

Qué me hubiese gustado que me enseñaran en la Facultad de Arquitectura, en “Legal”

Arquitecto y Abogado Sergio O. Bertone
Asesor legal consultor del Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires
arquitecturalegal@yahoo.com.ar

Cada vez que pienso en cuántos honorarios dejé de percibir como arquitecto y en cuántos no percibí en su justa medida; cuando recuerdo cómo mataron mis sueños y mis derechos esos formularios pre impresos llamados “contratos tipo” y los “manuales de ejercicio profesional” (que, a lo sumo, habían sido redactados por gente con buenas intenciones) tengo ganas de volver el tiempo atrás, y preguntarle a mi cátedra de “Legal” qué me enseñaron sobre contratos y legislación de obra, como para que no tuviera anticuerpos contra ello.

El tiempo pasó, y hoy mis propias derrotas han sido enriquecidas por las experiencias salidas de numerosos auditorios de profesionales y alumnos, de la defensa permanente de los intereses del que probablemente sea el Colegio de Arquitectos con la más extensa jurisdicción territorial del país, y la ocasional de otros similares.

Como no pude disfrutarlo, tuve que conformarme con escribirlo.

Qué hubiese necesitado aprender para ejercer la arquitectura en obras privadas:

- 1) Que me hubiesen enseñado a distinguir “contrato” de “estipulaciones contractuales”: entre los dos conceptos hay tanta diferencia como entre el todo y la parte, o, mejor dicho, entre lo esencial y lo accesorio.
- 2) Consecuentemente, que un contrato puede o no tener reglas adicionales que gobiernen la relación jurídica. Pero que si así no fuera, la falta de estas últimas no invalida la existencia del contrato como tal, mientras haya dos partes, dos manifestaciones de voluntad, una causa para contratar, una prestación a cargo de cada una, y un objeto.
- 3) Qué, como ejemplo de lo antedicho, uno puede estipular una fecha de pago, que éste se realizará en cuotas, etc., en cuyo caso esa será la “ley de partes” que regirá el vínculo. ¿Y si nada se pactó al respecto? Pues *“El precio de la obra debe pagarse al hacerse entrega de ella, si no hay plazos estipulados en el contrato”* (artículo 1636 del Código Civil). Dicho de otro modo, la ley siempre rellena los vacíos de un contrato: que no se haya acordado algo mejor para los propios intereses porque no se quiso, no se pudo, o no se supo, no quiere decir que uno se quedará sin cobrar.
- 4) Que me hubiesen enseñado a reflexionar acerca de cuándo hay contrato, para concluir en que ello ocurre cuándo una de las partes acepta la oferta de la otra, es decir, se ponen de acuerdo para celebrar un negocio jurídico (artículos 1137 y 1144 del Código Civil). Si lo hubieran hecho, quien

suscribe hubiese podido comprender que un “plano municipal” firmado por el dueño de la obra instrumenta un contrato perfectamente válido. Y, por lógica consecuencia, descreído en la “luz mala” y en los “formularios tipo”.

- 5) Como derivación de ello, a comprender que hay contrato, y se puede probar su existencia, sin suscribir nada que rece *“En la ciudad de...a los...días de...entre...”*. Absolutamente.
- 6) A grabar a fuego en mi mente que la regla, en materia de derecho civil, es la libertad de formas, y -básicamente- que de lo único que hay que asegurarse es de poder demostrar que un contrato existió (artículos 974, 1182 y 1020 del Código Civil). Y que “libertad de formas” quiere decir que no hay formas sacramentales para ello: ni formularios, ni cláusulas específicas, ni nada de nada.
- 7) A comprender que, en líneas generales, la existencia de un contrato de obra intelectual de arquitectura se acredita con cualquier documento que contenga la descripción gráfica y/o escrita del producto del arquitecto, y la firma del comitente (artículos 917, 918, 1012, 1013, y 1191 a 1193 del Código Civil). Y que la propia burocracia que rodea al ejercicio de la arquitectura vuelve muy difícil, y las más de las veces imposible, ejercerla sin poseer al mismo tiempo la prueba del contrato, o cuanto menos un principio de prueba por escrito. Por lo tanto, que si no se sabe o no se pueden imponer mejores condiciones contractuales, no hay necesidad de empeorarlas firmando cualquier cosa.
- 8) ¿Ello quiere decir que no se debe intentar mejorar una posición contractual tratando de plantear estipulaciones que vayan en tal sentido? Por supuesto que no, si se puede y se sabe cómo hacerlo. Pero también significa que no hay que suicidarse mediante los propios puño y letra. Por eso, recalco “saber hacerlo”.
- 9) Que, por lo antedicho, no hay manera de presentar un producto intelectual generado por un arquitecto a visado ante un colegio profesional y/o ante una municipalidad, sin cargar al mismo tiempo con la prueba de la contratación y con el contrato en sí. Lo cual me hubiese servido para comprender que, cuando me exigían determinar cuánto percibiría en conceptos de honorarios por mi trabajo, no era para proteger mis intereses (algo que, de todos modos, sería ilegal por contraponerse a las leyes supremas de la Nación a las que alude la Constitución Nacional en su artículo 31) sino para facilitar el cobro de tasas de visado, aportes previsionales, impuesto de sellos y derechos de construcción.
- 10) A internalizar que un contrato existe con absoluta prescindencia de que se haya tributado a su respecto impuesto de sellos (artículo 1137 del Código Civil), que su fecha cierta es, salvo extrañísimamente, irrelevante entre las partes que lo firmaron (artículo 1034 del Código Civil) y que, en todo caso, el registro de los pliegos, planos, informes, etc. en el Colegio profesional y en el municipio competentes otorga fecha cierta al vínculo (artículo 1135 inciso 1) del Código Civil).

- 11) Con base en ello mismo, ayudarme a distinguir que se podía, a un tiempo, reconocer la importancia institucional de los colegios, de las cajas previsionales y de los municipios (y entender que cada ente debía percibir sus justas tasas y contribuciones parafiscales) sin dejar de reclamar que ello debía hacerse sin conculcar mis derechos legales y constitucionales. ¿De qué manera? Por ejemplo buscando parámetros objetivos para percibir esas tasas y aportes, fijando escalas referenciales, al modo en que lo dispone el artículo 26 inciso b) de la ley de la provincia de Buenos Aires 12.490.
- 12) A no creer que, por no haber documentado un pacto sobre honorarios (seguramente por éstas alturas Ud. se preguntará dónde dicen algo al respecto los planos de arquitectura) no tendría derecho a ellos. Porque para ese encuadre fáctico existe el artículo 1627 del Código Civil, que puntualmente dispone lo siguiente: *“El que hiciera algún trabajo, o prestare algún servicio a otro, puede demandar el precio, aunque ningún precio se hubiese ajustado, siempre que tal servicio o trabajo sea de su profesión o modo de vivir. En tal caso, entiéndese que ajustaron el precio de costumbre...”*. Lo cual reenvía a las escalas arancelarias (Decreto Ley de la Nación 7887/55, Decreto de la Pcia. de Buenos Aires 6964/65, Decreto de Santa Fe 4156/52, Decreto ley de Córdoba 1332-C-56, Ley de Salta 4505, Decreto de San Luis 1519-H-59, entre otros)
- 13) A internalizar que fue y es inconstitucional que me obligaran a determinar mis honorarios en dinero: una interesante porción del Código Civil establece lo contrario. Es decir que podía cobrar recibiendo en pago un ejemplar de Aberdeen Angus, un automóvil, una U.F., un yate, soja, o lo que me gustara.
- 14) A caer en la cuenta de que, además, al obligarme a determinar mis honorarios en una suma de dinero, amputaban mis derechos: es el único supuesto en que un arquitecto se obliga a percibir el valor nominal pactado, sin incrementos aunque la obra aumente de valor. Y las cláusulas indexatorias se tienen por no escritas, por contravenir una ley de orden público (artículo 21 del Código Civil, y artículos 7 y 10 de la ley 23.928). Para que me entienda, si Ud. estipuló que cobraría \$ 10.000 en 2004, su derecho prescribirá a los 10 años, y podrá cobrar esos mismos \$ 10.000 hasta 2014. Por entonces, quizá le alcance para adquirir una puerta placa de las buenas.
- 15) Por si con lo antedicho no bastase, que si había tenido la suerte de acordar que percibiría como retribución una U.F. en el edificio que había proyectado, y luego me forzaban a determinar mis honorarios en dinero, sucedería una de dos cosas, o las dos: a) en materia de contratos consensuales, el instrumento de fecha posterior deroga al anterior en todo aquello que se le oponga (traducido al castellano, importa decirle adiós a la U.F.); b) se habrá extinguido la obligación de pagarme con la U.F. por novación, y en su reemplazo me debían una suma de dinero, que, como antes dije, no puede indexarse (artículos 801 y 803 del Código Civil). Todo

ello, mientras observaba dolorosamente cómo la U.F. sí aumentaba su valor en el mercado inmobiliario.

- 16) Como derivación lógica de lo antedicho, a concluir en que (en materia contractual) lo único que no debe hacer un arquitecto es pactar por escrito que percibirá sus honorarios en una suma determinada de dinero. Y que no por nada todos los aranceles argentinos, de cualquier profesión que fuere, fijan los honorarios en porcentajes del valor involucrado en la operación profesional.
- 17) A preguntarme con qué finalidad se realiza una estipulación contractual, y a responderme que únicamente se lo hace para reglamentar aquello que no está reglado en ninguna ley (por ejemplo, definir en qué término a partir de la entrega de la obra se responderá por vicios ocultos) o para derogar una ley, estableciendo una norma más favorable a sus intereses. Nunca para repetir ni transcribir aquello que la ley ya dice, porque esta se presume conocida por todos sin admitirse la prueba en contrario.
- 18) A no convulsionarme ante la siguiente cuestión: ¿se puede derogar una ley con una estipulación contractual? Y a decirme con firmeza... ¡Claro que sí! Salvo que la ley sea de orden público (artículos 19, 21, 872 y 953 del Código Civil). Allí, precisamente, residen las bondades y los problemas: si se lo hace bien, albricias, y si se lo hace mal, certificado de defunción. Por eso lo más razonable es no firmar aquello cuyos alcances jurídicos uno no entiende. O, dicho de otro modo, si no se sabe (o no se puede) mejorar un contrato, al menos hay que asegurarse de no empeorarlo, maniatando a su abogado llegado el momento de defenderlo.
- 19) A comprender la íntima conexión entre ello y su derivación: que uno puede, mediante una estipulación contractual, crearse una obligación que por imperio de la ley no hubiera tenido, o renunciar a un derecho que lo hubiera favorecido si no la hubiera plasmado. Absolutamente. ¿Quiere una muestra? Acuerde que la recepción de una obra se instrumentará mediante un acta, y después, en el peor momento del proceso constructivo, es decir, en la etapa de finalización (cuando Ud. y su comitente casi ni se toleran, algo que todos los arquitectos sabemos) trate de obtener la firma de ese documento, a ver cómo le va. Porque si no lo obtiene, nunca se purgarán los vicios aparentes, no comenzarán a correr los plazos de caducidad para los ocultos, ni tampoco los celeberrimos 10 años de garantía por ruina (artículos 974, 975, 1646 y 1647 bis del Código Civil). Si: le convenía no haber dicho nada, y todo hubiera sido distinto.
- 20) En síntesis, debieron enseñarme a no complicarme la vida. Algo que nos sucede a los arquitectos, de corriente, al suscribir un documento prototípico muchas veces creado por personas sin ninguna especialización en la materia, o para una jurisdicción cuyas leyes no aplican al lugar de realización de la obra. O, peor aún, jugando nosotros mismos al abogado.

En otras palabras, utilizando un “contrato tipo” bajado de internet, o extraído de un “manual de ejercicio profesional”.

- 21) A tener presentes las diferencias entre los regímenes de obras públicas y privadas: las actas (de recepción previsional y/o definitiva, de iniciación de obra, etc.), los certificados de obra, los libros de órdenes de servicio y de pedidos de empresa, los pliegos de condiciones generales y particulares, la necesidad de inscripción para los empresarios constructores, y el poder que normalmente las leyes locales reconocen a un inspector de obra sobre el o los contratistas, no existen ni son obligatorios en una obra regida por el Código Civil, donde predomina la informalidad (artículos 910, 974, 1182 y ccdtes. del citado cuerpo legal) a no ser que un contrato cree la obligación de llevar esos documentos y/o le otorgue ese poder al Director de Obra sobre el o los contratistas, y, además, estos lo acepten (artículos 19, 872 y 1197 del Código Civil). Lo cual equivale a decir (reitero: salvo que un contrato los torne obligatorios porque así se lo quiso) que nunca podrían culparme por no hacer aquello que la ley no manda (artículo 19 de la Constitución Nacional). En su virtud, piénselo dos veces a la hora de obligarse a cumplir con formalidades tan rigurosas. ¿Está seguro de querer ajustarse a ello? ¿En la reforma de una vivienda de 100 m² también?

- 22) A no pactar plazos de vigencia contractual (no es lo mismo que plazo de obra) irracionales: en la mayoría de las obras, 12 meses resultan una eternidad. Así me hubiese asegurado la posibilidad de salir de un proceso constructivo en el que no deseaba continuar, sin tener que indemnizar a nadie. O la de encontrarme en posición de establecer nuevas condiciones para seguir adelante.

- 23) A mirar el mundo periféricamente y a comprender la historia, para reflexionar acerca de cómo llegamos los arquitectos a creer que, en nuestro ejercicio, existe tal cosa como un “contrato obligatorio” que hasta llegó a imponerse en un “formulario obligatorio”. Lo cual nació por una antigua y extendida exigencia ilegal de las cajas previsionales y, a veces, de los colegios profesionales que nos agrupan, obligándonos a hacer aquello que no hace ningún otro habitante del Estado en casos análogos. Justo es señalar que (sin perjuicio de las disposiciones fulminantes al respecto que contienen los artículos 93 y 94 de la ley 24.441 para los colegios con jurisdicción sobre la C.A.B.A.) se abre camino una fuerte tendencia a adecuar la dinámica de los colegios provinciales a la legislación suprema vigente desde 1871, liderada por el Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires al sancionar su Resolución 101/09, y seguida por el Colegio de Arquitectos de Santa Fe mediante el dictado de su similar 437/10. Si eso no es cierto, consígame un “contrato obligatorio” visado y registrado en los respectivos colegios, celebrado por un abogado, un notario, un contador o un agente inmobiliario con sus clientes, por ejemplo. Para comprender cuestiones como estas hubiera sido necesario que me enseñaran a mirar alrededor: para que no me acunaran con dogmas. Es que las recetas no enseñan a pensar. Ni las jurídicas, ni las arquitectónicas.

- 24) A ver, déjeme insertar algo de mi presente. ¿Quiere le cuente cómo se suicida un arquitecto mediante una estipulación contractual? De muchas maneras. Por ejemplo, profesional domiciliado en la Provincia de Buenos Aires, encargado de proyectar y dirigir obra implantada también en ella, que acuerda someter cualquier diferendo relacionado con el contrato al laudo de la Comisión Arbitral de la Bolsa de Comercio de Rosario. Es decir, sustrayéndola para siempre de los Jueces competentes y, encima, prorrogando la jurisdicción a otra provincia y poniéndose en manos de árbitros que ni siquiera conoce, cuyo laudo, como regla, es inapelable. ¿Quiere otra? Arquitecto subordinando el cobro de sus honorarios a condición, estipulando que percibirá los mismos cuando su comitente obtenga financiamiento para erigir la obra. Logrando, si este hecho incierto y futuro no sucede, el milagro de no cobrar nunca (artículos 528 y 548 del Código Civil).
- 25) ¿Qué le aconsejaría si Ud. me lo permitiera, ahora que aprendí a los golpes aquello que debieron enseñarme? Pues dedíquese a hacer lo que sabe, y no se complique la vida: un médico se preocupa por hacer una cirugía como la buena técnica lo aconseja, no en redactar documentos contractuales. A lo sumo, le hará suscribir un “consentimiento informado”. Ahora, si un arquitecto no realiza planos de detalles, planos complementarios, y otros documentos proyectuales que la buena práctica aconseja; dirige la obra con apenas los “planos municipales”, y se ocupa más de redactar estipulaciones contractuales que de cómo ejercer la arquitectura, estamos ante el mundo patas para arriba.
- 26) Consecuentemente, y a título de ejemplo, haga un proyecto de arquitecto, pero no solamente en cuanto a su valor intrínseco: documéntelo como corresponde, con precisión y rigor científico, lo más completamente posible (más allá de aquello que exija el municipio con jurisdicción sobre la obra) y haciendo suscribir cada documento por el comitente. Nunca habrá mejor defensa que un correcto –y demostrable– ejercicio profesional.
- 27) No obstante, tampoco es que haya que ir por la vida confiando en que toda la gente es buena y le va a pagar a uno: las precauciones que toma el habitante promedio, no importa a qué se dedique, hay que tomarlas.
- 28) Además, tome nota de lo siguiente: corre el siglo XXI, existen las pólizas de seguros por mala praxis, y es una muestra palmaria de insania ejercer la arquitectura sin una de ellas y con un límite de cobertura adecuado a la envergadura de las obras que sus clientes ponen en sus manos.
- 29) Finalmente, una cuestión no menor: si sabe negociar, negocie, y si no, deléguelo en otro. Pero advierta que nadie cede ante todas las presiones de su co-contratante y se allana a suscribir cualquier cosa. Lo digo porque la mayoría de las consultas que recibo comienzan con un

“Pero el comitente quiere...” a lo que invariablemente contesto: “Bueno, ¿y qué quiere Ud.? Quiérase un poco y defienda lo que quiere”

Conclusión

Al fin y al cabo, si me he explicado correctamente, de formar profesionales con pensamiento crítico se trataba. Ni más, ni menos.

“-Dime qué camino tomar (dijo Alicia)

-Dime dónde quieres ir (dijo el gato)

-En realidad no lo sé (dijo Alicia)

-Entonces, no tiene importancia qué camino tomes (dijo el gato)” (Lewis A. Carroll, “Alicia en el país de las maravillas”)