

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

MANDATO IRREVOCABLE() (738)*

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

ADOLFO C. A. SCARANO

CONCEPTO DE MANDATO - ART. 1869, COD. CIVIL: "El mandato, como contrato, tiene lugar cuando una parte da a otra el poder, que ésta acepta para representarla, al efecto de ejecutar en su nombre y de su cuenta un acto jurídico, o una serie de actos de esta naturaleza".

No interesa en esta oportunidad analizar la idea plena del mandato sino circunscribirla a una especialidad o excepción, la irrevocabilidad.

Sólo veremos brevemente su concepto: a) una parte (mandante o dominus) da a otra (mandatario) poder para representarla en la ejecución - EN SU NOMBRE Y POR SU CUENTA - un acto o una serie de actos jurídicos.

El artículo no limita ni restringe el alcance del "acto jurídico" refiriéndolo sólo al interés del mandante, es decir que el mandato puede ser dado también en interés de ambos contratantes o de un tercero.

En el primer supuesto - interés del mandante - hallamos la regla general por la cual la sola voluntad del mandante configura el acto, de ahí surge la unilateralidad del contrato y la revocabilidad del mandato, y por lógica, la norma del 1963, inc. 1º: "el mandato acaba por la revocación del mandante", principio de derecho que da la norma general: todo mandato es revocable: la excepción es su irrevocabilidad.

Para que la irrevocabilidad proceda, veremos después, debe haber interés legítimo de los contratantes o de un tercero, caso contrario entra a jugar el principio general receptado por el art. 1970, que dice que "El mandante puede revocar el mandato siempre que quiera, y obligar al mandatario a la devolución del instrumento donde conste el mandato"; y es así, porque:

a) El mandato, como afirma Troplong, no se da sino a la confianza, y la confianza es un sentimiento susceptible de modificación de alteración o cambio.

b) Asimismo, en nuestra legislación de fondo el mandato es comúnmente gratuito y unilateral, y estas dos características autorizan a resolver el mandato disolviéndolo por voluntad de una de las partes.

c) Es un contrato donde se ha tenido muy en cuenta la necesidad y la persona del mandante.

d) Porque el mandante da el poder para que otro haga lo que el mismo pueda hacer.

e) Por último es regla general la revocabilidad porque ese derecho hace a la esencia de la libertad, que es la base de la contratación.

La revocabilidad hace a la naturaleza del mandato pero no a su esencia.

Es decir, que el mandante es por naturaleza revocable sin que el hecho que pueda existir o que exista la irrevocabilidad, le cambie su esencia.

Partiendo del principio general, podemos sacar conclusiones y decimos entonces: a) Que el mandato se da "en confianza", pero puede darse por "necesidad o interés": b) que es gratuito y unilateral, pero puede ser

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

oneroso o plurilateral; c) que se ha tenido en cuenta la persona del mandante, pero puede tenerse en cuenta la persona del mandatario o de un tercero; d) porque se da para que otro haga lo que él mismo pueda hacer, pero también se da para que otro haga lo que él mismo deba hacer; e) y por último, dijimos que lo da libremente, pero puede darlo obligatoriamente.

Con estas características diferentes a la teoría general del mandato nos acercamos a la idea del mandato irrevocable.

Ejemplo: una persona vende un inmueble; recibió totalmente el precio y dio la posesión; por razones ajenas a su voluntad - y hay infinitas razones de ese tipo - no pudo efectuar la escritura traslativa de dominio. Para realizar el acto otorga un poder a una persona, no de su confianza, sino de confianza de su comprador, porque ahí no existe sólo el interés del mandante sino el de un tercero y lo da, no porque quiere darlo, sino porque debe hacerlo y lo hace obligatoriamente. Ese poder es irrevocable. Pero esa irrevocabilidad no puede ser eterna, debe estar limitada en el tiempo como veremos después. Se cumple así lo normado por el art. 1977: es para un negocio especial (no puede haber poderes generales irrevocables) y hay un interés legítimo (en el caso propuesto de un tercero). Luego veremos también la justa causa.

Aquí debemos detenernos en el "hecho notarial". Hemos visto muchos poderes en el ejercicio de nuestra profesión y hemos visto lógicamente muchos poderes irrevocables, pero también nos encontramos con poderes que jactanciosamente ostentaban el rótulo de irrevocables, como si esa simple manifestación le diera ese carácter, y no lo eran. Es ocioso decirlo - pero es necesario - , la irrevocabilidad está ínsita en la naturaleza del mandato y no en el título o membrete, que puede faltar, sin que el poder pierda ese carácter. De ahí que debemos ser cuidadosos en el sentido de la escritura que autoricemos.

Aconsejo la lectura de un caso que recibió la Comisión de Consultas Jurídicas del Colegio de Escribanos de la Capital Federal, y que es de suma utilidad a nuestro intento (Rev. del Not., N° 670, julio - agosto 1963, págs. 614 y sigts.). Así se elaboró una doctrina que dice: a) Si de las circunstancias surge que un poder es el medio de cumplir una obligación pactada o es consecuencia de un contrato bilateral, el mencionado poder es irrevocable; b) La irrevocabilidad de un poder no surge de la manifestación sacramental de dicha circunstancia, sino de las situaciones de hecho que le confieren tal carácter.

El artículo 1977 lo establece: "El mandato puede ser irrevocable siempre que sea para negocios especiales, limitado en el tiempo y en razón de un interés legítimo de los contratantes o un tercero. Mediando justa causa podrá revocarse".

En su anterior redacción, modificada por la ley 17711, decía: "El mandato es irrevocable en el caso en que él hubiese sido la condición de un contrato bilateral, o el medio de cumplir una obligación contratada, o cuando un socio fuese administrador de la sociedad, por el contrato social, no habiendo justa causa para privarlo de la administración".

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Las diferencias más notables son:

I. La nueva redacción convierte en facultativa la irrevocabilidad. El anterior a la sanción de la ley 17711 decía: "el mandato es irrevocable"; la actual dice: "puede ser irrevocable". El "puede" quizá dé origen a situaciones conflictivas y no tenemos antecedentes de la comisión reformadora que explique la diferencia; quizá se colocó para que las partes puedan convenir o pactar la cláusula, pero eso es grave, dado que la irrevocabilidad debe nacer del propio negocio causal.

II. La especialidad del acto. El mandato debe referirse a asuntos determinados. No existe irrevocabilidad en un mandato general, pues significaría la cesión del patrimonio por acto entre vivos y una limitación absurda a la libertad del mandante o dominus.

III. La temporalidad. El estado de limitación no puede ser permanente; sería contraria al orden público lo que se hiciera a perpetuidad. No es necesario una limitación cronológica sino un plazo cierto y determinado, como podría ser, por ejemplo, que se efectuare la inscripción del bien objeto del mandato en el Registro respectivo.

IV. El interés legítimo de los contratantes o de un tercero implica una formulación más concisa pero más amplia en sus alcances a la del texto reformado.

V. Establece la revocación mediando justa causa.

Los problemas que nos deben preocupar notarialmente con mayor intensidad son los que nacen: 1º) de la redacción de un poder especial e irrevocable; 2º) de la revocación del mismo en los casos que el mandante la intente efectuar en sede notarial; 3º) la proyección del mandato a la muerte del mandante.

1º) El primer caso es muy corriente: el cliente solicita un poder de este tipo y aquí entra esa extraordinaria misión del escribano: asesorar y solamente redactarlo y autorizarlo si el negocio jurídico reúne las características que nacen de la ley, especialmente del art. 1977.

2º) ¿Qué ocurre si el mandante decide revocar alegando "justa causa" o sea aquella causa apta para destruir el fundamento mismo de la irrevocabilidad?

¿Puede el notario aceptar como válida la revocación?

Evidentemente no. El mandante debe presentarse en sede judicial y pedir la declaración que existe "justa causa" para revocar. Pero el problema puede no ser tan sencillo, máxime en esta época de transacciones encadenadas con otras ajenas al negocio jurídico original.

¿Qué pasa si por esa decisión unilateral resultan serios y graves perjuicios para el mandatario y, lo que es peor, para terceros? Considero que debe respetarse en esos casos donde no admite dilación la irrevocabilidad del mandato, y entre otras, por dos razones

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

fundamentales:

1º) porque ese hecho voluntario que acciona un auténtico hecho jurídico que se erige como medio para una finalidad también jurídica, debe asumirlo en plenitud el dominus y afrontar las contingencias del hecho y no liberarse simplemente con una revocación unilateral; y 2º) porque este instituto es de gran importancia en cantidad de operaciones que se concretan, y con éxito, por la absoluta confianza del mandatario o de terceros de la severa rigidez de la norma. Si la debilitamos perjudicaríamos no a una parte sino a la contratación en general.

3º) Subsistencia del mandato después de la muerte del mandante. La muerte del mandante - dice el art. 1980 - no pone fin al mandato, cuando el negocio que forma el objeto del mandato debe ser cumplido o continuado después de su muerte. El negocio debe ser continuado, cuando comenzado hubiese peligro en demorarlo (ver Rev. del Notariado, N° 757, enero - febrero/78, págs. 118 y sigts.).

Por otra parte el 1982 es terminante y se relaciona estrechamente con el 1977, dado que aclara que el mandato continúa subsistiendo aun después de la muerte del mandante, cuando ha sido dado en el interés común de éste y del mandatario, o de un tercero, porque la doctrina entiende que lo que se limita es solamente la irrevocabilidad y no el mandato.

Corresponde, pues, en todos esos casos, a la correcta interpretación del notario, estudiar y analizar el alcance del negocio y su proyección, para actuar en consecuencia.