

Doctrina

Administración Pública del 3.0 al 4.0

Del IoF (*Internet of Things*) + CPS (*Cyber Physical System*), a la IA Autónoma



Gustavo J. Thomas

Doctor en Derecho y Ciencias Sociales (UCA). Master en Asesoramiento Jurídico de Empresas (Univ. Austral). Especialista en Derecho Administrativo (UNR). Profesor de Derecho Administrativo grado y posgrado (UNR).

SUMARIO: I. Introducción: Administración Pública, gobierno, tecnologías y ciudadanos.— II. Qué es *Io 4.0*.— III. Que es técnicamente una *Administración Pública 4.0*.— IV. La cuarta revolución industrial y la Administración industrial 4.0.— V. *Lo 4.0* y la dificultad en la doctrina legal.— VI. Conclusión.

I. Introducción: Administración Pública, gobierno, tecnologías y ciudadanos

La posición más adelantada de la mayor parte de las Administraciones Públicas implica un uso extenso de digitalización de sus procesos, sea usando o no IA avanzadas, pero no autónomas.

El concepto de *IIoT (Industrial Internet of Things o Internet de las Cosas Industrial)* se refiere al uso de las tecnologías *IoT (Internet of Things)* en los procesos industriales principalmente. Los sistemas ciberfísicos realizan la integración entre aquello que ocurre en el mundo cibernético y el mundo físico en el cual vivimos.

Los sistemas ciberfísicos son todos aquellos dispositivos que integran capacidades de procesado, almacenamiento y comunicación con el fin de poder controlar uno o varios procesos físicos. Los sistemas ciberfísicos están conectados entre sí y a su vez conectados con la red global gracias al paradigma *IoT*.

Otra situación que está llegando a su “normalización” es el uso de “realidad aumentada”. Se entiende por “Realidad Aumentada” a un recurso tecnológico que ofrece experiencias interactivas al usuario a partir de la combinación entre la dimensión virtual y la física, con la utilización de dispositivos digitales.

La mayor accesibilidad de estas tecnologías en los últimos años las ha hecho situarse como

una herramienta útil para la optimización de los diseños, la automatización de los procesos, el control de la fabricación y la construcción, el entrenamiento y la formación de los trabajadores, y los trabajos de mantenimiento y de seguimiento.

Paulatinamente se han incrementado los usos de *bots* inteligentes que trabajan las tecnologías cognitivas, a través de la visión por computadora, el reconocimiento del habla, el procesamiento del lenguaje natural y la traducción automática. En vista de los resultados obtenidos, es natural que más temprano que tarde los robots se moverán desde tareas *back office* a *front office* (de puertas adentro a puertas afuera del Estado). Ya está sucediendo.

En el campo privado *Siri* de Apple y *Alexa* de Amazon ahora tienen colegas de servicio público que trabajan como androides virtuales basados en voz. El Servicio de Inmigración de los Estados Unidos presentó una asistente virtual, *Emma*, para ayudar a responder 14 millones de consultas al año. Para garantizar la privacidad y la confidencialidad, Emma promete eliminar los registros de *chat* al final de cada sesión (1).

Las administraciones han reconocido el potencial de agregar un valor significativo a las múltiples actividades del gobierno que continuarán requiriendo una presencia humana. Las tecnologías convergentes permiten que las personas trabajen juntas de maneras muy diferentes.

La digitalización y la automatización de procesos estatales transformarán progresivamente la forma en que se lleva a cabo la Administración Pública. Qué tan rápido depende de la escala de inversión del gobierno y de la amplitud de su imaginación, pero una mayor productividad y una mejor prestación de servicios son solo el punto de partida. Las mentes creativas, asistidas por máquinas, pueden imaginar nuevas formas de aplicar tecnologías conectivas al gobierno, ya sea para revitalizar la participación democrática o para reforzar el poder autoritario. El resultado recae en humanos, no en robots.

II. Qué es *Io 4.0*

A los efectos de nuestro trabajo debemos poder saber qué es la *industria 4.0*, de donde el derecho pretende la transmisión del concepto de *Administración Pública 4.0* o *Gobierno 4.0*.

La primera dificultad es que el derecho no aporta una definición de lo que quiere decir “4.0”; y su fuente, el mundo industrial, tampoco ha producido un estudio concreto, de manera de poder llegar a una definición que nos ayude en virtud del dinamismo y evolución permanente de las tecnologías y procesos a los que se lo asocia. Sabemos que la idea 4.0 se asocia a una nueva manera de organizar los medios de producción y culturales, por lo que mientras estos están en constante transformación, también la idea de lo que es cambia.

La Industria 4.0 es una idea que fue desarrollada desde el 2010 por el gobierno alemán

para describir una visión de la fabricación con todos sus procesos interconectados mediante *Internet de las cosas*. El término por primera vez se usa en público en la feria de Hannover en 2011 (2) y los autores —principalmente europeos— han desarrollado la idea desde la perspectiva técnica *no legal*. Por ejemplo Soder y Westkämper (3) plantean a la *industria 4.0* desde los avances en la Manufactura Integrada por Computador (MIC); los trabajos de Syska y Soder (4), quienes hablan sobre los desarrollos en términos de los sistemas *Lean*; Schlick (5) discute sobre los desarrollos en términos tecnológicos; *Internet de las cosas* es tratado por Anderlfinger, Hänisch y Paul (6); Auto-ID Sistemas de identificación automática Sarma (7), y McFarlane (8); Sistemas embebidos, Lange (9); redes inalámbricas, Bach (10). El desarrollo de la comunicación industrial con Kriesel (11) y las técnicas de control como Ethernet, OPC UA de Schnell (12) y Soft-PLC con Schumacher y Bayer (13); los trabajos de Kaftan (14), quien habla sobre los contenidos de la *industria 4.0* en la producción: los productos inteligentes con Schlick (15), la máquina inteligente —planeación, ensamblaje, lanzamiento, operación y reconfiguración— de Stephan (16) y los operadores asistentes. También están los trabajos (17) de quienes plantean la automatización de la producción definida como la tecnología referida a la aplicación de sistemas basados en computación, mecánicos y electrónicos para la operación y el control de la producción con Schuh y Hori (18) y los sistemas ciber-físicos con Berl, Lechler, Laka y Asare (19); los trabajos de Lau-

Especial para La Ley. Derechos reservados (Ley 11.723)

(1) SHWAB, Klaus, “The Fourth Industrial Revolution: What It Means, How to Respond”, jan. 14, 2017, accessed November 24, 2017, <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond>.

(2) MOLANO, A., “Internet de las cosas: Concepto y ecosistema”, Colombia Digital, 2014, <http://colombiadigital.net/actualidad/articulosinformativos/item/7821internet-de-las-cosas-concepto-y-ecosistema.html>

(3) SODER, J. (2014), “Use Case Production: Von CIM über Lean Production zu Industrie 4.0”, Berlin, Springer. WESTKÄMPER, E. et al. (2013), “Digitale Produktion”, Springer, Berlin.

(4) SYSKA, A. (2006), “Produktionsmanagement. Das A-Z wichtiger Methoden und Konzepte für die Produktion von heute”, Springer, Berlin. SODER, J. (2014), “Use Case Production: Von CIM über Lean Production zu Industrie 4.0”, Springer, Berlin.

(5) SCHLICK, J. et al. (2014), “Industrie 4.0 in der praktischen Anwendung. In *Industrie 4.0 in Produktion, Automatisierung und Logistik*, ps. 57-84.

(6) ANDELFINGER, V. & HÄNISCH, T. (2015), “Grundlagen: Das Internet der Dinge”, In Andelfinger, V. & Hänisch, T. (Eds.), *Internet der Dinge*. Springer, Wiesbaden. PAUL, F. (2013), “Cisco Says Its “Internet of Everything” Is Worth \$14.4 Trillion. Really?”, Online [Sep 2016].

(7) BROCK, D. & ASHTON, K., “The networked physical world. Proceedings The Second IEEE Workshop on Internet Applications”, San José, USA, 2000.

(8) MCFARLANE, D. et al. (2003), “Auto ID systems and intelligent manufacturing control”, *Engineering Applications of Artificial Intelligence* 16 (4), ps. 365-376.

(9) LANGE, W. - BOGDAN, M. - SCHWEIZER, T., “Eingebettete Systeme: Entwurf, Modellierung und Synthese”, Walter

de Gruyter GmbH & Co KG, Germany, 2015.

(10) BACH, T. (2008), “DSL versus Kabel: Informationsexternalitäten als Determinantes von”. Online [Jul. 2016].

(11) KRIESEL, W. et al. (1990), “Feldbus als Mehrbebenkonzept”, *Messen, steuern, regeln* 33, ps. 150-153.

(12) SCHNELL, G. & WIEDEMANN, B. (2008), “Bussysteme in der Automatisierung und Prozessstechnik”. Vieweg+Teubner, Berlin.

(13) SCHUMACHER, W. et al. (2006), “Industrielle Kommunikation mit Feldbussen”, Technische Universität Braunschweig. BAYER, M. (2009), “Soft-SPS”, Augsburg. Online [Jul. 2016].

(14) KAFTAN, J. (2016), “SPS-Grundkurs mit SIMATIC S7”. Vogel Business Media, Germany.

(15) SCHLICK, J. et al. (2014), “Industrie 4.0 in der praktischen Anwendung”, Springer, Berlin.

(16) STEPHAN, P. et al. (2009), “Productmediated communication through digital object memories in heterogeneous value chains”, *In 8th IEEE International Conference on Pervasive Computing and Communications*, ps. 199-207.

(17) OLLINGER, L. - ZÜHLKE, D. (2013), “An integrated engineering concept for the model-based development of service oriented control procedures”, *IFAC Proceedings Volumes*, ps. 1441-1446.

(18) SCHUH, G. et al. (2014), “Steigerung der Kollaborationsproduktivität durch cyber-physische Systeme”, Springer, Berlin. HORI, S. et al. (2002), “Applying data mining to a field quality watchdog task”, *Electrical Engineering in Japan* 140(2), ps. 18-25.

(19) VERL, A. - LECHLER, A., “Steuerung aus der Cloud”, Springer, Berlin, 2014. LAKA, J. (2010), “Systemas Ciber-Físicos”. Online [Aug 2016]. ASARE, P. et al. (2012), “Cyber-Physical Systems. A Concept Map”. Online [May 2016].

Nota a fallo

Teoría de la imprevisión

Préstamo con garantía hipotecaria UVA. Pedido de reajuste del contrato. Inflación. Incremento nominal de las

cuotas. Requisitos. Excesiva onerosidad. Alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de contratar. Rechazo. Revocación del mandato preventivo. *CCiv. y Com., Mar del Plata, sala II, 23/09/2022. - Ferra, Javier Víctor Manuel c. Banco de la Provincia de Buenos Aires*

s/ *Acción de reajuste.*

[La excesiva onerosidad de la prestación y la asunción del riesgo](#)

Francisco J. Trebucq

CORREO ARGENTINO	FRANQUEO A PAGAR
CENTRAL B	CUENTA N° 10269F1

don, Laudo y Choder (20), quienes hablan de la *integración horizontal y vertical* y su integración con la cadena de valor. Así como los trabajos de Kempermann y Lichtblau (21), quienes plantean la seguridad en la industria 4.0; y los trabajos de Fallenbeck y Echert (22), quienes hablan de la interacción hombre-máquina de Pantförder, Vogel-Heuser, y Schweizer (23).

Del mundo industrial se ha expandido al mundo cultural; y desde este llegará al derecho (aún no ha sido trabajado seriamente). Ahora, la industria 4.0 se refiere a una cuarta revolución: un conjunto de tecnologías que posibilitan fusionar los mundos físico, digital y biológico caracterizado por la interconexión de máquinas con mayor o menor grado de autonomía y de sistemas en el propio emplazamiento de producción, con un fluido intercambio de información con el exterior. Esta cuarta revolución industrial y cultural importa una evolución técnico-económica humana.

Lo anterior —que llamamos industria 3.0— implica un buen grado de automatización y de digitalización de usinas y fábricas. Hoy el sistema de la Industria 4.0 es capaz de generar un flujo regular de información, muy superior por el uso con mayor o menor autonomía de IA; estas informaciones pueden ser intercambiadas muy rápidamente, tanto internamente como externamente, lo que abre posibilidades con los actores logísticos externos al propio lugar o emplazamiento de la producción, en el sentido que fácilmente podría permitir adaptaciones a situaciones cambiantes, tanto a nivel interno de la planta industrial o cadena de producción, como a nivel general.

Lo 4.0 fusiona digitalmente diversas disciplinas garantizando la satisfacción del cliente y la personalización de servicios. Uno de los objetivos de esta revolución es la unión entre tecnologías digitales que permiten la creación de mercados inéditos y la interacción entre actores económicos.

En definitiva, Industria 4.0 es una nueva manera de producir, automática, independiente (Autónoma) en mayor o menor medida de los humanos, y controlable desde cualquier lugar. Se logra con la incorporación de tecnologías 4.0 que conectan el mundo físico con el virtual a través de sensores e Internet. Así, las empresas pueden acceder a grandes cantidades de datos en tiempo real y tomar mejores decisiones en todo el proceso productivo: desde el diseño y la fabricación hasta la distribución y comercialización de productos y servicios.

Las principales herramientas tecnológicas que hacen posible esa fusión son: manufactura aditiva, inteligencia artificial autónoma, internet de las cosas, *big data*, biología sintética y los sistemas ciber físicos.

III. Que es técnicamente una Administración Pública 4.0

Por las razones que hemos explicado en otra obra a la que nos remitimos (24), lo definitivo en el concepto es la existencia de IA autónoma, con sus beneficios (numerosos), sus problemas (numerosos problemas), alcances y características propias. En el Estado la IA autónoma funciona como un órgano electrónico transhumano (modificación de la *Teoría del Órgano* de von Gierke).

El *órgano electrónico transhumano* es un órgano estatal inteligente no humano, autónomo que mediante el uso de redes neuronales (RN) puede aprender solo (ML) cuestiones complejas, con capacidad de comunicarse con personas y máquinas a través del NLP, plataformas

conversacionales (PC) y M2M y tiene capacidad de análisis (DM *data mining*) de grandes volúmenes de información (Big Data BD). Lo hemos sistematizado como: OET=RN+ML+NL-P+PC+M2M+ (DM/BD).

Así, Administración Pública 4.0 es una filosofía de administración (a) desplegada por órganos-institución, persona y órganos electrónicos transhumanos, (b) para cubrir las necesidades y objetivos (c) del entorno público y los miembros de la comunidad, (d) sea de manera inmediata o mediata (e).

a) Administración integrada por la revolución social e industrial 4.0 de sujetos y tecnologías humanas y transhumanas.

b) Teoría del Órgano modificada con la incorporación del Órgano Electrónico Transhumano OET/SINHA = RN + ML + NLP + PC + M2M + (DM/BD).

c) Necesidades y objetivos, ya que las funciones de la administración no solo son dar respuesta a problemas o hechos que acontecen en la realidad, sino también vehicular los objetivos políticos de los Estados.

d) *Administration back office y front office. Comunidad* es un término más amplio que *ciudadanos de un Estado* al integrar a los extranjeros o transeúntes ocasionales.

e) La actividad de la Administración puede ser tanto dar respuestas inmediatas como mediatas como ser la colección y procesamiento de *big data* para su aplicación mediata a las necesidades públicas de la comunidad.

La existencia del SINHA (Sistema de Inteligencia No Humana Autónoma Estatal, especie dentro del OET, junto a las IA autónomas privadas) es un factor disruptivo frente a la presente "singularidad tecnológica". Una IA Autónoma no es una máquina a secas, sino organismos pensantes que evolucionan más allá de sus creadores humanos, con tendencia demostrada a derivaciones inesperadas. Este elemento a mitad de camino entre el hombre y la cosa, incorporado en los Estados, toma ya contacto directo con los humanos sin intervención de los funcionarios públicos. Ello genera consecuencias de diferente impacto dentro y fuera de la propia Administración.

IV. La cuarta revolución industrial y la Administración industrial 4.0

Como hemos tratado precedentemente, en las cuestiones tecnológicas el Estado va siguiendo el ritmo de la actividad privada. Es que, como parte integrante de la sociedad, toma de esta sus formas, idiosincrasias y maneras.

Para hacer esta obra hemos estudiado las pocas publicaciones en materia de "Administración 4.0" existentes, las cuales son muy cuestionables, porque no tienen una razón de ser *per se*, sino que parece más un "juego de seguimiento" de las de moda, que estudios disciplinarios. No hemos visto hasta aquí más que pretenciosos títulos sin sentido técnico.

Ello, sin embargo no oculta la realidad, donde el Estado sí realiza actividades industriales, como por ejemplo en la producción de energía eléctrica, por lo que nosotros lo analizaremos. Por ello, a la par del avance industrial privado, también está el público.

Si bien nosotros abogamos por una *Tercera Vía*, tal cual la ideara Giddens (25), donde el Estado solo debe cumplir tres funciones (Pleno empleo, recursos naturales y regulación), lo cier-

to es que en Argentina el Estado despliega directa o indirectamente actividades industriales.

El Estado argentino suele acompañar al ciudadano no solo a través de las clásicas funciones públicas, sino también en el plano de lo económico. Se ha aceptado la idea del Estado como productor de bienes, desde la década del '50 del siglo pasado en Argentina. Esta posición en principio ideológica del rol del Estado hoy se ve refrendada por el hecho que el Estado moderno se enfrenta gradualmente con más y más fines que cumplir.

Pensar que el Estado no debe tener actividad industrial tal vez se enrola en una mirada economicista —lucro— de la cual muchos creemos es correcta, porque el Estado lucraría con nosotros, quienes lo sostenemos económicamente con nuestro esfuerzo, lo cual no es moral. Pero existe una serie de necesidades públicas extra-económicas (militares, éticas, salud, de protección social, etcétera) que se actúan por gestión estatal y acerca de ellas es exacta en principio —en tanto existan esas necesidades y respondan al interés público— la afirmación de quienes sostienen que, aunque se probare que la gestión pública no es capaz de ofrecer rendimiento económico, ello no constituiría argumento suficiente para condenarla.

El Estado argentino en la gestión de servicios y empresas públicas no suele alcanzar resultados económicos en "números negros", no porque ello sea imposible, sino más bien porque su actuación se liga a otras finalidades, prevalentes sobre las estrictamente mercantiles. Por otra parte no es insólito ni nuevo el hecho de una financiación de los servicios públicos por los precios políticos, inferiores a los remunerados en el mercado, que le sirven al Estado para la actuación de determinados fines públicos; y entre ellos, para conseguir una política redistributiva de la riqueza, que en definitiva conduce hipotéticamente a una ventaja colectiva económicamente mayor.

A su vez, la despersonalización y homogeneidad de las necesidades individuales hace que, sumatoriamente, muchas de las antiguas necesidades individuales se transformen en necesidades generales y de ahí en necesidad pública (26). Entonces hablar de *necesidad pública* implica por consecuencia justificar la inmisión del Estado actuante, ya que el objeto de la Administración se resume en la satisfacción de las necesidades públicas.

En términos de Villar Palasi, *"la variación de extensión e intensidad de las necesidades públicas, cuya satisfacción asume el Estado, establece una directa funcionalidad con las instituciones administrativas. Los fines del Estado o las necesidades públicas que la actuación de este pretende satisfacer no son respecto al Derecho administrativo un quid datum, sino que constituyen efectivas variables del sistema conjunto. El concebir un Derecho administrativo adiafórico o «neutral» no cabe en nuestra ciencia, y ello por dos fundamentales razones: en primer término, porque la Administración no podría desplegar jamás su actividad sin disponer de medios idóneos en cada instante, medios que solo a través de una sistemática jurídico-administrativa puesta al día cabe proporcionarles; y, en segundo lugar, porque en todo caso la existencia del medio condiciona la calidad del fin, dándose una interconexión íntima entre fin a conseguir y medio empleado que plantea en cada caso la necesidad de que exista una cierta armonía interna entre ambos"*.

Sin dudas, el Derecho Administrativo, como instrumento del Poder, no es ni puede ser indiferente o neutral ante los fines del Estado. La estructura formal de la actividad administrativa tradicional discrimina tres

categorías de actuación: policía, fomento y servicio público. Desde la cameralística alemana, la actividad de fomento —Fürsorgetätigkeit— se viene considerando como escindida de la actividad de policía. Pertenece a la policía la cura avertendi mala futura, en tanto que es fomento administrativo la cura promovendae salutis, configuradas ambas como partes potestatis publicae. Con el acrecentamiento de las funciones estatales surgió la noción del servicio público, desligada de las anteriores, como aquella actividad administrativa de prestación positiva, a través de un servicio técnico, regular y continuo, realizado para y frente al público por organización pública nomine proprio o por delegación (27).

En este contexto no es ilógico empezar a hablar de *Administración 4.0*. Hoy en día esa expresión no se condice con la realidad, no existe aún tal magnitud técnica o mental, pero, como entendemos evoluciona la sociedad, no tardará el Estado en llegar a enfrentar esta situación.

Los impactos de lo 4.0 van a sentirse en múltiples niveles, de los cuales el Estado debe ser consciente en función de la automatización de los órganos electrónicos y su autonomía: en grandes ecosistemas, a nivel organizacional y a nivel individual (en empleados y ciudadanos):

- *Ecosistemas*. Lo 4.0 afecta a todos los agentes del ecosistema (los proveedores, los clientes, las consideraciones regulatorias, los inversores, terceros...). Estas tecnologías permiten interacciones entre cada punto de una red, con un control directo de muchos más elementos a la hora de la selección del contratante y de la prestación del servicio en las dos direcciones: del administrado o co-contratante y del propio Estado.

- *Organizaciones*. La capacidad de ajustarse y aprender de los datos en tiempo real puede hacer que las organizaciones sean más receptivas, proactivas y predictivas. Asimismo, permite a la organización reducir sus riesgos en materia de productividad, pérdidas por errores de procedimiento o falta de material, etc.

- *Individuos*. Lo 4.0 significa diferentes cosas para cada uno. Por ejemplo, para los empleados públicos puede significar un cambio en el trabajo que van a realizar, mientras que para los clientes significaría una mayor personalización en los productos y servicios que satisfagan mejor sus necesidades.

Las ventajas de la Industria 4.0 para la Administración Pública son muy numerosas: a) Se obtienen procesos más depurados, repetitivos y sin errores ni alteraciones, pudiendo presupestarse exactamente ejercicios económicos; b) Se optimizan los niveles de calidad. La automatización de procesos permite mayor precisión en pesos, medidas y mezclas. El Estado puede estandarizar sus necesidades para ser cubiertas por su propia producción reduciendo burocracia y procesos de selección interminables; c) A mayor eficiencia, mayor ahorro de costes. Los procesos automatizados exigen de menor personal, menos errores y mayor eficacia energética, de materias primas, etc.; d) Los tiempos de producción y suministro se recortan drásticamente; e) Se consigue una mayor seguridad para el personal implicado en cada proceso; f) Se puede eliminar la participación humana en tareas peligrosas; g) El flujo de datos es más eficiente gracias a las redes de comunicación de las IA con dientes sectores del propio Estado y de los particulares. Se reducen los tiempos de reacción y la toma de decisiones; h) Se mejora la gestión de los activos, haciéndola más sostenible, pudiendo incluso regenerar el medio natural, etc.

(20) LAUDON, K. - LAUDON, J. - SCHODER, D., "Wirtschaftsinformatik - Eine Einführung", Pearson Studium, München, 2010.

(21) KEMPERMANN, H. - LICHTBLAU, K. (2014), "Dienstleistungspotenziale im Rahmen von Industrie 4.0", Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V.

(22) FALLENBECK, N. - ECKERT, C., "IT-Sicherheit und Cloud Computing", München, Springer, 2014.

(23) PANTFÖRDER, D. - VOGEL-HEUSER, B. - SCHWEIZER, K. (2009), "Benefit and Evaluation of Interactive 3D Process Data Visualization for the Presentation of Complex Problems", Proceedings of the 13th International Conference on

Human-Computer Interaction (ps. 869-878).

(24) THOMAS Gustavo J., "Administración Pública 4.0. Inteligencia Artificial Autónoma Estatal (Incorporación del Órgano electrónico Transhumano)", Nova Tesis, Rosario, 2022.

(25) GIDDENS, Anthony, "La tercera vía: la renovación de la socialdemocracia", Taurus, Madrid, 2000.

(26) VILLAR PALASI, José Luis, "La actividad industrial del Estado en el derecho administrativo", Visto en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2111819>

(27) Ibídem.

También existen ciertos *inconvenientes* con *lo 4.0*, a los que las organizaciones estatales deben hacer frente. Destacan en este aspecto: a) No todas las organizaciones se “quieren” adaptar a buen ritmo a los nuevos métodos. De hecho, ahora que los cambios son cada día más veloces, muchas industrias corren el riesgo de quedarse muy desactualizadas en poco tiempo; b) No siempre los gobiernos y sus legislaciones cambian y evolucionan a la velocidad que la industria y los avances tecnológicos requieren. Sin embargo, deben regular, y no centrarse únicamente en obtención de beneficios; c) El coste de la inversión es ahora más elevado, especialmente al principio. Es muy difícil desarrollar *lo 4.0* en medio de crisis económicas o recortes de gastos; d) *Lo 4.0* tiene una enorme dependencia tecnológica, dada la gran especialización requerida en la maquinaria. Así, pues, se desarrollan necesidades específicas nuevas que deben ser identificadas y solucionadas lo antes posible; e) Como es lógico, aparece la obsolescencia tecnológica y cognoscitiva en estructuras físicas y humanas.

Sabemos que de la actuación intervencionista de gestión directa de la Administración en el campo económico pueden considerarse dos aspectos como fundamentales en razón a la materia intervenida: producción o distribución, cuyo ejemplo básico es la energía eléctrica.

Este último aspecto tiene una evidente aproximación al servicio público en sentido clásico. En la producción, la Administración entra en el mercado junto a los empresarios particulares, sin que su actuación sea normalmente exclusiva, ya que el interés público se centra precisamente en el aumento de los bienes económicos. En la distribución, por el contrario, es justamente la necesidad de centralización, a fin de evitar la anarquía distributiva del mercado, lo que determina la injerencia administrativa, por lo que es común que se declare el control exclusivo o en monopolio de la función distribuidora por la Administración. A su vez, la producción puede considerarse desde el punto de vista económico distinguiendo una actividad industrial productora de bienes materiales de aquellas otras formas de actividad que se limitan a lo exclusivamente comercial (Banca, Seguros) o bien consisten en la prestación de servicios (comunicaciones es el ejemplo típico); estas últimas formas se aproximan —y en muchos casos entran en ella plenamente— a la noción clásica del *servicio público*, pudiendo aplicarse a estas actividades los tradicionales criterios de este (28).

La expansión de las funciones del Estado necesita nuevas formas jurídicas de organización con que atender las tareas asumidas. La organización determina la propia competencia del órgano, suponiendo, por ende, un presupuesto para la actuación válida que sustituye a la noción de *capacidad para obligarse* en Derecho. Por ello, desde el momento en que la Administración dote a las IA de funciones a través de las normas específicas, sea en el marco de la Industria estatal 4.0 o de la Administración 4.0 en general, le estará reconociendo competencias especiales a la *persona electrónica* y, eventualmente, la capacidad de dictar actos administrativos electrónicos.

Una organización estructural estatal administrativa afecta también al particular, ya que una actividad de la Administración que produce efectos *front office* lo colocarán en contacto con la IA. Recordemos que la IA de la Administración ejecuta o lleva adelante, como los demás órganos, una inicial posición jurídica

extra-común, para acogerse a las formas que en cada caso pueden entenderse más beneficiosas a las finalidades públicas que en definitiva pretende. En atención a la superioridad de estos fines, la Administración está exenta de las reglas de igualdad que someten al empresario privado a unas reglas comunes para poder entrar en la competencia general por el mercado.

Adelantando la pregunta, debemos pensar si es posible, con los propios problemas de las IA y los procesos de independencia y discriminación ilegal comprobada, si la exclusión total del *órgano persona* se puede meditar, sobre todo considerando estos poderes exorbitantes de derecho del que goza el Estado.

V. Lo 4.0 y la dificultad en la doctrina legal

Sabemos que Administración Pública y Gobierno no son conceptos sinónimos. El presente trabajo tiene la dificultad de la orfandad de autores que tomen el tema técnicamente desde el derecho. Esto nos llevó a examinar la literatura de habla inglesa donde la Administración Pública es vista desde el punto de vista objetivo y subjetivo —recordando que en los autores latinos se descarta el punto de vista subjetivo—, por lo que la idea de Gobierno y la de Administración pueden ser encontradas de manera promiscua.

Mucho mayor es el inconveniente a la hora de hablar del *sector público*, existiendo una confusión entre los conceptos 3.0 —ordenadores interactivos— con la idea 4.0 y la incorporación de la IA *semi* o *full* autónoma.

El uso de IA *autónomo* es un punto de inflexión. “La internet de las cosas”, llena de máquinas con enlaces neuronales de M2M, irá de una simple digitalización a una cobertura total de tecnologías. El mayor reto no es el técnico, sino cómo integrar los robots autónomos en los procesos laborales, de toma de decisión y culturales (29).

“Si la transformación será buena o mala, para la gente está debatido. Las plataformas públicas incrementarán el acceso al Estado de personas incapacitadas, que se escuchan sus opiniones, coordinar sus esfuerzos e incluso la supervisión de las autoridades públicas” (30). Las oportunidades digitales para las acciones democráticas se incrementarán permitiendo mejores políticas públicas.

Sin embargo, la pérdida de puestos de trabajo por la nueva tecnología puede dificultar el proceso. Las sociedades se pueden fragmentar y aumentar las desigualdades.

La exponencialmente creciente capacidad de procesamiento de datos cambiará las formas tradicionales del Estado. No se trata de temas simplemente rutinarios de colección de información, sino de tareas complejas de adquisición de información, procesamiento vinculado a múltiples áreas y análisis de acatamiento al orden legal general, que serán automáticos (31). Automatización de procesos robóticos o RPA, por su significado en inglés (*robotic process automation*), a los trabajos administrativos significará sin dudas una reducción de la planta de personal estatal, la burocracia.

En un reciente trabajo Kirkwood (32) estima que el Gobierno Federal de los EE.UU. puede potencialmente ahorrar millones con la automatización. “La tecnología cognoscitiva cambiará la forma en que el gobierno trabaja y esos cambios se darán muy pronto. En el mis-

mo sentido, el *think tank* (33) “Reform” sugiere que el sector público inglés puede ser sacudido por la automatización y no solamente en los trabajos *back office*. Los sofisticados *chat-bots* conversacionales que se comportan como humanos —de manera escrita u oral— serán la nueva forma de contacto con los ciudadanos según este autor.

Guiado por el análisis de los costos económicos, la intención de aumentar la productividad y el deseo de llegar a los estándares de servicio de los ciudadanos, el RPA puede rápidamente mejorar la actuación de la Administración Pública.

Existe un antecedente errado de lo que es la automatización de las áreas, cuando en los años ‘80 del siglo pasado se anticipó un cese de los humanos en la Administración, que no se produjo. Era el comienzo de las ideas de *e-gobierno* que se diluyeron en el campo de la retórica.

Se debe agregar que muchas Administraciones Públicas tratan el tema *idílicamente*. La burocracia se basa en leyes, guiadas por normas y guías administrativas comprensivas de muchos procedimientos rutinarios de toma de decisiones. Hoy esos procesos repetitivos requieren de las administraciones públicas exhibir conocimiento experto del complejo sistema y secretos criterios para la toma de decisiones.

Tareas como proveer de información, hacer pagos, coleccionar impuestos o procesamiento de grandes informaciones aseguran el funcionamiento de muchas áreas y reforzando las normas serán crecientemente automatizados. En la mayoría de los casos, los *bots* de las Administraciones Públicas pueden ocuparse de estas situaciones en el corto plazo.

Trabajar 7x24 todos los años reducirá los atrasos administrativos. Las contingencias relacionadas con el empleo público se reducirán, junto con las incidencias por accidentes, enfermedades, pagos de salarios, quejas sobre las condiciones laborales, el acoso o la desviación de poder, etc.

Se ha comprobado que en las tareas repetitivas las máquinas son más eficientes que los humanos, por lo que la tarea estatal en ese sentido debería mejorar sustancialmente. Si se es menos propenso a cometer errores, lógicamente será más fácil de realizar controles y auditorías. El acatamiento de las leyes y las cuestiones de seguridad en un *bot* es muy sencillo de verificar.

El punto particularmente fuerte de los bots es la capacidad de anticipar. Anticipar conductas o ciclos con base en el análisis de las conductas ya registradas, como lo hace por ejemplo el asistente de escritura de nuestros celulares que parece “adivinar” (predecir) la palabra o frase que queremos escribir. Simplemente es un análisis de la información que permanentemente le damos, lo que las lleva a un análisis de probabilidades que suele acertar la mayoría de las veces y que en cada interacción con cada usuario aprende automáticamente, mejorando la posibilidad de “adivinar” nuestras necesidades.

Las tecnologías cognoscitivas —a través del reconocimiento facial o de objetos, reconocimiento de voz, el procesador natural de lenguaje y los traductores automáticos— están pasando del mundo interior de la Administración (*back office*), al contacto con las personas ajenas a esta (*front office*).

Autores como Shergold (34) creen que la automatización robótica puede ser usada a alentar comportamientos psicológicos en ciudadanos para cuestiones pro-sociales: las máquinas pueden ser programadas para relacionarse con los ciudadanos de diferentes maneras, con diferentes aproximaciones a cada individuo, aprendiendo qué forma de abordar a una persona es mejor o tiene mejor impacto en ella. Pueden testear respuestas y lograr que persistentes evasores tributarios corrijan su actitud; o alentar a los usos más eficientes de las energías, programas médicos o asistenciales.

En palabras de Shergold (35), la velocidad de esa transformación depende del tamaño de la inversión del Gobierno en cuestión y de su propia imaginación. Pero incrementar la productividad y mejorar los servicios solo es el punto de partida.

La mente humana, asistida por las máquinas, puede crear nuevas formas de aplicación de las tecnologías al gobierno, sea mejorando la participación democrática en el Estado o asegurando la autoridad pública. El resultado depende de los humanos, no de los bots, aunque la pregunta es si nosotros somos confiables a la hora de decidir el camino.

VI. Conclusión

No es gratuito confundir una Administración 3.0 (*Internet of Things+Cyber Physical System*) con lo que implica “lo 4.0” y la autonomía de los órganos electrónicos estatales. La necesidad del derecho en general de darle un tratamiento adecuado no es materia de discusión, por lo que al proponer un *wake up call* (un llamado de atención) deviene en una necesidad inmediata. Por lo menos esperamos generar la duda, la inquietud necesaria para poder contribuir al desarrollo de estudios adecuados y oportunos de “esta realidad que ha llegado para quedarse... y evolucionar, sea que el derecho lo trate, o no”. Si el derecho no lo estudia, los hechos se producirán de todos modos, por lo que las respuestas pueden ser tardías, insuficientes, inapropiadas y disfuncionales en perjuicio de los individuos que integran la sociedad.

Si se estudian los aspectos necesarios y se tratan adecuadamente, las nuevas inteligencias artificiales autónomas llevarán a la Administración Pública —y a la sociedad— a futuros funcionales, insospechados, infinitos, *alucinantes*.

Cita on line: TR LALEY AR/DOC/3709/2022

Más información

Ciminelli, Darío G. - Villata, Ricardo A., “Revisitando a Kelsen (algunos dilemas de derecho público en un contexto automatizado)”, EBOOK-TR 2022-1 (Ferrer-Diana), 1, TR LALEY AR/DOC/1428/2022

Nielsen Enemark, Carlos A., “El derecho administrativo en el entorno digital. Las relaciones entre los sistemas informáticos y la función administrativa”, RDA 2022-139, 16, TR LALEY AR/DOC/3484/2021

Libro recomendado

Tratado de Inteligencia Artificial y Derecho

Autor: Juan G. Corvalán

Edición: 2021

Editorial: La Ley, Buenos Aires

tuimavez el 18/02/2020.

(35) SHERGOLD, Peter, “Learning from Failure: Why Large Government Policy Initiatives Have Gone So Badly Wrong in the Past and How the Chances of Success in the Future Can Be Improved”, updated Feb. 5, 2016, accessed November 24, 2017, <http://www.apsc.gov.au/publications-and-media/current-publications/learning-from-failure>. Also see “Public Service Needs ‘Hollywood Model’ of Work”, *Canberra Times*, February 5, 2016, accessed Nov. 24, 2017, www.canberratimes.com.au.

(28) *Ibidem*.

(29) SHWAB, Klaus, “The Fourth Industrial Revolution: What It Means, How to Respond”, Jan. 14, 2017, accessed November 24, 2017, <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond>.

(30) SUSSKIND, Richard E. - SUSSKIND, Daniel, “The Future of the Professions: How Technology will Transform the Work of Human Experts”, Oxford University Press, 2016.

(31) HITCHCOCK, Alexander - LAYCOCK, Kate - SUNDORPH,

Emile, “Work in Progress. Towards a Leaner, Smarter, Public-Sector Workforce”, Feb., 2017, accessed november 24, 2017, <http://www.reform.uk/publication/work-in-progress/>. See also COLSON, Thomas, “Robots Will Take Over 850.000 Public Service Sector Jobs in Britain by 2030”, Oct. 25, 2016, accessed november 24, 2017, <https://www.businessinsider.com.au/automation-to-claim-850000-public-sector-jobs-by-2030-2016-10>.

(32) KIRKWOOD, Guy, “Opinion: The UK Government’s Big Robotics Opportunity”, posted by Gary Flood, March 28, 2017, accessed Nov. 24, 2017, <http://www.thinkdigitalpartners.com/news/2017/03/28/opinion-uk-governments-big-robotics-opportunity/>

(33) N. de T. (Laboratorio de Ideas).

(34) SHERGOLD, Peter, “Public Service 4.0: What Might It Look Like?”, Chancellor of Western Sydney University and NSW Coordinator General for Refugee Resettlement, is a Senior Visiting Fellow at the Civil Service College Singapore. He was formerly Secretary of the Department of the Prime Minister and Cabinet in Australia. Visto en <https://www.csc.gov.sg/articles/public-service-4.0-what-might-it-look-likepopul>

Nota a fallo

Teoría de la imprevisión

Préstamo con garantía hipotecaria UVA. Pedido de reajuste del contrato. Inflación. Incremento nominal de las cuotas. Requisitos. Excesiva onerosidad. Alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de contratar. Rechazo. Revocación del mandato preventivo.

1. - La modalidad UVA es un formato crediticio diseñado explícitamente para operar en una economía inflacionaria. El mero incremento nominal de la cuota y del saldo no pasa de ser la consecuencia natural y previsible de la evolución de su amortización; ese incremento es un dato que —por sí solo, y sin reparar en la evolución paralela que han reportado los ingresos del mutuuario— nada permite demostrar en términos de desequilibrio negocial, de una mayor onerosidad sobreviniente o cualquier otra forma de resultado injusto susceptible de motivar una readecuación o modificación de lo convenido en los términos del art. 1091 del Cód. Civ. y Com.
2. - El sistema de créditos UVA, sustentado en la misma normativa que regulaba la unidad de vivienda (UVI), fue acompañado de una expresa excepción a las reglas que prohíben la repotenciación de obligaciones.
3. - El sistema de préstamos UVA, reajustables según el valor fluctuante de una unidad de referencia, no ha sido pensado para operar en épocas de estabilidad monetaria, sino que son modalidades negociales pensadas para operar en contextos inflacionarios. Esto significa que, en principio, ninguna de las partes podría invocar sorpresa o imprevisión ante

el alza generalizada de los precios. Primero, porque nuestro país tiene una inflación de dos dígitos desde hace más de una década y, segundo, porque esa misma inflación es la que explica y justifica la existencia de la modalidad UVA para el ahorro y el crédito. Es, tal vez, el riesgo más explícitamente anunciado en el contrato.

4. - El hecho de que el crédito UVA esté pensado para operar en una economía inflacionaria explica, además, que no solo no sea llamativo, sino que sea incluso previsible y natural que el valor nominal de la cuota —e incluso el valor nominal del saldo adeudado— se incrementen mes a mes.
5. - En el sistema del crédito UVA de nada sirve contrastar valores nominales expresados en épocas distintas, pues esa comparación ninguna conclusión útil permite extraer. Para saber si existe un aumento real entre una suma y otra, se requiere contrastar valores reales y no nominales.
6. - El envilecimiento del signo monetario combinado con una prohibición de repotenciar obligaciones dinerarias dificulta cualquier forma de contratación a largo plazo en moneda nacional. De existir, esa financiación resulta sumamente costosa, porque los bancos internalizan la pérdida del poder adquisitivo de la moneda en la tasa de interés, tornándola más elevada y en algunos casos prohibitiva para amplios sectores de la población.
7. - Ningún informe, experto, consultor o gobernante puede garantizar lo que ocurrirá con la economía; ninguna proyección o pronóstico puede ser interpretado como una promesa sobre un estado de cosas futuro que es esencialmente incierto.

8. - La inflación de 2018-2019 puede considerarse sorpresiva y extraordinaria si se la contrasta con las expectativas que los agentes económicos y las autoridades gubernamentales tenían en aquella época, pero no necesariamente puede adjudicarse ese carácter si se la enmarca en el contexto inflacionario generalizado y crónico que reporta —y reportaba— la economía de nuestro país desde hace más de diez años.

9. - El contrato fue celebrado en un contexto de una aguda inflación preexistente, por lo que necesariamente el desequilibrio negocial y la onerosidad sobreviniente debe traducirse en algo más que un Índice de Precios al Consumidor que trepa por niveles que superan los previstos.

10. - Más allá de las evidentes fluctuaciones que ha tenido el ingreso del actor como dependiente del Ministerio de Seguridad provincial, en parte motivada por una crisis por completo ajena a la modalidad crediticia, en la actualidad su salario real se ha recompuesto a niveles incluso superiores a los que tenía cuando contrató el préstamo.

11. - El mutuuario se capitaliza en una moneda que crece en su valor —el dólar—, se endeuda en otra atada a un índice que crece a niveles más bajos —el peso— y puede —mediante un enroque de negocios— salirse de un crédito hipotecario con un generoso saldo a su favor.

12. - La situación del actor sería muy distinta si tuviera que alquilarle a un tercero la vivienda de la que ahora es dueño o volver a comprarla con los ingresos que hoy tiene y las líneas de crédito hipotecario tradicionales, no indexadas, que pudiera haber disponibles.

13. - El peso se ha devaluado con relación al dólar y su salario real, en dólares, ha decrecido considerablemente. Sin una línea de crédito adecuada, considerando el valor en dólares de los ingresos del actor y la merma que habrá tenido en su capacidad de ahorro en esa divisa, difícilmente pueda adquirir hoy una propiedad como la que pudo comprar con el crédito hipotecario cuya revisión solicita.

14. - La onerosidad sobreviniente no es un problema privativo del tomador de un crédito UVA; la inflación es un proceso económico en el que toda la población invocará alguna forma de mayor onerosidad sobreviniente de todo cuanto producto o servicio compone su economía personal o familiar.

15. - No es posible rechazar la demanda de readecuación negocial por considerar que no se demostró la onerosidad sobreviniente de la prestación a cargo del mutuuario y, en paralelo, disponer una medida que pone un tope rígido de afectación a la cuota, algo que —en los hechos— no implica otra cosa que una readecuación integral del negocio crediticio.

CCiv. y Com., Mar del Plata, sala II, 23/09/2022. - Ferrá, Javier Víctor Manuel c. Banco de la Provincia de Buenos Aires s/ Acción de reajuste.

[Cita on line: TR LALEY AR/JUR/135075/2022]

Costas

Se imponen por su orden.

Véase el texto completo en p. 6

La excesiva onerosidad de la prestación y la asunción del riesgo



Francisco J. Trebucq

Profesor (Univ. Empresarial Siglo 21). Abogado (UNC). LLM American and International Law (Temple University). LLM Droit Français, Européen et International des Affaires (Université de Paris 2). Doctor en Derecho (Università degli Studi di Roma La Sapienza). Avvocato (Ordine degli Avvocati di Milano).

SUMARIO: I. El caso.— II. La excesiva onerosidad.— III. El riesgo asumido por la parte afectada.— IV. Conclusión.

I. El caso

El régimen de la imprevisión previsto en el art. 1091, Cód. Civ. y Com., es de gran importancia en una economía desequilibrada como la argentina, con constantes picos de inflación y recurrentes devaluaciones. Determinar cuándo puede considerarse que la prestación de una de las partes se ha tornado excesivamente onerosa y cuándo un riesgo es asumido por una parte constituyen dos puntos centrales de este instituto. En el fallo que se comenta, la Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial de Mar del Plata (Sala Segunda) ha analizado estos

problemas, entre otras cosas, al pronunciarse sobre una petición de reajuste contractual de un contrato de préstamo hipotecario celebrado bajo la modalidad UVA (unidad de valor adquisitivo) (1), es decir, esencialmente ajustado a la inflación.

En el caso de especie, el 9 de enero de 2018, el Banco de la Provincia de Buenos Aires le concedió al actor, quien trabajaba como policía y abogado, un préstamo hipotecario UVA por un monto de \$ 1.136.816, lo que en aquel entonces equivalía a 53.350 UVA. Esta suma debía amortizarse según el sistema francés (2) en 360 cuo-

tas mensuales y a una tasa fija del 5,90% nominal anual vencida sobre el capital ajustado. El objetivo del préstamo era la adquisición de un departamento destinado a vivienda, que el actor compró por US\$ 75.000 el mismo día que suscribió el mutuo.

Un año y medio después (3), el actor solicitó judicialmente el reajuste del contrato por imprevisión invocando que la tasa de inflación había subido de modo exorbitante e imprevisible a partir de 2018, por lo que las cuotas de amortización que debía pagar se habían encajado desmedidamente y le afectaban una

porción cada vez más grande de sus ingresos. En consecuencia, el actor pidió que, al momento de determinar el valor de cada cuota, se adecuara el mecanismo de actualización teniendo en cuenta la tasa de inflación previsible al momento de la celebración del contrato y no la inflación real.

El planteo del actor fue rechazado en primera y en segunda instancia. En su análisis, la Cámara sostuvo que la suba de la tasa de inflación posterior al 9 de enero de 2018 no había constituido un acontecimiento imprevisible ni había causado una excesiva onerosidad de la presta-

Especial para La Ley. Derechos reservados (Ley 11.723)

(1) La UVA se creó en el marco de la ley 27.271 de 2016 bajo la denominación UVI (unidad de vivienda). Su valor inicial se fijó \$ 14,053 teniendo en cuenta una milésima parte del costo promedio de la construcción del metro cuadrado en diversas ciudades del país y se actualiza diariamente a través del CER (véase http://www.bcra.gov.ar/Sistemas-Financieros/DePagos/Politica_financiera_crediticia.asp). Cuando un préstamo hipotecario se celebra a través de

esta modalidad, según la sección 6.1.2 de la comunicación A-6069 del BCRA, “el importe de capital a reembolsar será el equivalente en pesos de la cantidad de “UVA” adeudada al momento de cada uno de los vencimientos, calculado al valor de la “UVA” de la fecha en la que se haga efectivo el pago”. En práctica, esta modalidad permite actualizar la deuda del mutuuario a la inflación y escapa —por expresa disposición del art. 21 de la ley 27.271— a la prohibición de indexar todavía vigente en ley 23.928.

(2) Bajo el sistema de amortización francés, el mutuuario paga una cuota fija en concepto de interés y capital durante toda la duración del mutuo; su particularidad está en que, al inicio del período de amortización, la parte de la cuota correspondiente a los intereses es mayor a la del capital y va luego decreciendo. Sobre esta modalidad de amortización véanse DE LUCA, N., “Interessi composti, preammortamento e costi occulti. Note sul mutuo alla francese e all’italiana”, Banca Borsa Titoli di Credito, 2019, 3, ps. 371-

372; BARILLA, G. - NARDINI, F., “Legittimità dell’ammortamento alla francese e lo ‘spettro’ dell’anatocismo. Un po’ di chiarezza tra matematica e diritto”, Banca Borsa Titoli di Credito, 2021, 5, ps. 679-683.

(3) El actor planteó su demanda el 15 de agosto de 2019. Este dato no surge de la sentencia anotada, sino de una consulta a través de la mesa de entrada virtual del Poder Judicial de la Provincia de Buenos Aires (<https://mev.scba.gov.ar>).

ción del actor y dejó entrever que la inflación había sido un riesgo asumido por el actor.

En lo que sigue, afrontaremos principalmente la conceptualización de *onerosidad* que realizó la Cámara y luego expresaremos unas breves reflexiones sobre la parte de la decisión referida a la asunción del riesgo.

II. La excesiva onerosidad

El contrato celebrado entre el actor y el Banco es un préstamo bancario, es decir, un contrato oneroso por el cual el Banco se obliga a entregar una suma de dinero y el actor a devolverla y a pagar intereses. Para este tipo de contratos, la doctrina está de acuerdo en considerar la excesiva onerosidad como una alteración del equilibrio entre las prestaciones de las partes (4). Al fin de determinar si se configura un caso de onerosidad, hay que hacer un cotejo entre las prestaciones de las partes, para comparar la relación de equilibrio entre el valor o el costo de estas al momento de conclusión del contrato y al momento en que sucede el hecho que altera el equilibrio originario de manera excesiva (5). De esta comparación, suponiendo un contrato entre A y B, habría mayor onerosidad en los siguientes supuestos:

a. La prestación de A sube de valor, mientras la de B baja o permanece igual. En este caso quien resulta afectada es A.

b. La prestación A baja de valor y la de B se mantiene igual o sube. Aquí la afectada es B.

c. Tanto la prestación de A como de B suben o bajan de valor simultáneamente, pero en distinta intensidad. En el caso de suba simultánea, la afectada es la parte cuya prestación haya subido de valor en menor medida; al contrario, en el supuesto de baja simultánea, la perjudicada es la parte cuya prestación haya bajado más de valor.

En el caso que nos ocupa, la Cámara parece adoptar la tesis de la alteración del equilibrio contractual (6), ya que compara el monto prestado por el Banco al momento de celebración del contrato con el monto que el actor debe al tiempo de la demanda (7). O, más bien, el valor de la UVA en ambos momentos.

Si bien normalmente se usa al dinero como parámetro de comparación de prestaciones, al ser las prestaciones del mutuo dinerarias, obviamente hay que buscar otro común denominador. Con muy buen criterio, la Cámara explica que, para comparar sumas de dinero, “de nada sirve contrastar valores nominales expresados en épocas distintas”, sino que hay que tener en cuenta valores reales. Para esto, la Cámara sostiene que “hay que deflactar o actualizar los valores comparados [...] llevándolos a un mismo punto temporal, despojándolos del impacto que la inflación tiene en las magnitudes sometidas a contraste”. De esta manera, la Cámara evalúa el valor de las prestaciones en dinero a través del poder adquisitivo de la moneda medido a través un índice de precios, lo cual es acertado (8).

Ahora bien, dado que la modalidad UVA hace que la cuota de prestatario se actualice con la

inflación, es evidente que el valor real no va a variar demasiado. Por efecto de la actualización, el valor de 1 UVA va a tener un poder adquisitivo igual o similar al que tenía en épocas anteriores: esa es, precisamente, la finalidad del instrumento UVA. Por lo tanto, no podría existir una mayor onerosidad de la prestación restitutoria del actor, ya que su prestación pendiente mantendría equilibrio con el valor de la prestación cumplida del Banco.

Sin embargo, el razonamiento de la Cámara no se detiene allí, sino que incluye otra variable a los fines de determinar la mayor onerosidad: los ingresos del actor. En particular, la Cámara señala que para determinar si la prestación del actor se tornó excesivamente onerosa, “es menester evaluar qué relación tiene la cuota del crédito (incrementada mes a mes, como consecuencia de la evolución ascendente del CER) con los ingresos del mutuario”. Para la Cámara, el desequilibrio contractual no podría surgir del mero hecho del aumento de la cuota por efecto de la actualización, sino de la combinación de este con la merma en el valor real del ingreso del actor. La mayor onerosidad radicaría en “una significativa distorsión en la relación proporcional que media entre ese ingreso y la cuota a abonar”.

Esta consideración de la Cámara es un poco sorprendente, ya que la inclusión de los ingresos de actor es algo que, si bien fue analizado por el Banco al otorgar el crédito, es externo al contenido del contrato, por lo que no puede servir para definir si una prestación ha devenido objetivamente más onerosa (9). Resulta claro que, con la introducción de ese criterio, la Cámara deja de lado la tesis de la alteración del equilibrio entre prestaciones y realiza un análisis meramente subjetivo de la mayor onerosidad. La Cámara parecería confundir esta noción con la dificultad de cumplimiento que, salvo en casos especiales, carece de relevancia en el derecho contractual (10).

Es cierto que la Cámara matiza su postura al aclarar que “la caída de esos ingresos debe encontrarse vinculada causalmente con la extraordinaria alteración de las circunstancias y no con factores exógenos ajenos al contrato y que constituyen riesgos propios de la actividad del mutuario (v.gr., ser despedido o renunciar al empleo)”. Tras analizar la evolución de la relación cuota-ingresos, en aplicación de este criterio, la Cámara concluye que la prestación del actor no devino excesivamente onerosa, porque su salario de policía de 2018 recompuso para 2022 en una medida mayor al índice de precios al consumidor y a la UVA, y porque los picos de afectación cuota-ingreso se debían a la baja de sus ingresos como abogado, los cuales son riesgos exógenos al negocio.

A esta parte del fallo cabe hacerle dos comentarios.

El primero es que la Cámara no explica por qué la parte del ingreso del actor correspondiente al salario como policía sería algo interno al negocio, pero no sus ingresos como abogado, más allá de que estos, por la naturaleza propia del ejercicio profesional, sean fluctuantes.

dad partiendo de un supuesto de equilibrio ideal: “Podemos señalar las siguientes posibilidades: a) Que haya aumentado el valor del sacrificio, permaneciendo inalterado el de la ventaja [...]. b) Que permanezca idéntico el valor del sacrificio, y disminuya el de la ventaja [...]. c) Que ambos valores se alteren en sentido inverso [...]. d) Que la alteración se produzca tanto en lo concerniente al valor del sacrificio, como al de la ventaja, y en el mismo sentido, experimentando ambas alzas, o ambas bajas. Si la intensidad del fenómeno es la misma para ambos, el equilibrio originario se mantiene y no puede hablarse de excesiva onerosidad [...]”.

(6) En realidad, la Cámara no confronta “prestaciones”, como sucede en la teoría de la alteración del equilibrio, puesto que, al haber el Banco cumplido al entregar el dinero, ya no existe ninguna prestación de su parte. La comparación de la Cámara es entre el valor de la prestación del banco en el momento de celebración del contrato y el valor de la prestación pendiente del actor. A mi modo de ver, este tipo de comparaciones son más adecuadas para determinar

La consideración del fallo parecería ser que el acontecimiento imprevisible invocado por el actor (la inflación) no lo perjudicó en cuanto al poder adquisitivo de su salario de policía, ya que este “le ganó” a la inflación, ni fue la causa de que cobrara menos como abogado en algunos períodos.

Sin embargo, esto no hace que el salario sea riesgo interno al negocio y el ingreso profesional sea externo; ni uno ni el otro son riesgos internos al contrato de mutuo. La única diferencia es que, en el caso del salario, es sencillo calcular su poder adquisitivo en distintos tiempos aplicando índices de precio. Pero es tan fortuito hacer depender la existencia de una mayor onerosidad de la prestación en la capacidad que tenga un empleado (o los sindicatos) de negociar aumentos de sueldo para cubrir el mayor costo de vida debido a la inflación —y no por un ascenso—, que para la Cámara debería ser algo exógeno—, como de la posibilidad de un profesional independiente de generar negocios. Ambos casos son irrelevantes.

El segundo comentario, que surge también de lo anterior, es que el criterio de onerosidad de la Cámara, incluso con su correctivo, es de tinte subjetivo, impropio de una evaluación objetiva como la que requiere el juicio de mayor onerosidad. Basta pensar en dos casos como el analizado por la Cámara, con la única diferencia de que en uno el prestatario ha logrado que su empleador le adecue el sueldo al ritmo de la inflación y otro no: solo el segundo podría invocar la imprevisión. Por otra parte, solamente tendría chances de invocar la imprevisión quien, al momento de celebrar el contrato, hubiera estado en relación de dependencia, puesto que la inflación nunca sería la causa de que un profesional liberal generara menos negocios (más allá de que los eventuales honorarios seguramente tendrán menos poder adquisitivo por efecto de la inflación). Y quien cambiara de trabajo luego de celebrado el mutuo, ¿podría invocar la imprevisión, si su nuevo sueldo perdiera valor a causa de la inflación? La respuesta, según la doctrina del fallo, debería ser que no, puesto que el Banco no tuvo en cuenta ese salario para otorgar el crédito.

Lo anterior demuestra que el criterio de para decidir si una prestación se ha tornado más onerosa tiene que ser objetivo. De lo contrario, como bien se ha dicho en doctrina, se entra “en un terreno cenagoso, donde impera el subjetivismo y no hay parámetros mensurables” (11).

Ahora bien, la Cámara también menciona otra variable importante para medir la onerosidad, que es “el valor de la unidad de medida en que se expresa el precio de la propiedad”. En concreto, considerando esta variable, la onerosidad se trataría de la comparación de la evolución de las UVA, relativas a la prestación del mutuario, con la evolución del dólar, que es la moneda en la que cotiza el bien que adquirió el actor gracias al préstamo. Con base en este criterio, tras constatar que el dólar se había apreciado más que la UVA, la Cámara rechazó la configuración de la excesiva onerosidad.

Pensándolo rápidamente, uno diría que el bien adquirido no debería ser tenido en cuen-

ta. Siendo la regla general que, a los fines de la excesiva onerosidad, la comparación se debe dar entre las prestaciones contractuales, el departamento del actor es irrelevante porque no integra el contenido del contrato de mutuo.

Aun así, el razonamiento de la Cámara en este punto parece adecuado, puesto que, incluso siendo externo al préstamo, el bien adquirido es parte de la operación económica global del actor. El préstamo le fue concedido para comprar ese bien que, además, es objeto de una garantía hipotecaria a favor del Banco. Si bien quizá no exista estrictamente conexidad contractual entre el préstamo y la compraventa en los términos del art. 1073, Cód. Civ. y Com. (12), la finalidad del préstamo sumado al vínculo entre el mutuo y la hipoteca sobre el bien adquirido permite que se tenga en cuenta el valor de este último como parámetro a los fines del instituto de la imprevisión en el caso concreto (13). Esta variable, a diferencia de la anterior, respeta el criterio de objetividad para analizar la mayor onerosidad.

En definitiva, la decisión de la Cámara de considerar no configurada la excesiva onerosidad de la prestación del actor fue acertada, aunque algunos de sus motivos puedan ser discutibles.

III. El riesgo asumido por la parte afectada

Otro de los requisitos de aplicación del art. 1091, Cód. Civ. y Com., es que la parte que invoca la imprevisión no haya asumido el riesgo derivado de la alteración de circunstancias que da lugar a la mayor onerosidad. En la lógica del art. 1091, Cód. Civ. y Com., una prestación podría tomarse excesivamente onerosa y, pese a ello, la parte afectada podría no tener ningún remedio por haber asumido el riesgo.

Para aplicar este requisito legal es condición necesaria determinar, primero, la esfera de riesgo que la parte perjudicada ha asumido. Una vez delimitado el ámbito del riesgo, se indaga si el hecho que ha generado el cambio de circunstancias es un hecho incluido en la esfera de riesgo asumido. Solamente en caso de resultado negativo de esta operación, se podrá recurrir a la resolución o adecuación del contrato.

Una parte crucial del proceso de análisis es la determinación de los riesgos que la parte debe soportar. La asunción de riesgos puede darse de manera convencional o legal (14). Lo primero que hay que examinar es la distribución de riesgo que tiene lugar a través del reglamento contractual que las partes han libremente convenido.

En el caso en comentario, al tratar *en passant* el riesgo contractual, la Cámara describe minuciosamente cómo surgió el régimen legal de los préstamos hipotecarios UVA y explica que su finalidad era que los bancos volvieran a dar créditos para vivienda sin tener que internalizar la depreciación del peso a través de la tasa de interés. De esta finalidad, la Cámara deduce que la modalidad UVA está pensada para operar en contextos inflacionarios y expresa: “esa [...] inflación es la que explica y justifica la existencia

(4) PIZARRO, R., “La teoría de la imprevisión en el nuevo Código Civil y Comercial de la Nación”, en STIGLITZ, R. (dir.), *Suplemento especial. Contratos*, Ed. La Ley, Buenos Aires, 2015, p. 279; APARICIO, J., “Contratos. Parte General”, t. 2, Ed. Hammurabi, Buenos Aires, 2016, 2ª ed., p. 258; LORENZETTI, R., “Tratado de los Contratos. Parte General”, Rubinzal Culzoni, Santa Fe, 2018, 2ª ed., p. 634; PRIETO MOLINERO, R., “Las vicisitudes del contrato y su regulación en el código unificado”, *Revista de Derecho Privado y Comunitario*, 2016-3: “Contratos. Parte General”, Rubinzal Culzoni, Santa Fe, 2017, p. 402; SÁNCHEZ HERRERO, A., “La Imprevisión Contractual”, La Ley, Buenos Aires, 2019, párr. 6.2. Para un análisis detallado de esta y otras conceptualizaciones de la excesiva onerosidad remito a TREBUCQ, F., “Imprevisión: la onerosidad como alteración de valor o costo de la prestación”, RCCyC 2020 (sept.), 238.

(5) LÓPEZ DE ZAVALÍA, F., “Teoría de los Contratos. Parte General”, Zavallia, Buenos Aires, 1997, 4ª ed., p. 725 plantea los casos en los que se puede configurar la excesiva onerosi-

si la parte ha resultado afectada en el caso concreto —como requiere el art. 1091, Cód. Civ. y Com., al conceder la legitimación activa— que para definir la excesiva onerosidad. Sobre esta problemática, remito a TREBUCQ, F., “Imprevisión: la legitimación activa de la parte que ha cumplido”, RCCyC 2021 (feb.), 199.

(7) Teniendo en cuenta que lo que hace oneroso a un mutuo es la obligación de pagar intereses, cabe preguntarse si la comparación entre el monto concedido en préstamo y el monto que se debe devolver —que en este caso cambia nominalmente solo por la indexación a través de las UVA— es un procedimiento correcto para evaluar la onerosidad. Técnicamente la prestación que podría devenir más onerosa es el pago de los intereses, no la devolución del monto prestado. Si el mutuo fuera gratuito, el mutuario no podría invocar la imprevisión —puesto que esta solo se aplica a los contratos onerosos—, por lo que no tendría ningún remedio por imprevisión si su obligación de restitución se tornara onerosa en sí misma considerada.

(8) TREBUCQ, “Imprevisión: la onerosidad...”, ob. cit., p. 241.

(9) SÁNCHEZ HERRERO, cit., párr. 6.5 sostiene, en concordancia con la doctrina mayoritaria, que el criterio para apreciar la excesiva onerosidad es objetivo y que “no pesan, en cambio, los factores que, si bien tienen que ver con el contratante afectado por la circunstancia imprevista, son ajenos al contrato en cuestión (v. gr., su situación patrimonial)”.

(10) Para la distinción entre onerosidad e imposibilidad remito a TREBUCQ, “Imprevisión: la onerosidad...”, ob. cit., ps. 256-258.

(11) LORENZETTI, cit., p. 634.

(12) SÁNCHEZ HERRERO, A., “Contratos. Parte General”, La Ley, Buenos Aires, 2021, p. 512 descarta, a través de un ejemplo similar al del caso comentado, que exista conexidad contractual en esas situaciones.

(13) SÁNCHEZ HERRERO, “La Imprevisión...”, cit., párr. 6.6.

(14) BESSONE, M., “Adempimento e Rischio Contrattuale”, Giuffrè, Milano, 1969, p. 2.

de la modalidad UVA para el ahorro y el crédito. Es, tal vez, el riesgo más explícitamente anunciado en el contrato”.

La Cámara delimita correctamente la esfera de riesgo asumida por el actor a través de la celebración de un préstamo hipotecario UVA, con lo cual podría haber rechazado la demanda por ese motivo. La inflación no solo es el acontecimiento que las partes tuvieron en cuenta para adosar el riesgo de mayor valor

(nominal) de la prestación del actor, sino que constituye la base sobre la cual el instrumento contractual elegido ha sido creado por la ley. La *ratio* misma de la ley 27.271 es evitar que la inflación y la consiguiente depreciación de la moneda nacional impidan que los particulares puedan conseguir créditos para acceder a una vivienda propia. Permitir el reajuste por una supuesta excesiva onerosidad derivada de un riesgo explícitamente a cargo de la parte que pretende el reajuste hubiera sido no solo

contrario al contrato, sino también al espíritu de la ley.

IV. Conclusión

El fallo de la Cámara arriba a un resultado justo y correcto desde el punto de vista jurídico. Se trata de una decisión inteligente, que afronta temas difíciles sin caer en el simplismo de dar la razón al consumidor por el solo hecho de serlo. Más allá de que algunas de las motivaciones

que contiene no sean compartidas, el análisis es serio y articulado, por lo que su lectura y estudio se recomienda. Dado que el régimen de la imprevisión seguirá siendo objeto de muchos casos judiciales, bien recibida sea esta sentencia que da para debatir y será una de las tantas que contribuirá a formar una jurisprudencia razonable.

Cita on line: TR LALEY AR/DOC/3754/2022

Texto completo de fallo de p. 4

2ª Instancia.- Mar del Plata, septiembre 23 de 2022.

1ª ¿Es justa la sentencia definitiva dictada el 27 de abril de 2022? 2ª ¿Qué pronunciamiento corresponde dictar?

1ª cuestión. — El doctor *Monterisi* dijo:

I. La sentencia definitiva

I.1. El 27 de abril de 2022 la Sra. Jueza titular del Juzgado Civil y Comercial N° 11 departamental, Dra. Patricia Noemí Juárez dictó sentencia en la que rechazó la demanda de reajuste de contrato interpuesta por Javier Víctor Manuel Ferra contra el Banco de la Provincia de Buenos Aires, con costas. Asimismo, ordenó —como mandato preventivo— que la cuota mensual que deba abonar el reclamante no supere el 50% del sueldo que percibe como policía de la provincia.

Para así decidirlo, explicó que las partes no discutieron el hecho de que celebraron un contrato de préstamo con garantía hipotecaria destinado a la adquisición del inmueble ubicado en ... de esta ciudad, otorgando el banco al actor la suma de \$1.136.816, equivalente a 53.356 UVAs (unidades de valor adquisitivo), comprometiéndose el deudor a devolver el préstamo en un plazo de 360 meses y debiendo reembolsar los saldos actualizados mediante la aplicación del Coeficiente de Estabilización de Referencias (CER) expresado en UVA, publicado periódicamente por el Banco Central de la República Argentina.

Señaló que, según refirió el actor, el crédito se ajusta a la inflación y que el exorbitante e imprevisible aumento de dicho índice encareció desmedidamente la cuota. Pide el reajuste del contrato con sustento en la teoría de la imprevisión. Invocó previsiones contenidas en la Ley de Defensa del Consumidor, la existencia de un abuso de posición dominante por parte del banco prestamista y la violación a las normas que vedan la indexación.

Abocada al estudio del planteo, la magistrada argumentó que, por regla, los jueces no pueden modificar las estipulaciones contenidas en los contratos, cuyo cumplimiento es obligatorio para las partes. Pero esta regla que deriva de la autonomía de la voluntad se mantiene en tanto subsistan las circunstancias existentes al tiempo de la celebración del negocio. Existen eventos que provocan el desequilibrio de las prestaciones, alterando la conmutatividad del contrato y provocando que la ecuación económica del negocio se vea trastocada por completo y uno de los otorgantes termine con una carga desproporcionada respecto de la que originalmente había previsto.

Indicó que la teoría de la imprevisión otorga al afectado la posibilidad de obtener la corrección de esos desajustes en la prestación o bien permitirle disolver el negocio jurídico alterado.

Al analizar los requisitos del instituto regulado en el art. 1091 del Cód. Civil, explicitó que la excesiva onerosidad puede entenderse de diversas formas, incluyendo el aumento del valor del sacrificio, permaneciendo inalterada la

ventaja; o que permanezca idéntico el valor del sacrificio pero disminuya el de la ventaja; que ambos valores se alteren en sentido inverso o que se alteren experimentando alzas o bajas en simultáneo.

Agregó que la excesiva onerosidad no significa que no sea posible para el contratante cumplir la prestación o esto último resulte en su ruina, pero sí que imponga una carga definitivamente superior a la que resulte evidente que estaba dispuesto a asumir al tiempo de obligarse. Para determinar ello es necesario poner en relación a los valores originarios de las ventajas y de los sacrificios y medirlos con un denominador común (el valor de una cosa, o conjunto de cosas en dinero), de manera de obtener la diferencia; y tratándose de particulares, lo más razonable es emplear los niveles de ingresos y el poder de compra efectivo.

Dijo además que el Cód. Civ. y Comercial suprimió la idea de imprevisibilidad del acontecimiento, lo que no impidió que se generen debates en doctrina a su respecto. Una posición entiendo que la imprevisibilidad de los cambios de circunstancias no es esencial en la procedencia del remedio (siendo relevante su aptitud para alterar la conmutatividad del contrato) en tanto que otros autores consideran que es una característica que debe tener el cambio de circunstancias. Lo contrario, dice esta última posición, debe considerarse como parte del riesgo asumido. Tal es la interpretación que asumió la magistrada, señalando que no puede utilizarse la imprevisión como remedio ante los malos negocios.

Finalizó su exposición conceptual destacando que la nueva ley, en contraste con la derogada, permite no solo resolver el contrato sino instar la revisión o readecuación del negocio.

Abocada al estudio de la procedencia de la acción, explicó que el contrato de préstamo que medió entre las partes queda aprehendido por la Ley 24.240, no obstante no se sigue de ello a que necesariamente la demanda sea procedente.

El punto central del conflicto, aseveró, es la inflación y cómo ella ha operado en el contexto de las variables que integran la unidad de medida en la que se expresa el préstamo.

Expuso que “el proceso inflacionario que se desencadenó en la nación en los años 2018 y 2019 configura un suceso extraordinario, porque si bien la inflación es un problema crónico desde hace décadas en el país, lo cierto es que la subida estrepitosa de la misma escapó del curso normal y habitual de lo que venía aconteciendo durante el transcurso de un largo tiempo atrás”. Solo 27 años atrás se pueden corroborar niveles tan altos de inflación como los habidos en 2018 y 2019.

Estimó que esa inflación debe ser considerada como un evento imprevisible. El Relevamiento de Expectativas de Mercado que publica el BCRA en enero de 2018 pronosticaba una inflación del 19,4% para ese año y de 13,5% para 2019, lo que dista de lo que finalmente se verificó en tales períodos (47,6% y 53,8%). En las leyes de presupuesto el gobierno pronosticó una inflación menor a la que aconteció. De ello se infiere, dijo la magistrada, que la inflación fue imprevisible hasta para el sector financiero y el propio gobierno.

Señaló que no obstante la imprevisibilidad de la escalada inflacionaria, la prestación a cargo del accionante no devino excesivamente onerosa. Esta última constituye una deuda de valor, motivo por el cual lo relevante es el poder adquisitivo de la moneda (su valor real) y no su valor nominal.

Para afirmar que la prestación no devino excesivamente onerosa indicó que: (a) pese al incremento nominal de los pesos debidos, la suma entregada por el banco representaban USD60.000 y el saldo adeudado equivale a unos USD21.000; ello significa que habiendo pagado solo cuatro de los treinta años, adeuda menos de la mitad del valor que le fue entregado; (b) la relación cuota-ingreso, tal lo que se desprende de la pericial contable, osciló en el período enero 2018 a noviembre de 2021 en un promedio de 26,31%; (c) los meses en los que las cuotas afectaron más sensiblemente los ingresos del actor no se verificaron ingresos por el ejercicio de la profesión de abogado, lo que resulta una situación personal ajena al negocio; (d) no obstante el alto aumento de la inflación, el ingreso del actor también se fue acrecentando aunque no en igual medida; (e) pese a que el valor de venta de la propiedad decreció, es menester ponderar que el actor hoy cuenta con la titularidad de un inmueble con un precio cercano a los USD60.000, cuando abonó nada más que 45 de las 360 cuotas que componen el préstamo, y solo resta pagar USD21.000; (f) la cuota mensual del préstamo difícilmente le permita alquilar un inmueble de características similares, siendo esa la solución a la que debiera acudir en caso de no contar con el bien adquirido (con la seguridad que ello conlleva).

En el considerando “III.2.” indicó que no se ha configurado en el caso un abuso de la posición dominante. Dijo que no fue probada la alegada conspiración entre los bancos y el gobierno para perjudicar a los ciudadanos, a la vez que esa hipótesis queda desvirtuada con el carácter imprevisible que tuvo la inflación para las propias autoridades. A todo evento, agregó, lo dicho en relación a la falta de excesiva onerosidad desdibuja la genérica invocación del actor sobre las prácticas abusivas de la demandada. Finalmente, la existencia de una competencia entre bancos que ofrecían productos similares también impide advertir una posición dominante del banco provincial en el mercado financiero.

En el apartado “IV” ordenó, como mandato preventivo y con base en los artículos 1710 a 1713 del Cód. Civ. y Comercial, que el Banco de la Provincia de Buenos Aires no perciba una cuota mensual que supere el 50% del sueldo neto que percibe como policía de la provincia, y cuyas diferencias deberán ser saldadas al finalizar el plazo acordado para la devolución del crédito.

II.1. Agravios de la parte actora

La actora apeló el 4 de mayo de 2022 y fundó su recurso el 6 de mayo de 2022, mereciendo la respuesta de la contraria el 20 de mayo de ese mismo año. Sus agravios pueden sintetizarse del siguiente modo:

(i) Afirma que, de lo dicho por la magistrada en su sentencia, “los consumidores estamos destinados a ser rehenes de un poderoso sistema bancario que a la postre ha sido el único beneficiario de este sistema de créditos UVA”

dado que el índice aumentó más que la inflación. Considera que en el caso corresponde aplicar la teoría de la imprevisión.

(ii) Refiere, al analizar la excesiva onerosidad sobreviniente, que el nivel de ingresos y el poder de compra efectivo de los salarios de los trabajadores ha decaído, importando un esfuerzo mayor que hace cinco años atrás. Dice que un sueldo de \$16.000 en 2018 no se compara con el de \$70.000 en el 2022. Alega que desde el año 2018 la inflación trajo aparejada la pérdida real y constante del poder adquisitivo de los salarios y 2022 será el quinto año consecutivo con esa tendencia.

Explica que si no está en mora es porque ajustó su economía en otros aspectos para no perder su hogar, pero ello no quiere decir que de persistir el elevado nivel de inflación, no pueda haber una cesación de los pagos.

(iii) Argumenta que la inflación que se verificó luego de celebrar el negocio se elevó a niveles inesperados e imprevisibles.

(iv) Cuestiona la sentencia por cuanto se afirma que la prestación no se transformó en excesivamente onerosa. Dice que la jueza se enfocó solo en la prestación a cargo del deudor y “en el valor de la cuota y nominalidad de afectación traducida en un porcentaje” pero no tuvo en cuenta que la prestación para el banco se ha transformado en una ventaja patrimonial que tampoco tenía prevista al momento de contratar.

Alega que la jueza no puede comparar su ingreso en 2017 con el mismo salario en 2022, dado que aun cuando pudo haber sido nominalmente mayor en comparación con la evolución del IPC, el valor real no ha sido el mismo.

(v) Reniega de que la jueza haya invocado el valor de la propiedad en moneda extranjera, sosteniendo que la deuda en dólares ha disminuido, insinuando que el contrato significó un “negocio redondo”. Dice que el Banco le prestó pesos y no dólares, por lo que independientemente del valor de la casa, “lo que hay que mirar es el volumen del capital adeudado y la forma exponencial en la que se ha incrementado. Si comparamos momentos, en el año 2018 con una deuda de \$1.133.000 la cuota de \$7000 cancelaba el 0,7% de la deuda y hoy con una cuota de \$35.000 y una deuda de \$5.874.492 cancelo el 0,5% del capital adeudado y un valor de las propiedades en caída, con un mercado inmobiliario deprimido”.

Dice que su propiedad vale USD60.000 y que si vendiese su propiedad, los \$12.000.000 obtenidos —a valor “blue”— le debería descontar la deuda de \$5.874.492, más los USD15.000 que representa la parte no financiada, quedando “en mano” \$3.125.508, a lo que debe descontarle gastos de escritura y comisión de martilleros, lo que redundaría en una cifra aún menor y la pérdida de la vivienda para su familia. Considera irrazonable pensar al negocio de ese modo.

Manifiesta que no es esa la manera de juzgar el caso, ni tampoco la idea de un hipotético alquiler.

(vi) Invoca la Ley de Solidaridad Social y Reactivación Productiva en el Marco de la Emergencia Pública N° 27.541, en cuyo artículo 60 se ordenó al Banco Central a realizar una evalua-

ción sobre el desempeño y consecuencias del sistema de préstamos UVA, y a estudiar mecanismos para mitigar sus efectos negativos atendiendo al criterio del esfuerzo compartido entre acreedor y deudor.

Pide la aplicación de la teoría del esfuerzo compartido; alega que no volvería a tomar un crédito UVA y que debe existir una justa distribución de los riesgos para que las partes reajusten equitativamente el valor de las prestaciones en pos de conservar la vigencia del mutuo celebrado.

(vii) Argumenta sobre la falta de una solución de fondo y que el problema de los créditos UVA se reconozca como tal. Dice que las mismas autoridades que promovieron la modalidad crediticia luego reconocieron los efectos perniciosos del sistema. Alega que en el “mandato preventivo”, la jueza reconoció el efecto nocivo del contrato. Se pregunta “si la mayoría reconoce que este tipo de créditos a la larga harán mella en la economía de una familia, por qué esperar a que eso ocurra para brindar una solución definitiva a la cuestión”.

Pide se revoque la sentencia y se revise el contrato.

II.1. Agravios de la parte demandada

El Banco de la Provincia de Buenos Aires apeló el 4 de mayo de 2022 y fundó su recurso el 10 de mayo de 2022, mereciendo la respuesta de la contraria el 10 de mayo de ese mismo año.

Postula las siguientes líneas argumentales:

(i) Se queja del mandato preventivo fijado en la sentencia. Enuncia lo que, a su entender, son los requisitos propios de la figura y concluye en que ninguno de ellos se verifica en el caso (amenaza de daño, conducta antijurídica, adecuada relación entre la amenaza del daño y la conducta del sujeto pasivo, etc.).

(ii) Dice que al disponer la medida solo evaluó uno de los ingresos del actor, cuando en el trámite previo al otorgamiento del crédito se evaluaron también sus ingresos como abogado, los cuales —agrega— en la mayoría de los meses son superiores a su sueldo como policía.

Dice que la cuota actual del préstamo es de \$44.000 y que la mitad de su ingreso como policía es el 25% de sus ingresos totales. Reitera que la pericia no consideró el SAC y acreditaciones en la caja de ahorro que no fueron declaradas como ingresos.

(iii) Plantea dificultades para poner en práctica la medida. Refiere que el descuento debe hacerse sobre sus ingresos brutos, y no netos, de modo de que no se vea afectada la cuota por otros posibles descuentos (embargos, alimentos, etc.). Dice que el banco no puede conocer la composición de su ingreso, dado que no tiene acceso a su recibo de sueldo.

(iv) Alega que el juez no puede renegociar el contrato, ni invadir el ámbito de autonomía de la voluntad. Solo puede hacerlo ante lesión o imprevisión, hipótesis que —dice— no se verifican en el caso. Pide se deje sin efecto el mandato preventivo.

III. Tratamiento de los recursos.

Por razones de orden lógico analizaré en primer lugar los agravios de la actora y luego los que postuló la entidad financiera demandada.

1) Sobre la procedencia de la readecuación del contrato de mutuo

1.a. El recurso del Sr. Ferra, adelanto, no prospera.

El 9 de enero de 2018 el Sr. Javier Víctor Manuel Ferra celebró con el Banco de la Provincia de Buenos Aires un contrato de préstamo con garantía hipotecaria bajo la modalidad UVA.

La entidad financiera le otorgó el equivalente en pesos a 53.350 unidades de valor adquisitivo conforme la cotización de esa misma fecha. El plazo de devolución fue pactado en 360 cuotas (30 años) bajo un sistema de amortización francés con vencimiento el último día de cada mes y a una tasa fija del 5,90% nominal anual vencida calculado sobre el capital ajustado.

El préstamo permitió al actor adquirir un departamento ubicado en la planta baja de un edificio con frente en calle ... de esta ciudad, pagando por él un total de USD75.000. Ambos contratos, el préstamo y la compraventa, fueron instrumentados en las escrituras N° ... y ... del 9 de enero de 2018 ante el escribano Ricardo Rubén Vaquero, titular del registro 104 de esta ciudad.

Según surge del escrito que da inicio a este pleito, el Sr. Ferra pretende la revisión del contrato alegando que la inflación posterior a la celebración del contrato de mutuo fue superior a la que las autoridades pronosticaban, a lo que se le sumó una devaluación del dólar en más de un 100%. Afirmó que su problema es el de muchos otros tomadores de créditos de similares características, que el sistema de refinanciación previsto en el contrato es una solución insuficiente y detalló el nivel de afectación que la cuota del préstamo ha tenido en sus ingresos. Pide, en definitiva, la readecuación del contrato “modificando el sistema de actualización del capital adeudado partiendo de los índices de inflación proyectados por el Banco Central de la República Argentina al momento de contratar (REM), ajustado por CER o CVS de acuerdo al que resulte menor, y en su caso, fijando topes de incrementos al capital” (párrafo final del punto II del escrito de demanda).

El banco demandado, a su turno, resistió el reclamo del Sr. Ferra y afirmó que no se dan en el caso circunstancias que justifiquen modificar la letra del contrato, cuestionando incluso la facultad de la judicatura para alterar lo que voluntariamente las partes establecieron en el negocio.

1.b. Coincido con la jueza en que no hay en el caso elementos que permitan encuadrar la relación jurídica entre las partes como un supuesto de abuso de posición dominante y, de hecho, tampoco encuentro en el recurso del actor argumentos dirigidos a cuestionar útilmente esa parcela de la decisión. La desestimación del planteo llega firme a esta instancia.

Lo mismo cabe decir sobre la alegada violación a las normas que prohíben la indexación, argumento en el que también se sustentó la pretensión revisionista. Cualquiera sea el tipo obligacional que se considere aplicable (deuda dineraria o deuda de valor), lo cierto es que el sistema de créditos UVA, sustentado en la misma normativa que regulaba la unidad de vivienda (UVI), fue acompañado de una expresa excepción a las reglas que prohíben la repotenciación de obligaciones (art. 21 de la Ley 27.271 de Sistema para el Fomento de la Inversión en Vivienda).

La procedencia de la readecuación del contrato pretendida por el actor debe ser juzgada a la luz de la denominada teoría de la imprevisión, hoy contemplada en el art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial. Esta norma permite a los jueces readecuar contratos conmutativos de ejecución diferida o permanente cuando la prestación a cargo de una de las partes deviene “excesivamente onerosa” por una “alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de su celebración”, sobrevenida por “causas ajenas a las partes y al riesgo asumido por la parte perjudicada”.

No pretendo ahondar en desarrollos conceptuales vinculados a los requisitos de la revisión judicial de contratos sobre la base de la excesiva onerosidad sobreviniente. La sentencia de primera instancia presenta una meticulosa evaluación de cada uno de ellos y ahondar en este punto, desde una óptica estrictamente

teórica, resultaría redundante. Me abocaré directamente al estudio del caso pues el debate se ciñe, en definitiva, a determinar si las exigencias contempladas en el art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial se hallan cumplidas y si corresponden, en consecuencia, acceder a la pretensión de readecuación que aquí reclama el Sr. Ferra.

Para ello es necesario dar respuesta a tres interrogantes fundamentales:

(a) el primero, si luego del 9 de enero de 2018, fecha en que las partes celebraron el mutuo hipotecario y el Sr. Ferra pudo adquirir su vivienda, se ha producido una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de contratar y que sean ajenas al actor; (b) el segundo, si esa modificación extraordinaria debe ser considerada como un riesgo ajeno al asumido por el Sr. Ferra en el mutuo hipotecario; y (c) finalmente, el tercero, si esa modificación, de existir y ser considerada ajena al riesgo asumido por el mutuario, generó que la prestación a su cargo se haya tornado excesivamente onerosa.

En los párrafos que siguen daré respuesta a estas cuestiones evaluando, además, lo que considero son los tres ejes argumentales con los que el actor pretende dar soporte a su pretensión de readecuación: el incremento del valor de las cuotas, el error en las proyecciones informadas por el Banco Central de la República Argentina a través de sus Relevamientos de Expectativas de Mercado y la distorsión en la relación cuota-ingreso (v. punto II de la demanda).

1.c. Sobre los contratos UVA, la inflación y los incrementos nominales de las cuotas

La pretensión de readecuación contractual postulada por el Sr. Ferra se enmarca en una categoría de conflictos que no son novedosos para nuestra jurisprudencia. No es la primera vez —y, por desgracia, no parece aventurado afirmar que tal vez no sea la última— que frente a escaladas inflacionarias se proponga la revisión del contenido de vínculos negociales de ejecución diferida o permanente y que, además, se lo haga a la luz del instituto de la imprevisión (art. 1198 del Cód. Civil —Ley 340— y 1091 del Cód. Civ. y Comercial —Ley 26.994—; CSJN, Fallos: 319:2037, 315:1427, 304:919; SCBA, B. 49.630, sent. del 27/12/1996, B. 52.880, sent. del 02/03/1999, B. 53.462, sent. del 07/05/2008, entre muchísimos otros).

La economía argentina sufrió procesos inflacionarios durante gran parte del siglo XX, aunque el problema se agudizó sensiblemente en la mitad de la década de 1970. Desde mediados de 1975 y con la crisis del “Rodrigazo” durante la presidencia de Isabel Martínez de Perón, el índice de precios al consumidor trepó a un 182% anual para llegar al 444% al año siguiente. Se mantuvo en niveles muy altos en los años subsiguientes (entre 100% y 176% anual entre 1977 y 1980) y en 1983 —ya en democracia— comenzó una nueva escalada que generó niveles de 343,8% ese mismo año, 626% en 1984, 672% en 1985. Luego de algunos intentos relativamente exitosos de controlar la inflación durante la administración de Raúl Alfonsín, el IPC volvió a crecer y culminó en la hiperinflación de finales de la década de 1980 que terminó forzando la salida anticipada del presidente con un índice que se elevó hasta un 3079% en 1989 y, ya durante la administración de Carlos Menem, a 2314% en 1990 (Marino, Tomás, Principio de congruencia y depreciación monetaria. Dificultades para debatir deudas de valor en el proceso civil y comercial bonaerense, Revista de Derecho Procesal, 2020-1, Santa Fe: Rubinzal-Culzoni, 2020, p. 371 y ss.).

La relativa estabilidad monetaria que trajo la convertibilidad del austral —luego reemplazado por el peso convertible— durante la década de 1990 cesó abruptamente con la crisis económica del 2001. La Ley 25.561 de Emergencia Económica sancionada en enero de 2002 significó el final del peso convertible y el comienzo de un nuevo proceso inflacionario, tenue en su

inicio y muy marcado en los últimos diez años a la actualidad. Luego de que el índice de precios al consumidor del 2002 ascendiera a un 40,9% anual, los niveles se mantuvieron en un promedio de un dígito desde 2003 a 2009 y en el año 2010 la curva comenzó a crear sensiblemente: 10,8% en los años 2012 y 2013, 23,9% y 26,9% en 2013 y 2014 y en el 2015 trepó hasta el 26,9% (ib. Ídem.; sin contar aquí los índices aún mayores que informaban fuentes paralelas gestadas como consecuencia de los cuestionamientos técnicos que merecían las estadísticas oficiales en aquella época). En 2016 la inflación fue del 41,0% (considerando en este punto la que informaban otros organismos oficiales distintos del INDEC), bajó al 24,8% al año siguiente y luego volvió a trepar 48,6% en el 2018. En enero de 2020 el Banco Central de la República Argentina informaba una inflación interanual acumulada del 53,8% a diciembre de 2019, la más alta en 28 años (fuentes: para la inflación de 2016, IPC CABA —disponible en https://www.estadisticaciudad.gov.ar/eyc.wp-content/uploads/2017/01/ir_2017_1101.pdf—; para períodos posteriores a diciembre de 2016: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

La agudización del proceso inflacionario a mediados de la década pasada contrajo notablemente el mercado hipotecario. No es difícil imaginar el motivo: el envilecimiento del signo monetario combinado con una prohibición de repotenciar obligaciones dinerarias dificulta cualquier forma de contratación a largo plazo en moneda nacional. De existir, esa financiación resulta sumamente costosa porque los bancos internalizan la pérdida del poder adquisitivo de la moneda en la tasa de interés, tornándola más elevada y en algunos casos prohibitiva para amplios sectores de la población.

En su informe anual elevado al Congreso de la Nación, el Banco Central de la República Argentina anunciaba hacia finales de 2015 que los préstamos a las familias con garantía real presentaron un débil desempeño. Los créditos hipotecarios crecieron ese período solo un 3,4% en términos nominales, lo que significaba una caída del 18,6% real [disponible en <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/inf2015.pdf>]. El mercado hipotecario, a esa fecha, llevaba “casi ocho años de virtual inexistencia” (BCRA, Informe Anual al Honorable Congreso de la Nación Argentina / Año 2016, disponible en <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/inf2016.pdf>, p. 22).

El crédito UVA pretendió brindar una solución a esta problemática y fue diseñado con el propósito de hacer más accesibles los préstamos hipotecarios, con cuotas iniciales que no resulten prohibitivas y permitan a una mayor cantidad de personas adquirir su vivienda.

El sistema tuvo su origen en el primer semestre de 2016 cuando el Banco Central de la República Argentina reglamentó un índice que permite indexar productos tanto de ahorro como de crédito (la unidad de vivienda, luego denominada de valor adquisitivo) [Comunicaciones A-5945 del 08/04/2016 y A-6069 del 16/09/2016, ambas del BCRA]. Todo ello permitió que las entidades financieras pudieran otorgar líneas de crédito a largo plazo ajustadas a la evolución del Coeficiente de Estabilización de Referencia, íntimamente ligado a la evolución del índice de precios al consumidor que publica el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina. El crédito otorgado por el Banco Provincia de Buenos Aires al Sr. Ferra se enmarca en esta modalidad de financiación (el tema, en detalle, en Trivisonno, Julieta B., Los créditos en Unidades de Valor Adquisitivo (UVA) en el marco de la emergencia económica y sanitaria, en *Revista de Derecho de Daños*. “Efectos de la emergencia sanitaria en las relaciones de consumo” [Lorenzetti - Rivera —dir.—], Santa Fe, Rubinzal-Culzoni, 2020 p. 613).

En su informe anual remitido al Congreso de la Nación, la autoridad monetaria daba cuenta a fines de 2016 que “desde su lanzamiento y

hasta fines de 2016, los créditos ajustables por UVA han registrado un desempeño muy positivo, totalizando \$1.746 millones y representando en diciembre de dicho año un 36,5% del total de créditos hipotecarios a tasa variable otorgados a familias. Sobre el final de 2016, gracias a esta nueva modalidad, los préstamos hipotecarios volvieron a crecer en términos reales luego de ocho años” (BCRA, “Informe Anual...”, Año 2016, cit.).

1.d. De lo dicho hasta aquí se sigue que el sistema de préstamos UVA, reajustables según el valor fluctuante de una unidad de referencia, no ha sido pensado para operar en épocas de estabilidad monetaria: son modalidades negociales pensadas para operar en contextos inflacionarios.

Esto significa que, en principio, ninguna de las partes podría invocar sorpresa o imprevisión ante el alza generalizada de los precios. Primero, porque —como dije— nuestro país tiene una inflación de dos dígitos desde hace más de una década y, segundo, porque esa misma inflación es la que explica y justifica la existencia de la modalidad UVA para el ahorro y el crédito. Es, tal vez, el riesgo más explícitamente anunciado en el contrato.

El hecho de que el crédito UVA esté pensado para operar en una economía inflacionaria explica, además, que no solo no sea llamativo sino que sea incluso previsible y natural que el valor nominal de la cuota —e incluso el valor nominal del saldo adeudado— se incrementen mes a mes. Y cuando hablo de valor nominal me refiero a la cantidad de unidades monetarias expresadas en cada monto comparado (o sea: es lógico que, si media inflación y se trata de un contrato indexado a una unidad de valor atada a un parámetro económico vinculado al IPC, la cuota de un mes siempre implicará más pesos que la cuota del mes anterior).

Pero como he dicho en otra oportunidad, y creo necesario reiterar aquí, de nada sirve contrastar valores nominales expresados en épocas distintas pues esa comparación ninguna conclusión útil permite extraer. Para saber si existe un aumento real entre una suma y otra se requiere contrastar valores reales y no nominales: no corresponde contrastar cantidades de unidades monetarias si no se repara en el poder adquisitivo de una y otra expresión económica. Caso contrario, aparece la llamada ilusión monetaria: el sesgo en el que usualmente incurrimos al comparar sumas de dinero reparando únicamente en su valor nominal. Para evitar ese problema, hay que deflactar o actualizar los valores comparados (suma de dinero 1, expresada en un tiempo $-t_1-$ y suma de dinero 2 expresada en un tiempo $-t_2-$), llevándolos a un mismo punto temporal, despojándolos del impacto que la inflación tiene en las magnitudes sometidas a contraste (mi voto en causa mi voto en causa N° 171.106, integrando la Sala Tercera, en autos “G., S. J. c. D., V. A. s/ Incidente”, del 03/08/2021).

Ninguna utilidad tienen las expresiones que se leen en algunos pasajes de la demanda —y que incluso replicó el testigo R. en la audiencia del 17 de junio de 2021— y en las que se pretende desarrollar una suerte de argumento autoevidente sobre la base de exponer cuánto pagaba antes de cuota y cuánto pago ahora.

En la audiencia del 17 de junio de 2021 el testigo R. señaló con vehemencia e indignación que “saqué \$2.100.000 y hoy debo \$7.200.000”, afirmación que tiene una contundencia argumental que es solo aparente. Hay allí un entimema cuyas premisas implícitas son incorrectas o cuanto menos capciosas: la idea de antes debía menos y ahora debo más (partiendo de la idea, también implícita, de que la amortización de un crédito debiera significar deber siempre cada vez menos) arrastra el problema de la nominalidad al que me referí en párrafos anteriores. El error del testigo contador consiste en contrastar sumas nominales de dinero expresadas en épocas distintas sin considerar los valo-

res reales implicados y la inflación acumulada entre uno y otro momento.

Asumiendo por hipótesis que lo que dice el testigo es cierto, debo considerar que si en marzo de 2018 debía 2.100.000 pesos y en junio de 2021 al celebrarse la audiencia debía 7.200.000 pesos, su deuda creció solo en términos nominales, pero efectivamente disminuyó en términos reales. Con un 260,67% de inflación acumulada entre uno y otro punto temporal (fuente: INDEC), la suma original actualizada por IPC ascendería a \$7.565.711,69.-. Por supuesto que no voy a evaluar aquí un contrato ajeno a la controversia, pero lo que me interesa destacar —en cuanto a la afirmación del testigo, similar a la que el Sr. Ferra postula en su demanda— es que solo debe más en términos nominales, pero debe menos en términos reales. Dicho de otro modo, y haciendo foco en la idea que intento exponer: del hecho de deber más unidades monetarias no se infiere que necesariamente deba más en términos reales ni mucho menos que la alegada diferencia (sea nominal, sea real) sea reveladora de alguna forma de ilegitimidad o desequilibrio en las prestaciones emergentes del contrato o una injusticia intrínseca en el mecanismo de amortización.

Las diferencias meramente nominales entre lo que antes debía y lo que debo (o entre lo que pagaba de cuota y lo que ahora pago) son, reitero, una consecuencia natural de la evolución de una deuda atada a una referencia económica voluble en contextos inflacionarios. Se deben más pesos porque hubo inflación; no porque el contrato sea “una estafa”, como refiere el testigo en otra parte de su declaración.

Si bien sobre los fundamentos de la pretensión del Sr. Ferra volveré más abajo, lo dicho me permite descartar el valor argumental de expresiones similares que el actor volcó en su demanda.

Dijo el accionante que en mayo de 2019 su cuota ascendía a \$11.200 (se refiere, infiero, a la cuota de abril de ese mismo año), y que ello es un 50% más que la original de \$7.000. Pero, de nuevo, no hay en ese contraste un dato significativo, ni de ningún modo llamativo: entre uno y otro punto temporal nuestra economía sufrió una inflación de más del 62% acumulado (equivalente a un 51,38% interanual), por lo cual es lógico pensar que nominalmente las cuotas y los saldos debidos se incrementan mes a mes. Basta actualizar por IPC los \$7.155 de febrero de 2018 a abril de 2019 y se arriba a una suma de \$11.605,82 (puede corroborarse el cálculo en www.calculadoradeinflacion.com o cualquier sistema similar), monto incluso superior a la cuota que dijo estar pagando en ese mismo período.

Vuelvo sobre lo dicho: la modalidad UVA es un formato crediticio diseñado explícitamente para operar en una economía inflacionaria. El mero incremento nominal de la cuota y del saldo no pasa de ser la consecuencia natural y previsible de la evolución de su amortización; ese incremento es un dato que —por sí solo, y sin reparar en la evolución paralela que han reportado los ingresos del mutuuario— nada permite demostrar en términos de desequilibrio negocial, o de una mayor onerosidad sobreviniente o cualquier otra forma de resultado injusto susceptible de motivar una readecuación o modificación de lo convenido en los términos del art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial.

1.e. Sobre el Relevamiento de Expectativas de Mercado difundido por el BCRA

En otra parte de su escrito, el actor hace hincapié en el Relevamiento de Expectativas de Mercado que publica periódicamente el Banco Central de la República Argentina, de cuyo contenido parece extraer una afirmación y una pretensión: (a) la primera es que en ese documento, en los meses anteriores a que decida contratar el préstamo, se informaron proyecciones inflacionarias que fueron muy distintas a lo que finalmente ocurrió en la economía

luego de 2018; (b) la segunda, que los índices de inflación allí proyectados deben ser el parámetro con el cual readecuar el negocio (véase, en particular, el párrafo final del punto II de la demanda).

El Relevamiento de Expectativas de Mercado que publica periódicamente el Banco Central de la República Argentina constituye un documento en el que se informa “un seguimiento sistemático de los principales pronósticos macroeconómicos de corto y mediano plazo sobre la evolución de la economía argentina y es generado a partir de una encuesta realizadas a personas especializadas, del país y el extranjero” (Fuente: bcra.gov.ar).

Los datos que allí se enuncian no constituyen proyecciones, pronósticos ni mucho menos anuncios de la autoridad monetaria, como incorrectamente invoca el actor en su demanda. Entiendo que el error del actor es doble: (i) primero, confunde un informe sobre lo que otros actores del mercado esperan de la economía con una proyección o anuncio de la autoridad monetaria, y (ii) sobre la base de la premisa anterior, se pretende transformar a un dato vinculado a una expectativa sobre lo que puede ocurrir con la economía en una suerte de prerrogativa del contratante a que su negocio opere con las variables proyectadas, y no con las que la economía finalmente reportó en los hechos.

El error en los pronósticos relevados en el informe del Banco Central ha sido evidente. La misma institución reconoció los problemas de las proyecciones de los pronosticadores que participan del REM y explicó que la imposibilidad de prever la evolución de la inflación obedeció a los shocks devaluatorios que se sucedieron durante 2018-2019, la irrupción de la pandemia y conflictos bélicos internacionales, generando una amplia brecha entre los datos efectivos y los proyectados (véase el documento titulado “Errores de pronóstico del Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM), BCRA, julio de 2022, disponible en <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/220729%20Errores%20de%20pronostico%20del%20REM%20jul-22.pdf>).

Este descalce entre lo que los pronosticadores consideraban que iba a ocurrir y lo que finalmente ocurrió puede, llegado el caso, justificar el parecer de la jueza en cuanto al carácter sorpresivo e inesperado de la inflación que se reportó en la época relevada (punto sobre el que volveré más abajo). De aquel descalce entre lo proyectado y lo que finalmente ocurrió no puede inferirse un derecho a la revisión negocial.

He dicho en otra oportunidad que “[e]l derecho del consumo se inserta en el marco de una legislación civil que establece, con sabio criterio, un postulado general de la buena fe conforme el cual acreedor y deudor deben conducirse con cuidado y previsión (art. 723 del Cód. Civ. y Comercial). La contratación de consumo obliga a aplicar con cautela este principio (lógicamente, sopesando las notorias asimetrías que subyacen a la posición que una y otra parte tienen en el mercado), pero no anula su vigencia ni restringe su aplicación a límites incompatibles con el normal funcionamiento de los negocios” (mi voto en causa 170.768 —“Banco Provincia de la Provincia de Buenos Aires c. Cambre, Mauro A.”—, sent. del 12/03/2021).

Aquí me veo en la necesidad de afirmar lo obvio: ningún informe, experto, consultor o gobernante puede garantizar lo que ocurrirá con la economía; ninguna proyección o pronóstico puede ser interpretado como una promesa sobre un estado de cosas futuro que es esencialmente incierto. La evolución de la economía depende de variables insusceptibles de control directo y que escapan a cualquier tipo de anuncio de esas características. No hay, ni hubo, tal cosa como un derecho adquirido de un tomador de un crédito a que la economía se comporte como los economistas y especialistas —aquellos cuyos pronósticos releva el BCRA— con-

sideraban que iba a comportarse. Del mismo modo que nadie tiene un derecho adquirido al mantenimiento de leyes o reglamentaciones o a la inmovilidad normativa (CSJN, Fallos: 311:1213, entre otros), tanto menos existe tal título a que la economía se comporte de una determinada manera, o que un contrato opere sobre la base de expectativas frustradas por factores verdaderamente imponderables (art. 906 del Cód. Civ. y Comercial).

A todo evento, y aun cuando todo o parte del destino de la economía en 2018 y 2019 pudiera vincularse causalmente con políticas macroeconómicas del poder ejecutivo —en particular, las vinculadas con los procesos de fuerte devaluación del peso frente al dólar— tampoco el argumento podría ser admitido.

En el caso “Revestek” (CSJN, Fallos: 318:1531 del 15/08/1995), la Corte se expidió sobre el derecho de una firma a ser indemnizada por el Estado Nacional con motivo de una modificación sustancial del régimen cambiario, normativa que fue precedida de la recordada frase del entonces ministro de economía, Lorenzo Sigaut, en la que señaló que “el que apuesta al dólar pierde”. La Corte Suprema rechazó íntegramente la demanda y, en lo que aquí me interesa destacar, dijo que los anuncios gubernamentales sobre las variables económicas no generan derechos o ni habilitan una protección jurídica particular (cons. 10°), y tales afirmaciones no implican compromisos ineluctables de sostener un determinado programa económico (consid. 11° del voto de los Ministros Petracchi y Boggiano).

1.f. Sobre el carácter imprevisible de la escalada inflacionaria posterior a 2018 y la relación cuota ingreso en el caso del Sr. Ferra.

i. Afirmé al inicio de mi ponencia que para definir la suerte de la demanda —y con ello, la del recurso que se agravia de su rechazo— es necesario determinar si luego de enero de 2018 se produjo una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de contratar y que sean ajenas al actor (y si esa modificación extraordinaria debe ser considerada como un riesgo ajeno al asumido por el Sr. Ferra en el mutuo hipotecario).

De lo dicho en párrafos precedentes se desprende que la inflación, por sí sola, no puede ser considerada imprevisible dado que es un riesgo expresamente internalizado en el tipo negocial escogido. De allí que, como también señalé, no pueda alegarse sorpresa por el incremento nominal de las cuotas ni hallar en ese solo dato algún elemento de relevancia para justificar una pretensión de readecuación con base en la herramienta prevista en el art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial.

En algunos pasajes de la demanda, e incluyo aquí el cuadro en el que contrasta mes a mes sus ingresos con la cuota, el actor afirma que la ruptura de la ecuación económica del contrato está no solo vinculada a la evolución del IPC sino al hecho de que la cuota del crédito le afecta una porción cada vez más grande de sus ingresos. Interpreto que lo que allí afirma es que la causal sobreviniente que justificaría la readecuación del contrato radica en que, en la evolución de la amortización del crédito, la relación cuota-ingreso ha crecido de modo inesperado y a niveles que no pudo prever al momento de contratar.

A la luz de esta interpretación, la “alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de la celebración” del contrato que regula el art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial debe identificarse con la alegada distorsión entre la relación cuota e ingreso y, a la vez, en ese mismo desbalance patrimonial radicaría la excesiva onerosidad sobreviniente (o sea, el mayor esfuerzo que le insume mes a mes pagar el crédito hipotecario).

La colega de primera instancia consideró que la alteración extraordinaria de las circunstan-

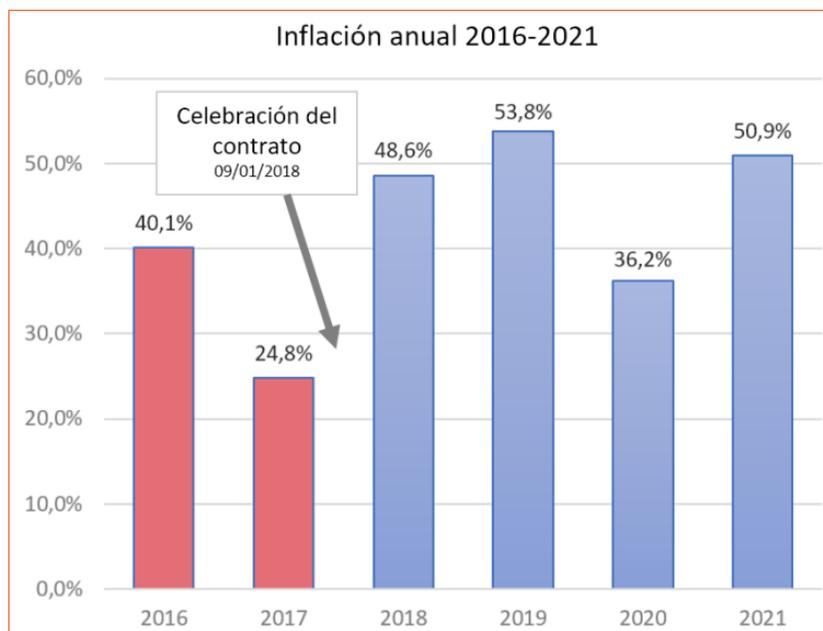
cias se identifica con la magnitud o entidad de la escalada inflacionaria. Esto es, lo extraordinario e imprevisible fue que la inflación fue mucho mayor a la que el mutuario razonablemente pudo prever. Sustentó esa afirmación en actos de las autoridades gubernamentales (por caso, la inflación contemplada en proyectos de leyes de presupuesto), lo cual —me permito agregar— constituye un parámetro útil que la Casación ha utilizado en el pasado para juzgar si la agudización de un proceso inflacionario fue o no razonablemente previsible para los otorgantes de un contrato (v. B. 52.880 —“Sisteco Sistemas de Computación SA” — del 02/03/1999).

Coincidió solo parcialmente con la jueza en cuanto al carácter imprevisible e inesperado que tuvo la evolución del IPC en el 2018 y los años que le siguieron. Es cierto que los proyectos de ley de presupuesto de la época consideraban índices muy diversos a los que finalmente se verificaron, a la vez que —como dije— el propio Banco Central reconoció y explicó el yerro en las proyecciones en su informe titulado “Errores de pronóstico del Relevamiento de Expectativas de Mercado” (REM) (BCRA, julio de 2022, ya cit.).

Pero a esa afirmación cabe agregarle una aclaración importante: la inflación de 2018-

2019 puede considerarse sorpresiva y extraordinaria si se la contrasta con las expectativas que los agentes económicos y las autoridades gubernamentales tenían en aquella época, pero no necesariamente puede adjudicarse ese carácter si se la enmarca en el contexto inflacionario generalizado y crónico que reporta —y reportaba— la economía de nuestro país desde hace más de diez años. Es difícil afirmar que la inflación posterior a 2018 sorprendió al tomador de un crédito indexado si en los ocho años previos hubo inflación anual de dos dígitos —siempre en tendencia ascendente— y solo la inflación de 2016 (cuando el BCRA diseñó el mecanismo UVA) había sido no igual pero sí muy similar a la que luego se invoca como excesiva y extraordinaria.

El actor afirmó en su recurso que “si nos situamos en el contexto del año 2017 celebrar un contrato en nuestro país significaba que las partes podían prever en dicho momento una inflación que oscilaba entre el 20% a 25%”. Como puede apreciarse en el gráfico que sigue, y en el que pretendo contextualizar el momento en que el contrato fue celebrado, a la escalada inflacionaria de 2018 —con un total de 48,6% anual acumulado— le precedió una inflación también crítica del 24,8% en 2017 y del 40,1% en el año 2016.



Fuentes: IPC CABA -2016-, INDEC -2017 a 2021-

[Gráfico 1. Inflación anual 2016-2021]

Lo que quiero significar con ello es que el contexto temporal que propone el argumento del actor es tendenciosamente selectivo: hacer foco exclusivamente en 2017 (y los 25 puntos de inflación anual) impiden advertir que a esa inflación le había precedido una evolución del IPC de más de cuarenta puntos en el año anterior.

De todos modos, aun asumiendo el carácter extraordinario e imprevisible de la evolución que el IPC reportó en 2018 en adelante, entiendo que el planteo del actor exige ver algo más que la sola evolución tórpida de dicho índice y su impacto correlativo en el valor nominal de la UVA. Como explican Pizarro y Vallespinos: “la alteración extraordinaria debe provocar, de manera efectiva, la excesiva onerosidad sobreviniente de la prestación que debe cumplir una de las partes. Ello significa que tiene que haber incidencia causal entre el acontecimiento y el efecto que produce” (Pizarro, D., Vallespinos, Carlos, Tratado de las obligaciones, Santa Fe: Rubinzal Culzoni, 2017, p. 114).

Para saber si la inflación efectivamente alteró las bases económicas del negocio y generó una prestación del deudor excesivamente onerosa, es menester evaluar qué relación tiene la cuota del crédito (incrementada mes a mes, como consecuencia de la evolución ascendente del CER) con los ingresos del mutuario; esto es,

aquellos que denunció ante la entidad financiera y que fueron parámetro para definir el otorgamiento de la financiación y la cantidad de capital prestado.

Pero ese nivel de afectación o relación entre cuota e ingreso no solo ha de obedecer a la magnitud de la inflación [o al carácter imprevisto y precipitado de su escalada, como destacó la magistrada] sino también la pérdida de valor real de los ingresos del mutuario. Aquí está lo verdaderamente relevante, puesto que lo primero no implica necesariamente lo segundo y, justamente, es dable presuponer que el problema para el tomador del crédito se verifica cuando aumenta la inflación y no se reportan aumentos similares o parejos con relación al valor real del salario o ingreso.

Lo dicho se refuerza aún más si se considera que el contrato fue celebrado en un contexto de una aguda inflación preexistente (reitero: dos dígitos interanuales durante diez años), por lo que necesariamente el desequilibrio negocial y la onerosidad sobreviniente debe traducirse en algo más que un Índice de Precios al Consumidor que trepa por niveles que superan los previstos. Ese “algo más” necesariamente ha de ser la contracción del ingreso real del mutuario, generando una significativa distorsión en la relación proporcional que media entre ese ingreso y la cuota a abonar. Ello con una importante advertencia: la caída de esos ingresos

debe encontrarse vinculada causalmente con la extraordinaria alteración de las circunstancias y no con factores exógenos ajenos al contrato y que constituyen riesgos propios de la actividad del mutuario (v.gr., ser despedido o renunciar del empleo).

Dicho de otro modo: el desbalance de la relación cuota-ingreso requiere la presencia de dos factores: la inflación ascendente y la contracción del salario real por factores coyunturales (y no por riesgos propios de la actividad del mutuario). Y, normativamente, la revisión del contrato exige un resultado concreto de ese binomio: que ese desequilibrio entre el valor nominal de la cuota y el total de ingresos del mutuario refleje una excesiva onerosidad de la prestación a cargo del mutuario (art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial).

Aquí está el verdadero enfoque o lupa de análisis con el cual cabe juzgar la pretensión revisionista del Sr. Ferra. Y es bajo esta lupa de análisis que he evaluado con detenimiento la evolución del crédito, los ingresos del Sr. Ferra, el valor del UVA y las demás variables implicadas en la evolución que ha tenido la amortización del crédito estos cuatro años y no encuentro motivos suficientes para acceder a la pretensión revisionista: aun admitiendo el carácter exorbitante e imprevisible de la evolución del IPC luego de enero de 2018, el accionante no ha logrado demostrar la merma significativa y estructural en el valor real de sus ingresos fijos y —consecuentemente— tampoco acreditó la excesiva onerosidad sobreviniente de la prestación a su cargo (representada, como dije, en una exorbitante relación cuota e ingreso).

Me explicaré en detalle seguidamente.

ii. En lo que respecta a los ingresos, en su recurso el Sr. Ferra argumentó que la jueza se

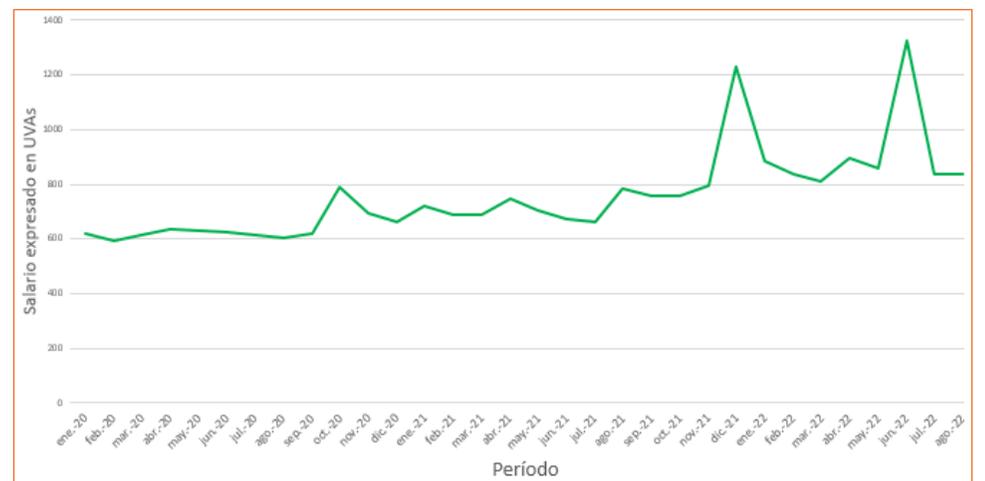
equivocó al no considerar la merma en su valor real. Sin embargo, no encuentro en los números traídos a debate una justificación suficiente a esa afirmación, al menos al considerar la totalidad de los plazos ya devengados desde enero de 2018 hasta agosto de 2022.

En primer lugar, cabe aclarar que en el caso en estudio no corresponde evaluar índices de variación de salarios como los que le fueron dados a estudio al perito contador para la elaboración de su dictamen del 20/10/2020 (y que, como tales, constituyen estadísticas generales que comprenden tanto al sector público como al privado), sino la evolución de los ingresos efectivamente percibidos por el actor en los períodos que son objeto de revisión, datos que —con buen criterio— fueron requeridos por la jueza antes del dictado de su sentencia y actualizados por esta Sala en idéntica modalidad.

El último recibo de sueldo presentado por el Sr. Ferra indica que percibió un haber neto de \$121.001,43 en agosto de 2022. Ese monto es superior a la expresión actualizada vía IPC de los \$17.417,99 que cobró en enero de 2018. Expresado en UVAs, el resultado es previsiblemente el mismo: en enero de 2018 percibió el equivalente a 823,55 UVAs —a 21,15 la unidad— y su salario de agosto de 2022 representan 891,81 UVAs —a \$135,68 la unidad, según su valor al 01/08/2022— o 837,43 UVAs —si tomo como referencia al valor de la unidad al 31/08/2022.

En palabras más simples: su salario de policía se vio recompuesto por sobre la inflación y el valor de la UVAs en comparación con el período enero de 2018 (o, lo que es lo mismo decir, hoy cobra más UVAs que las que cobraba al tomar el préstamo). La recomposición de su ingreso se ve reflejada en la tendencia ascendente que muestra el siguiente gráfico:

Evolución del salario real del Sr. Ferra como dependiente del Ministerio de Seguridad (enero de 2020 - agosto de 2022). Valores expresados en UVAs



[Gráfico 2: evolución del salario real del Sr. Ferra como dependiente del Ministerio de Seguridad. Valores en UVAs. Enero 2020 a agosto de 2022]

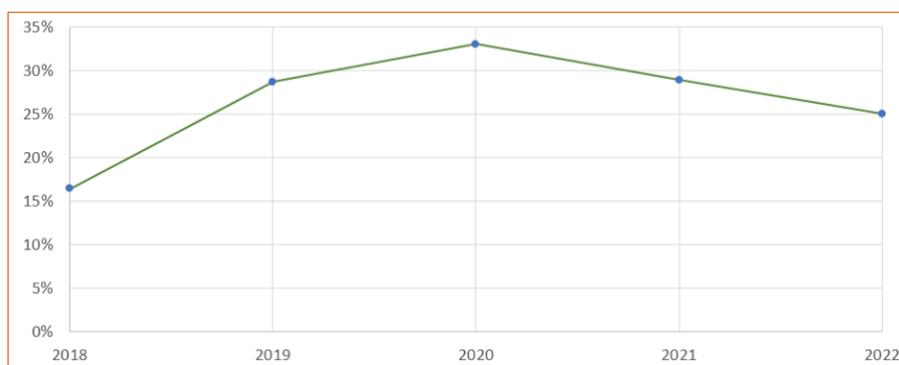
Esto significa que, más allá de las evidentes fluctuaciones que ha tenido su ingreso como dependiente del Ministerio de Seguridad provincial, en parte motivada por una crisis por completo ajena a la modalidad crediticia (la emergencia sanitaria, el ASPO y paritarias que evidentemente no acompañaron a la evolución del IPC en ese tiempo), en la actualidad su salario real se ha recompuesto a niveles incluso superiores a los que tenía cuando contrató el préstamo.

iii. En lo tocante a la relación cuota ingreso, también coincido con las apreciaciones que la colega de primera instancia desarrolló en su sentencia.

Según se desprende de las sucesivas ampliaciones del dictamen pericial realizado por el contador Croppi —y de simples cálculos matemáticos que he realizado sobre los valores aportados por las partes como consecuencia de la medida para mejor proveer que precedió a esta decisión— el nivel de afectación de la cuota sobre el ingreso total del Sr. Ferra no superó nunca el promedio anual del 32,98% (correspondiente al año 2020, que probablemente fue el peor de la crisis sanitaria y del A.S.P.O.). Luego de ello, ese promedio anual de afectación se reduce a 28,85% para 2021 y sigue decreciendo en 2022, con un promedio del 23,45% para los primeros 8 meses del año, considerando el valor de la cuota y los ingresos denunciados por el Sr. Ferra para el año en curso.

En el gráfico que sigue puede apreciarse cómo luego del período 2019-2020 (en el que el promedio de facturación como letrado decreció), la relación cuota ingreso [ingresos totales] también decae considerablemente, estimando además el impacto que ha tenido la ya mencionada recomposición de su salario público en el período 2021-2022:

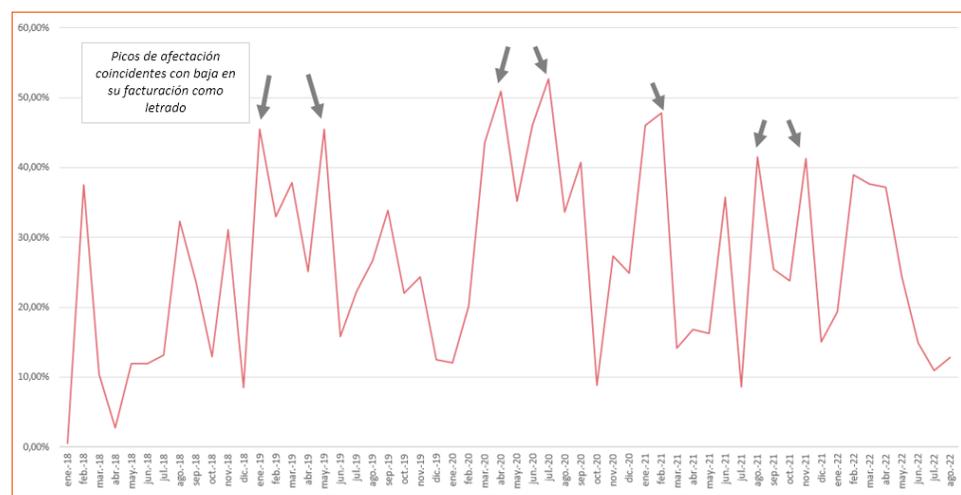
Evolución del promedio anual de porcentaje de afectación.
Relación cuota ingreso. Enero 2018 a agosto 2022



[Gráfico 3. Evolución del promedio anual de porcentaje de afectación.
Enero 2018 a agosto 2022]

Los picos de afectación y el incremento en la relación cuota-ingreso, como bien marca la magistrada, correlacionan con meses en los que su actividad de abogado particular no le reportó ingresos o los que tuvo fueron sustancialmente más bajos en comparación con otros meses (v. abril y julio de 2020). Lo mismo ocurre en aquellos períodos en los que la afectación superó el 40% mensual: en todos ellos se verifica una escasa o nula facturación como profesional de la abogacía (v. enero y mayo de 2019, marzo, junio y septiembre de 2020, enero, febrero, agosto y noviembre de 2021).

Evolución de la relación entre cuota e ingresos totales del actor.
Enero de 2018 a agosto de 2022



[Gráfico 4. Evolución de la relación entre cuota e ingresos totales.
Enero de 2018 a agosto de 2022]

Con más de 29 años de ejercicio en la matrícula puedo afirmar —sin temor a equivocarme— que la práctica profesional privada conlleva un riesgo constante e inevitable: la fluctuación en los ingresos. El éxito en la facturación en un mes (en el caso del actor, por caso, los meses de abril de 2018, enero y octubre de 2020, julio de 2021) no supone un resultado igual de auspicioso en los subsiguientes, por lo que la administración criteriosa de ese dinero se impone como mecanismo para compensar la merma en su facturación en otros períodos subsiguientes (y con ello, alivianar la potencial dificultad de satisfacer las obligaciones asumidas que se devengan de modo periódico y fijo, incluyendo la cuota del crédito hipotecario).

Es por ello que tales picos porcentuales en la relación cuota e ingreso (por caso, los de abril y julio de 2020), si bien pueden parecer —o ser presentados como— “problemas” de la amortización del crédito UVA, en rigor, no brindan un dato relevante o del que puedan realizarse conclusiones útiles.

De hecho, el mayor impacto económico que parece emerger de la consideración de los picos de afectación (e.g., los meses de abril y julio de 2020, que superó el 50%) se diluye cuando se consideran otros meses igualmente fluctuantes pero en sentido inverso (es decir, más alta facturación, más holgada situación económica del mutuuario) y en los que se reportó una significativa caída en el nivel de afectación (e.g., en diciembre de 2019 y en enero de 2020 la afectación total de los ingresos de Ferra había sido muchísimo menor —12,51% y 11,98%, respectivamente—).

Es por ello que he considerado porcentuales anuales en la relación cuota ingreso como mecanismo para hacer comparaciones matemáticas y conceptualmente útiles, dado que presupongo que los “buenos meses” en la práctica letrada han servido —o debieron haber servido, de mediar una administración cauta de los ingresos— para cubrir los “malos meses” en esa misma actividad profesional.

El perito contador Jorge Croppi afirmó que entre el capital originalmente prestado en enero de 2018 y el debido al 19 de octubre de 2021 hubo un incremento del 300,88% (v. dictamen ampliatorio del 19/10/2021). Aquí vuelvo sobre los problemas de la nominalidad y los contrastes de sumas de dinero que no reparan en la inflación acumulada. El dato que brinda el perito refleja un incremento que es solo aparente, o meramente nominal, pues no computa la inflación acumulada entre uno y otro momento temporal. El IPC creció en ese período de tiempo (entre el 09/01/2018 y el 19/10/2021) un 323,49%, por lo que el capital creció en términos nominales, pero decreció en términos reales [Fuente: INDEC].

En suma, me permito realizar dos conclusiones relacionadas con la relación cuota-ingreso y los valores que emergen del dictamen pericial contable y sus sucesivas ampliaciones:

(a) el nivel de afectación que la cuota hipotecaria tuvo en la economía doméstica del Sr. Ferra se vio significativamente alterada por las fluctuaciones en sus ingresos como profesional letrado, lo cual constituye un riesgo exógeno al negocio y expresamente conocido y asumido por el mutuuario. Esas fluctuaciones no pueden ser consideradas como relevantes para tener por configurada la alegada onerosidad sobreviniente (como tampoco lo sería, por caso, que sus ingresos caigan a niveles extremadamente bajos por ser despedido o renunciar a su trabajo como policía, o por verse impedido de ejercer como abogado o cualquier otra circunstancia análoga); y

(b) considerando lo anterior, y despejada la relevancia aparente que tienen los meses más críticos de la relación cuota-ingreso, se advierte que el impacto que la cuota del crédito tuvo y tiene actualmente en la economía del Sr. Ferra nunca ascendió ni asciende a niveles que puedan ser entendidos como exorbitantes o configurativos de una “excesiva onerosidad sobreviniente” en los términos del art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial.

iv. Otros factores considerados en el fallo —y en el recurso— para evaluar la onerosidad sobreviniente

La Sra. Jueza de primera instancia evaluó la relación entre el saldo debido, en dólares, y los períodos amortizados del préstamo en pesos. El recurrente solo critica tangencialmente este punto, y presenta cálculos para refutar la idea —atribuida a “algunos economistas liberales”— de que se trató de un negocio redondo.

Por supuesto no ingresaré en apreciaciones políticas ni críticas genéricas en cuanto no refieren a argumentos de la sentencia apelada. Lo que sí es posible advertir, como correctamente lo ha hecho la jueza, es que en enero de 2018 le prestaron al actor el equivalente en pesos de 60.000 dólares y, 3 años y 9 meses después, debe 4.545.279,09 de pesos, equivalentes a la fecha del dictamen ampliatorio del CPN Croppi a poco más de 25.000 dólares (según cotización MEP histórica; fuente: ámbito.com). O sea, debe el 42% del capital en dólares cuando transcurrieron solo 45 de las 360 cuotas en pesos que componen la amortización. Dicho al revés, habiendo abonado solo el 12,5% de las cuotas, el mutuuario pudo pagar en pesos el 58% del capital expresado en dólares, considerando los valores —no cuestionados— que emergen del citado dictamen.

No se trata de evaluar si se trató o no de un “negocio redondo” (y entiendo aquí que el apelante usa la palabra negocio en un sentido peyorativo); lo que estos razonamientos o cálculos permiten hacer es poner en el tapete una variable que no es menor a la hora de evaluar la onerosidad sobreviniente de la prestación a cargo del mutuuario: el valor de la unidad de medida en la que se expresa el precio de la propiedad. No debe perderse de vista que el actor tomó una deuda en pesos pero se capitalizó en dólares.

La doctrina especializada ha dicho que el valor del bien adquirido es una variable relevante para analizar la procedencia de la revisión por onerosidad sobreviniente (Hernández, Carlos A., “Imprevisión y protección del consumidor”, LA LEY, RCCyC 2019 (octubre), 35, RCyS 2019-XI, 19; en el mismo sentido, Revisión y readecuación del contrato (Unidad y Diversidad), LA LEY, 19/09/2022, 1).

El propio actor trae a colación este punto cuando —en su recurso— expone la idea de una hipotética venta: esto es, qué pasa si el mutuuario vende la propiedad hipotecada como modo de salirse de un contrato que, por un motivo u otro, considera injusto, inconveniente o desfavorable. El Sr. Ferra postula un cálculo en pesos pero me permito expresarlo en la moneda en la que realmente debe medirse su activo: asumiendo que la propiedad cotiza a USD60.000, depreciada de su valor original por una caída en el mercado, su hipotética venta en el peor momento posible y a los valores vigentes a la fecha de la ampliación de la pericia —19/10/2021— le hubiera permitido cancelar el crédito (poco más de USD25.000) y conservar en su bolsillo el saldo de USD35.000 (que incluye a los USD15.000 originalmente invertidos).

El actor expone este cálculo como premisa para demostrar la injusticia o inconveniencia del negocio asumido. Pero a mi modo de ver esa misma cuenta lleva a la conclusión opuesta: el mutuuario se capitaliza en una moneda que crece en su valor (el dólar), se endeuda en otra atada a un índice que crece a niveles más bajos (el peso), y puede —mediante un enroque de negocios— salirse de un crédito hipotecario con un generoso saldo a su favor.

Me llama la atención que el propio apelante cierra su idea diciendo que si vende su propiedad “mi ganancia sería un importe inferior a los \$3.000.000” (en rigor, el saldo de la venta, reitero, serían USD35.000, o USD20.000 si se descuenta su inversión inicial y se considera el tipo de cambio vigente en esa fecha), como dando a entender que es una ganancia demasiado baja.

Si de analizar “ganancias” se trata, en la hipotética venta que narra el actor estaría saliéndose de una modalidad crediticia que considera inconveniente (o de algún modo injusta) y lo hace transformando USD15.000 en USD35.000 en solo 45 meses: hay allí una renta del 133% en dólares (equivalente una tasa real del 35,30% anual). Y esa “ganancia” es incluso mayor si se considera la suma agregada de los 45 cánones locativos que no tuvo que abonar por ser dueño de su casa entre enero de 2018 y octubre de 2021. El accionante no parece reparar en el hecho de que ha sido él quien ha pedido prestado dinero para comprarse una vivienda, debiendo asumir la obligación de pagar una retribución por esa financiación y es el banco público bonaerense (y no el tomador de un crédito hipotecario) el que debiera obtener una renta derivada de ese servicio.

Este fenómeno probablemente se explique —al menos en parte— con la dispar evolución que tuvo la evolución del dólar y la UVA, y que parece beneficiar al tomador que adquirió una propiedad cuyo precio se expresa en la divisa extranjera. Entre octubre de 2018 y octubre de 2021 el dólar pasó de valer \$35,93 a \$179,22 [dólar MEP; Fuente: rava.com] en tanto que la Unidad de Valor Adquisitivo pasó de valer \$26,73 a \$88,84. O sea, mientras que la UVA creció el 232% en términos nominales, el dólar aumentó casi un 400% en el mismo período. Esto significa que la unidad en la que se expresa la deuda creció muy por debajo de lo que se incrementó el valor de la moneda en la que se capitalizó el mutuuario mediante la adquisición de un inmueble.

En el siguiente gráfico intento reflejar esta evolución dispar:

Evolución del valor del dólar estadounidense vs. Evolución del valor de la UVA.
Período 2018-2022
Elaboración propia. Cotización MEP tipo vendedor. Fuente: Rava.com. y Bcra.gov.ar



[Gráfico 5. Evolución del dólar vs. UVA. Fuente: rava.com; bcra.gov.ar]

El apelante afirmó que se arrepiente de haber tomado el crédito y que no lo volvería hacer. No abriré juicio sobre las reflexiones y balances que propone el Sr. Ferra ni los contra factuales que invoca para justificar su argumento. Lo que sí puedo afirmar, en parte coincidiendo con lo que dijo la magistrada en su sentencia, es que su situación sería muy distinta —y, a mi modo de ver, mucho peor— si tuviera que alquilarle a un tercero la vivienda de la que ahora es dueño o volver a comprarla con los ingresos que hoy tiene y las líneas de crédito hipotecario tradicionales, no indexadas, que pudiera haber disponibles.

La escalada del valor del dólar [que mide su activo inmobiliario] por sobre el valor de la UVA [que define la extensión de su deuda] refleja además otra variable a considerar: el peso se ha devaluado con relación a la divisa y su salario real, en dólares, ha decrecido considerablemente. Sin una línea de crédito adecuada, considerando el valor en dólares de sus ingresos y la merma que habrá tenido en su capacidad de ahorro en esa divisa, difícilmente pueda adquirir hoy una propiedad como la que pudo comprar con el crédito hipotecario cuya revisión solicita.

Agrego a ello, por último, que la adquisición de la vivienda supone la incorporación de otro activo: no tener que pagar más un alquiler por el resto de su vida. Del mismo modo que utilizamos fórmulas de valor presente para cuantificar indemnizaciones por daños personales (arts. 1745 y 1746 del Cód. Civ. y Comercial) perfectamente es posible estimar un flujo de renta futuro, no perpetuo, que, traídos a valores actuales con un pequeño descuento, permita calcular el valor presente de un capital representativo de todo ese gasto futuro que se ahorra por no tener que arrendar un lugar donde vivir, y que también forma parte de su patrimonio y de la ventaja económica obtenida del préstamo. Lo dicho, además, sin considerar que la necesidad de alquilar una vivienda es vitalicia, en tanto que el crédito que permite su adquisición se amortiza y, más tarde o más temprano, desaparecerá como pasivo en su economía familiar.

i.g. Sobre políticas públicas, las normas de emergencia y los límites del litigio individual. El rol del banco público.

i. El actor invocó en su recurso la Ley de Solidaridad Social y Reactivación Productiva en el Marco de la Emergencia Pública N° 27.541, en cuyo artículo 60 se ordenó al Banco Central a realizar una evaluación sobre el desempeño y consecuencias del sistema de préstamos UVA, y a estudiar mecanismos para mitigar sus efectos negativos

atendiendo al criterio del esfuerzo comparado entre acreedor y deudor.

Me detendré brevemente en este argumento.

Es cierto que luego del agravamiento de la crisis sanitaria se adoptaron diversas medidas —todas temporales, ninguna definitiva— tendientes a alivianar la situación de aquellos tomadores a los cuales la inflación, combinada con la caída del ingreso real, pudiera afectarlos significativamente. Tales medidas incluyeron congelamiento de cuotas, suspensión de ejecuciones hipotecarias, sistemas de convergencia e instancias de reevaluación con base en porcentajes fijos de afectación de ingresos y aplicación del criterio del esfuerzo compartido (entre otros, Decreto N° 260/2020, Decreto 319/2020 —congelamiento de cuotas hasta el 30/09/2020— del 29/03/2020, Decreto 767/2020 —prórrogas de congelamiento, esquemas de convergencia y creación de instancias de consideración especial— del 24/09/2020, Ley 27.521 —cuyo art. 60 ordena al BCRA reevaluar el funcionamiento del sistema—, entre muchos otros).

Todas estas medidas fueron expresamente vinculadas a la emergencia sanitaria dispuesta por el Decreto 260/2020 y su sucedáneo 297/2020 que estableció el denominado Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio.

Superada —o parcialmente superada— la emergencia creada por el virus COVID-19, ninguna de esas medidas fueron extendidas más allá de su original vigencia o sucesiva prórroga; no existen a la fecha en que estas líneas son escritas, y más allá de su potencial aplicación a un contrato en curso de ejecución, normas vigentes que dispongan una modificación sustancial del sistema hipotecario UVA.

Esto último es un dato relevante por cuanto las políticas públicas que desarrollen los restantes poderes del estado para alivianar, mejorar o considerar especialmente la situación de un sector de la población (en el caso, la totalidad de los tomadores de un tipo particular de préstamos) no pueden operar directamente como CRITERIOS de revisión negociada cuando un caso particular es llevado a litigio. Las medidas de emergencia dictadas durante el ASPO que aprehendieron el género de casos dentro de los cuales se encuentra el actor constituyen decisiones políticas coyunturales que aquí tienen solo un valor referencial, pero no pueden ser invocados —y aplicados jurisdiccionalmente— como criterios demarcativos que definan la aplicación de una regla de derecho civil a un caso particular (art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial).

Digo esto porque el actor en su demanda alegó ser parte de un colectivo de personas afectado por esta modalidad crediticia que requiere —y exige— una solución estructural. Pero el argumento falla por el ámbito en el que es postulado: no es el proceso judicial el marco institucional adecuado para fijar, definir o aplicar políticas públicas generales (resorte exclusivo de los demás órganos de gobierno del Estado), sino que la función de la judicatura es evaluar, a la luz del derecho vigente y en el marco de una controversia concreta, la solución que corresponde adoptar en un caso puntual según sus específicas y especiales circunstancias (art. 1. del Cód. Civ. y Comercial).

El caso no tiene los caracteres propios de un litigio estructural o agregativo y no puede pretenderse hallar en una controversia individual soluciones que, idealmente, deben exigírseles —de corresponder— a otros ámbitos del estado. De hecho, no solo el proceso judicial suele fallar a la hora de dar solución a problemáticas estructurales, sino que a veces en la suma agregada de pleitos individuales en los que se dirime un tema común se termina por reforzar desigualdades, polarizando las soluciones y agravando el conflicto que se pretende enmendar. Como se ha dicho en materia de litigios por derechos de la salud, pero que entiendo igualmente aplicable al caso: “lejos de remediar los problemas, la judicialización puede exacerbarlos” (Bergallo, Paola, “Argentina: los tribunales y el derecho a la salud. ¿Se logra justicia a pesar de la “rutinización” de los reclamos individuales de cobertura?, en “Lucha por los derechos de la salud, ¿puede la justicia ser una herramienta de cambio?” [Yamin, Alicia Ely y Gloppen, Siri, coordinadoras], Buenos Aires: Siglo XXI editores, 2013, p. 60).

Las medidas de emergencia dictadas durante el ASPO que refirieron a los créditos hipotecarios UVA se enmarcaron en un conjunto mucho más amplio de políticas públicas dirigidas a brindar alivio una enorme cantidad de sectores de la población que se vieron igualmente afectados por la contracción de la economía.

La escalada inflacionaria combinada con una merma progresiva en el valor real de los ingresos de muchos trabajadores constituye un binomio que ha afectado a una enorme cantidad de personas que no han tenido la posibilidad de acceder a la compra de una vivienda. Muchos ciudadanos —que no son propietarios de una casa o departamento ni tiene acceso al mercado hipotecario— también alegarán la mayor dificultad que tienen para cubrir los aumentos en el costo de la obra social, el alquiler de su vivienda, la cuota del colegio de sus hijos, las primas del seguro, el combustible de su automóvil, los servicios públicos, la vestimenta, la comida, el esparcimiento, etcétera. Es lógico que así sea porque del mismo modo que aumentó la UVA, también aumentó el pan y la leche; la harina y la carne. En la medida en que el incremento de los costos fijos de una familia es mayor al aumento nominal que han reportado muchos de sus salarios, su adquisición les significa, mes a mes, un mayor esfuerzo (esto es, una porción cada vez más grande del total de ingresos disponible). La onerosidad sobreviniente no es un problema privativo del tomador de un crédito UVA: la inflación es un proceso económico en el que toda la población invocará alguna forma de mayor onerosidad sobreviniente de todo cuanto producto o servicio compone su economía personal o familiar.

De hecho, si alguna asimetría existe en el modo en que impacta la inflación, se da en perjuicio de los sectores más humildes, quienes no logran acceder al mercado hipotecario y resultan mucho más perjudicados por la pérdida de poder adquisitivo de un

ingreso que apenas logra cubrir las necesidades básicas contempladas en la Canasta Básica Alimentaria y la Canasta Básica Total, bordeando la línea que define la situación estadística de pobreza.

Este punto me parece particularmente relevante. Lorenzetti —siguiendo a Sagüés— dice que el juzgador que no mide los efectos de lo decidido en cuanto al caso concreto, o también las consecuencias posteriores o el impacto del fallo en otros pronunciamientos, consume una interpretación descalificable por imprevisora (Sagüés, Néstor, Derecho Procesal Constitucional. Recurso extraordinario, 2da. ed., Astrea, Buenos Aires, 1989, párr. 370, cit. por Lorenzetti, Ricardo L., “Teoría de la decisión judicial. Fundamentos de derecho”, Santa Fe, Rubinzal Culzoni, 2008, p. 399).

El Banco de la Provincia de Buenos Aires es el Banco del Estado, por lo que toda su actividad está dirigida a la función social y fomento público; esto es, a generar beneficios sociales en el conjunto de los ciudadanos bonaerenses [además de promover el desarrollo económico, la promoción de la industria, el apoyo a políticas públicas del Poder Ejecutivo, etc., arts. 1, 11 bis, 32.c, 33, 87 y cctes. de su Carta Orgánica, Ley 9434].

La modalidad de readecuación negociada reclamada por el Sr. Ferra (que este Tribunal ya ha visto replicada en muchos otros pleitos similares en los que hemos intervenido para definir la admisibilidad de medidas cautelares) importa, en los hechos, la modificación estructural de la amortización de un negocio crediticio. La suma agregada de rentabilidades frustradas que se podría generar si se acceden a este tipo de readecuaciones sobre la base de parámetros ficticios y antieconómicos (e.g., proyecciones de inflación que nunca se verificaron) importará para la banca pública una pérdida o costo que, si bien en vía indirecta, se terminará socializando entre todos los bonaerenses, incluyendo aquellos que no tienen vivienda ni acceso al crédito hipotecario.

Este resultado es particularmente problemático, dado que el beneficio de un sector acotado de personas que se encuentran en una mejor condición económica (por tener empleo registrado, por acceder al crédito, por haber tomado provecho de una financiación que les permitió capitalizarse en dólares con una propiedad inmueble que pagarán en pesos) se haría a costa de un sacrificio colectivo que aprehende a aquellos a quienes la inflación les dificulta la cobertura de sus necesidades más elementales (y que, con razón, también desearían recibir —en igualdad de condiciones— un apoyo económico análogo de su banco provincial) (art. 11 último párrafo de la Constitución de la Provincia de Buenos Aires).

Me apresuro a afirmar que no pretendo minimizar la problemática que casos como este pone en el tapete, sino exponer un punto que estimo relevante para no confundir —o al menos no identificar linealmente— un problema macroeconómico (la inflación y la caída del salario real de algunos sectores del empleo registrado) con un defecto en una modalidad negociada en particular (un préstamo indexado pensado para operar en contextos inflacionarios). Esto último exige evaluar cuidadosamente caso por caso y las circunstancias específicas y particulares de cada mutuario.

En suma, someter a revisión un contrato en particular en el marco de un litigio individual no puede depender exclusivamente de evaluar cómo los restantes poderes públicos, desde sus respectivas órbitas y competencias, consideran que deben asistirse o subsidiarse la situación puntual de un determinado sector de la población económica-

mente activa. La readecuación contemplada en el art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial es una solución extremadamente excepcional que requiere demostrar otros extremos que en el caso no han sido acreditados (art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial).

2) Sobre el mandato preventivo.

2.a. La jueza de primera instancia ordenó, como mandato preventivo, que la cuota mensual que deba abonar el Sr. Ferrera no supere el 50% del sueldo neto que percibe como policía de la provincia. Las diferencias que esto pudiere generar, dijo, deberán ser sufragadas por el mutuario al finalizar el plazo previsto en el contrato (considerando IV de la sentencia de primera instancia).

El recurso de la demandada es fundado y la decisión debe ser revocada.

La colega consideró que en el estado de cosas verificado y peritado en este pleito (esto es, en la evaluación de la relación cuota-ingreso en los años precedentes a la fecha del fallo) el actor no se encuentra en condiciones de acceder a una revisión contractual y por ello rechazó la demanda. Pero por vía del referido mandato lo que ha querido prever es un escenario futuro en el que sí sería procedente reconocer una modificación del contrato en un hipotético escenario de hiperinflación en el que “tranquilamente podría enfrentarse a una cuota exorbitante imposible de pagar”.

Encuentro problemática a esta decisión por dos motivos.

En primer lugar, no veo posible rechazar la demanda de readecuación negocial por considerar que no se demostró la onerosidad sobreviniente de la prestación a cargo del mutuario y, en paralelo, disponer una medida que pone un tope rígido de afectación a la cuota, algo que —en los hechos— no implica otra cosa que una readecuación integral del negocio crediticio.

Si la demanda fue rechazada por no encontrarse verificados los extremos que exige el art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial, no veo posible —al menos sin incurrir en contradicciones argumentales insalvables— que se considere procedente dictar una orden preventiva que materializa un estado de cosas total o parcialmente similar al pretendido por el actor que pierde el juicio. Resulta en principio irrazonable reconocer por una vía (mandato preventivo) todo o parte de lo que se había negado en otra (readecuación de contrato con fundamento en la onerosidad sobreviniente).

En segundo lugar, y aun cuando haga foco en la diferencia temporal de una y otra decisión (el rechazo de la demanda en lo que refiera a la relación cuota-ingreso pasada, el mandato preventivo en lo que refiere a un hipotético conflicto en esa misma relación en un futuro) advierto que la orden cuestionada no distingue los tipos de ingre-

so del Sr. Ferrera sobre los cuales se calculará la proporción de afectación, punto que fue dirimente para la magistrada a la hora de analizar la falta de acreditación de la alegada excesiva onerosidad sobreviniente.

Si acaso el mandato se refiere a ambos ingresos (empleo público en el Ministerio de Seguridad y profesión letrada privada), cabe preguntarse por qué se aplicaría ese límite rígido de relación cuota-ingreso cuando en otra parte de la sentencia se reconoce que el actor ya demostró un nivel de afectación superior a ese valor (abril y julio de 2020) y ello fue considerado en la misma sentencia como un dato insusceptible de justificar la revisión (dijo la colega —a mi modo de ver, correctamente— que ese incremento obedecía a una suerte adversa en su facturación mensual como abogado). Es decir, no solo no está claro cuál sería el fundamento de ese tope —y los ingresos que debieran considerarse para definir la proporción— sino que tampoco es posible saber por qué se considera un hipotético escenario futuro que, en verdad, ya se verificó en dos períodos pasados que fueron sometidos a pericia.

Pero además, más allá de su loable propósito, la medida propuesta se sustenta en una solución rígida que no ha sido reclamada por el actor y respecto de la cual tampoco ha podido defenderse la entidad financiera demandada. El accionante, recordemos, nunca pidió un tope rígido a su cuota sino la modificación integral de la pauta de indexación del contrato tomando como referencia a las proyecciones y relevamientos que el BCRA difundía a la época en la que se celebró el negocio. Nunca la actora invocó, ni la demandada pudo cuestionar, la idea de un límite rígido cuyo fundamento técnico y justificación normativa no encuentra el necesario desarrollo en la parcela del fallo que aquí se revisa.

Fijar un tope rígido por cuota, reitero, implica una modificación sustancial de toda la estructura económica del contrato y su mecanismo de amortización. Creo que esa solución, de aplicarse en un hipotético caso, debe estar precedida de un pedido expreso de quien la reclama y una posibilidad suficiente de defensa de quien la resiste, de modo de salvaguardar garantías fundamentales que subyacen al debido proceso (art. 18 CN).

El mandato, en el modo en que ha sido dispuesto, presupone que cualquier afectación de ingresos futuros que sea superior al 50% importará una excesiva onerosidad. Más allá de la referida inconsistencia de esa decisión con la que se había adoptado en el fallo con relación a los períodos de abril y julio de 2020 (50,93% y 52,61%, respectivamente), no encuentro en la sentencia elementos que permitan justificar la modalidad escogida: esto es, por qué un tope porcentual fijo es el mecanismo de readecuación correcto o debe considerarse la solución adecuada al problema diagnosticado. Tampoco se indica de qué modo se compatibiliza la premisa implícita que da base a la medida (de nuevo: que cualquier

afectación superior al 50% es representativa de una excesiva onerosidad) con las numerosas reflexiones que la propia sentencia propone con relación al valor del bien adquirido, al valor en dólares del saldo debido a pocos años de amortizado el crédito, a la mayor onerosidad que le representaría al actor abonar un alquiler por su propiedad, etcétera.

En lo dicho no he contado, además, la considerable cantidad de problemas prácticos que derivan de la implementación del referido mandato: cabe pensar de qué modo puede la demandada liquidar cada cuota, o cómo puede saber cuáles son los ingresos del mutuario, o qué ocurre con la volatilidad de los ingresos del Sr. Ferrera motivados por el riesgo propio de su actividad privada (y que la sentencia desestima como motivante de una exorbitancia en la relación cuota-ingreso), o si esos ingresos se alteran radicalmente por causas exógenas al contrato y que no son invocables a la luz del art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial (e.g., renuncia o cesantía en su empleo público; abandono de la práctica profesional o pérdida o suspensión de su matrícula para ejercer, medidas cautelares, etcétera).

En suma, el mandato preventivo adoptado en el considerando IV resulta improcedente. Propondré al acuerdo hacer lugar al recurso de la demandada y revocar estar parcela de la decisión (arts. 18 de la CN, 34.4, 163.6 y cctes. del CPCCBA).

2.b. Para terminar, me permito agregar una última reflexión sobre las razones que llevaron a la magistrada a dictar el mandato preventivo.

La Suprema Corte resolvió en el caso “Raimondo” (Ac. 97.578, sent. del 17/06/2009) que el rechazo de una acción de prescripción adquisitiva hace cosa juzgada e impide que en un segundo juicio se pruebe la posesión desconocida en el juicio originario (pues el reconocimiento de la posesión en el segundo juicio necesariamente abarca momentos ya evaluados en el primer pleito perdido), pero —dijo el voto del Ministro Pettigiani— es posible que en el segundo juicio se analice la posesión del bien con posterioridad al término contemplado en el juicio originario y se dirima la procedencia de una nueva pretensión de usucapión (v. considerando “4.d”).

El criterio allí asumido admite ser aplicado *mutatis mutandi* al tipo de pretensión cuya procedencia aquí se ha dirimido. El efecto de cosa juzgada que eventualmente tenga la sentencia dictada en este proceso solo aprehenderá a la procedencia de la acción de readecuación contractual en el marco temporal de amortización que ha sido objeto de estudio y decisión (enero de 2018 - agosto de 2022) y a los fundamentos en los que esa decisión se sustenta; comprenderá además el rechazo de dos de los tres ejes argumentales de la revisión pretendida por el Sr. Ferrera (esto es, el mero incremento nominal de las cuotas y el de-recho que se invoca como derivado de las

expectativas de mercado difundidas por la autoridad monetaria).

Pero nada impide, a la luz del criterio demarcado por la Casación y los caracteres y propósitos que subyacen al instituto de la cosa juzgada, que en el futuro el actor pueda someter a debate un nuevo estado de cosas en el que, en períodos distintos a los analizados en este pleito, efectivamente demuestre que se verifican los recaudos que habilitan la vía de readecuación contemplada en el art. 1091 del Cód. Civ. y Comercial.

Es que, cabe pensar, un contrato a treinta años no admite ser concebido como una fotografía: la amortización de un crédito de estas características es una película en movimiento que navega en contextos y coyunturas muy cambiantes (tanto más en una economía volátil como la de nuestro país). La solución que hoy merece la evaluación judicial de un período de tiempo específico puede no ser la misma que la que merezca en el futuro, cuando ese mismo contexto cambie considerablemente y el reclamo de readecuación se sustente en un estado de cosas sustancialmente distinto al que aquí fue objeto de estudio y decisión (art. cit.).

Así lo voto.

El doctor *Loustaunau* votó en igual sentido y por los mismos fundamentos.

2ª cuestión. — El doctor *Monterisi* dijo:

Corresponde: I) Rechazar el recurso de la parte actora, con costas (art. 68 del CPCCBA); II) Hacer lugar al recurso de la parte demandada y, en consecuencia, revocar el mandato preventivo contenido en el considerando IV de la sentencia de primera instancia, con costas en el orden causado (art. 68 *in fine*, del CPCCBA; esta Sala, c. 166734 —“Capparelli, Soledad”— del 06/03/2019) III) Diferir la regulación de honorarios para el momento procesal oportuno (art. 31 de la Ley 14.967).

Así lo voto.

El doctor *Loustaunau* votó en igual sentido y por los mismos fundamentos.

Por los fundamentos dados en el precedente Acuerdo se resuelve: I) Rechazar el recurso de la parte actora, con costas (art. 68 del CPCCBA); II) Hacer lugar al recurso de la parte demandada y, en consecuencia, revocar el mandato preventivo contenido en el considerando IV de la sentencia de primera instancia, con costas en el orden causado (art. 68 *in fine*, del CPCCBA; esta Sala, c. 166734 —“Capparelli, Soledad”— del 06/03/2019). III) Diferir la regulación de honorarios para el momento procesal oportuno (art. 31 de la Ley 14.967); IV) Regístrese y notifíquese en los domicilios electrónicos de las partes en los términos del art. 10 del Anexo I —“Reglamento para las presentaciones y las notificaciones por medios electrónicos”— del Ac. 4039/21 de la SCBA). Oportunamente, devuélvase. — *Ricardo D. Monterisi*. — *Roberto J. Loustaunau*.

Director Editorial: Fulvio G. Santarelli
Jefa de Redacción: Yamila Cagliero

Editores: Nicolás R. Acerbi
Valderrama
Flores Candia
Jonathan A. Linovich
Elia Reátegui Hehn
Érica Rodríguez
Marlene Slattery

PROPIEDAD DE LA LEY S.A.E. e I.

Administración, Comercialización y Redacción:
Tucumán 1471 (C. P. 1050 AAC)
Bs. As. República Argentina
Impreso en La Ley, Rivadavia 130, Avellaneda,
Provincia de Buenos Aires.



Thomsonreuterslaley



linkedin.com/showcase/thomson-reuters-argentina-legal/



TRLaLey



thomsonreuters.com.ar/es/soluciones-legales/blog-legal.html



Centro de atención al cliente:

0810-266-4444