

Índice

<i>PRESENTACIÓN</i>	9
---------------------------	---

I |

Introducción

A) LA TRANSFORMACIÓN DE LA TEORÍA DEL CONTRATO	11
§ 1. Exordio.....	11
a) Causas que demuestran la necesidad de adecuar la teoría del contrato.....	12
b) El análisis económico de los contratos	14
c) La constitucionalización del derecho de los contratos	15
B) LAS MANIFESTACIONES DE LA TRANSFORMACIÓN	16
§ 2. Enunciación.....	16
a) Las grandes categorías contractuales.....	17
i) El contrato negociado y su evolución.....	17
ii) La contratación masiva o por adhesión	21

iii) Los contratos de consumo	22
iv) La protección del débil en la contratación predispuesta y en la de consumo	24
§ 3. Método de exposición.....	25
a) Distribución de materias en el Código Civil y Comercial.....	25
b) Observación comparativa y análisis crítico	26
c) Principales fuentes	27

II |

El contrato negociado

A) LA TEORÍA DEL CONTRATO PARITARIO.....	29
§ 4. La definición legal en el Código Civil de 1871.....	29
a) Antecedentes.....	29
i) Partes.....	30
ii) Declaración de voluntad común	30
iii) Reglar derechos de las partes	31
iv) Contenido patrimonial	31
b) Otras definiciones.....	31
i) El Proyecto del Poder Ejecutivo de 1992	32
ii) El Proyecto de Código único de 1998	33
iii) La definición de López de Zavalía	33
§ 5. La definición del art. 957 del nuevo Código.....	34
a) El texto del art. 957.....	34

b) Fuentes.....	34
c) Menciones contenidas en la definición legal.....	35
§ 6. Alcance de la actual de la definición legal.....	37
a) El contrato negociado o paritario.....	38
b) Sus pilares. Los principios generales	39
i) El consentimiento	39
ii) La autonomía de la voluntad	40
iii) La fuerza obligatoria	40
iv) El efecto relativo	41
c) La cuestión en el nuevo Código. Las “Disposiciones generales”.....	41
i) La libertad de contratación	41
ii) Efecto vinculante, intangibilidad y facultad del juez.....	42
iii) Buena fe.....	44
iv) Carácter de las normas aplicables.....	44
v) Prelación normativa.....	46
vi) Integración del contrato. Remisión.....	48
vii) Contrato y propiedad.....	49
§ 7. Ámbito del contrato. Tesis restringida y tesis amplia.....	49
a) La cuestión en el derecho comparado	50
b) Tesis restringida	52
c) Tesis intermedia	53
d) Tesis amplia	54
e) Importancia práctica de la cuestión	56

§ 8. Acuerdo. Convención. Pacto.....	57
a) El acuerdo	58
b) Las convenciones	58
c) El pacto	59
§ 9. El matrimonio, la tradición traslativa y la constitución de hipoteca.....	60
a) El acto de celebración del matrimonio	60
b) La tradición	63
c) La constitución de hipoteca	63
B) NATURALEZA JURÍDICA	
DEL CONTRATO PARITARIO: SU UBICACIÓN	
EN LA TEORÍA DEL ACTO JURÍDICO.....	66
§ 10. Naturaleza. Planteo del problema.....	66
§ 11. Teoría del supuesto de hecho.....	67
a) Conclusiones de esta teoría	68
b) Críticas	69
§ 12. Teoría normativa.....	71
a) Consecuencias de la teoría normativa	72
b) Importancia	73

III |

Clasificación de los contratos

§ 13. Introducción.....	75
A) LA CLASIFICACIÓN SEGÚN EL CÓDIGO	76

§ 14. Unilaterales y bilaterales.....	76
a) Ámbito de aplicación. Los contratos creditorios	76
b) La terminología	77
i) Respecto de los actos jurídicos.....	78
ii) El contrato como acto jurídico	79
c) Criterio de distinción	80
i) Los bilaterales	80
ii) Los unilaterales	81
d) Los llamados bilaterales imperfectos	82
e) Importancia práctica de la clasificación del art. 966.....	83
§ 15. Contratos plurilaterales.....	84
a) El acto y el contrato plurilateral.....	84
i) Diferencias.....	84
ii) El acto plurilateral como contrato. El art. 977 del Código nuevo.....	85
iii) Omisión de regular la pluralidad funcional.....	87
b) Caracterización del contrato con plurilateralidad funcional.....	87
c) Su recepción en nuestro derecho.....	88
d) Otros posibles supuestos.....	89
de plurilateralidad funcional.....	89
e) Los sistemas de contratos conexos.....	90
§ 16. Onerosos y gratuitos.....	91
a) Terminología	91
b) Criterio para establecer la distinción	92

c) Nuestra opinión	94
d) Onerosidad y contratos creditorios bilaterales	96
e) La equivalencia. Los grados de onerosidad	97
f) Importancia práctica de la clasificación.....	99
§ 17. Conmutativos y aleatorios	100
a) Conmutativos	101
b) Aleatorios	101
c) Contratos aleatorios, condicionales y de plazo incierto	103
d) Interés práctico de la distinción	104
§ 18. Formales y no formales. Remisión.....	104
§ 19. Nominados (típicos) e innominados (atípicos).....	105
a) Nominados (Típicos).....	106
i) Declinación de su importancia	106
ii) La tipicidad social y el fenómeno de la absorción	107
iii) El contenido normativo del tipo	109
b) Los innominados (Atípicos).....	111
i) Su contenido normativo	111
ii) La cuestión en los contratos usualmente típicos	113
§ 20. Los contratos mixtos.....	114
a) Mixtos típicos	114
i) Integración por remisión	114
ii) Tipos y sub-tipos	115

b) Mixtos atípicos	115
c) Unión de contratos	116

IV |

Otras clasificaciones

A) LA SUPRESIÓN DE LOS CONTRATOS REALES	119
§ 20. Consensuales y reales	119
a) Consensuales	119
b) Reales	120
c) ¿Se justifica la categoría de los contratos reales?	121
i) Fundamentos para justificar la existencia de los contratos “reales”	121
ii) Críticas de las razones antedichas	122
iii) La promesa de contrato real	124
d) La cuestión en el nuevo Código Civil y Comercial	126
i) Importancia de los consensuales	126
ii) Consensualismo y forma	127
§ 21. Contratos con efectos personales y con efectos reales	129
a) El criterio clasificatorio	129
b) Los consensuales	129
i) Consensuales con efectos personales	129
ii) Consensuales con efectos reales	130
c) Reales	130

i) Reales por su forma de constitución	130
ii) Reales por los efectos	131
B) EL TIEMPO EN LA CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS.....	133
§ 22. Por el tiempo de cumplimiento.....	133
a) Tiempo de exigibilidad	133
b) Tiempo de ejecución	134
c) Interrelación entre estas categorías	135
d) Interés práctico de esta clasificación	135
§ 23. Contratos relacionales y de larga duración.....	136
a) Contratos relacionales	136
i) Caracterización	138
ii) Consecuencias	140
iii) Revisión y renegociación	141
b) Los contratos de larga duración en el nuevo Código Civil y Comercial.....	143
i) El supuesto de hecho previsto en el art. 1011.....	144
ii) Contrato discontinuo y contrato relacional.....	145
iii) Tiempo esencial.....	146
iv) Consecuencias	147
v) Rescisión.....	147
C) LOS CONTRATOS SEGÚN SUS FUNCIONES.....	150
§ 24. Las funciones del contrato.....	150
a) Función individual	150
b) Función social	151

i) La cuestión en la doctrina.....	151
ii) La cuestión en el nuevo Código Civil y Comercial.....	152
c) Funciones jurídicas o económicas.....	153
i) Contratos de cambio	153
ii) Contratos de garantía	153
iii) Contratos de custodia	154
iv) Contratos de organización	154
v) Contratos de prevención del riesgo y de previsión	154
D) LA CONEXIDAD CONTRACTUAL.....	154
§ 25. El contrato conexo.....	154
I. Introducción.....	154
a) El significado de las palabras. Terminología	154
b) Método.....	156
II. Las causas del fenómeno.....	157
§ 26. Razones que justifican la categoría.....	157
a) Las razones del fenómeno.....	157
b) Sus ventajas, Sus peligros.....	158
III. La definición legal.....	160
a) El art. 1073 del Código Civil y Comercial	160
b) Conexidad entre dos o más contratos autónomos.....	160
i) Uniones de contratos	160
ii) Contratos integrados a un sistema de tarjeta de crédito	161

iii) Conclusiones preliminares	163
IV. Naturaleza de la conexidad	163
a) En qué consiste la conexión entre los distintos contratos.....	163
b) La causa-fin y el interés	164
i) La causa-fin económica social	164
ii) El interés	164
c) Fuentes de la conexidad.....	165
d) Interpretación	166
e) Efectos.....	166

V |

Consentimiento y formación del contrato

A) EL CONSENTIMIENTO.....	169
§ 26. El consentimiento en la teoría del contrato.....	169
a) El consentimiento como voluntad manifestada.....	170
b) Formas de manifestarse	171
i) La regla general	171
ii) El silencio	172
iii) Lo expreso y lo tácito.....	174
El art. 264 del nuevo Código.....	174
iv) Presunciones legales	177
c) Los comportamientos concluyentes	178

d) Los relaciones contractuales nacidas del contacto social.....	179
e) Efectos jurídicos inmediatos y mediatos	180
f) Desarrollo del iter contractual.....	181
i) Las distintas etapas.....	181
ii) El método del nuevo Código.....	181
iii) Método de exposición.....	182
I. La oferta.....	183
§ 27. La oferta.....	183
a) La definición de oferta según el nuevo Código (art. 972).....	183
b) Los requisitos de la oferta.....	185
d) La invitación a ofertar.....	188
e) No hay oferta sin intención de contratar.....	189
f) Perfeccionamiento y vigencia	191
i) Comienzo de la vigencia.....	191
ii) Tiempo de vigencia de la oferta.....	192
g) Retracción	195
i) Retiro de la oferta. El art. 975	196
ii) Ofertas al público.....	197
iii) El abandono, el retiro y la retractación	198
h) Renuncia del derecho a retractar.....	199
i) Fuerza obligatoria de la oferta. Caducidad.....	200
j) Rembolso de gastos e indemnización de pérdidas	201
k) El contrato plurilateral. Remisión.....	202

II. La aceptación.....	202
§ 28. La aceptación.....	202
a) Concepto	202
b) Requisitos	203
c) Modos de manifestar la aceptación. Remisión.....	204
d) El art. 978 del Código Civil y Comercial.....	205
i) Contraoferta	205
ii) Admisión de las modificaciones por el oferente.....	206
e) Acuerdos parciales.....	207
i) Planteo del problema: la formación progresiva del contrato.....	207
ii) Acuerdo sobre los elementos esenciales particulares.....	209
iii) Lo esencial y no esencial según el interés de las partes.....	211
iv) Renegociación.....	212
v) La minuta o borrador (La punktation).....	213
d) Retracción	214
i) Oportunidad.....	214
ii) Supresión de la retractación tardía.....	215
III. Perfeccionamiento del contrato.....	216
§ 29. Momento del perfeccionamiento.....	216
a) Planteo del problema.....	216
i) Aceptación inmediata e instantánea (entre presentes).....	216

ii) Aceptación diferida (entre ausentes).....	218
iii) Importancia práctica.....	218
b) Distintas teorías.....	219
i) Teoría de la declaración	219
ii) Teoría de la información o del conocimiento	220
iii) Teoría de la expedición	220
iv) Teoría de la recepción	221
c) La cuestión en el Código Civil y Comercial.....	221
i) Alcances del principio de la recepción.....	223
ii) Que se entiende por “recepción”.....	224

VI |

Autonomía. Contratos preliminares.

Responsabilidad precontractual

A) AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD.....	227
§ 33. Fuerza vinculante e intangibilidad.....	227
a) Fuerza obligatoria	227
i) La teoría legalista	228
ii) La autonomía privada	229
b) Intangibilidad	231
c) Los postulados de la autonomía privada y la contratación predispuesta y de consumo	232
d) Consideraciones críticas	233

i) Limitaciones a la autonomía de la voluntad	234
ii) El orden público	235
iii) Las “reglas de oro”	237
B) TRATATIVAS PREVIAS	238
§ 34. El comienzo del iter contractual	238
a) Introducción	238
i) Que se entiende por “tratativas”	239
ii) Cuestiones jurídicas relevantes a que dan lugar	240
c) Cartas de intención	242
d) Las tratativas y la libertad de contratar	245
C) LA RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL	246
§ 35 El deber de responder durante las tratativas	246
a) Introducción	246
i) Su lugar en la teoría de la responsabilidad civil	246
ii) Particularidades	248
b) La responsabilidad en las etapas que prexisten al contrato	249
c) Negociación instantánea y negociación prolongada	250
d) El deber de buena fe en la responsabilidad precontractual	252
i) La teoría clásica: la primacía de la libertad contractual	252
ii) Los límites a la libertad durante las tratativas	254
e) El art. 991 del Código Civil y Comercial	255

i) Períodos comprendidos.....	255
ii) Funciones y deberes que resultan de la buena fe.....	256
iii) Frustración injusta.....	256
iv) Deber de resarcimiento.....	258
f) El deber de confidencialidad.....	264
i) El valor de la información.....	264
ii) El deber de informar durante las tratativas.....	265
iii) La información confidencial.....	266
iv) El deber de indemnizar.....	267
D) LOS CONTRATOS PRELIMINARES.....	268
§ 36. La contratación previa.....	268
a) Introducción. Terminología.....	268
b) Los “contratos preliminares” en el nuevo Código.....	270
i) La definición del art. 994.....	270
ii) De los preliminares que predisponen un contenido pero no obligan a la celebración de otro contrato.....	273
E) LOS PRELIMINARES Y LA LIBERTAD DE CONCLUSIÓN.....	276
§ 37. Las promesas.....	276
I. El contrato de promesa o “promesa de celebrar un contrato”.....	276
a) Concepto. Debate sobre su naturaleza.....	276
b) La cuestión en el art. 995 del Código Civil y Comercial.....	280

II. Contrato de opción.....	284
a) Concepto	284
b) El artículo 996 del Código Civil y Comercial.....	285
c) Contrato de opción y oferta irrevocable.....	287
d) El derecho irrevocable de aceptarlo.....	288
d) Puede ser gratuito u oneroso.....	289
e) Forma de la aceptación.....	289
f) Intransmisibilidad.....	290
g) Plazo de vigencia de las promesas.....	290
h) El boleto de compraventa de inmuebles. Remisión.....	292
III. Pacto de preferencia.....	292
a) Concepto y metodología.....	292
b) El artículo 997 del Código Civil y Comercial	293
i) Naturaleza.....	293
ii) Pacto con carácter recíproco.....	295
iii) Condiciones para que funcionen la preferencia	295
iv) Caracteres. Indivisibilidad y transmisibilidad.....	296
v) El plazo.....	297
IV. Contrato sujeto a conformidad.....	298
a) El contexto.....	298
b) El Artículo 999 del Código Civil y Comercial.....	299

VII |

Los requisitos del contrato

A) CLASIFICACIÓN.....	303
§ 38. La división clásica.....	303
a) Elementos esenciales.....	304
i) Esenciales generales.....	304
ii) Esenciales particulares.....	304
b) Elementos naturales.....	306
c) Elementos accidentales.....	306
§ 39. Teoría moderna.....	307
a) Presupuestos.....	307
b) Elementos.....	308
c) Circunstancias.....	309
B) SUJETOS. CAPACIDAD.....	310
§ 40. Sujetos. Capacidad para contratar.....	310
a) Sujetos. Personas jurídicas.....	310
b) Persona humana. Capacidad. Principios generales aplicables.....	311
I. Incapacidades de derecho. Prohibiciones.....	312
a) Capacidad de derecho.....	312
b) Los que no pueden contratar.....	313
c) Funcionarios públicos.....	314
d) Jueces, funcionarios, árbitros, mediadores y auxiliares.....	315

i) Fundamentos y sujetos comprendidos	315
ii) Alcances de la prohibición	317
e) Abogados y procuradores	319
f) Prohibiciones particulares.	320
II. Incapacidad de ejercicio	321
a) Principio y excepciones	321
c) la persona declarada incapaz por sentencia judicial, en la extensión dispuesta en esa decisión” ..	322
b) Capacidad de ejercicio de los menores de edad y de los adolescentes	322
i) Ejercicio de derechos por menores de edad	322
ii) Los emancipados por matrimonio	324
III. Nulidad de los contratos concluidos por incapaces ..	325
a) Método	325
b) Carácter de la nulidad. Criterio de distinción. Legitimación	325
i) Prohibiciones (incapacidad de derecho)	326
ii) Incapacidad de ejercicio y capacidad restringida	327
c) Efectos de la nulidad del contrato	329
C) EL OBJETO	330
§ 41. El objeto	330
I. Cuestiones generales	330
a) Método	330
b) Objeto del contrato	330

i) Tesis del objeto inmediato y del objeto mediato	331
ii) La cuestión en el Código Civil y Comercial	333
c) Los bienes como objeto del contrato	333
d) Los derechos sobre el cuerpo humano como objeto	335
i) Bienes no susceptibles de valoración económica	336
ii) Actos de disposición, prohibición y excepciones	337
II. El objeto de los contratos según el Código Civil y Comercial	338
a) Aplicación de los principios generales	338
i) Remisión	338
ii) Enumeración de los requisitos	339
b) Posibilidad	340
c) Licitud	342
d) Determinación	342
i) Objeto determinado	343
ii) Objeto determinable	344
iii) Determinación por un tercero	345
e) Valor patrimonial	345
III. Reglas particulares	346
a) Enunciación	346
b) Bienes existentes y futuros	346
i) Contrato condicional. Cosa esperada	347
ii) Contrato aleatorio. Venta de una esperanza	348

c) Cosas ajenas	348
i) Cosa ajena “como ajena”	349
ii) Cosa ajena “como propia”	350
d) Cosas litigiosas, pignoradas, hipotecadas, etc.	350
e) Herencias futuras.....	351
i) Fundamentos de la prohibición.....	352
ii) Los pactos prohibidos. El de disposición	353
iii) Excepciones	353
f) Contratos de larga duración. Remisión.....	354
D) CAUSA.....	354
§ 42. La causa en los contratos.....	354
I. Conceptos introductorios.....	354
a) Introducción.....	354
i) Causa “fuente”.....	355
ii) La causa “fin”	355
b) ¿Qué es la causa fin?	356
i) Causalismo clásico.....	357
ii) Anticausalismo	357
iii) Neocausalismo	359
II. La causa-fin en el Código Civil y Comercial.....	360
a) Significado de “causa” en el art. 281 del CCyC	360
b) Causalismo objetivo.....	360
i) Contratos bilaterales.....	361
ii) Contratos gratuitos.....	362
iii) Contratos reales.....	362

c) Casualismo subjetivo	363
i) La negación de la causa fin motivo	364
ii) Su admisión. Requisitos	364
iii) Importancia.....	365
d) Necesidad de causa.....	365
e) Falta de causa.....	367
III. Causa ilícita.....	368
a) Qué se entiende por causa ilícita	368
i) El art. 1014 del Código Civil y Comercial	368
ii) Supuestos comprendidos.....	368
b) Finalidad ilícita común o sólo de uno o de los contratantes.....	368

La composición y el armado de esta edición se realizó en Editorial EL FUSTE, Argañaráz N° 81, San Salvador de Jujuy, elfuste@live.com y se terminó de imprimir en los talleres de Advocatus S.A., Obispo trejo N° 181 de la ciudad de Córdoba en la primera quincena del mes de Febrero de 2020.