignorar la operación que efectuara.

Claro está que no se me escapa que la orden de compra se encuentra suscripta por un empleado de ella. Pero tampoco se me escapa, por entrar dentro de las máximas de experiencia del juzgador —que como tal puede aplicar oficiosamente— que a ningún eventual comprador que concurre a un negocio instalado y acreditado que hace oferta de su mercadería, donde es atendido por personal subalterno que actúa ante la vista y paciencia del principal, utilizando papelería con membrete de éste y aceptando pagos en calidad de seña, se le ocurre normalmente exigir que quien lo atiende exhiba prueba acabada del carácter con que lo hace y si se encuentra facultado —en la relación con la empresa que aparentemente representa— para contraer obligaciones con motivo de la oferta que realiza.

Antes bien, creo que en las reglas que gobiernan el moral y correcto ejercicio del comercio, como no tendría cabida el comprador que intentara la

acreditación antes aludida, tampoco debe tenerla —al menos en lo que a ésta sede jurisdiccional importa y a los efectos de este proceso— el vendedor que se vale de argucias como denominar “notas de pedido” a lo que constituye un verdadero contrato de compraventa; quien se dedica a esta tarea como profesión habitual, hace oferta permanente de su mercadería, y de tal modo, si quien se presenta se adecua a las condiciones de venta en cuanto a la forma y modalidades propuestas para la operación, debe vender sin engaño ni encubrimiendo su oferta bajo denominaciones extrañas al régimen comercial.

Va de suyo, así, que estimo suficientemente probada la operación relatada en la demanda. Sin embargo, creo que el proceso inflacionario que siguió en el tiempo a tal compraventa y que adquirió —con carácter de hecho notorio, también sufrido por el juzgador— fue de características tan extraordinarias e imprevisibles, que a tenor de lo dispuesto en C. C. art. 1198, la prestación adeudada por el accionado se ha tornado excesivamente onerosa, por cuya razón cabe acoger la petición de resolución contractual. A mi juicio, basta para fundamentar tal decisión el recuerdo que he hecho del momento en que se desencadenó el proceso inflacionario de modo que nunca se había visto similar en el país. Empero, para recordar a las partes la posición que tengo tomada desde hace ya tiempo me remito a los fundamentos que diera en mi trabajo “Facultad judicial de corregir oficiosamente deudas de dinero” (RDEP, N° 25, pág. 3).

Claro está que con tal solución no se haría justicia en el caso concreto, pues tengo presente que el actor entregó como seña en el momento de contratar, la suma de \$ 6.251 sobre un total de 62.521, lo que representa un diez por ciento del precio de venta, que mal puede quedar en poder del vendedor incumplidor ni ser devuelta por su equivalente numerario al comprador, pues en ambos casos existiría un enriquecimiento indebido.

Por tal razón, y por las que ya diera en el trabajo mencionado, considero equitativo para ambas partes que, como consecuencia de la resolución contractual que propicio, el vendedor devuelva al comprador una suma equivalente en poder adquisitivo a la que oportunamente recibiera. Y estimo prudente establecer tal suma en un 10% del precio de venta de una Pick up Ford 100 Gasolera último modelo, con las bonificaciones que correspondan al flotista, al momento de ejecutarse el pago. Así voto.

A la misma cuestión, dijeron los Vocales Casiello e Isacchi: De conformidad con lo expuesto por el Vocal preopinante, adherimos al voto que antecede.

Con lo que terminó el Acuerdo, y atento sus fundamentos y conclusiones, la Sala Tercera de la Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial,

Resuelve: Desestimar la nulidad y revocar la sentencia inferior, acogiendo la reconvenición y declarando resuelto el contrato de compraventa que se instruyera mediante orden de compra N° 3184 de Núñez Hnos. S. R. L., en fecha 15/11/73, condenando a esta firma a devolver a Alfredo O. Nasurdi un monto de dinero equivalente —en el momento del pago— al 10% del precio de venta de una unidad Pick up Ford F 100 Gasolera, último modelo y equipada según surge de la fotocopia de fs. 5. Las costas de ambas instancias serán soportadas por su orden (CPC, 250), atento el carácter de esta resolución y el resultado al que se arriba. **Adolfo Alvarado Velloso — Guillermo S. Casiello — Jorge A. Isacchi.**