



**RICARDO LUIS LORENZETTI**

# **TRATADO DE LOS CONTRATOS**

## **PARTE ESPECIAL**

**Tomo I**

<b>CORTE SUPREMA BIBLIOTECA</b>	
<b>SIG. TOPOGRAFICA</b>	<b>INVENTARIO</b>
<b>C6866</b>	<b>153.116</b>

**RUBINZAL - CULZONI EDITORES**

Talcahuano 442 - Tel. (011) 4373-0544 - C1013AAJ Buenos Aires

Salta 3464 - Tel. (0342) 401-9300 - S3000CMV Santa Fe

# 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
<b>Segunda Parte – Contratos innominados .....</b>	<b>31</b>
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
<b>Tercera Parte – Uniones de contratos típicos y atípicos .....</b>	<b>38</b>
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
<b>Primera Parte – Conceptualización jurídica .....</b>	<b>44</b>
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
<b>Segunda Parte – Relaciones internas .....</b>	<b>60</b>
1. 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
<b>Tercera Parte – Relaciones externas</b> .....	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
<b>Cuarta Parte – Casuística</b> .....	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
<i>Primera Parte – La compraventa en general</i> .....	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 distinguo .....	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 <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
<b>Tercera Parte – Casos especiales.</b> .....	<b>329</b>
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
<b>Cuarta Parte – Reglas específicas de la compraventa de cosas muebles</b> .....	<b>367</b>
I. Compraventa de cosas muebles .....	368
1. La rerregulación con reglas más específicas: la fijación del precio (Sección 6ª, parágrafo 1º: precio) .....	368
2. La rerregulación con reglas más específicas: obligación de entregar la documentación por parte del vendedor (Sección 6ª, parágrafo 2º) .....	369

3. La rerregulación con reglas más específicas: obligación de entregar la cosa vendida (Sección 6ª, parágrafo 3º) .....	370
4. La rerregulación con reglas más específicas: las modalidades específicas de la compraventa de mercaderías (Sección 6ª, parágrafo 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
<b>Quinta Parte – Compraventa de consumo y compraventa internacional</b> .....	<b>373</b>
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
<b>Sexta Parte – Casuística . . . . .</b>	<b>423</b>
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/Barbería, 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. Aprovisionamiento 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 regulación del contrato en el Derecho italiano .....	472
5. Teorías sobre su calificación .....	473
6. Calificación del contrato en el Derecho argentino .....	475
7. La regulación mínima del tipo "contrato estimatorio" en el Código Civil y Comercial .....	478

## SEGUNDA SECCIÓN

### CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN

## CAPÍTULO VII

### ELEMENTOS COMUNES

.....	483
I. Elementos para una tipificación jurídica de la distribución .....	484
1. Del ámbito laboral al comercial .....	485
2. Del acto aislado al suministro continuo .....	486
3. De la relación comercial bilateral al sistema de distribución .....	487
4. De la transmisión dominial a su dilatación .....	488
5. Del contrato a la institucionalización .....	489
6. Características y problemas jurídicos comunes a la distribución .....	490
7. Diferentes contratos de distribución: justificación del género y la especie .....	491
8. Análisis económico .....	494
9. Tipificación 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 Pó 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 suscrito 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")

<i>Primera Parte – Descripción del fenómeno</i> .....	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
<i>Segunda Parte – Relación entre el organizador y el locatario</i> .....	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
<i>Tercera Parte – Relación frente al consumidor</i> .....	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

<i>Cuarta Parte – Relaciones con otros miembros de la red de contratos conexos diferentes de los locatarios</i> .....	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
<i>Primera Parte – Cesión de derechos</i> . . . . .	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



<i>Segunda Parte – Casos especiales</i> .....	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