

Nuestro Colegio

El 144º Aniversario. Las asimetrías en la información. El significado de la palabra escribanía.

Una de las situaciones que nos plantea dirigir una revista trimestral es que vamos a la zaga en materia de noticias, comentamos hechos, fallos, resoluciones de comisiones y otros temas, que ya han pasado.

En esta editorial nos vamos a adelantar, porque ustedes recibirán esta revista cuando ya se haya cumplido el 144º Aniversario de nuestro Colegio, y nosotros, los escribanos, estamos muy orgullosos de tener un Colegio de esta antigüedad y trascendencia.

También estamos contentos de saber que es algo dinámico, que se renueva y se proyecta por nuestro accionar.

El espíritu de esos señores que se reunieron en los albores de la patria, cuando el país se debatía en busca de una organización, para formar el Colegio, hoy y durante todos estos años se mantuvo intacto entre sus sucesores. La forma de actuar, el cariño a la profesión, el trabajar para las generaciones futuras, como los anteriores trabajaron para nosotros, permanece.

Es más, cuando uno revisa los antiguos números de nuestra revista y ve dónde estábamos y dónde estamos hoy, se percibe claramente la existencia de una línea permanente y firme de escribanos comprometidos con su Colegio, su profesión y su patria.

En el momento en que el Colegio se formó, la situación era complicada, un año antes se había iniciado la guerra de la Triple Alianza con el Paraguay y fue fusilado el caudillo Chacho Peñaloza. Ese mismo año (1866) es derrotado uno de los últimos caudillos, Felipe Varela, en Pozo de Vargas.

Cuatro años después, una banda mata en el Palacio San José, a Justo José de Urquiza, en ese momento los malones indios eran frecuentes.

El sur argentino era un territorio desconocido, como si fuera el desierto de Sahara, Mongolia o el interior del África.

Durante unos veinte años, en forma discontinua, deambuló por la Patagonia con el apoyo del rey de Francia uno de esos personajes que generalmente aparecen en zonas grandes y dejadas de la mano de Dios, que se nombró a sí mismo “Rey de la Patagonia”.

Se llamaba Aurèlie Antoine de Tounens, nació en Francia, sexto hijo de una familia sin títulos ni bienes. Fue escribiente, luego abogado.

La primera vez que llegó al país no hablaba español.

En 1858 estuvo en Chile para realizar distintas reuniones con caciques; formó el reino de la Araucanía y gobernó durante un año un vasto territorio, que comprendía el sur de Chile y parte de la Patagonia argentina. Luego comunicó al gobierno chileno que se había hecho cargo del trono del Reino de Arauco, la misma nota fue enviada a las tribus que dominaban el sur argentino.

El gobierno de Chile harto de esta situación lo capturó y decidió fusilarlo, pero fue salvado por el embajador francés. Deportado a Francia, hizo tres intentos más de construir su reino, apoyado por algunas tribus indias y por Napoleón III (que se anotaba en todos los proyectos raros).

Al sur del Bio-Bio había establecidos más de 80.000 araucanos que, junto con los que había en nuestro país, atacaban periódicamente el sur de Buenos Aires, San Luis, Mendoza, Córdoba y Santa Fe.

En 1869 (el Colegio ya tenía tres años) Aurèlie Antoine desembarca nuevamente en Argentina, cerca del río Negro, pero lo esperan grupos indígenas y cruza a Chile, donde pusieron precio por su cabeza. Vuelve a cruzar la cordillera y se reúne en Salinas Grandes con Cafulcurá, quien arregla con el gobierno una entrevista en Buenos Aires.

En 1874 intenta nuevamente entrar al país pero le impiden ir a la Patagonia. En 1877 volvió a presentarse, pero ya el país había cambiado, se estaba armando la Campaña del Desierto y los malones estaban en retirada. (Desarrollaremos esto más a fondo en la próxima editorial.)

Detallamos esto para que se tome conocimiento de algunos de los problemas que vivían los que crearon el Colegio.

Durante los últimos años tampoco nuestro país ha tenido, ni tiene, las cosas fáciles; estamos inmersos en problemas pero esperamos solucionarlos y seguir adelante.

Sabemos que los hombres derechos somos y debemos ser guardianes del cumplimiento de la Constitución.

De la misma forma, y en otro orden de cosas, diríamos que como cada ciudadano representa a su país, cada escribano representa al notariado. La imagen que se percibe de la institución es la que reflejan sus miembros. Nuestro futuro se apoya en lo que piense de nosotros la comunidad, la calidad de nuestros servicios y la confianza de la gente.

Nuestro prestigio descansa en cada uno y en el conjunto.

Las asimetrías en la información

La información asimétrica es una situación bastante común que se presenta cuando una de las partes en una negociación tiene mejor información que la otra.

Generalmente un vendedor de automóviles o un corredor inmobiliario, para dar un ejemplo, puede tener conocimiento de hechos no advertidos o avisados que modificarían el valor de lo que vende. Por este solo hecho, tiene mejor información con respecto a lo que va a negociar de la que tiene la otra parte.

En los dos primeros casos, como la información es más amplia (no se trata de un solo cliente, sino de un medio de vida), conocen además la situación que atraviesa el mercado de inmuebles o la venta de automóviles, situación a la que puede no ser tan fácil de acceder para la parte menos informada.

El vendedor de autos quizás sabe si el modelo elegido por su cliente va a ser discontinuado o va a ser reemplazado por otro mejor o más eficiente al mismo precio; si en el mercado hay muchos automóviles en oferta o se han detectado en el modelo en cuestión problemas mecánicos, como está pasando en este momento en los Estados Unidos con una marca muy conocida.

¿De qué trata esto? De acceso a la información.

En los últimos años Internet ha sido un medio realmente

fantástico para disminuir el perjuicio de las asimetrías y abrir mayores posibilidades de conocimiento a la parte menos informada.

En otros lugares del mundo es mayor la cantidad de datos publicados y comprobables a los que se puede acceder a través de la red, realmente sorprende la cantidad y calidad de la misma. En nuestro país estamos todavía lejos de eso.

Un vendedor de inmuebles puede decir que en determinado edificio se alcanzan determinados precios y es difícil verificar si esos precios son ciertos o no. También podría ser que ese fuera el precio al que se vendió un solo departamento y los demás se vendieron por mucho menos. Tampoco es fácil saber cuánto tiempo hace que el departamento está en oferta a ese precio, quizás hace tiempo que está en el mercado porque el precio es muy alto.

Se podrá decir “que averigüe, que pregunte”, que “no hay por qué sobreprotegerlo”. Estamos de acuerdo pero es más sencillo actuar con equidad y buena fe cuando hay un fácil acceso a la información.

Hoy, en Estados Unidos, usted entra a la página de cualquier *broker* importante, selecciona el edificio en pantalla y recibe información con fotos de todos los departamentos que hay a la venta y en alquiler en ese lugar.

Le informan a qué precio se vendieron los que se ofertaron en los últimos dos años. Los meses en que más se vendieron, los porcentajes en que han ido bajando o subiendo su costo de adquisición desde que se puso en venta, cuándo fue que hicieron la última rebaja y el porcentaje de la misma con respecto al precio anterior. Le muestran fotos, el piso, la ubicación y las mejoras que hacen que algunos valgan más que otros.

Le cuentan también cuánto tiempo hace que ese departamento está en el mercado, y con respecto a los que se vendieron le muestran cuál fue el precio pedido y cuál fue el finalmente obtenido. Si usted tiene un agente inmobiliario, este puede, a través de su propio sistema, conseguir todos los precios en que se vendió el departamento que le interesa en los últimos diez años.

Internet es la mayor herramienta mundial para romper con la información asimétrica. Hoy es usual averiguar el precio

de cortinas, camas, departamentos, autos, plantas, o lo que sea y comparar los precios de productos similares.

Por otra parte, el precio de un producto no es una estimación, sino el monto por el cual se realiza la transacción en el momento en que se vende. Los precios a que se ofrecen los inmuebles en diarios e inmobiliarias no son necesariamente los precios de la transacción. El precio de venta es el que en definitiva se paga y no el que se pide.

El valor de un departamento está afectado también por las situaciones del mercado, sube y baja. Uno puede hacer estimaciones anuales, pero solo se sabrá su exacto valor en el momento en que decida vender, y su precio será el mayor que un comprador esté dispuesto a pagar en ese momento, con las circunstancias que viva el país y el mercado cuando salga a la venta.

Si los mercados tienden a hacerse globales, los conocimientos sobre los precios y disponibilidad, también.

A veces las asimetrías son producidas a propósito, como sucedió en Estados Unidos con dos grandes compañías en las que había clientes que operaban a precios preferenciales. Esas compañías declararon además ganancias inexistentes para impulsar hacia arriba el precio de sus acciones.

En los dos casos actuaron promoviendo falsa información y ocultando la verdadera, es decir, trataron de mantener la información asimétrica, tan asimétrica como fuera posible.

De acuerdo al libro *Freakonomics*¹, de Steven Levitt y Stephen Dubner, que tiene sus partes interesantes y otras no tanto, cuando usted trata de vender su casa sin intermediarios, y no lo consigue, le asaltan dos miedos:

- 1) Pedir por su casa menos de lo que vale (porque le dijeron que su barrio no lo quiere nadie o por cualquier otra razón).
- 2) No poder venderla de ninguna manera.

En el primer caso, usted tendrá miedo de haber establecido un precio muy bajo. En el segundo posiblemente tendrá miedo de haber puesto uno muy alto. En ambos casos, le convendrá buscar la asistencia de un experto que disminuya las asimetrías, a menos que pueda llegar al precio correcto por otros medios.

Nosotros, los notarios, cuando actuamos como tales, no somos parte en la negociación comercial, ni compramos ni vende-

1. La mayoría de estos conceptos están desarrollados y ampliados en este libro del *New York Times*, edición 2009. Resalta situaciones, profesiones y trabajos que parecen no tener nada que ver entre sí. Sin embargo, los autores encuentran una relación económica, estadística o de conducta.

mos, pero una de nuestras funciones es minimizar las asimetrías jurídicas. No la del precio a que se compra o que se vende. Jurídicamente tenemos que tratar que cada parte entregue aquello a lo que se comprometió. Una, el inmueble, y la otra, el precio.

Nos comprometemos a tratar de que cada una cumpla con su obligación. No estamos de un solo lado, nuestra obligación es hacia las dos. Cumplimos una función.

Si el precio es alto, bajo o correcto dentro de ciertos parámetros es una decisión comercial de las partes, muchas veces no tenemos ni elementos para opinar. La casa puede estar destruida o en perfecto estado con todo nuevo. Nuestro trabajo incluye hacer las cosas claras, comprensibles y tratar de conseguir que cada uno cumpla con lo que se obligó.

Nuestro Código Civil trae normas sobre abuso del derecho y sobre la buena fe al momento de celebrarse, interpretarse o ejecutarse los contratos. Previene además de tener en cuenta las asimetrías en cuanto al conocimiento de lo que se obliga, que pueda tener la parte más débil, cuando esa asimetría es notoriamente percibida.

El significado de la palabra *escribanía*

Una carta aparecida en el diario *La Nación* demuestra la existencia de escribanos molestos por situaciones a las que somos ajenos.

Cuando se considera que un grupo de legisladores votan, siguiendo órdenes del Poder Ejecutivo, sin estudiar el tema, sin tener en cuenta la separación de poderes y sin cumplir con la función para la que fueron elegidos, algunos políticos califican esta situación, diciendo que han actuado “como una escribanía”.

Esto, en el caso, significa actuar sin la independencia que les da su cargo, sin respetar la división de poderes y sin pensar que son los representantes de un país y no de una persona.

En las escribanías no hacemos ninguna de esas cosas. Somos conscientes y aceptamos la responsabilidad por lo que hacemos, nos atenemos a la Constitución y tratamos de dar un ejemplo de conducta a nuestros hijos.

En los contratos en los que intervenimos, fijamos fiel-

mente la voluntad de las partes, aclaramos sus dudas y asesoramos con nuestro conocimiento del derecho.

Agradeciendo los conceptos que nos han hecho llegar sobre la última revista, nos despedimos hasta el próximo número.

El Director