

ÍNDICE SUMARIO

METODOLOGÍA.....	9
------------------	---

INTRODUCCIÓN

ELEMENTOS COMUNES DE LA PARTE ESPECIAL DE CONTRATOS

CAPÍTULO I

EL TIPO Y LA ATIPICIDAD

<i>Introducción</i>	15
I. Noción de tipicidad en materia de contratos	15
II. La dinámica de los modelos contractuales.....	17
<i>Primera Parte – El tipo</i>	19
I. El tipo referido a la noción general de contrato	19
1. Caracteres del tipo contractual	19
2. Tendencias actuales.....	20
3. El tipo general en el Código Civil y Comercial	22
A) Los contratos discrecionales.....	22
B) Los contratos de consumo.....	22
II. El tipo referido a los contratos especiales	23
1. Cuestiones ajenas al tipo especial	23
A) Problema de la admisibilidad	23
B) Problemas relativos a la formación de un contrato válido ...	23
C) El control estatal de entrada al mercado	24

2. Los contratos especiales	24
A) La finalidad económico-social como elemento para el tipo y la calificación	24
B) Funciones facilitadora, delimitativa y de programación.	25
C) Las funciones contractuales típicas.	26
3. El Código Civil y Comercial y la tipificación de las partes generales dentro de la parte especial.	29
4. Los tipos especiales en el Código Civil y Comercial	30
Segunda Parte – Contratos innominados	31
I. La determinación de las normas aplicables	31
1. La calificación del contrato	31
2. Jerarquía de normas, interpretación, integración, rectificación: aplicación de normas generales, especiales, imperativas y supletorias.	31
3. La solución jurídica basada en los problemas típicos.	34
II. Existencia de un solo contrato	35
1. Contratos nominados.	35
2. Atípicos puros	35
3. Atípicos mixtos	35
A) Prestación principal y accesorias pertenecientes a distintos tipos	35
B) Prestaciones principales pertenecientes a distintos tipos	36
4. El negocio jurídico indirecto.	36
5. Existencia de varios contratos.	38
Tercera Parte – Uniones de contratos típicos y atípicos	38
I. La existencia de uno o varios contratos	38
II. Uniones de contratos de origen legal	39
1. Contratos autónomos recíprocos.	39
2. Contrato principal y accesorio.	39
3. El subcontrato	40
4. Sucesión de contratos	41
III. Uniones de contratos de origen convencional	41
1. Negocio realizado a través de varios contratos.	41
2. Finalidad supracontractual	42

CAPÍTULO II
REDES CONTRACTUALES

.....	43
Primera Parte – Conceptualización jurídica	44
I. La finalidad económica	44
1. La oferta asociada y los productos complejos.....	45
2. Redes de consumidores: reglas de circulación ordenada de contratos	46
3. La metáfora del almacenero, la cadena y la red de distribución. . .	47
4. Coordinadores de servicios y de productos: La subcontratación masiva	48
5. Comunidades reales.....	49
6. El aseguramiento individual y la comunidad de riesgos.....	50
7. Consecuencias jurídicas	51
II. Teorías jurídicas sobre las redes contractuales.....	52
1. La tesis de los contratos relacionales	52
2. El contrato marco de base asociativa basado en el interés común	53
3. Grupos de contratos unidos por una operación económica	55
III. La teoría sistémica	56
1. Relaciones entre las partes: elementos y deberes sistemáticos. . .	57
2. Relaciones frente a terceros.....	58
A) Acciones directas extracontractuales y contractuales.....	58
B) Acciones indirectas	60
Segunda Parte – Relaciones internas	60
I. Elementos tipificantes y caracteres.....	60
1. Colaboración gestoria	60
2. Colaboración asociativa	61
3. La colaboración en las redes contractuales	62
4. Integración y conexidad	63
5. La interpretación en los grupos de contratos.....	65
II. Contrato y sistema	67
1. El interés asociativo en la conexidad contractual	67
A) El interés como elemento de la conexidad	67

B) El principio democrático: conexidad y dominación	68
C) El principio de la coordinación	69
2. Equilibrio del contrato y del sistema	70
A) La corresponsabilidad sistemática de las prestaciones	70
B) Deberes colaterales sistemáticos	74
C) Afectación de la causa derivada de la traslación de riesgos a los consumidores	75
D) Afectación de la causa derivada de la imposición de cargas públicas a la empresa	76
III. El control a través de la red	77
1. Estructura interna de la red	77
2. Concentración vertical y horizontal de empresas	78
3. Técnicas de control	80
4. El control de la prestación en el campo laboral y comercial	80
5. El control en los vínculos de colaboración autónoma: finalidades	82
6. Efectos	83
7. El ejercicio abusivo del control	84
IV. Efectos entre las partes: Deberes de protección del sistema	85
1. La obligación de contribuir al sostenimiento del grupo	85
2. El aseguramiento del éxito de la empresa común	86
3. El derecho a la estabilidad	87
4. El deber de trato igualitario	88
Tercera Parte – Relaciones externas	89
I. Efectos frente a terceros	89
1. El problema	89
2. Fundamentos jurídicos	90
A) La dependencia y el control	90
1) El caso de las obras sociales y de las clínicas	90
2) El caso del franquiciante	91
3) Dependencia técnica: el caso del lavavajillas	91
4) La regla: mayor control, menor elección, mayor responsabilidad	92

B) Expectativa jurídica y deberes colaterales	93
1) La Ley 24.999 de Protección de los Consumidores	94
2) Expectativa jurídica creada: El caso de los hipermercados	95
C) Existencia de una condición tácita	97
3. Efectos	97
4. El crédito al consumo	97
5. Situaciones jurídicas abusivas	101
6. Conexidad contractual y obligaciones conexas o concurrentes . .	101
II. Efectos frente al mercado: Las redes y el derecho de la competencia.	102
1. El mercado y la competencia.	102
2. Las redes de franquicia	103
3. Cláusulas lesivas del derecho anticoncurrencial	104
Cuarta Parte – Casuística	106
I. Propagación de los efectos de la nulidad	106
Cám. Civ. y Com. de Rosario, sala II, “Vergara, Rito c/Carrabs, Gerardo”, comentado por Nicolau, Noemí, “Consideraciones acerca de la parte contractual plurisubjetiva”, en L. L. Litoral, octubre de 1997, p. 861	106
II. Conexidad entre el concesionario que vende automotores y la empresa que vende planes de ahorro frente al adquirente	108
Cám. Nac. Com., sala C, 6-8-93, “Contino, Roberto c/Troncoso Automotores”, J. A. del 24-11-93, N° 5856	108
III. Deber de seguridad: El fabricante y las embotelladoras	110
Cám. Nac. Civ., sala F, “Cralen, Miguel c/Coca Cola SA”, J. A. del 30-7-97	110
IV. El deber del concesionario de atender clientes relacionados con otros concesionarios de la red	112
Cám. Nac. Civ., sala F, 19-12-61, L. L. 106-351	112
V. ¿Quién organiza la tarjeta de crédito?	112
Cám. Nac. Com., sala C, “Jaraguionis, Nefi c/Banco de Boston y otro s/Ordinario”, E. D. del 18-12-98	112
VI. Conexidad entre el mutuo hipotecario y el seguro	113
VII. Conexidad entre los círculos de ahorro, la administradora y el seguro	114

VIII. La conexidad contractual entre concedente y concesionario como fundamento de la responsabilidad del concedente frente al consumidor	115
1. La desconexión concedente-concesionario frente al consumidor	115
2. La responsabilidad por la calidad de los productos y la responsabilidad por la no entrega del producto	116

CAPÍTULO III

CONTRATOS DE LARGA DURACIÓN

I. La problemática de los contratos de larga duración	119
1. La Ley de Medicina Prepaga y el fenómeno de la “larga duración”.	123
II. Los elementos tipificantes	124
1. Contratos de ejecución instantánea y diferida.	124
2. Contratos de larga duración.	125
3. La duración en el objeto y en las obligaciones	127
4. Período precontractual de larga duración: prácticas comerciales abusivas	129
III. La dinámica de cumplimiento	130
1. Reciprocidad dinámica en los contratos de larga duración.	130
2. Juzgamiento de la reciprocidad dinámica	132
3. Adaptabilidad y test de equivalencia.	133
4. La regla moral: duración justa y duración útil	135
5. El deber de información como deber que debe mantenerse a lo largo de todo el contrato	136
IV. La modificación de las obligaciones en curso de ejecución.	136
1. El requisito de la determinación del objeto y de la prestación	136
2. La nulidad de la modificación unilateral.	137
3. Modificación ajustada a un “standard” objetivo	138
4. Modificación por imprevisión.	138
5. Modificaciones en el listado de los prestadores en la medicina prepaga.	139

6. La relación precio-cambios tecnológicos en la medicina prepaga	140
7. Personas mayores y modificaciones del precio.	141
V. La extinción	142

PRIMERA SECCIÓN

CONTRATOS DE CAMBIO REFERIDOS A COSAS

CAPÍTULO IV

COMPRAVENTA

.....	147
Primera Parte – La compraventa en general	149
I. Antecedentes históricos y reformas legislativas.	149
II. De la compraventa a las compraventas	151
III. Costumbres y finalidad económica del contrato	153
IV. Concepto	157
1. El concepto legal	157
2. La finalidad típica: transmisión dominial	161
A) El título y el modo.	161
B) La entrega y la tradición	162
3. Distintos sistemas legales	164
4. El sistema argentino	166
5. Clasificación de las compraventas con relación al tipo legal . . .	169
6. Caracteres del contrato	170
V. Calificación y delimitación.	172
1. Calificación por las partes	172
2. Transferencias forzosas	173
A) Expropiación	175
B) Venta impuesta por convención o testamento	175
C) División de bienes	177
D) Subasta judicial	177
E) Venta por administrador de bienes ajenos	180

3.	Venta por concurso de precios	181
4.	Delimitación con la cesión	181
5.	Compraventas mixtas: venta de cosas, obras y servicios	183
	A) Delimitación	183
	B) El caso de los inmuebles a construir	186
	C) El caso de venta de programas de computación	187
6.	Delimitación con la permuta	189
7.	Delimitación con la dación en pago	189
8.	Delimitación con la locación de cosas	189
	A) El distingo	189
	B) El caso de la locación de cosa y derecho a extraer “productos” en la contratación empresaria	190
9.	Con el leasing	191
10.	La compraventa civil y comercial	191
11.	Delimitación con la compraventa de consumo	195
VI.	Presupuestos del contrato: sujetos y capacidad	195
	1. Incapacidades de hecho y restricción de la capacidad	196
	2. Incapacidades de derecho	197
	A) Prohibición de la compraventa entre cónyuges	198
	B) Representantes voluntarios	199
	C) Padres, tutores y curadores. Los albaceas	200
	D) Magistrados y auxiliares de la justicia, ministros de gobierno y empleados públicos	200
VII.	Elementos esenciales: objeto	202
	1. La cosa	202
	A) Principio general y requisitos en el Código Civil y Comercial	202
	B) Noción de cosa, bien, producto	203
	C) Determinación: supuestos de indeterminación	204
	D) Venta de cosa inexistente	205
	E) Venta de cosas futuras y venta aleatoria	208
	F) Venta de cosa ajena	211
	G) Venta de condóminos	214
	2. El precio	214
	A) Requisitos	214

B) Precio cierto	216
C) Modos de determinación	216
D) Reglas ilícitas: determinación del precio por una de las partes	218
E) Reglas lícitas	218
1) Determinación del precio por el valor de mercado	219
2) Determinación del precio por un tercero	220
3) Fijación por referencia al valor de una cosa cierta	223
F) La nulidad por indeterminación del precio	223
G) El precio en la compraventa de inmuebles	223
1) El caso del precio del terreno fijado de manera global (art. 1135)	223
2) El caso de la fijación del precio del terreno por unidad de medida (art. 1136)	224
VIII. La forma	224
IX. La prueba	228
1. La prueba del contrato	228
A) Reglas generales	228
2. La prueba del cumplimiento de las obligaciones nucleares	232
X. Los efectos	234
XI. Obligaciones del vendedor	238
1. Obligación de dar una cosa para transferir el dominio	239
A) Caracteres	239
B) Obligación de dar la cosa mueble adecuada a lo convenido	242
C) Diferencias de calidad pactada, vicios y error	243
1) El error sobre la identidad material de la cosa	244
2) El error sobre la cualidad sustancial de la cosa	245
3) El vicio redhibitorio	245
4) El incumplimiento de la calidad	246
D) Incumplimiento, resolución del contrato	247
2. Obligaciones colaterales y anexas del vendedor	248
A) Colaboración: recibo del precio, pago de los gastos de entrega y entrega de documentos	248
B) Conservación de la cosa y de las personas. Responsabilidad por riesgo	250

C) Información: alcances	251
D) Deberes colaterales conexos	252
3. Garantías	252
A) La garantía de evicción	253
B) La garantía por vicios redhibitorios	255
C) Garantía de funcionalidad y seguridad	257
XII. Obligaciones del comprador.	258
1. La obligación de pagar el precio	258
A) Aspectos generales	258
B) Compraventa a crédito	260
C) Excepción dilatoria de incumplimiento contractual	261
D) Resolución por incumplimiento	262
2. Obligaciones colaterales y anexas del comprador: pago del instrumento de venta, de costos de traslado, de recepción de la cosa	263
XIII. El incumplimiento del contrato	264
XIV. La transmisión del riesgo de la contraprestación	265
1. Conceptos generales y régimen del Código Civil y Comercial	265
2. El riesgo por pérdida o deterioro de la cosa en los contratos con obligaciones recíprocas	266
3. La transmisión del riesgo en la compraventa con transporte internacional	268
XV. Pactos	271
1. Calificación jurídica de los pactos	271
2. Compraventa sujeta a condición suspensiva o resolutoria	272
3. Compraventa sujeta a condición suspensiva	273
4. Compraventa sujeta a condición resolutoria	274
5. Pacto de retroventa	275
6. Pacto de reventa.	278
7. Pacto de preferencia	278
8. Pactos de retroventa, reventa y preferencia agregados a compraventas de cosas inmuebles y muebles registrables	282
9. Compraventa a condición de la aceptación de la cosa por el comprador: satisfacción del comprador: compraventa a <i>ad gustum</i> , a ensayo o prueba y a satisfacción.	282

10. Cláusula de arrepentimiento	284
11. La seña	284
12. Pacto de no enajenar	287
13. Pacto de no concurrencia	289
14. Compra en comisión	289
15. Contrato por cuenta de quien corresponda	292
Segunda Parte – Promesas, autorizaciones, boleto de compraventa.	293
I. Promesa unilateral de venta	293
II. Autorización de venta	295
III. Reservas de compra o de venta	296
IV. Promesa bilateral de compraventa	298
V. El boleto de compraventa	299
1. Importancia y evolución de la figura	299
A) El régimen del Código Civil derogado	300
B) La costumbre	301
C) La evolución legislativa	302
D) La jurisprudencia	303
E) La doctrina	303
F) El principio protectorio	306
2. Calificación y efectos del boleto de compraventa	307
A) Boleto provisorios y definitivos	307
B) La posesión	310
C) Oponibilidad del boleto de compraventa	311
1) Entre el vendedor-titular registral y el comprador por boleto	312
2) El caso de las ventas sucesivas	312
3) Oponibilidad frente al locatario	313
4) Oponibilidad frente a terceros embargantes. Requisitos para la oponibilidad del boleto con destino a vivienda frente al embargante y roles de la posesión	314
5) La oponibilidad del boleto de compraventa en el concurso o quiebra del titular registral	319
D) La obligación de escriturar. Incumplimiento. Daños resarcibles	321

E) La mora en la obligación de escriturar	325
F) La escrituración por el juez.	326
G) Los daños.	327
Tercera Parte – Casos especiales.	329
I. Venta de inmuebles	329
II. El precio en la compraventa de inmuebles.	330
1. El caso del precio del terreno fijado de manera global (art. 1135)	330
2. El caso de la fijación del precio del terreno por unidad de medida (art. 1136)	331
III. Venta de lotes por mensualidades	332
IV. Venta de inmuebles de propiedad horizontal	335
1. El período de prehorizontalidad	335
2. La contratación bajo el régimen de propiedad horizontal.	337
V. La venta en los condominios cerrados, clubes de campo o <i>countries</i>	339
1. La contractualización de la propiedad.	339
2. Clubes de campo	341
3. La protección contra la discriminación.	348
VI. La venta de parcelas en cementerios privados	349
1. Costumbre negocial y orden público.	349
2. El derecho de sepultura	350
3. El contrato	353
VII. Venta de automotores	356
VIII. Venta de fondos de comercio	360
IX. Venta de paquetes accionarios de control	364
Cuarta Parte – Reglas específicas de la compraventa de cosas muebles	367
I. Compraventa de cosas muebles	368
1. La rerregulación con reglas más específicas: la fijación del precio (Sección 6ª, párrafo 1º: precio).	368
2. La rerregulación con reglas más específicas: obligación de entregar la documentación por parte del vendedor (Sección 6ª, párrafo 2º).	369

3. La rerregulación con reglas más específicas: obligación de entregar la cosa vendida (Sección 6ª, párrafo 3º)	370
4. La rerregulación con reglas más específicas: las modalidades específicas de la compraventa de mercaderías (Sección 6ª, párrafo 4º)	370
A) La compraventa sobre muestras (art. 1153, CCyC)	370
B) La venta de cosas no a la vista (art. 1154, CCyC)	371
C) La venta de cosas “en fardos o bajo cubierta” (art. 1155, CCyC)	371
D) Compraventa por conjunto (art. 1159, CCyC)	371
E) La determinación de la adecuación al contrato (arts. 1156 y 1157, CCyC)	372

Quinta Parte – Compraventa de consumo

<i>y compraventa internacional</i>	373
I. La compraventa como microsistema	373
II. La compraventa de consumo	375
1. Ámbito de aplicación.	375
A) Delimitación subjetiva	376
B) Delimitación objetiva	378
1) Venta de cosas muebles.	378
2) Venta de inmuebles nuevos con destino a vivienda	379
3) Bienes de consumo y bienes de capital integrados al proceso productivo	380
2. Oferta y precio.	382
3. Incumplimiento del contrato: acciones	383
4. Deberes secundarios de conducta: información y protección.	384
5. Formas: el documento de venta.	385
6. Garantías	386
7. Acciones frente al incumplimiento de garantías	389
8. Las ventas “agresivas”: a domicilio, por correspondencia, sorteos	389
III. La compraventa internacional	392
1. Ámbito de aplicación.	394
A) Ámbito material: definición de compraventa internacional de mercaderías.	394
B) Ámbito normativo.	396

2. Aplicación directa de las normas de la Convención	397
3. Interpretación de la Convención y del contrato.	398
4. Formalidades en la formación del contrato	400
5. Formación del contrato: oferta y aceptación	400
6. Obligaciones del vendedor	403
7. Obligaciones del comprador	407
8. Las acciones por incumplimiento	409
9. Acciones del comprador frente al incumplimiento del vendedor	412
10. Acciones del vendedor frente al incumplimiento del comprador	415
11. Suspensión del cumplimiento	416
12. Resolución contractual.	417
13. La resolución anticipada	419
14. Resarcimiento de daños.	421
Sexta Parte – Casuística	423
I. Abuso del derecho del acreedor a negarse a recibir el pago anticipado propuesto por el deudor	423
Cám. Nac. Civ., sala E, 21-3-95, “Siniawski, Alejandro R. c/Constructora Galante SACIF”, J. A. del 13-3-96.	423
II. Venta en remate judicial. Nulidad de la subasta por precio vil	425
Cám. Nac. Civ., sala C, 15-2-96, “Seligman, Enrique c/Romero, V. F.”, L. L. del 23-5-96	425
III. Obligación de escriturar: la constitución en mora como deber colateral de colaboración.	427
Cám. Nac. Fed. Civ. y Com., sala II, 5-3-96, “Estado Mayor General del Ejército c/Barberia, Eduardo y otro”, L. L. del 28-8-96.	427
IV. Venta de automotores: perjuicios resarcibles derivados de la falta de entrega de documentación	428
Cám. Civ. y Com. de Trenque Lauquen, 8-6-93, “Massa, Carlos A. c/García, Aldo N.”, J. A. del 25-5-94	428
V. Construcción de casas premoldeadas: ¿Locación de obra o compraventa?	429
Cám. Nac. Com., sala C, 30-12-93, “Villegas, Oscar c/Empresa Constructora Constantino SRL”, L. L. del 23-6-94.	429

VI. La privación de la vivienda	432
Cám. 1ª Civ. y Com. de La Plata, sala II, 17-12-92, “Colman, Gumersinda c/Viviendas «La Solución»”, J. A. del 2-2-94.	432
VII. Responsabilidad del corredor por frustración de una operación inmobiliaria	435
Cám. Nac. Com., sala A, “Abadie, Ana M. c/Indev SA y otro”, “Revista de Responsabilidad Civil y Seguros”, Año IV, Nº II, marzo-abril de 2002, sec. Derecho Práctico, La Ley, p. 168	435
VIII. Responsabilidad por ocultamiento de información en la venta de taxis.	435
Cám. Nac. Civ., sala A, “Dotti, Rafael A. c/Sacta SA y otros”, L. L. del 3-6-99, p. 5	435
IX. Prescripción de la acción por vicios redhibitorios	436
Cám. Nac. Civ., sala I, “Sanz, Sonia M. c/Del Plata Propiedades SA y otro”, L. L. del 29-8-2003, p. 2.	436
X. Daños sufridos por el cliente que va a comprar: obligación de seguridad	436
Cám. Nac. Civ., sala D, “H. M. D. F. y otros c/Arcos Dorados SA McDonald’s”, “Revista de Responsabilidad Civil y Seguros”, Año V, Nº 4, julio-agosto de 2003, La Ley, p. 82.	436
Cám. Nac. Civ., sala I, “Sarmiento, Graciela M. c/Arcos Dorados SA”, “Revista de Responsabilidad Civil y Seguros”, Año V, Nº 4, julio-agosto de 2003, sec. Derecho Práctico. Jurisprudencia, La Ley, p. 110	437
XI. Compraventas de consumo y sorteos: conexidad contractual	438
Juzg. Civ. y Com. Nº 3 de Rosario, 28-7-2014, “Gastaldi, Miguel Antonio c/Amx Argentina, SA s/Incumplimiento contractual”	438
Cám. Nac. Civ., 20-8-2007, “Martínez, Marisol y otro c/Carrefour Argentina SA”, L. L. 2008-C-302 y ss.	438

CAPÍTULO V

LA PERMUTA

I. Definición	441
II. Desarrollo económico del contrato.	441

III. Caracteres	442
IV. Diferencias con otros contratos y con la dación en pago	442
V. El objeto: intercambio de cosas	443
VI. Obligaciones	444
VII. Garantía de evicción	444

CAPÍTULO VI

CONTRATOS DE APROVISIONAMIENTO

I. El suministro	445
1. Concepto	446
2. Finalidad económica del contrato	447
3. Finalidades típicas aplicables al suministro	448
4. Caracteres y delimitación	451
A) Caracteres	451
B) Diferencias con otros contratos	451
5. El objeto	453
6. Plazo máximo	453
7. Obligaciones del proveedor	454
A) Obligaciones nucleares	454
B) Obligaciones colaterales	455
1) Obligación de colaborar	456
2) Obligación de protección	456
3) Obligación de información	456
8. Obligaciones del suministrado	457
A) Obligación nuclear de pagar el precio	457
B) Obligaciones colaterales	458
9. La cláusula de exclusividad y de preferencia	458
10. Cláusulas abusivas y traslación de riesgos	460
11. Extinción	461
A) Rescisión unilateral	461
B) Resolución por incumplimiento	462
12. El suministro de consumo: la aplicación de la ley 24.240 en servicios públicos de aprovisionamiento	463

II. Aproveccionamiento de comidas: <i>catering, fast food</i> y ticket canasta	464
III. El contrato estimatorio o consignación	468
1. Concepto	468
2. Finalidad económica	469
3. Distingo entre contrato estimatorio y comisión	470
4. La regulaci3n del contrato en el Derecho italiano	472
5. Teorías sobre su calificaci3n	473
6. Calificaci3n del contrato en el Derecho argentino	475
7. La regulaci3n mínima del tipo “contrato estimatorio” en el C3digo Civil y Comercial	478

SEGUNDA SECCI3N
CONTRATOS DE DISTRIBUCI3N

CAPÍTULO VII
ELEMENTOS COMUNES

.....	483
I. Elementos para una tipificaci3n jurídica de la distribuci3n	484
1. Del ámbito laboral al comercial	485
2. Del acto aislado al suministro continuo	486
3. De la relaci3n comercial bilateral al sistema de distribuci3n	487
4. De la transmisi3n dominial a su dilataci3n	488
5. Del contrato a la institucionalizaci3n	489
6. Características y problemas jurídicos comunes a la distribuci3n	490
7. Diferentes contratos de distribuci3n: justificaci3n del género y la especie	491
8. Análisis económico	494
9. Tipificaci3n jurídica del fenómeno distributivo	497
A) Conclusiones	497
B) Enfoque institucional, sistemático y contractual	498

C) La distribución como contacto social típico: contrato y relación jurídica	498
10. De la posible desaparición del distribuidor	499
II. Los contratos de distribución comercial en el Código Civil y Comercial	500
1. Antecedentes	500
2. La regulación dada a los contratos de distribución comercial en el Código Civil y Comercial. Aspectos generales	502
3. Derecho transitorio	503
III. Elementos comunes	505
1. Caracteres.	505
2. Contrato celebrado por adhesión, control y dominación.	507
A) Razones de esta modalidad	507
B) Los contratos de distribución en la propuesta de teoría general del contrato adoptada en el Código Civil y Comercial	508
C) Contrato de dominación: diferencias entre dominación y control	511
IV. Obligaciones de las partes	512
1. Obligaciones del distribuidor.	513
2. Obligaciones del principal.	514
3. Las cláusulas de exclusividad	514
4. Participación del distribuidor en los gastos del concedente	516
5. Derecho a la estabilidad.	516
V. Responsabilidad del concedente frente a terceros	517
1. Distintas tesis	517
A) La tesis de la separación jurídica	517
B) Tesis de la fusión.	518
2. La regla general	519
3. Responsabilidad del principal ante incumplimientos contractuales del distribuidor frente a terceros	520
4. La responsabilidad laboral.	523
5. La responsabilidad por daños	528
6. Análisis económico	530
VI. Forma y prueba	531

VII. La extinción	532
1. Causales de extinción	532
2. El cumplimiento del plazo	533
A) Los plazos mínimos de la distribución en el Código Civil y Comercial. Generalidades	534
B) Los plazos mínimos en los distintos contratos de distribución comercial	536
1) El plazo en la agencia	537
2) El plazo en la concesión	537
3) El plazo en la franquicia	538
C) Posibles vicisitudes al vencimiento del plazo en los contratos de distribución comercial	539
1) En la agencia	539
2) En la concesión y en la distribución	541
3) En la franquicia	544
3. Resolución y rescisión: distingos. Su funcionamiento en el Código Civil y Comercial.	546
4. La resolución de los contratos de distribución	549
A) Muerte o incapacidad de las partes	550
B) Disolución de la persona jurídica	551
C) Quiebra firme de cualquiera de las partes	551
D) Incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones de una de las partes.	552
E) Morosidad en los pagos.	552
F) Modificación sustancial de las condiciones económicas de la relación	553
G) Disminución de ventas o pérdida de confianza	554
5. Plazo extintivo: remisión.	555
6. Rescisión	555
A) Concepto y clases	555
B) Rescisión unilateral en contratos con plazo determinado	556
C) Rescisión unilateral en contratos con plazo indeterminado o sin plazo.	557
VIII. El preaviso	558

IX. Daños resarcibles derivados de la extinción ilícita y de la omisión del preaviso	561
1. Parte general	561
A) Las confusiones	561
B) Daños derivados de la resolución y de la rescisión	562
C) La identificación entre daño al interés negativo y daño emergente	563
D) El daño al interés negativo y el interés de confianza	563
E) Indemnización y restitución	566
2. La extensión del daño resarcible	567
3. Daños derivados de la rescisión en los contratos de duración indeterminada o transformados en contratos de duración indeterminada.	568
4. Daños derivados de la omisión del preaviso	569
5. Daño emergente: gastos operativos, de publicidad, indemnizaciones, inversiones no amortizadas	570
6. Lucro cesante	571
7. Indemnización de las consecuencias no patrimoniales	572
8. Créditos por restitución	574
A) La restitución de la clientela	574
1) Requisitos para la procedencia	574
2) Fundamentos	575
3) La indemnización por clientela en el Código Civil y Comercial.	576
B) La restitución de <i>stocks</i> acumulados	578
X. Casuística	579
1. Legitimidad de la cláusula rescisoria y abuso en el ejercicio	579
CSJN, 4-8-88, “Automotores Saavedra SA c/Fiat Argentina SA”, L. L. 1989-B-4.	579
2. Diferencias entre el contrato de distribución y la compraventa sucesiva de mercaderías para su reventa	581
Cám. Nac. Com., sala D, 9-2-2010, “Compañía Americana de Productos Industriales SRL c/Aldoro Industria de Póos e Pigmentos Metálicos Ltda.”, L. L. 2010-C-114.	581

3. Contrato de distribución. Caracterización. Cese de la relación de distribución. Conducta no abusiva: decisión de abastecer directamente al cliente final, prescindiendo de la distribuidora. Relación costos/amortización. Preaviso. Extensión. Pautas aplicables	584
Cám. Nac. Com., sala D, 1-11-2016, “Sistemas Analíticos SA c/Becton Dickinson Argentina SRL s/Ordinario”, L. L. Online, AR/JUR/70891/2016.	584
4. Contratación de un especialista para desarrollar y promover contratos con entidades públicas y privadas. Retribución, vacaciones y seguro médico no son únicamente inherentes a una relación de tipo laboral. Contrato atípico con características similares a la agencia. Asesor independiente y empresario dedicado a gestionar negocios para terceros. Se excluye la existencia de un contrato de trabajo	587
Cám. Nac. del Trab., sala I, 17-6-2014, “R., A. J. c/Gulf Oil Argentina SA y otro s/Despido”, D. T. 2014 (octubre), p. 2780; L. L. Online, AR/JUR/38872/2014.	587
5. Responsabilidad del concedente (fabricante) por los incumplimientos contractuales (falta de entrega del vehículo) incurridos por el concesionario. Contratos coligados. Protección de la apariencia. Responsabilidad concurrente del concedente (fabricante) y del concesionario (vendedor)	589
Cám. Nac. Com., sala A, 13-5-2009, “Vázquez, Amadeo c/Fiat Auto Argentina y otro”, L. L. 2009-F-9 (con nota de Di Chiazza, Iván G., “Concesión comercial y contratos conexos. Análisis de la responsabilidad del concedente”)	589

CAPÍTULO VIII

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

I. Concepto. Distribución en general y en sentido estricto	593
II. Diferencias entre la concesión y la distribución. La solución adoptada por el Código Civil y Comercial	595
III. Diferencias con el vendedor independiente	597
IV. Derechos y obligaciones del proveedor	598

V. Derechos y obligaciones del distribuidor	599
VI. La cláusula de fijación de precio de reventa	600

CAPÍTULO IX

CONTRATO DE AGENCIA

I. Concepto y elementos	603
II. Caracteres	607
III. Traslación de riesgos y parasubordinación	608
IV. Legislación aplicable	610
V. Delimitación	611
1. Con el contrato de trabajo (viajante de comercio)	611
2. Con el mandato y la representación	612
3. Con el corredor de comercio	613
VI. Sujetos	613
VII. Objeto	613
VIII. Causa	613
IX. Forma	614
X. Efectos entre las partes	614
1. Obligaciones del agente	614
2. Obligaciones del empresario preponente	616
3. La exclusividad	618
XI. Pactos especiales: “Convención del <i>credere</i> ”	619
XII. Efectos frente a los terceros	620
XIII. Plazos, extinción, resolución y rescisión unilateral. Preaviso. Remisión	622
XIV. Indemnización por clientela: particularidades. La solución adoptada por el Código Civil y Comercial: remisión.	622
XV. Casos especiales	623
1. Agentes de seguros	623
2. Agentes de transporte aduanero	624
3. Agentes de bolsa	625
4. Agentes de apuestas y lotería	625
5. Agentes de viajes	628

XVI. Casuística	629
1. Contrato de agencia. Servicios de telefonía móvil. Invalidez de cláusula que faculta a la rescisión unilateral por la presentación del agente en concurso preventivo. Indemnización por omisión del preaviso. Plazo razonable. Indemnización por clientela. Condiciones de procedencia. Determinación del <i>quantum</i> . Remuneración neta de gastos. Reembolso del precio del alquiler de un local, pagado por adelantado	629
Cám. Nac. Com., sala D, 1-9-2016, “Cellularnet SA c/Telecom Personal SA s/Ordinario”, L. L. Online, AR/JUR/57891/2016.....	629

CAPÍTULO X

CONTRATO DE CONCESIÓN

I. Concepto	639
II. Caracteres	642
III. Distingo con el mandato, la compraventa y el suministro	642
IV. Concesión pública y privada	643
V. Concesión comercial y concesión en entidades sin fines de lucro: la llamada “concesión privada”	644
VI. Concesión con finalidad distributiva y para la prestación de servicios	646
VII. Delimitación de la concesión sin finalidad distributiva con el contrato laboral y la locación	647
VIII. El control por parte del concedente	649
IX. Plazo, rescisión, resolución y preaviso. Remisión	650
X. Efectos	650
1. Obligaciones del concedente	650
A) Suministro de bienes	650
B) Otorgamiento de garantías	652
C) Entrega de accesorios y repuestos	652
D) Pago del precio pactado	653
2. Obligaciones del concesionario	653
3. El problema de las cláusulas vejatorias	655

XI. Casuística	657
1. Concesión privada para la explotación del servicio de <i>buffet</i> en un establecimiento educativo. Incumplimientos del concesionario. Resolución del contrato. Procedencia	657
Cám. Nac. Com., sala B, 14-3-2013, “Dip, Hugo Marcelo c/Asociación Educacionista Argentina s/Ordinario”, L. L. Online, AR/JUR/12044/201	657

CAPÍTULO XI

CONTRATO DE FRANQUICIA

I. Introducción: los nuevos bienes a distribuir.	659
II. Concepto	661
1. El contrato de franquicia	664
2. El sistema de franquicias	666
3. El Derecho Comparado	667
III. Elementos tipificantes.	669
1. El <i>know-how</i>	669
2. La marca y licencia	671
3. El suministro	672
4. El control	673
5. La colaboración	673
IV. Modalidades	674
1. Según la injerencia: el derecho a la planificación del negocio	674
2. Según el objeto: productos y servicios	675
3. Según los actos del franquiciado: el franquiciante-fabricante	676
4. Clases de franquicia en el CCyC.	677
A) Franquicia mayorista.	677
B) Franquicia de desarrollo	678
V. Análisis económico del negocio: las razones de las partes y el interés público	678
VI. Caracteres	681

VII. Sujetos	682
VIII. Objeto: desviación del objeto y la causa	682
IX. Efectos	682
1. Obligaciones del franquiciante	683
A) Obligación nuclear	683
B) Deberes colaterales	684
1) De colaboración.	684
2) De información	685
2. Obligaciones del franquiciado.	685
A) Obligación nuclear	685
1) El desarrollo de la franquicia mediante actos complejos	686
2) El pago del precio	688
B) Deberes colaterales	690
1) De colaboración.	690
2) De información	690
3) De secreto	691
4) De custodia	691
5) De no competencia	691
X. Responsabilidad precontractual del franquiciador.	692
XI. Responsabilidad contractual.	694
XII. Cláusulas abusivas	696
XIII. Responsabilidad frente a terceros.	697
XIV. Plazo, extinción, preaviso, rescisión unilateral y resolución. Remisión.	699
XV. Casuística	699
1. Contrato de franquicia comercial suscripto para la apertura de un supermercado. Falta de habilitación municipal del local. Obligación a cargo de la franquiciada. Contrato de adhesión. Criterios de interpretación.	699
Cám. Nac. Com., sala C, 10-10-2013, “Grupo Rox SA c/Día Argentina SA s/Ordinario”, L. L. Online, AR/JUR/85048/2013.	699

CAPÍTULO XII

HIPERCENTROS DE CONSUMO ("SHOPPING CENTERS")

Primera Parte – Descripción del fenómeno	705
I. El <i>shopping</i> como "ciudad"	705
II. El <i>shopping</i> como centro de distribución	707
III. El <i>shopping</i> como empresa común: red de contratos conexos	708
Segunda Parte – Relación entre el organizador y el locatario	709
I. Calificación del contrato	709
1. El debate sobre la calificación del contrato	709
A) La tesis de la locación	710
B) La tesis del contrato atípico	711
C) La tesis del contrato de sociedad	711
D) La concesión	712
2. Nuestra opinión	712
A) Cesión temporaria del uso y goce	713
B) El precio	713
C) Los servicios	713
D) La aventura común como contrato asociativo no societario	714
E) Contratos de locación mixtos y conexos	715
II. El fracaso del emprendimiento: el interés y la frustración del fin ..	716
III. Caracteres	720
IV. Sujetos: el consorcio de locatarios	721
V. Efectos	722
1. Obligaciones del locatario	722
A) Obligación nuclear: pago del precio y conductas abusivas ..	722
B) Obligaciones accesorias	723
C) Obligaciones accesorias sistemáticas	723
2. Obligaciones de la empresa organizadora y locadora	725
VI. Cláusulas abusivas	725
Tercera Parte – Relación frente al consumidor	726
I. Aplicación de la ley 24.240	726

II. Responsabilidad por robos de automóviles en la playa de estacionamiento	726
III. Daños a consumidores sufridos en el <i>shopping</i> o hipermercado	731
IV. Daños sufridos por terceros: responsabilidad del <i>shopping</i>	733
Cuarta Parte – Relaciones con otros miembros de la red de contratos conexos diferentes de los locatarios	734

CAPÍTULO XIII

CÍRCULOS DE AHORRO PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES

I. Descripción económica e incidencia del Código Civil y Comercial	735
II. El ahorro y capitalización como técnica de comercialización	737
III. Sistema de ahorro previo y contratos de ahorro	739
IV. El sistema de ahorro previo	739
1. Obligaciones colaterales sistemáticas	741
2. Traslación de riesgos al adquirente	743
V. Contratos de ahorro	744
1. Finalidad: ahorro público y distribución	744
2. Sujetos autorizados	744
3. Contrato asociativo o de cambio	744
4. Contrato de compraventa en unión convencional con otros contratos	745
5. Adhesión a cláusulas generales y contrato de consumo: cláusulas abusivas	746
6. Larga duración	747
7. Otros caracteres	747
VI. Obligaciones de las partes	747
VII. La obligación de entrega del bien	748
1. Responsabilidad de la administradora por mora en la entrega del bien por parte del fabricante	748
2. Responsabilidad de la administradora por demoras del concesionario	749

3. Obligación de la administradora que actúa a través de un agente . . .	750
4. ¿Quién debe emitir las facturas?	751
VIII. La obligación de dar una suma de dinero	753
1. Calificación del dinero entregado como pago	753
2. Elementos de la cuota	756
3. El cargo por administración	756
4. La cancelación anticipada de cuotas	756
IX. Daños por incumplimiento	757

TERCERA SECCIÓN
CONTRATOS TRANSMISIVOS

CAPÍTULO XIV
CESIÓN DE DERECHOS

.....	761
Primera Parte – Cesión de derechos	762
I. Antecedentes históricos y reformas legislativas: la progresiva cesibilidad de los créditos y deudas	762
II. Costumbres y finalidad económica del contrato	764
III. Metodología	768
IV. Concepto	768
1. La transmisión de derechos en general	768
2. La cesión de derechos	769
V. Delimitación y caracteres	770
1. Subrogación	770
2. La novación	771
3. Caracteres del contrato de cesión	772
4. La forma	773
VI. Clases de cesión	774
1. Finalidad directa e indirecta	774
2. Cesión del contrato <i>ministerio legis</i>	776
3. El endoso	776
4. La subasta de créditos	777

VII. Finalidad típica: la transmisión de la propiedad del crédito	778
1. La cesión como contrato consensual.	778
2. La cesión como contrato con efectos obligacionales o reales	779
VIII. Presupuestos del contrato: sujetos y capacidad	781
IX. Elementos esenciales	781
1. Objeto	781
A) Regla general.	781
B) Exclusiones legales genéricas: derechos inherentes a la persona, causa y objeto inmoral	784
C) Exclusiones legales específicas.	786
D) Prohibición convencional	786
2. La causa	787
X. Efectos	789
1. El cedente	789
A) Cesión del derecho: contenido de la cesión	789
B) Deberes colaterales	791
C) Garantías	791
1) Garantía de existencia y legitimidad.	792
2) Garantía de solvencia	795
3) Garantía pactada	796
2. El cesionario	797
A) Obligación de pago del precio	797
B) Deberes colaterales	798
3. Los efectos entre las partes	798
4. Los efectos frente a los terceros	799
A) Comienzo de los efectos	800
B) La notificación	800
C) Situación del crédito cedido no notificado	803
D) Conflictos entre cesionarios, embargantes, acreedores	804
1) Concurrencia de cesionarios	804
2) Concurrencia de cesionarios y embargantes	806
3) Oponibilidad a otros interesados.	807
E) Acciones del deudor cedido	807
XI. Extinción.	808

Segunda Parte – Casos especiales	809
I. Cesión de derechos personalísimos	809
II. Cesión de derechos reales	811
III. Cesión de derechos intelectuales	813
IV. Cesión de derechos litigiosos	813
V. Cesión de créditos en garantía	815
1. Admisibilidad	815
2. La costumbre negocial	815
3. Cesión <i>pro solvendo</i> y <i>pro soluto</i>	816
4. Cesión para la cobranza	819
5. Prenda de créditos	819
6. Cesión de créditos en garantía	820
A) Calificación como prenda de créditos	821
B) Calificación como cesión fiduciaria	823
C) El Código Civil y Comercial. Nuestra opinión	823
VI. Cesión con finalidad financiera o toma de control societario	824
VII. Cesión de deudas	826
1. La expansión actual de la cesión de deudas	826
2. La recepción legislativa	827
3. Clases de cesión de deudas	828
A) La cesión de deudas o delegación perfecta	828
B) La delegación imperfecta	829
C) La asunción de cumplimientos o promesa de liberación	830
D) La expromisión	830
VIII. Títulos de deuda y obligaciones negociables	831
IX. Cesión de contrato	833
1. Concepto	833
2. Supuestos contemplados	835
3. Requisitos	837
4. Contenido de la cesión	839
5. Efectos	839
A) Derechos del cesionario	839
B) Relaciones entre el cedente y el cesionario	839
C) El contratante cedido	840

X.	Cesión de contrato y derechos del consumidor	841
1.	Cesiones de carteras y modificaciones subjetivas y objetivas del contrato de consumo	841
2.	Cesión del contrato de trabajo	842
3.	Cesión de fondos de comercio	843
4.	Cesión de carteras de créditos	843
5.	Cesión de carteras de contratos de seguro.	844
6.	Cesión de carteras de afiliados de medicina prepaga	845
7.	Conclusiones	845
XI.	Cesión de contrato de jugadores de fútbol profesionales.	846
1.	El contrato entre el jugador de fútbol profesional y la entidad deportiva	847
2.	La cesión del contrato del jugador	850
XII.	Cesión de derechos hereditarios	851
1.	Reglas aplicables	851
2.	Objeto	852
3.	El problema de la transmisión de un solo bien hereditario	854
4.	Oportunidad para realizarla	854
5.	Efectos	855
6.	Forma del contrato.	855
7.	Modalidades, garantía de evicción y carácter aleatorio	856

CAPÍTULO XV

CONTRATO DE FACTORAJE

I.	Concepto	859
II.	Costumbres y finalidad económica del contrato	863
III.	Finalidad típica: elementos y clases de factoreo	865
1.	Servicios	867
2.	Financiamiento	869
IV.	Calificación, delimitación y caracteres.	870
1.	Normas aplicables	870
2.	El problema de la cesión global de créditos futuros	871
3.	Cesión <i>pro soluto</i> , <i>pro solvendo</i> y prenda de créditos	874

4. La finalidad asegurativa y el seguro de crédito.	876
5. El <i>factoring</i> como negocio de colaboración: la modificación unilateral y la extinción anticipada	877
6. La causa compleja	879
7. Otros caracteres	880
8. Delimitación con el descuento de documentos.	880
9. El endoso de facturas.	881
V. Presupuestos	882
1. Sujetos	882
2. Objeto	882
3. Forma.	882
VI. Relaciones interpartes.	883
1. Cláusulas delimitativas de la cesión global de créditos futuros	883
2. Garantías: el principio de validez de la cesión	886
3. Deberes secundarios de conducta derivados de la cesión.	886
VII. Efectos entre las partes y frente a los terceros	887
1. El problema de la notificación: la cesión de carteras de crédito	887
2. Las defensas oponibles	889
3. El incumplimiento parcial, imputación de pagos	890
VIII. Insolvencia del factoreado	890