

**HONORARIOS DEL ESCRIBANO QUE REDACTÓ UN BOLETO DE COMPRAVENTA.
ACTUALIZACIÓN DE SU VALOR**

por

Luis MOISSET de ESPANÉS

J.A. 1983-IV-300

SUMARIO:

- I.- Introducción
- II.- El caso que comentamos
- III.- El pago de honorarios
 - a) ¿Obligación pura y simple?
 - b) ¿Obligación de valor?
 - c) Derecho del escribano F a los honorarios
- IV.- Nuestra opinión. Simple demora y actualización

I.- Introducción

Sucede con frecuencia que quienes desean vender o adquirir un inmueble consultan a un profesional del derecho para que redacte el compromiso previo que se efectúa en instrumento privado, hasta tanto se extienda la correspondiente escritura pública.

Es una conducta prudente, ya que la preparación del contrato por un lego, o la copia de algún modelo, puede originar numerosos problemas, que derivan en un litigio donde alguna de las partes se verá desprotegida por no haberse incorporado previsiones que resultaban necesarias para ese negocio concreto, o

surgir los problemas por la oscuridad o ambigüedad de los términos empleados, que dificultan su interpretación.

Cuanto mayor sea la magnitud del negocio, y más compleja la relación, mayor es la necesidad de previsión y asesoramiento por un profesional competente que con su oportuno consejo pueda contribuir a que queden debidamente esclarecidos los derechos y obligaciones de cada uno de los contratantes, las penas para los casos de retraso o incumplimiento definitivo, la cuantía de los daños, la forma de operar la resolución... Un correcto "asesoramiento preventivo" evita desinteligencias y disminuye las probabilidades de que haya un pleito; pero ese trabajo profesional tiene un costo y, generalmente, las partes desean "abaratarse" el negocio.

Una de las formas de "ahorro" es confiar la confección del compromiso preliminar al mismo profesional que tendrá luego a su cargo el otorgamiento del instrumento público, que reúne en su persona los conocimientos técnico-jurídicos y, en razón de su propia actividad, cierta especialización en los negocios inmobiliarios, lo que hace presumir una especial capacitación. En sus manos está, desde el primer momento, estudiar las bondades o defectos del título del enajenante; solicitar informes al Registro sobre el estado jurídico de los bienes; anticipar a las partes cuáles pueden ser las posibles cargas impositivas que tendrán que soportar, para que todo ello se tome en cuenta al celebrar el contrato.

Además, una modalidad muy difundida en el tráfico jurídico inmobiliario lleva a que en esta hipótesis se produzca una efectiva reducción de costos, pues el escribano que luego ha de confeccionar el respectivo instrumento público suele no cobrar un honorario suplementario por la redacción del boleto, considerando que esta tarea queda incluida en el monto total que percibirá al labrar la escritura, o estipulando que el importe que perciba al redactar el boleto será descontado del monto a percibir cuando escribure.

Esta costumbre tiene pleno justificativo, ya que así

se obtiene un asesoramiento jurídico profesional que puede evitar futuras situaciones litigiosas, sin incrementar el costo del negocio.

II.- El caso que comentamos

El escribano F redacta el boleto privado por el que se promete en venta un inmueble, en el que se inserta una cláusula estipulado que los honorarios le serán otorgados al otorgarse la escritura de dominio. Pero resulta que a la postre esa labor fue confiada a otro notario, y F reclama el pago de los honorarios correspondientes a la confección del boleto privado, entendiendo que en razón del tiempo transcurrido desde que prestó ese servicio el monto de los honorarios debía ser actualizado.

Los demandados sostienen que la actualización no es procedente porque de su parte no hubo mora, ya que no estaban obligados a pagar los honorarios hasta el momento de escriturar y que, si bien es cierto que la escritura fue otorgada ante otro notario, ello se debió a un requerimiento de F, que pretendió cobrar los honorarios correspondientes a la redacción del boleto antes de tiempo.

Acotemos de paso que si F hubiese realizado la escritura, sus servicios habrían sido remunerados a valor "actual", pues los aranceles de la escritura no se aplican sobre las sumas fijadas en el boleto privado, sino sobre los valores a la época de la escrituración.

III.- El pago de honorarios

a) ¿Obligación pura y simple?

Afirma el tribunal que la obligación de pagar los honorarios profesionales a quien redactó el boleto de compraventa es "pura y simple, es decir no sujeta a modalidad alguna y por ello "exigible inmediatamente de prestado el servicio", fundando ese aserto en el artículo 1636 del Código civil y en varios disposi-

tivos de la ley provincial entrerriana 3666 (J.A. 1951-II, sec. Leg., p. 102).

Este es, quizás, el aspecto más endeble del fallo que comentamos, ya que el propio artículo 1636 del Código civil sólo considera pura y simple la obligación "si no hay plazo estipulado en el contrato", y una de las cláusulas del boleto de compraventa estipulaba que el pago se efectuaría al confeccionarse la escritura.

¡Nada impide a las partes someter estas obligaciones a cualquier tipo de modalidad, aplazando o condicionando su pago! Y si se las somete a una modalidad, como en el caso que comentamos ¡ya no son puras y simples!

Por otra parte, estimamos que no era necesario calificar la obligación de "pura y simple" para admitir su actualización, que es lo que en definitiva pretende el Tribunal al darle esa calificación, que en el caso resulta errónea, aunque conduzca a una solución justa.

b) *¿Obligación de valor?*

Estima el Tribunal que la obligación de honorarios es una deuda de valor "habida cuenta que no se estipula un precio cierto, sino un crédito que recién en el momento del pago deberá traducirse en moneda circulante", y acota -con acierto- que la distinción entre obligaciones de valor y obligaciones dinerarias "va perdiendo eficacia".

Compartimos esta apreciación, y así lo hemos expuesto (ver nuestro "Inflación y actualización monetaria", en colaboración con Pizarro y Vallespinos, ed. Universidad, Buenos Aires, 1981, en especial cap. III, p. 67 y ss.).

La verdad es que la doctrina ideó esa distinción para escapar al rigor del nominalismo y enfrentar de alguna manera los problemas que generaba la inflación. El distingo tuvo éxito; la jurisprudencia lo aplicó y fue extendiendo el catálogo de las llamadas obligaciones de valor; pero, a pesar de todos los es-

fuerzos siguió produciéndose una injusticia flagrante en el trato de las "deudas dinerarias", cuyo valor no se actualizaba.

El tiempo prosigue su marcha; la inflación se generaliza y agudiza, y la realidad económica derriba todas las barreras, a punto de que los más recalcitrantes terminan convenciéndose de que el nominalismo ha perdido vigencia en las actuales circunstancias, pues lo que hoy se llama "dinero" carece totalmente de "estabilidad", condición indispensable para que el nominalismo, expresión del valor "seguridad", pueda hacer efectivo el supremo valor de la "justicia".

Poco a poco el sistema jurídico argentino fue aceptando la actualización de todas las obligaciones, tanto las llamadas de valor como las dinerarias, lo que acarreó que la distinción perdiese gran parte de su actualidad, y se conservara más como un distingo académico, que por su utilidad práctica.

Pese a ello es menester reconocer que los efectos de unas y otras tienen algún matiz diferencial, que puede llevar a resultados que no coinciden totalmente.

Se trata siempre de obligaciones que se cumplen con la entrega de una suma de dinero, que pretende representar un "valor económico"; pero en las obligaciones dinerarias ese valor, y su traducción a dinero, queda fijado en el momento inicial de la vida de la obligación, y su posterior actualización requerirá solamente vincularla con un índice estadístico, como puede ser el de costo de vida, para efectuar la corrección numeraria, y obtener la nueva suma que represente el mismo valor de dinero que se debe desde el origen.

En las llamadas obligaciones de valor la traducción a dinero no se efectúa en el primer momento, sino recién en oportunidad del pago, o en el momento más cercano al cumplimiento de la prestación; hasta ese momento pueden producirse alteraciones en el valor mismo de la prestación debida. Así, con relación a los honorarios por un servicio, éstos recibirán el trato de una "obligación de valor" cuando recién al llegar el momento del pago se efectúe el cálculo de lo que corresponde abonar por esos ser-

vicios, tomando en cuenta los datos que fijan los aranceles entonces vigentes, de acuerdo a la magnitud de los servicios prestados, y al valor de los bienes involucrados en la operación.

En cambio, si el servicio se traduce en una suma de dinero en el momento mismo de realizarlo, y luego se actualiza esa suma de acuerdo al índice de costo de vida, u otro semejante, la obligación habrá sido tratada como dineraria, y el resultado puede ser distinto, llegando a sumas superiores o inferiores al valor que los honorarios por ese mismo servicio tienen en el momento de pago.

Dicho en otras palabras, si le damos el trato de "obligación de valor", el cálculo del monto de esos servicios (liquidación del valor), recién se efectúa al pagar; pero si fijamos al momento del nacimiento de la obligación su valor en una suma de dinero, y luego nos limitamos a actualizarla, le hemos dado el trato de una obligación dineraria.

Esto último es lo que sucedió en el caso que comentamos; el Tribunal determinó los honorarios del escribano en la suma de \$ 761.280 a la fecha de redacción del boleto de compra-venta (6 de julio de 1976) y dispuso su reajuste por desvalorización monetaria en base a los índices publicados por el INDEC, incurriendo en imprecisión porque no dice cuál de ellos debe emplearse.

Para darle el trato de una "obligación de valor" tendría que haber determinado directamente a cuanto ascendían esos honorarios a la fecha de dictar sentencia, habida cuenta el valor actual del bien y el arancel vigente para ese tipo de trabajos.

En uno y otro caso la actualización procede, pero la distinta mecánica de cálculo puede conducir a cifras que difieran de manera apreciable-

c) Derecho del escribano F a los honorarios

Desde el momento que las partes (enajenante y adquirente del inmueble) prescindieron del notario F para el otorgamiento

de la escritura traslativa de dominio, y buscaron a otro profesional para que lo sustituyera, se hizo necesario interpretar la cláusula del boleto que establecía como plazo para el pago de los honorarios correspondientes a la redacción del instrumento privado, el momento de la escrituración.

¿Cuál es el recto sentido de esa cláusula? Entendemos que el plazo concedido por el escribano para el pago de los honorarios correspondientes a la primera etapa de su intervención, se extendía "hasta finalizar la relación que lo unía con los contratantes", y si estos, en lugar de culminar el trámite con el mismo profesional ponen fin anticipadamente a la relación, ya no hay ningún justificativo para que siga dilatándose el cumplimiento de la obligación.

La mención a la escrituración, y la designación del notario F como encargado de ese acto, que es la etapa final en la formalización del contrato, lleva implícita en sí la idea de que los honorarios de F se harán efectivos cuando haya concluido su labor profesional: ha sido la voluntad de los deudores la que puso término a las tareas que realizaba F, y por ello los honorarios correspondientes se tornan automáticamente exigibles, operándose el vencimiento del plazo que se había convenido.

IV.- Nuestra opinión. Simple demora y actualización

Si se procediera con estricto rigor lógico el cálculo del valor de los honorarios, en este caso, debía efectuarse no con relación a la fecha de celebración del boleto de compraventa, sino a la fecha de finalización de las relaciones entre el notario y los demandados, ya que se estaba frente a una obligación "ilíquida", respecto a la cual todavía no se había determinado el valor de los servicios prestados.

No criticamos, sin embargo, la solución adoptada, pues aunque en el terreno puramente conceptual quizás no sea la más correcta, en el campo de la práctica es más viable, ya que se llega a ella sin desgastar jurisdiccional ni esfuerzos probatorios,

porque el boleto suministra bases económicas suficientes para realizar los cálculos: de procederse de otra manera hubiese sido necesario una peritación que determinase los valores al tiempo de ruptura de las relaciones entre el notario F, y los demandados.

Las ventajas prácticas de la solución adoptada -ahorro de gastos y economía procesal- justifican que se haya dado a esta obligación el trato de una deuda dineraria, actualizable a pesar de no existir mora. Y éste es uno de los aspectos más destacables del fallo, en cuanto reconoce que "es innecesaria la mora del deudor para admitir el reajuste de la deuda", y agrega más adelante: "... si el deudor retrasa su cumplimiento la suma devengada por ese concepto no representará idéntico valor, circunstancia que hace necesario su reajuste".

Las expresiones del Tribunal son acertadas, y muestran que la doctrina nacional va encaminándose paulatinamente por el sendero correcto, que conduce a consagrar en todos los casos la necesidad de que se cumpla con el requisito de la "integridad del pago" (ver libro citado: "Inflación y actualización monetaria", p. 147).