ÍNDICE SUMARIO

PRÓLOGO 7

INTRODUCCIÓN

ELEMENTOS COMUNES DE LA PARTE ESPECIAL DE CONTRATOS

CAPÍTULO I

EL TIPO Y LA ATIPICIDAD

Introducción

Noción de tipicidad en materia de contratos 11

Primera Parte – El tipo

I. El tipo referido a la noción general de contrato y a los contratos especiales 12
II. El tipo referido a los contratos especiales 13
1. Cuestiones ajenas al tipo especial 13
A) Problema de la admisibilidad 14
B) Problemas relativos a la formación de un contrato válido 14
C) El control estatal de entrada al mercado 14
2. Los contratos especiales 14
A) La finalidad económico-social como elemento para definir el tipo y la calificación 14
B) Funciones facilitadora, delimitativa y de programación 15

C) Las funciones contractuales típicas 16
1) Función de cambio de la titularidad 16
2) Función de transferencia en el uso 16
3) Función financiera 16
4) Función de garantía 17
5) Función de custodia 17
6) Función de colaboración gestoria 17
7) Función de colaboración asociativa 17
8) Función de colaboración asociativa en redes 17
9) Función de previsión 18
10) Función de recreación 18
11) Función extintiva 18
12) Función de gratuidad 18

Segunda Parte – Contratos atípicos

I. Noción 18
II. Cómo se establecen las normas aplicables 19
1. La calificación del contrato 19
2. Interpretación, integración y rectificación 19
3. La solución jurídica basada en los problemas típicos 20
III. Existencia de un solo contrato 21
1. Contratos típicos 21
2. Atípicos puros 21
3. Atípicos mixtos 22
A) Prestaciones principal y accesorias pertenecientes a distintos tipos 22
B) Prestaciones principales pertenecientes a distintos tipos 22
4. El negocio jurídico indirecto y su vinculación con la atipicidad 23
5. Existencia de varios contratos 23

Tercera Parte – Uniones de contratos típicos y atípicos

I. La existencia de uno o varios contratos 23
II. Uniones de contratos de origen legal 24
1. Contratos autónomos recíprocos 24

2. Contrato principal y accesorio 24
3. El subcontrato 25
4. Sucesión de contratos 25
III. Uniones de contratos de origen convencional 25
1. Negocio realizado a través de varios contratos 25
2. Finalidad supracontractual 26

CAPÍTULO II

REDES CONTRACTUALES

Primera Parte – Conceptualización jurídica

I. La finalidad económica 27
1. La oferta asociada y los productos complejos 28
2. La metáfora del almacenero, la cadena y la red de distribución 28
3. Coordinadores de servicios y de productos: La subcontratación masiva 29
4. Redes de consumidores 30
5. Consecuencias jurídicas 30
II. Teorías jurídicas sobre las redes contractuales 31
1. La tesis de los contratos relacionales 31
2. El contrato marco de base asociativa basado en el interés común 31
3. Grupos de contratos unidos por una operación económica 32
III. La teoría sistémica 32
1. Relaciones entre las partes: elementos y deberes sistemáticos 33
2. Relaciones frente a terceros 33
A) Acciones directas extracontractuales y contractuales 33
B) Acciones indirectas 35

Segunda Parte – Relaciones internas

I. Elementos tipificantes y caracteres 35
1. Colaboración gestoria y asociativa 35
2. La colaboración en las redes contractuales 36
3. Integración y conexidad 36

II. Contrato y sistema 38
1. El interés asociativo en la conexidad contractual 38
2. Equilibrio del contrato y del sistema 39
A) La correspectividad sistemática de las prestaciones 39
B) Deberes colaterales sistemáticos 41
C) Afectación de la causa sistemática 41
III. El control a través de la red 43
1. Estructura interna de la red 43
2. Concentración vertical y horizontal de empresas 43
3. El control de la prestación en los vínculos de colaboración autónoma 44
4. Efectos. Ejercicio abusivo del control 45
IV. Efectos entre las partes: Deberes de protección del sistema 46
1. La obligación de contribuir al sostenimiento del grupo 46
2. El aseguramiento del éxito de la empresa común 46
3. El derecho a la estabilidad 47
4. El deber de trato igualitario 47

Tercera Parte – Relaciones externas

I. Efectos frente a terceros 48
1. El problema 48
2. Fundamentos jurídicos 48
A) La dependencia y el control 48
1) El caso de las obras sociales y de las clínicas 48
2) El caso del franquiciante 48
3) Dependencia técnica: el caso del lavavajillas 49
4) La regla: mayor control, menor elección, mayor responsabilidad 49
B) Expectativa jurídica y deberes colaterales 50
1) La ley 24.999 de protección de los consumidores 50
3. Efectos 52
4. El crédito al consumo 52
5. Deber de seguridad: El fabricante y las embotelladoras 53
6. El deber del concesionario de atender clientes relacionados con otros concesionarios de la red 54
7. ¿Quién organiza la tarjeta de crédito? 54

CAPÍTULO III

CONTRATOS DE LARGA DURACIÓN

I. La problemática de los contratos de larga duración 57
II. Los elementos tipificantes 58
1. Contratos de larga duración 58
2. Período precontractual de larga duración: prácticas comerciales abusivas 60
III. La dinámica de cumplimiento 61
1. Reciprocidad dinámica en los contratos de larga duración 61
2. Juzgamiento de la reciprocidad dinámica 62
3. La regla moral: duración justa y duración útil 64
IV. La modificación de las obligaciones en curso de ejecución 64
1. El requisito de la determinación del objeto y de la prestación 64
2. La nulidad de la modificación unilateral 65
3. Modificación ajustada a un *standard* objetivo y cláusula de renegociación 65
4. Modificación por excesiva onerosidad sobreviniente 65
V. La extinción (remisión) 66

CAPÍTULO IV

CONTRATOS DE CONSUMO Y CELEBRADOS POR ADHESIÓN

..... 67

Primera Parte – Contratos por adhesión y de consumo

I. Distintas clasificaciones 68
1. Contratos de consumo 68
2. Contratos predispuestos 68
3. Contratos celebrados por adhesión 69
A) Concepto 69
B) Distingo con el contrato de consumo 70
4. Contratos paritarios 70

5. Contratos discrecionales 71
6. Contratos de consumo y cláusulas abusivas 71
II. Normas aplicables a los contratos discrecionales y de consumo 71
III. Efectos de la calificación de un contrato celebrado por adhesión a cláusulas predispuestas 72

Segunda Parte – La relación de consumo

I. Concepto 73
1. Sujetos 73
2. Objeto 74
3. Causa 74
4. Fuente 74
A) Contrato 74
B) Actos jurídicos unilaterales: período precontractual 74
C) Hechos ilícitos 75
D) Hechos lícitos: prácticas comerciales 75
II. La situación en Argentina 76

Tercera Parte – Contratos de consumo

I. La noción de consumidor 77
1. Delimitación subjetiva individual 78
2. Delimitación subjetiva colectiva 78
3. Delimitación objetiva en función del ámbito público y privado 78
4. Delimitación objetiva con referencia a los bienes 79
5. El empresario como consumidor: bienes de capital y de consumo 79
6. Los profesionales liberales 80
II. La noción de proveedor 81
1. El elemento profesional 81
2. La producción 81
3. La comercialización 82
4. Importación y exportación 82
5. Prestación de servicios 82
III. La noción de producto 83
1. La noción de bien, producto y cosa 83

2. Las cosas en la ley argentina 84
A) La adquisición o locación de cosas muebles 84
B) La adquisición de inmuebles nuevos destinados a vivienda 84
C) Exclusión de la locación de inmuebles 85
D) Contratos sobre cosas usadas 85
IV. La noción de servicio 85

Cuarta Parte – Principios generales de calificación de la cláusula abusiva en los contratos de consumo

I. El criterio del artículo 37: criterios generales y particulares para calificar la cláusula abusiva 86
II. Indiferencia respecto de las condiciones generales y las cláusulas negociadas 86
III. Cláusulas que desnaturalicen las obligaciones 86
1. El significado de "desnaturalización" 86
2. El apartamiento del tipo contractual 87
3. La desnaturalización de la causa obligacional y el tipo como integrador 87
IV. Cláusulas que importen renuncia o restricción de derechos del consumidor o amplíen los derechos de la otra parte 88
1. Los derechos 88
2. Su renuncia 89
V. El principio de la obtención del fin 89
VI. El principio de reciprocidad en el trato 90

PRIMERA SECCIÓN

CONTRATOS DE CAMBIO REFERIDOS A COSAS

CAPÍTULO V

LA COMPRAVENTA

..... 95

Primera Parte – La compraventa en general

I. Antecedentes históricos y reformas legislativas 96

II. Costumbres y finalidad económica del contrato 98
III. Clasificación de las compraventas en relación al tipo legal..... 101
IV. Concepto y caracteres..... 102
1. El concepto legal 102
2. La finalidad típica: transmisión dominial 104
A) El efecto obligacional de la compraventa..... 104
B) Teoría del título y modo 104
3. La entrega y la tradición..... 105
4. Distintos sistemas legales..... 106
5. El sistema argentino 106
6. Caracteres del contrato 109
V. Calificación y delimitación 110
1. Calificación por las partes 110
2. Transferencias forzosas 111
A) Expropiación..... 112
B) Venta impuesta por convención o testamento 112
C) División de bienes..... 113
D) Subasta judicial..... 113
E) Venta por administrador de bienes ajenos 115
3. Venta por concurso de precios..... 115
4. Delimitación con la cesión..... 115
5. Compraventas mixtas: venta de cosas, obras y servicios..... 116
A) Delimitación 116
B) El caso de los inmuebles a construir..... 118
C) El caso de venta de programas de computación..... 119
6. Con la permuta 120
7. Con la dación en pago 120
8. Con la locación de cosas 120
A) El distingo..... 120
B) El caso de la locación de cosa y derecho a extraer "productos" en la contratación empresaria..... 121
9. Con el leasing..... 122
10. La compraventa civil y comercial 122
VI. Presupuestos del contrato: sujetos y capacidad 124
1. Principio general..... 125

2. Incapacidades de hecho 125
3. Incapacidades de derecho..... 126
A) Prohibición de la compraventa entre cónyuges 126
B) Representantes voluntarios..... 127
C) Padres, tutores, curadores y albaceas 128
D) Magistrados y auxiliares de la justicia, ministros de gobiernos y empleados públicos 128
VII. Elementos esenciales especiales 130
1. La cosa 130
A) Principio general y requisitos en los Códigos Civil y Comercial 130
B) Noción de cosa, bien y producto 131
C) Determinación: supuestos de indeterminación..... 132
D) Venta de cosa inexistente 133
E) Venta de cosas futuras y venta aleatoria..... 134
F) Venta de cosas ajenas, régimen civil y comercial. Efectos 137
2. El precio: requisitos 139
A) Modos de determinación 140
B) Reglas ilícitas: determinación del precio por una de las partes 142
C) Reglas lícitas..... 142
1) Determinación del precio por el valor de mercado ... 142
2) Determinación del precio por un tercero 144
3) Fijación por referencia al valor de una cosa cierta.... 145
D) La nulidad por indeterminación del precio..... 145
VIII. La forma..... 145
IX. La prueba 147
X. Efectos 150
XI. Obligaciones del vendedor..... 151
1. Obligación de dar una cosa para transferir el dominio 151
A) Caracteres 151
B) Diferencias de calidad, vicios y error..... 154
1) El error sobre la identidad material de la cosa..... 154
2) El error sobre la cualidad esencial de la cosa..... 155

3) El vicio redhibitorio 155
4) El incumplimiento de la calidad 155
C) Incumplimiento, excepción de incumplimiento y resolución del contrato 156
2. Deberes colaterales 157
A) Colaboración: recibo del precio, pago de los gastos de entrega y entrega de documentos 157
B) Protección: conservación de la cosa y de las personas. Responsabilidad por riesgo 158
C) Información: alcances 159
D) Deberes colaterales conexos 159
3. Garantías 159
A) La garantía de evicción 160
B) La garantía por vicios redhibitorios 162
C) Garantía de funcionalidad y seguridad 163
XII. Obligaciones del comprador 164
1. La obligación de pagar el precio 164
A) Aspectos generales 164
B) Compraventa a crédito 165
C) Excepción dilatoria de incumplimiento contractual 165
D) Resolución por incumplimiento 166
2. Deberes secundarios de conducta 167
A) Deberes de colaboración: pago del instrumento de venta, de costos de traslado, de recepción de la cosa 167
XIII. Indemnización de daños por resolución 167
XIV. Pactos 168
1. Calificación jurídica de los pactos 168
2. Compraventa sujeta a condición suspensiva o resolutoria 168
3. Compraventa a satisfacción del comprador, *ad gustum* y a ensayo 170
4. Cláusula de arrepentimiento 171
5. La seña 171
6. Pacto de retroventa 172
7. Pacto de reventa 173
8. Pacto de preferencia 174
9. Pacto de mejor comprador 175

10. Pacto de reserva de dominio 176
11. Pacto de no enajenar 177
12. Pacto de no concurrencia 178
13. Compra en comisión 178

Segunda Parte – Promesas, autorizaciones, boleto de compraventa

I. Oferta irrevocable 179
II. Promesa unilateral de venta 180
III. Autorización de venta 181
IV. Reservas de compra o de venta 181
V. Promesa bilateral de compraventa 182
VI. El boleto de compraventa 182
1. Concepto 182
2. Justificación económica y evolución de la figura 182
A) El régimen del Código Civil 183
B) La evolución legislativa 184
C) La jurisprudencia 184
D) Teorías sobre la naturaleza jurídica 185
3. Calificación y efectos del boleto de compraventa 187
A) Cesión del boleto 187
B) Boleto y posesión 188
1) Situación problemática 188
2) Encuadre jurídico de la posesión legítima 189
3) Acciones 190
C) Oponibilidad del boleto de compraventa 190
1) Entre el vendedor-titular registral y el comprador por boleto 190
2) Boleto anterior a la escritura 190
3) Ventas sucesivas: frente a otro titular de otro boleto de compraventa 191
4) Boleto y escritura posterior 191
5) Oponibilidad frente al locatario 191
6) Oponibilidad frente al concurso o la quiebra 192
7) Oponibilidad frente a terceros embargantes 192

4. La obligación de escriturar; incumplimiento; daños resarcibles 193

CAPÍTULO VI

LA PERMUTA

I. Definición 195
II. Desarrollo económico del contrato 195
III. Caracteres 196
IV. Diferencias con otros contratos y con la dación en pago 196
V. Objeto: intercambio de cosas 197
VI. Obligaciones 197
VII. Nulidad y efectos frente a terceros 198

CAPÍTULO VII

CONTRATOS DE APROVISIONAMIENTO

I. El suministro 199
1. Concepto 199
2. Finalidad económica del contrato 200
3. Finalidades típicas aplicables al suministro 200
4. Caracteres y delimitación con otros contratos 202
5. El objeto 202
6. Plazo máximo 203
7. Obligación nuclear del proveedor y deberes colaterales 203
8. Obligación nuclear del suministrado y deberes colaterales 205
9. La cláusula de exclusividad y de preferencia 205
10. Cláusulas abusivas y traslación de riesgos 206
11. Extinción 207
12. El suministro de consumo: la aplicación de la ley 24.240 en servicios públicos de aprovisionamiento 207

II. Aprovisionamiento de comidas: El *catering-fast food* y el ticket canasta 208
III. El contrato estimatorio o consignación 210
1. Concepto 210
2. Finalidad económica 211
3. Distingo entre contrato estimatorio y comisión 212
4. Calificación del contrato y normas aplicables 214
5. Caracteres, finalidades y elementos del contrato en el Derecho argentino 215

SEGUNDA SECCIÓN

CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN

CAPÍTULO VIII

ELEMENTOS COMUNES

..... 219
I. Elementos para una tipificación jurídica de la distribución 220
1. Del ámbito laboral al comercial 220
2. Del acto aislado al suministro continuo 221
3. De la relación comercial bilateral al sistema de distribución 221
4. De la transmisión dominial a su dilatación 222
5. Justificación del género y la especie: características y problemas jurídicos comunes a la distribución y diferentes contratos de distribución 223
6. Tipificación jurídica del fenómeno distributivo: conclusiones 225
7. De la posible desaparición del distribuidor 226
II. Elementos comunes 227
1. Función económica y caracteres 227
2. Contrato celebrado por adhesión, control y dominación 228
A) Razones de esta modalidad 228
III. Obligaciones de las partes 230
1. Obligación nuclear del distribuidor y deberes colaterales 230

2. Obligaciones nucleares del concedente y deberes colaterales ... 230
3. Las cláusulas de exclusividad ... 231
4. Participación del distribuidor en los gastos del concedente ... 231
5. Derecho a la estabilidad ... 232
IV. Responsabilidad del concedente frente a terceros ... 232
1. Distintas tesis ... 232
A) La tesis de la separación jurídica ... 232
B) Tesis de la fusión ... 233
2. La regla general ... 233
3. Responsabilidad del proveedor por incumplimientos contractuales del concesionario frente a terceros ... 233
4. La responsabilidad laboral ... 234
5. La responsabilidad por daños ... 235
V. Forma y prueba ... 236
VI. La extinción ... 236
1. Causales de extinción ... 236
2. Resolución y rescisión: distingos ... 236
3. Resolución por incumplimiento ... 237
A) Morosidad en los pagos ... 237
B) Modificación sustancial de las condiciones económicas de la relación ... 237
C) Disminución de ventas, o pérdida de confianza ... 238
4. Plazo extintivo: el caso de la no renovación de contratos anuales renovados ... 238
5. Rescisión ... 239
A) Clases ... 240
B) Rescisión unilateral en contratos con plazo determinado ... 240
C) Rescisión unilateral en contratos con plazo indeterminado o sin plazo ... 241
VII. La ilicitud de la rescisión unilateral ... 242
1. La prohibición de la cláusula en contratos de consumo y de empresa o paritarios, celebrados por adhesión a condiciones negociales generales ... 242
2. Conclusiones: nuestra opinión ... 243

VIII. Ilicitud del ejercicio de la cláusula de rescisión unilateral ... 244
1. El ejercicio abusivo: la tesis de los dos tiempos ... 244
2. La razonable pérdida de interés ... 245
3. Ausencia de causa justificada o razonable ... 245
4. Uso contrario a los fines ... 246
5. Existencia de una conducta contradictoria con los propios actos ... 246
6. Trato discriminatorio ... 246
7. El preaviso ... 247
IX. Daños resarcibles derivados de la extinción ilícita ... 249
1. Parte general ... 249
A) La identificación entre daño al interés negativo y daño emergente ... 249
B) ¿Qué es el daño al interés negativo y el interés de confianza? ... 249
C) Indemnización y restitución ... 250
2. Indemnización ... 251
A) La extensión del daño resarcible ... 251
B) Daño emergente: gastos operativos, de publicidad, indemnizaciones, inversiones no amortizadas ... 253
C) Lucro cesante ... 253
D) Procedencia del daño moral por rescisión unilateral ... 254
3. La restitución de la clientela: requisitos para la procedencia y fundamento ... 254
4. La restitución de stocks acumulados ... 255

CAPÍTULO IX

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

I. Concepto y caracteres ... 257
II. Derechos y obligaciones nucleares del proveedor ... 259
III. Derechos y obligaciones nucleares del distribuidor ... 260
IV. El problema de la cláusula de fijación de precio de reventa ... 261

CAPÍTULO X

CONTRATO DE AGENCIA

I. Concepto 263
II. Caracteres 264
III. Finalidad económica y traslación de riesgos 265
IV. Delimitación con otros contratos 266
1. Con el contrato de trabajo 266
2. Con el mandato y la representación 266
3. Con el corredor de comercio 267
V. Sujetos, objeto y causa 267
VI. Forma y prueba 267
VII. Efectos entre las partes 267
1. Obligaciones del agente 267
2. Obligaciones del empresario principal o comitente: pago de la comisión, formas. Incumplimiento 269
3. La exclusividad 270
VIII. Pactos especiales: "Convención del *credere*" 270
IX. Efectos frente a los terceros 270
1. El promotor y el agente frente a los terceros 270
X. Extinción 271
XI. Indemnización por clientela: particularidades 271
XII. Casos especiales 272
1. Agentes de seguros 272
2. Agentes de transporte aduanero 272
3. Agentes de bolsa 273
4. Agente de apuestas y lotería 273
5. Agente de viajes 274

CAPÍTULO XI

CONTRATO DE CONCESIÓN

I. Concepto 275
II. Caracteres 277

III. Delimitación: civil y comercial. Distingo con relación al mandato, la compraventa y el suministro 277
IV. Concesión pública y privada 278
V. Concesión comercial y concesión en entidades sin fines de lucro: la llamada "concesión privada" 279
VI. Concesión con finalidad distributiva y para la prestación de servicios 280
VII. Delimitación de la concesión sin finalidad distributiva con el contrato laboral y la locación de cosas 281
VIII. Efectos 282
1. Obligaciones del concedente 282
A) El suministro de bienes 282
B) Otorgamiento de garantías 283
C) Entrega de accesorios y repuestos 283
D) Pago del precio pactado 283
2. Obligaciones del concesionario 284
3. El problema de las cláusulas abusivas 285

CAPÍTULO XII

CONTRATO DE FRANQUICIA

I. Introducción: los nuevos bienes a distribuir 287
II. Concepto 288
1. El contrato de franquicia 289
2. El sistema de franquicias 290
III. Análisis económico del negocio 290
IV. Caracteres 291
V. Elementos tipificantes 292
1. El know-how 292
2. La marca y licencia 292
3. El suministro 293
4. El control 293
5. La colaboración 294
VI. Sujetos y objeto 294

VII. Modalidades 294
1. Según la injerencia: el derecho a la planificación del negocio 294
2. Según el objeto: productos y servicios 295
3. Según los actos del tomador 296
VIII. Efectos 297
1. Obligaciones del dador 297
2. Obligaciones del tomador 297
A) Pagar la contraprestación económica 297
B) El desarrollo de la franquicia mediante actos complejos 298
C) Deberes colaterales 299
IX. Responsabilidad precontractual del franquiciador 299
X. Responsabilidad contractual 300
XI. Cláusulas abusivas 301
XII. Responsabilidad frente a terceros 302
XIII. Extinción 303

CAPÍTULO XIII

HIPERCENTROS DE CONSUMO (SHOPPING CENTER)

Primera Parte – Descripción del fenómeno
I. El shopping como "ciudad" 305
II. El shopping como centro de distribución 306
III. El shopping como empresa común: red de contratos conexos 306
Segunda Parte – Relación entre el organizador y el locatario
I. Calificación del contrato 307
1. El debate sobre la calificación del contrato 307
A) La tesis de la locación 307
B) La tesis del contrato atípico 308
C) La tesis del contrato de sociedad 308
D) La concesión 308
2. Nuestra opinión 308
A) Cesión temporaria del uso y goce (locación de cosas) 309

B) El precio 309
C) Los servicios 309
D) La aventura común 310
E) Conclusión: contratos de locación mixtos y conexos 310
II. El problema del fracaso del emprendimiento 311
III. Caracteres 312
IV. Sujetos: ¿consorcio de colocatarios? 313
V. Efectos 313
1. Obligaciones del locatario 313
A) Obligación nuclear: pago del precio y conductas abusivas 313
B) Obligaciones accesorias 314
C) Obligaciones accesorias sistemáticas 314
2. Obligaciones de la empresa organizadora y locadora 315
VI. Cláusulas abusivas 315
Tercera Parte – Relación frente al consumidor
I. Aplicación de la ley 24.240 315
II. Responsabilidad por robos de automóviles en la playa de estacionamiento 316

CAPÍTULO XIV

CÍRCULOS DE AHORRO PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES

I. Aproximación al fenómeno 319
II. El ahorro y capitalización como técnica de comercialización o de financiamiento 320
III. Sistema de ahorro previo y contratos de ahorro 321
IV. El sistema de ahorro previo 322
1. Obligaciones colaterales sistemáticas en las relaciones internas 323
2. Traslación de riesgos al adquirente 324
V. Contratos de ahorro 325
1. Finalidad: ahorro público y distribución 325
2. Sujetos autorizados 325
3. Contrato asociativo o de cambio 325

4. Contrato de compraventa en unión convencional con otros contratos 326
5. Caracteres 327
VI. Obligaciones de las partes 327
1. La obligación de entrega del bien 327
A) Responsabilidad de la administradora por mora en la entrega del bien por parte del fabricante 328
B) Responsabilidad de la administradora por demoras del concesionario 328
C) Obligación de la administradora que actúa a través de un agente 329
D) Daños por incumplimiento 330
2. La obligación de dar una suma de dinero 330
A) Calificación del dinero entregado como pago del precio por la entrega de un bien 330
B) Elementos que integran "la cuota" y "cargos" por administración 331
C) La facultad de cancelación anticipada de cuotas: modo de ejercerla 331

TERCERA SECCIÓN

CONTRATOS TRANSMISIVOS

CAPÍTULO XV

CESIÓN DE DERECHOS

..... 335

Primera Parte – Cesión de derechos

I. Antecedentes históricos y reformas legislativas: la progresiva cesibilidad de los créditos y deudas 336
II. Costumbres y finalidad económica del contrato 337
III. Concepto 339
1. La transmisión de derechos en general 339
2. La cesión de derechos 340

IV. Delimitación con otros institutos y caracteres 341
1. Subrogación y novación 341
2. Caracteres del contrato de cesión 342
3. La forma 343
V. Clases de cesión 344
1. Finalidad directa e indirecta 344
2. Cesión del contrato *ministerio legis* 344
3. El endoso 344
VI. Finalidad típica: la transmisión de la propiedad del crédito 345
1. La cesión, ¿es un contrato consensual o real? 346
2. La cesión, ¿produce efectos obligacionales o reales? 346
VII. Presupuestos del contrato: sujetos y capacidad 347
VIII. Elementos esenciales 349
1. Objeto 349
A) Regla general 349
B) Exclusiones legales genéricas: derechos inherentes a la persona, causa y objeto inmoral 350
C) Exclusiones legales específicas 352
D) Prohibición convencional 352
IX. Efectos 353
1. El cedente 353
A) Obligación de ceder: contenido de la cesión 353
B) Deberes colaterales 354
C) Garantías 355
1) Garantía de existencia y legitimidad 355
2) Garantía de solvencia 358
2. El cesionario 359
A) Obligación de pago del precio 359
B) Deberes colaterales 360
3. Los efectos entre las partes 360
4. Los efectos frente a los terceros 361
A) Comienzo de los efectos 361
B) La notificación 362
C) Situación del crédito cedido no notificado 363

D) Conflictos entre cesionarios, embargantes, acreedores 363
1) Concurrencia de cesionarios 363
2) Concurrencia de cesionarios y embargantes 364
3) Oponibilidad a otros interesados 365
E) Acciones del deudor cedido 365
X. Extinción 367

Segunda Parte – Casos especiales

I. Cesión de derechos personalísimos 367
II. Cesión de derechos reales 367
III. Cesión de derechos intelectuales 369
IV. Cesión de derechos litigiosos 369
V. Cesión de créditos en garantía 369
1. Admisibilidad 369
2. Diferentes modalidades 370
3. Cesión *pro solvendo* y *pro soluto* 371
4. Cesión de créditos en garantía 372
VI. Cesión con finalidad financiera 374
VII. Cesión de deudas 374
1. Expansión actual de la cesión de deudas 374
2. Recepción legislativa 375
3. Clases de cesión de deudas 376
VIII. Títulos de deuda y obligaciones negociables 378
IX. Cesión de contrato 379
1. Concepto 379
2. Supuestos de cesión del contrato contemplados 381
3. Requisitos 383
4. Contenido 383
5. Efectos 384
A) Derechos del cesionario 384
B) Relaciones entre el cedente y el cesionario 384
C) El contratante cedido 385
X. Cesión de contrato y derechos del consumidor 385
1. Cesiones de carteras, modificaciones subjetivas y objetivas del contrato de consumo 385

2. Casos análogos: cesión del contrato de trabajo y de fondos de comercio 386
3. Cesión de carteras de contratos de seguro 387
4. Cesión de carteras de afiliados de medicina prepaga 387
5. Conclusiones 388
XI. Cesión de derechos hereditarios 389
1. Concepto 389
2. Objeto 389
3. Oportunidad 390
4. Forma y publicidad 390
5. Carácter aleatorio 392
6. Responsabilidad por evicción 392

CAPÍTULO XVI

CONTRATO DE FACTORING

I. Concepto 393
II. Costumbres y finalidad económica del contrato 394
III. Finalidad típica: elementos y clases de factoreo 395
1. Servicios 396
2. Financiamiento 396
IV. Calificación, caracteres y delimitación 398
1. Normas aplicables 398
2. El problema de la cesión global de créditos futuros 398
3. Cesión *pro soluto*, *pro solvendo* y prenda de créditos 400
4. La finalidad asegurativa y el seguro de crédito 401
5. El factoring es un negocio de colaboración 402
6. La causa fin objetiva compleja; carácter atípico 403
7. Caracteres 404
V. Sujetos 404
VI. Efectos 404
1. Obligaciones de la empresa cedente; cláusulas delimitativas de la cesión global de créditos futuros 405
2. Garantías: el principio de validez de la cesión 406
3. Deberes secundarios de conducta derivados de la cesión 406

VII. Efectos entre las partes y frente a los terceros: momento en que se producen 406
1. El problema de la notificación: la cesión de carteras de crédito 407
2. Las defensas oponibles..... 407

CUARTA SECCIÓN

CONTRATOS DE COLABORACIÓN GESTORIA

CAPÍTULO XVII

EL MANDATO

..... 411

Primera Parte – La representación

I. Introducción 413
II. Antecedentes históricos y reformas legislativas 413
III. Legitimación para obrar. Representación necesaria, orgánica y voluntaria..... 415
IV. La imputación basada en la apariencia 416
1. Aplicación como principio jurídico..... 416
2. Elementos tipificantes 416
A) Existencia de un título 416
B) Creación de una expectativa..... 417
C) Existencia de confianza 417
3. Efectos 418
4. Casos a los que se aplica 418
A) Empleados y colaboradores del empresario..... 418
B) El factor de comercio 418
C) El representante para la venta de planes de ahorro..... 419
D) El mandato aparente 419
E) El pago al acreedor aparente..... 420
F) Protección a terceros adquirentes de inmuebles..... 420
G) La apariencia en materia societaria 420

V. La ratificación 420
1. Concepto de poder y de ratificación 420
2. Formas 421
3. Notificación a los terceros 422
4. Efectos del acto sin ratificación..... 422
5. Efectos del acto ratificado 422
VI. Elementos de la relación representativa..... 423
1. La eficacia directa 423
2. La actuación a nombre ajeno 423
3. La actuación por cuenta ajena 424
4. Comunicabilidad de la actuación *nomine* alieno 424
VII. El mandato y la representación: posición del Código Civil 425
VIII. El contrato consigo mismo y doble representación..... 426
1. Concepto 426
2. Contrato consigo mismo 426
3. Doble representación 427

Segunda Parte – La representación voluntaria

I. Concepto 427
II. Sujetos: unidad o pluralidad (arts. 1899, conf. párr. 1; 386; 1920, inc. 1°; 701; 1693; 1900; 1921, inc. 3°; 1901 a 1903; 3870. Art. 1900; conc. 1693; 1920. Art. 1901; conc. 386; 1899; 1902; 1903; 3870. Art. 1902; conc. 1899, 1901. Art. 1903, conc. 1892; 1899; 1901)..... 428
1. Pluralidad de mandantes 428
A) Relación con el mandatario 428
B) Relación con los terceros 429
2. Pluralidad de mandatarios 429
A) Obligaciones del mandatario 429
III. Capacidad..... 430
IV. Objeto (art. 1889; conf. arts. 944, 953, 1167, 1869, 1891, Cód. Civ.)..... 431
1. El objeto en general: actos jurídicos y actos lícitos..... 431
2. Requisitos..... 431
A) Determinación..... 431

B) Licitud y prohibición del objeto (art. 1891, concs. 930, 953, 1044, 1167, 1168, 1889, 1912, 2061, Cód. Civ.) 432
3. Actos jurídicos que pueden ser objeto del mandato 432
A) Actos personales y personalísimos 432
B) El mandato *post mortem* (art. 1890, concs.: 947, 1889, 1891, 3619, 3711, Cód. Civ.) 433
C) Actos familiares 433
D) Actos procesales 434
E) Prohibición contractual 434
V. Forma y prueba 434
1. La libertad de formas 434
2. Expresión del consentimiento 435
3. Forma para la prueba 435
VI. Límites del poder (art. 1879; conc. 1880, 1884, 1875, 1876. Art. 1880; conc. 1694, 1695, 1881, 1888. Art. 1881; conc. párr. 1: 297, 443, 731, 1184; inc. 2°: 782, 806; inc. 3°: 443, 832, 3395; inc. 7°: 434, 435, 443; inc. 8°: 1807; inc. 9°: 443, 450, 2306; inc. 10: 443, 1278, 1279; inc. 12: 1513; inc. 14: 450, 2011; inc. 15: 297, 3244, 3390; inc. 16: 3330, 3364; inc. 17: 3862) 436
VII. Poder general y especial 436
1. Poder general 436
2. Poder concebido en términos generales. Actos de administración 437
3. Poder especial 437
4. Casos en que se requiere poder especial 438
VIII. Interpretación (Cód. Civ.: art. 1882; conc.: 733, 1884, 1906, 1918, 1937: Art. 1883; conc.: 733, 1884, 1918, 1937. Art. 1884; conc.: 1691, 1872, 1879, 1885, 1888. Art. 1885; conc.: 1881, 1884. Art. 1886; conc.: 1881, 1948. Art. 1887; conc.: 1449, 1884, 2312. Art. 1888; conc.: 782, 806, 1880, 1881, 1946) 440
1. Es restrictiva 440
2. No es literal 441
3. Es subjetiva y objetiva 441
IX. Exceso y abuso de poder 442
1. El exceso 442
2. El abuso 443

X. Efectos del poder 443
XI. Extinción del poder 443

Tercera Parte – El contrato de mandato

I. Concepto 444
1. El contrato de mandato 444
2. El mandato como modelo típico de gestión 444
3. El interés como elemento de la colaboración 445
4. Importancia jurídica del interés 446
5. Interés compartido con el mandatario o de un tercero 446
II. Caracteres 447
1. En el Derecho Romano 447
2. Caracteres actuales 447
III. Delimitación 448
1. Civil y comercial 448
2. El corretaje 448
3. Locación de servicios y de obra 448
4. Gestión de negocios 449
5. Depósito 449
IV. Clases: con representación, sin representación 449
1. Calificación del mandato sin representación 449
2. La acción subrogatoria 451
3. La identificación del mandante en el mandato oculto 451
V. Capacidad, consentimiento, forma, prueba, objeto: reenvío 451
VI. El mandato y la protección de los consumidores 452

Cuarta Parte – Derechos y obligaciones

I. Obligaciones nucleares del mandante (arts. 1948 y ss.) 452
1. El pago del precio 452
A) Modos de fijación 452
B) El orden público como límite 453
C) La obligación frente al exceso de poder y la extinción 453
D) Casos especiales: los abogados 453
E) El pacto de cuota litis 454
1) Concepto; admisibilidad en nuestro Derecho y modalidades 454

2) Impugnación del pacto 456
3) Cumplimiento del pacto 456
F) Pago al submandatario 456
2. Obligación de liberar al mandatario de lo adeudado a un tercero y de reembolsar los gastos 457
III. Deberes secundarios de conducta del mandante 457
IV. Responsabilidad del mandante frente al mandatario 458
V. Obligaciones del mandatario: la ejecución del encargo 458
1. Comienzo de la obligación 458
2. Contenido 459
3. Ejecución 459
VI. Deberes secundarios de conducta del mandatario 460
1. Deber de lealtad 460
2. Deber de secreto 460
3. Deber de informar 461
4. Deberes de custodia, conservación y restitución de bienes recibidos del mandante o de terceros 461
5. La rendición de cuentas 462
VII. Responsabilidad civil del mandatario 464
1. Responsabilidad precontractual 464
2. Responsabilidad contractual 464
3. Eximentes 465
4. Solidaridad 466
VIII. Protección del crédito: derecho de retención 466

Quinta Parte – Modificaciones subjetivas: sustitución y cesión

I. Sustitución 467
1. Concepto 467
II. Cesión 469

Sexta Parte – Extinción

I. Modos de extinción 469
II. Cumplimiento del encargo 470
III. Vencimiento del plazo o cumplimiento de la condición resolutoria 470

IV. Revocación 471
1. Concepto 471
2. Ámbito 471
3. Licitud, abusividad y efectos del pacto de irrevocabilidad 472
4. Revocación con causa o sin causa 473
5. Revocación expresa o tácita 473
6. Titularidad 474
7. Efectos 474
8. Revocación del encargo cumplido parcialmente 475
9. Revocación del encargo pagado anticipadamente 476
10. Daños derivados de la revocación ilegítima 476
V. Renuncia 477
1. Concepto 477
2. Con causa, sin causa e intempestiva 477
VI. Muerte o incapacidad del mandante o mandatario 478
VII. Imposibilidad sobreviniente 479
VIII. Efectos de la extinción 479

CAPÍTULO XVIII

COMISIÓN, CORRETAJE, MANDATARIOS PROFESIONALES

I. Contrato de comisión o consignación 481
1. Concepto, caracteres y elementos 481
2. Efectos 483
II. Contrato de corretaje 485
1. Concepto y caracteres 485
2. Obligación nuclear del corredor 486
3. Deberes secundarios de conducta 487
A) Deber de registro 487
B) Deber de rendición de cuentas 487
C) Deber de secreto 488
4. La obligación del comitente de pagar la comisión 488

III. Nuevos mandatarios profesionales: administradores de fondos de pensión y de inversiones 489
1. Administración de fondos comunes de inversión 489
2. Administración de fondos jubilatorios 490

QUINTA SECCIÓN

CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE USO

CAPÍTULO XIX

LOCACIÓN DE COSAS

..... 495
I. Antecedentes históricos y reformas legislativas 496
II. Concepto 498
1. Definición 498
2. Finalidad típica 499
3. Normas aplicables: locación típica y atípica 499
4. El destino de la cosa como elemento de calificación 500
5. La promesa de locación 500
6. El carácter personal o real del derecho del locatario 501
III. Delimitación y caracteres 502
1. Caracteres 502
2. Delimitación con la compraventa. Remisión 503
3. Delimitación con el depósito 503
A) Reglas generales 503
B) Locación con depósitos en garantía 504
C) Caja de seguridad bancaria 504
D) Contrato de garaje 505
4. Delimitación con el comodato 505
5. Locación de servicios: locación de cosas con servicios. Contrato de hospedaje 506
6. Contratos asociativos: participación en las ganancias del locatario 506
7. Comparación con el usufructo y el derecho de uso 507

IV. Presupuestos 508
1. Sujetos 508
A) El locador 508
B) Pluralidad de locatarios 508
2. Capacidad 509
V. Elementos esenciales: consentimiento 510
VI. Elementos esenciales y típicos 511
1. La cosa 511
A) Cosas muebles e inmuebles. Determinación. Accesorios 511
B) Derechos y fondo de comercio 512
C) Cosas ajenas 513
D) Bienes del dominio público 514
2. El precio 514
A) Caracteres del precio: determinación, periodicidad 514
B) Carácter dinerario, precio mixto y accesorios 515
C) Modificación unilateral-bilateral. Alquileres progresivos 516
3. El plazo 516
A) Caracteres del plazo 516
B) Plazo máximo 517
C) La opción de prórroga 517
D) Plazo mínimo 518
VII. La causa 521
1. La causa ilícita 521
2. La frustración del fin 521
VIII. La forma 522
IX. La prueba 523
1. Prueba de la existencia del contrato 523
2. Prueba del pago 524
X. Efectos 524
1. El locador 524
A) Obligación de entregar la cosa: estado de la cosa y accesorios 525
B) Deberes colaterales 526
1) Colaboración: deber de conservación 526
2) Protección: deber de asegurar el goce pacífico 526

C) Garantías: de evicción y vicios redhibitorios 527
1) Vicios o defectos de la cosa locada y daños a la persona del locatario 527
2) Actos relativos a la persona del locatario 527
3) Turbaciones de derecho 528
2. El locatario 528
A) Obligación de pagar el precio de la locación 528
1) Concepto, extensión, lugar de pago 528
2) Defensas: suspensión del pago. Derecho de retención. Compensación. Casos 529
B) Deberes colaterales 531
1) Colaboración: deber de uso regular conforme al destino 531
2) Protección: deber de cuidado de la cosa. Abandono. Obras nocivas 532
3. Garantías de cumplimiento 533
A) Fiador, principal pagador, codeudor solidario 533
B) Cláusula penal 534
XI. Distribución de los riesgos del deterioro: régimen de mejoras, clases, derogabilidad 535
1. Los riesgos del contrato y su distribución justa 535
2. Responsabilidad por deterioros 536
A) La responsabilidad del locador 536
B) La responsabilidad del locatario 537
3. El riesgo de destrucción total o parcial 538
4. El régimen de mejoras 539
A) Definición y clases 539
B) Obligación y facultades de hacer mejoras 539
C) El pago de las mejoras 540
D) Daños por la realización de mejoras 541
E) Régimen de mejoras en la restitución 541
5. Pactos que modifican el régimen legal 542
XII. Modificaciones subjetivas 542
1. Cambio de locador por venta de la cosa locada 542
2. Continuador en la locación por el grupo conviviente y la concubina 543

3. Cesión del contrato 543
4. Sublocación 544
XIII. Extinción 546
1. Clasificación 546
2. Las causas de extinción 547
3. Vencimiento del plazo: continuación en la ocupación 549
4. Rescisión unilateral 550
5. Falta de pago 550
6. Abandono: inmuebles y automotores 551
7. Distracto. Convenio de desocupación 551
XIV. Efectos de la extinción 553
1. Desalojo 553
2. Obligación de restitución 556
3. Daños resarcibles 557

CAPÍTULO XX

CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE USO. SECCIONES ESPECIALES

Primera Parte – Contrato de alquiler de automóviles ("rent a car")
I. Costumbres y finalidad económica del contrato 559
II. Concepto 560
III. Caracteres 561
IV. Presupuestos del contrato: sujetos 561
V. Elementos esenciales y típicos 561
VI. Efectos 562
VII. Riesgos del contrato 562
1. Deterioros del automóvil 562
2. Daños a terceros 563
Segunda Parte – El contrato de tiempo compartido: ("time sharing")
I. Costumbres y finalidad económica del contrato 563
II. Concepto 564
1. Definición 564
2. Terminología 565

3. Finalidad 565
4. Derecho real y derecho personal 566
III. Caracteres 566
IV. Presupuestos del contrato: sujetos 567
V. El problema de las ofertas agresivas y las ventas emotivas 568
1. La rescisión unilateral incausada por parte del consumidor: decreto 561/99 568
2. La resolución por incumplimiento del deber de información 569
VI. Efectos 569
1. El empresario 569
A) Obligación de dar el uso y servicios: plazo, condiciones de utilización 569
B) Deberes secundarios 570
2. El consumidor-adquirente 571
A) Obligación de pago del precio 571
B) Deberes secundarios: custodia y conservación 571

Tercera Parte – Arrendamientos rurales

I. Los arrendamientos rurales constituyen un sector especial 571
II. El arrendamiento rural 571
1. Concepto 571
2. Distingo con la locación urbana 572
3. Distingo con la aparcería 572
4. Plazos mínimos, tácita reconducción y contratos agrarios accidentales 572
5. Forma. Integración del contrato. Inscripción registral 573
6. Modificaciones subjetivas 574
7. Cláusulas abusivas 574
III. Aparcería 574

Cuarta Parte – El comodato

I. Costumbres y finalidad económica de este contrato 575
II. Concepto 576
1. Definición 576
2. Finalidad típica 577
3. La promesa de comodato 577

III. Caracteres 578
IV. Presupuestos del contrato 579
1. Sujetos 579
2. Capacidad 579
V. Elementos esenciales y típicos 580
1. Objeto 580
2. Causa 581
VI. Forma 581
VII. Prueba 581
VIII. Efectos 582
1. Posición jurídica del comodante 582
A) Deberes secundarios de conducta: gastos 582
B) Garantías 583
2. El comodatario 583
A) Obligaciones: uso regular conforme a destino 583
B) Obligación de restitución 584
C) Deberes secundarios de conducta: gastos 584
IX. Riesgos del contrato 585
X. Modificaciones subjetivas: cesión 585
XI. Extinción 585
XII. Efectos de la extinción 587

CAPÍTULO XXI

CONTRATO DE LEASING

I. Costumbres, finalidad económica y antecedentes nacionales 589
II. Concepto 591
III. Elementos típicos, subtipos y modalidades 591
1. Elementos del tipo 591
A) Generales 591
B) Especiales 592
2. Diferencias entre modalidades y subtipos de leasing 593
3. El leasing financiero y operativo 593
4. Leasing mobiliario e inmobiliario 594

5. Leasing de retro o *lease back* 595
6. Leasing internacional: La Convención de Ottawa 596
7. Normas aplicables 597
IV. Caracteres 597
V. Calificación y delimitación 597
1. Calificación 597
2. Delimitación 599
A) Con el contrato de servicios 599
B) Con el mutuo 599
VI. Presupuestos del contrato 600
1. Sujetos 600
2. Relación del dador con la cosa 600
3. Capacidad 600
VII. Elementos esenciales y típicos 600
1. Objeto 600
2. Precio 601
3. Plazo 602
4. La opción de compra, de renovación y prórroga 602
A) Carácter esencial, irrenunciabilidad 602
B) Plazo para su ejercicio 602
C) La opción de renovación 603
D) La opción de prórroga del plazo 604
E) Causa 604
VIII. Forma 604
1. Forma y prueba 604
2. Inscripción registral 605
IX. Efectos entre las partes 605
1. El dador 606
A) Obligaciones 606
B) Deberes secundarios de conducta 606
C) Responsabilidad del dador y garantías 607
2. El tomador 607
A) Obligaciones 607
1) Pago del canon 607
2) Uso regular 608

3) Obligación de restitución 608
4) Ejercicio de la opción de compra 608
5) Deberes secundarios de conducta 609
3. Distribución de los riesgos 609
4. Efectos frente a terceros 610
A) Inscripción registral: comienzo y duración de la oponibilidad 610
B) Extensión de la responsabilidad 610
X. Responsabilidad por daños 610
XI. Modificaciones subjetivas 611
XII. Extinción 612
1. Causas de extinción por aplicación de las normas de la locación y compraventa 612
2. La resolución del leasing inmobiliario 612
3. La resolución del leasing mobiliario 613
XIII. Cancelación de la inscripción registral 614