**INSTITUTO SUPERIOR DEL PROFESORADO DE SALTA Nro. 6005**

**PLAN PEDAGOGICO** **Tecnicatura Superior en Administración con Orientación en Comercialización**

**(DESDE EL 18 DE MAYO AL 29 DE MAYO de 2020)**

**ASIGNATURA: Derecho Empresarial**

**APELLIDO Y NOMBRE DEL DOCENTE: Galíndez María Beatriz**

**DIAS: 21, 22, 28 y 29 de mayo**

**HORARIOS: Jueves de 21,40 a 23,00 y viernes de 20,20 a 21,40**

|  |
| --- |
| **CONTENIDO O TEMA A DESARROLLAR** |
| CONTRATOS: concepto. Clasificación. Elementos. Formación del contrato. Efectos. Extinción de los contratos. CONTRATOS EN PARTICULAR Compraventa, Mandato, Comisión, Fianza, Mutuo, Prenda, Concesión, Distribución, Franquicia, Factoraje y Leasing Financiero.  |
| **GUIA O ACTIVIDADES** |
| *I.-Elabore un cuadro sinóptico sobre los elementos esenciales de los contratos con una breve descripción de los mismos.**II. Responda y fundamente*1. *¿Qué características tiene la oferta?*
2. *¿Qué es la autonomía de la voluntad?*
3. *¿Qué bienes pueden ser objeto de los contratos?*
4. *¿En qué casos los contratos deben ser otorgados por escritura pública?*

*III. Complete el siguiente cuadro.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| contratos | objeto | obligaciones de las partes | ejemplo |
| compraventa |   |   |   |   |
| comisión |   |   |   |   |
| Fianza |   |   |   |   |
| Mutuo |   |   |   |   |
| concesión |   |   |   |   |
| distribución |   |   |   |   |
| franquicia |   |   |   |   |
| factoraje  |   |   |   |   |
| mandato |   |   |   |   |
| Leasing |  |  |  |  |

 |
|  |

**MATERIAL DE LECTURA**

**Contrato** es el acto jurídico mediante el cual dos o mas partes manifiestan su consentimiento para crear, regular, modificar, transferir o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales. La naturaleza jurídica corresponde a la de un acto jurídico, un acto voluntario lícito que tiene por fin inmediato establecer entre las personas relaciones jurídicas de crear, modificar, transferir, conservar o aniquilar derechos.

*Caracteres:* i) es un acto entre vivos, ii) es bilateral porque necesita la voluntad de dos o más personas para su otorgamiento, iii) es de carácter patrimonial.

Autonomía de la voluntad: el hombre es libre de contratar o no, de elegir con quien contrata y de establecer el contenido de su contrato. el único límite es que no sea contrario al orden público, a la moral y a las buenas costumbres.

##### Elementos del contrato

Esenciales: si alguno falta/viciado no hay contrato. Son:

i) Consentimiento: acuerdo de la voluntad.

ii) Objeto: prestación, aquello sobre lo cual recae el contrato

iii) Causa: -fin; finalidad, propósito, tiene que ser lícita.

Elemento esencial en particular:

iv) Forma solemne (hay contratos que no exigen)

**i).-Consentimiento** se define como el concurso entre la oferta y la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato. El consentimiento se considera un requisito esencial para la formalización de contratos, y para cualquier otra asunción de derechos y obligaciones que requiera voluntariedad, como la aceptación de herencias.

Formación del consentimiento. Los contratos se concluyen con la recepción de la aceptación de una oferta o por una conducta de las partes que sea suficiente para demostrar la existencia de un acuerdo.

Oferta. La oferta es la manifestación dirigida a persona determinada o determinable, con la intención de obligarse y con las precisiones necesarias para establecer los efectos que debe producir de ser aceptada.

Invitación a ofertar. La oferta dirigida a personas indeterminadas es considerada como invitación para que hagan ofertas, excepto que de sus términos o de las circunstancias de su emisión resulte la intención de contratar del oferente. En este caso, se la entiende emitida por el tiempo y en las condiciones admitidas por los usos.

Fuerza obligatoria de la oferta. La oferta obliga al proponente, a no ser que lo contrario resulte de sus términos, de la naturaleza del negocio o de las circunstancias del caso. La oferta hecha a una persona presente o la formulada por un medio de comunicación instantáneo, sin fijación de plazo, sólo puede ser aceptada inmediatamente. Cuando se hace a una persona que no está presente, sin fijación de plazo para la aceptación, el proponente queda obligado hasta el momento en que puede razonablemente esperarse la recepción de la respuesta, expedida por los medios usuales de comunicación.

Los plazos de vigencia de la oferta comienzan a correr desde la fecha de su recepción, excepto que contenga una previsión diferente.

Retractación de la oferta. La oferta dirigida a una persona determinada puede ser retractada si la comunicación de su retiro es recibida por el destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

Aceptación. Para que el contrato se concluya, la aceptación debe expresar la plena conformidad con la oferta. Cualquier modificación a la oferta que su destinatario hace al manifestar su aceptación, no vale como tal, sino que importa la propuesta de un nuevo contrato, pero las modificaciones pueden ser admitidas por el oferente si lo comunica de inmediato al aceptante.

Modos de aceptación. Toda declaración o acto del destinatario que revela conformidad con la oferta constituye aceptación. El silencio importa aceptación sólo cuando existe el deber de expedirse, el que puede resultar de la voluntad de las partes, de los usos o de las prácticas que las partes hayan establecido entre ellas, o de una relación entre el silencio actual y las declaraciones precedentes.

Perfeccionamiento. La aceptación perfecciona el contrato entre presentes, cuando es manifestada; y entre ausentes, si es recibida por el proponente durante el plazo de vigencia de la oferta.

Retractación de la aceptación. La aceptación puede ser retractada si la comunicación de su retiro es recibida por el destinatario antes o al mismo tiempo que ella.

Recepción de la manifestación de la voluntad. se considera que la manifestación de voluntad de una parte es recibida por la otra cuando ésta la conoce o debió conocerla, trátese de comunicación verbal, de recepción en su domicilio de un instrumento pertinente, o de otro modo útil.

**ii). Objeto** Pueden ser objeto de contratos todas las cosas que no estén fuera del comercio de los hombres, aún las cosas futuras. Pueden ser igualmente objeto de contrato todos los servicios que no sean contrarios a las leyes, a la moral, a las buenas costumbres o al orden público. Debe ser lícito, posible, determinado o determinable, susceptible de valoración económica y corresponder a un interés de las partes, aun cuando éste no sea patrimonial.

Objetos prohibidos. No pueden ser objeto de los contratos los hechos que son imposibles o están prohibidos por las leyes, son contrarios a la moral, al orden público, a la dignidad de la persona humana, o lesivos de los derechos ajenos; ni los bienes que por un motivo especial se prohíbe que lo sean.

Determinación. Cuando el objeto se refiere a bienes, éstos deben estar determinados en su especie o género según sea el caso, aunque no lo estén en su cantidad, si ésta puede ser determinada. Es determinable cuando se establecen los criterios suficientes para su individualización.

Bienes existentes y futuros. Los bienes futuros pueden ser objeto de los contratos. La promesa de transmitirlos está subordinada a la condición de que lleguen a existir, excepto que se trate de contratos aleatorios.

Bienes ajenos. Los bienes ajenos pueden ser objeto de los contratos. Si el que promete transmitirlos no ha garantizado el éxito de la promesa, sólo está obligado a emplear los medios necesarios para que la prestación se realice y, si por su culpa, el bien no se transmite, debe reparar los daños causados. Debe también indemnizarlos cuando ha garantizado la promesa y ésta no se cumple. El que ha contratado sobre bienes ajenos como propios es responsable de los daños si no hace entrega de ellos.

Bienes litigiosos, gravados, o sujetos a medidas cautelares. Los bienes litigiosos, gravados, o sujetos a medidas cautelares, pueden ser objeto de los contratos, sin perjuicio de los derechos de terceros.

Herencia futura. La herencia futura no puede ser objeto de los contratos ni tampoco pueden serlo los derechos hereditarios eventuales sobre objetos particulares, excepto lo dispuesto en el párrafo siguiente u otra disposición legal expresa.

**iii).-Causa** La causa es el motivo determinante que llevó a las partes a celebrar el contrato. Un contrato no tiene causa cuando las manifestaciones de voluntad no se corresponden con la función social que debe cumplir, tampoco cuando se simula o se finge una causa. El contrato debe tener causa y ésta ha de ser existente, verdadera y lícita.

Causa fuente: es el origen o hecho jurídico generador de obligaciones o de un acto jurídico.

Causa fin: es el propósito o finalidad perseguida por las partes al llevar a cabo el acto o negocio jurídico.

**iv). Forma** El principio es la libertad de formas, y solo son formales los contratos a los cuales la ley les impone una forma determinada. Los contratos pueden ser verbales o escritos; verbales, si su contenido se conserva sólo en la memoria de los intervinientes, o escritos, si su contenido se ha transformado en texto gramatical reflejado o grabado en soporte permanente y duradero, que permita su lectura y exacta reproducción posterior. Los contratos escritos pueden además ser solemnes o no, dependiendo de si deben formalizarse en escritura pública notarial, e incluso si la ley exige su inscripción en algún tipo de registro público

**Escritura publica:**Deben ser otorgados por escritura publica

* Los contratos que tienen por objeto la adquisición, modificación o extinción de derechos reales sobre inmuebles.
* Los contratos que tienen por objeto derechos dudosos o litigioso sobre inmueble.
* Todos los actos que sean accesorios de contratos otorgados en escritura pública.
* Los demás contratos que, por acuerdo de partes o disposición de la ley, deban ser otorgados en escritura pública.

**Prueba** Los contratos pueden ser probados por todos los medios aptos para llegar a una razonable convicción según las reglas de la sana crítica y con arreglo de lo que disponen las leyes procesales, salvo que por disposición legal se establezca  un medio especial.

Efectos de los contratos entre las partes “El contrato es ley entre las partes” es una expresión común (contractus lex). Sin embargo, esto no significa que los contratos tienen un poder equivalente al de las leyes. Los preceptos fundamentales nacidos de los contratos, que los intervinientes deben observar serán los siguientes: Las partes deben ajustarse a las condiciones estipuladas en el contrato (principio de literalidad). Las condiciones y los efectos del contrato solo tienen efecto entre las partes que aceptaron el contrato, y sus causahabientes (principio de relatividad del contrato). Los pactos contenidos en los contratos deben ejecutarse en los términos que fueron suscritos. Las estipulaciones de los contratos típicos, que fueran contrarias a la ley, se tienen por no puestas. Las disposiciones legales reconocen al contrato como fuente de obligaciones.

##### **Clasificación de los Contratos**

Contrato unilateral: es un acuerdo de voluntades que engendra obligaciones solo para una parte.

Contrato bilateral: es el acuerdo de voluntades que da nacimiento a obligaciones para ambas partes.

Contrato oneroso: es aquél en el que existen beneficios y gravámenes recíprocos, por ejemplo, la compraventa.

Contrato gratuito: sólo tiene por objeto sólo la utilidad de una de las dos partes, por ejemplo el comodato.

Contrato conmutativo: es aquel contrato en el cual las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde el momento que se celebra el acto jurídico, un ejemplo contrato de compraventa de automovil.

Contratos aleatorio: es aquel que surge cuando la prestación depende de un acontecimiento futuro e incierto y al momento de contratar, no se saben las ganancias o pérdidas hasta el momento que se realice este acontecimiento futuro. Ejemplo contrato de compraventa de cosecha.

Contrato principal: es aquel que existe por sí mismo, en tanto que los accesorios son los que dependen de un contrato principal. Los accesorios siguen la suerte de lo principal porque la nulidad o la inexistencia de los primeros origina a su vez, la nulidad o la inexistencia del contrato accesorio.

Contratos accesorios: generalmente se constituyen para garantizar el cumplimiento de una obligación que se reputa principal.

Contratos instantáneos, o de tracto único: son aquellos que se cumplen en el mismo momento en que se celebran, es decir, su cumplimiento se lleva a cabo en un solo acto.

Contrato de Tracto Sucesivo: es aquel en que el cumplimiento de las prestaciones se realiza en un periodo determinado.

Contrato real: queda concluido desde el momento en que una de las partes haya hecho a la otra la tradición o entrega de la cosa sobre la que versare el contrato.

Contrato formal: es aquel en que la ley ordena que el consentimiento se manifieste por determinado medio para que el contrato sea válido. En la legislación se acepta un sistema ecléctico o mixto respecto a las formalidades, porque en principio, se considera que el contrato es consensual, y sólo cuando el legislador imponga determinada formalidad debe cumplirse con ella, porque de lo contrario el acto estará afectado de nulidad. Por ejemplo la compraventa de inmuebles que debe otorgarse por escritura pública.

Contrato formal solemne: es aquel que además de la manifestación del consentimiento por un medio específico, requiere de determinados ritos estipulados por la ley para producir sus efectos propios. ej Matrimonio.

Contrato nominado o típico: es aquel contrato que se encuentra previsto y regulado en la ley. Contrato innominado o atípico: es aquel para el que la ley no tiene previsto un nombre específico, debido a que sus características no se encuentran reguladas por ella. Puede ser un híbrido entre varios contratos o incluso uno completamente nuevo. Para completar las lagunas del derecho o situaciones no previstas por las partes en el contrato, es necesario acudir a la regulación de contratos similares o análogos.

###### **CONTRATOS EN PARTICULAR**

1. **Compraventa:** La compraventa el contrato a través del cual una de las partes entrega en propiedad un bien y la otra abona un precio por aquel.

Caracteres: i) Bilateral, pues surgen obligaciones para ambas partes contratantes, obligación de transferir la cosa y pago del precio.. ii) Oneroso, iii) Conmutativo. iv) No formal, en principio y formal en el caso de inmuebles y bienes registrables. v) Nominado, pues encuentra estructura legal en la normativa vigente. vi) De colaboración, pues toda la contratación se basa en los principios de la buena fe, lo que implica una comunicación abierta entre partes, y además se ve profundizada en la información que debe recibir el consumidor. vii) Principal, pues se basta a sí mismo.viii) De cambio, es un contrato esencialmente de circulación y ix) En muchas oportunidades, será de consumo. Cuando tenga como parte a un consumidor final.

El objeto de la compraventa se encuentra integrado por la obligación de transferir la cosa y el precio. Ambos son requisitos esenciales sin cuya existencia no puede celebrarse el contrato de compraventa. Las cosas, entendiéndose por ellas objetos materiales susceptibles de tener valor, cuyas disposiciones se aplican también a la energía y a las fuerzas naturales susceptibles de ser puestas al servicio del hombre.Las cosas que pueden ser objeto de los contratos pueden serlo de la compraventa. Estas cosas serán muebles (fungibles, no fungibles, consumibles) o inmuebles, determinadas o determinables (al momento de la celebración del contrato), deberán estar en el comercio (no ser alcanzadas por inhabilidades), ser material y jurídicamente posible su compraventa, lícitas y tener contenido patrimonial.

Precio Otro elemento esencial particular, que configura el objeto es el precio intercambiado entre partes. Dicho precio debe ser en dinero, cierto y serio. El dinero debe entenderse como moneda de curso legal. Las partes pueden establecer un precio fijo, de no ser así pueden hacerlo dejándolo al arbitrio de un tercero, o con referencia al precio de una cosa cierta. Si fuera dejado al arbitrio de un tercero y este no lo designa, es designado por el juez

Obligaciones del vendedor: i) transferir la propiedad de la cosa, así como a entregar los instrumentos necesarios y prestar la cooperación debida, ii) Debe conservar la cosa y custodiarla hasta su efectiva entrega, pues se encuentra responsabilizado por ella desde que contrajo la obligación .iii) La entrega supone una efectiva tradición de la cosa, y en algunos casos la ley permite la tradición ficta como en el caso de los certificados de depósito, cartas de porte, conocimientos de embarque cuyas reglas corresponden a mecanismos tradicionales del comercio. iv) la cosa debe entregarse con sus accesorios y libre de toda relación de poder y oposición de terceros. Asimismo, deberá abonar los gastos correspondientes a la entrega de la mercadería, entre los que podrán incluirse envolturas, empaques adecuados, así como poner a disposición los instrumentos que correspondan a la entrega, como el caso de guías, manuales, instructivos o certificados habilitantes para el uso.

Existe responsabilidad de saneamiento por parte del vendedor, contemplando los casos de evicción y de vicios redhibitorios. Los vicios redhibitorios son los defectos ocultos de la cosa enajenada o vendida, que la tornan impropia para su destino, ya sea por razones estructurales o funcionales, o que disminuyen su utilidad. Que de haber sido advertido y/o conocido, el comprador no la habría adquirido. La responsabilidad por evicción asegura la existencia y la legitimidad del derecho transmitido, y se extiende a:
a) toda turbación de derecho, total o parcial, que recae sobre el bien, por causa anterior o contemporánea a la adquisición; b) los reclamos de terceros fundados en derechos resultantes de la propiedad intelectual o industrial, excepto si el enajenante se ajustó a especificaciones suministradas por el adquirente; c) las turbaciones de hecho causadas por el transmitente.

Obligaciones del comprador Deberá pagar el precio que es la obligación nuclear contrapuesta a la transferencia. Debe ser abonado en lugar y tiempo, generalmente acordados. Subsidiariamente, en el caso de cosas ciertas pueden abonarse donde habitualmente se encontraban y, en otros casos, en el domicilio del comprador. El pago debe ser íntegro, y en el caso de la existencia de mora, corresponderán intereses, por el tiempo de la demora.

Pacto de retroventa: Este pacto posibilita al vendedor reservar el derecho a recuperar la cosa vendida y entregada al comprador, restituyendo el precio, con exceso o disminución convenidos. El pacto puede convenirse por un plazo que no exceda los cinco años, si se trata de cosas inmuebles, y dos años si se trata de cosas muebles, contados desde la celebración del contrato.

Pacto de reventa: a la inversa del anterior, este pacto posibilita que el comprador se reserva la posibilidad de devolver la cosa comprada, restituyendo el precio, con exceso o disminución pactados. Al igual que el pacto de retroventa, deberá respetar idénticos plazos.

Pacto de preferencia, surge de la preferencia del vendedor para recuperar la cosa si esta es enajenada a otro y supone que el comprador avise al vendedor su decisión de enajenar la cosa, sea por cualquier forma, incluso subasta. El vendedor debe ejercer su derecho de preferencia dentro de los 10 días de recibida dicha comunicación.

1. **Mandato.** De**finición**. Hay contrato de mandato cuando una parte se obliga a realizar uno o más actos jurídicos en interés de otra. El mandato puede ser conferido y aceptado expresa o tácitamente. Si una persona sabe que alguien está haciendo algo en su interés, y no lo impide, pudiendo hacerlo, se entiende que ha conferido tácitamente mandato. La ejecución del mandato implica su aceptación aun sin mediar declaración expresa sobre ella.

Onerosidad**.** El mandato se presume oneroso. A falta de acuerdo sobre la retribución, la remuneración es la que establecen las disposiciones legales o reglamentarias aplicables, o el uso. A falta de ambos, debe ser determinada por el juez.

Capacidad. El mandato puede ser conferido a una persona incapaz, pero ésta puede oponer la nulidad del contrato si es demandado por inejecución de las obligaciones o por rendición de cuentas.

Obligaciones del mandatario. El mandatario está obligado a: a) cumplir los actos comprendidos en el mandato, conforme a las instrucciones dadas por el mandante y a la naturaleza del negocio que constituye su objeto, con el cuidado que pondría en los asuntos propios o, en su caso, el exigido por las reglas de su profesión, o por los usos del lugar de ejecución; b) dar aviso inmediato al mandante de cualquier circunstancia sobreviniente que razonablemente aconseje apartarse de las instrucciones recibidas, requiriendo nuevas instrucciones o ratificación de las anteriores, y adoptar las medidas indispensables y urgentes; c) informar sin demora al mandante de todo conflicto de intereses y de toda otra circunstancia que pueda motivar la modificación o la revocación del mandato; d) mantener en reserva toda información que adquiera con motivo del mandato que, por su naturaleza o circunstancias, no está destinada a ser divulgada; e) dar aviso al mandante de todo valor que haya recibido en razón del mandato, y ponerlo a disposición de aquél; f) rendir cuenta de su gestión en las oportunidades convenidas o a la extinción del mandato; g) entregar al mandante las ganancias derivadas del negocio, con los intereses moratorios, de las sumas de dinero que haya utilizado en provecho propio; h) informar en cualquier momento, a requerimiento del mandante, sobre la ejecución del mandato; i) exhibir al mandante toda la documentación relacionada con la gestión encomendada, y entregarle la que corresponde según las circunstancias.

Conflicto de intereses**.** Si media conflicto de intereses entre el mandante y el mandatario, éste debe posponer los suyos en la ejecución del mandato, o renunciar. La obtención, en el desempeño del cargo, de un beneficio no autorizado por el mandante, hace perder al mandatario su derecho a la retribución.

Mandato a varias personas. Si el mandato se confiere a varias personas sin estipular expresamente la forma o el orden de su actuación, se entiende que pueden desempeñarse conjunta o separadamente.

Obligaciones del mandante. El mandante está obligado a:a) suministrar al mandatario los medios necesarios para la ejecución del mandato y compensarle, en cualquier momento que le sea requerido, todo gasto razonable en que haya incurrido para ese fin; b) indemnizar al mandatario los daños que sufra como consecuencia de la ejecución del mandato, no imputables al propio mandatario; c) liberar al mandatario de las obligaciones asumidas con terceros, proveyéndole de los medios necesarios para ello; d) abonar al mandatario la retribución convenida. Si el mandato se extingue sin culpa del mandatario, debe la parte de la retribución proporcionada al servicio cumplido; pero si el mandatario ha recibido un adelanto mayor de lo que le corresponde, el mandante no puede exigir su restitución.

Extinción del mandato. El mandato se extingue: a) por el transcurso del plazo por el que fue otorgado, o por el cumplimiento de la condición resolutoria pactada; b) por la ejecución del negocio para el cual fue dado; c) por la revocación del mandante; d) por la renuncia del mandatario; e) por la muerte o incapacidad del mandante o del mandatario.

**-** Renuncia. La renuncia intempestiva y sin causa justificada del mandatario obliga a indemnizar los daños que cause al mandante.

1. **Comisión:** contrato de carácter consensual, oneroso, y no formal, por el cual una parte, llamada comitente, encarga el desempeño de uno o más negocios de comercio individualmente determinados, a otra parte, llamada comisionista o consignatario; y ésta se obliga a concluirlos por cuenta del primero, pero en su propio nombre o en el de la razón social que representa.

En el contrato de comisión o consignación el mandatario obra en nombre propio, pero por cuenta del mandante. Se trata, así, de un mandato sin representación. El código da el concepto de comisión, y señala que debe reunir las siguientes condiciones: a) que se dé para que el mandatario obre en su propio nombre; b) que se refiera a actos de comercio; y c) que estos actos estén individualmente determinados.

El comisionista queda obligado directa y personalmente hacia los terceros con quienes contrata, sin que éstos tengan acciones contra el comitente; éste último queda, en efecto, al margen de la relación jurídica establecida con motivo de la ejecución de la comisión, y no tiene acciones contra los terceros contratantes. Ello es una consecuencia natural del hecho de que el comisionista no ha cumplido ninguna función representativa en ejercicio de la comisión desempeñada, pues no actuó en nombre del comitente sino en nombre propio.

1. **Fianza.** Concepto Hay contrato de fianza cuando una persona se obliga accesoriamente por otra a satisfacer una prestación para el caso de incumplimiento. Si la deuda afianzada es de entregar cosa cierta, de hacer que sólo puede ser cumplida personalmente por el deudor, o de no hacer, el fiador sólo queda obligado a satisfacer los daños que resulten de la inejecución. Cuando se celebra un contrato una de las partes puede asegurar el cumplimiento de las obligaciones de la otra mediante el otorgamiento de una garantía. Las garantías pueden ser reales o personales. En las reales se afecta una cosa al cumplimiento de la obligación; en las personales se afecta todo el patrimonio del fiador. El contrato de fianza es una garantía personal. El contrato de fianza constituye un instrumento simple y eficaz para el desenvolvimiento del tráfico negocial, siendo que puede insertarse en el contrato como una cláusula más del mismo, al contrario de las garantías reales que suponen la rigidez de la forma, la publicidad y la onerosidad para su constitución. El contrato de fianza constituye una garantía personal, por el cual el fiador se obliga a satisfacer la obligación contraída por el deudor, en el caso de que este no lo hiciera en el tiempo y modo convenidos con el acreedor. La gran diferencia entre la garantía personal que ofrece la fianza con las garantías reales, es que en este caso el fiador responde con todo su patrimonio, siendo que en las garantías reales solamente queda afectado a la garantía un solo bien registrable. Es cierto que en la garantía real el acreedor conoce de antemano el valor de esa garantía y por ese motivo la acepta, siendo que en la fianza el acreedor desconoce el valor del patrimonio del fiador, pudiendo, por caso, ser el mismo inferior al valor de la deuda afianzada. Este contrato tiene la función económica de facilitar el crédito, pues el acreedor puede prever la eventual insolvencia del deudor mediante la fianza. La fianza es un contrato accesorio que, como tal, sufre las vicisitudes del contrato principal al cual está subordinado. Por esto, el contrato de fianza se celebra entre el acreedor y el fiador, no es parte del contrato de fianza el deudor del contrato principal.
2. Extensión de las obligaciones del fiador La prestación a cargo del fiador debe ser equivalente a la del deudor principal, o menor que ella, y no puede sujetarse a estipulaciones que la hagan más onerosa. La inobservancia de la regla precedente no invalida la fianza, pero autoriza su reducción a los límites de la obligación principal. El fiador puede constituir garantías en seguridad de su fianza. El art. 1575 CCyC contiene en el primer párrafo tres límites a las obligaciones del fiador: su equivalencia a las del deudor principal, el caso de fianza menor a la obligación del deudor principal y la prohibición de sujetar la fianza a estipulaciones más onerosas. Luego determina la sanción a la inobservancia de la regla precedente y por último, otorga al fiador la posibilidad de constituir garantías en seguridad de su fianza.

Incapacidad del deudor El fiador no puede excusar su responsabilidad en la incapacidad del deudor. En el caso de que el fiador quisiera oponer al acreedor la incapacidad del deudor al momento de celebrar el contrato principal, la norma en estudio se lo veda explícitamente. En primer lugar, el fiador no es parte en el contrato celebrado entre el acreedor y el deudor afianzado, por lo que el contrato de fianza es válido pues se celebró entre el acreedor y el fiador, ambos con capacidad para la celebración. Además, la ley le otorga solamente al incapaz la facultad de pedir la nulidad del contrato, el fiador no tiene legitimación para solicitarla. Observamos entonces que el contrato de fianza es un contrato accesorio a otro contrato principal, pero que sigue las vicisitudes de ese contrato principal; para que el contrato de fianza sea declarado nulo es necesario declarar la nulidad del contrato principal en primer término. La nulidad del contrato principal por causa de incapacidad para la celebración únicamente la puede solicitar la parte incapaz y ninguna otra.

La fianza general es aquella por la que se garantiza una pluralidad de créditos, existentes o futuros, usualmente se la utiliza para el afianzamiento de obligaciones futuras que el deudor pueda contraer, como puede ser el afianzamiento del saldo deudor en una cuenta corriente bancaria. En primer lugar, el objeto de la obligación contraída por el deudor afianzado está perfectamente determinado por la obligación de precisar el monto máximo al cual se obliga el fiador, este monto comprende no solamente el capital, sino que además comprende los intereses y todos los gastos que puedan irrogarse por el cobro del crédito. Asimismo, el plazo máximo para este contrato de fianza general, que es de cinco años, es decir que el fiador no está obligado a responder por las obligaciones futuras que hubieran nacido con posterioridad También se prevé la retractación del fiador para el caso de obligaciones indeterminadas en el tiempo, cumpliendo el requisito de la notificación, consideramos que esa notificación deberá hacerse tanto al acreedor como al deudor afianzado

Forma La fianza debe convenirse por escrito.

Extensión de la fianza Excepto pacto en contrario, la fianza comprende los accesorios de la obligación principal y los gastos que razonablemente demande su cobro, incluidas las costas judiciales.

**Beneficio de excusión** El acreedor sólo puede dirigirse contra el fiador una vez que haya excutido los bienes del deudor. Si los bienes excutidos sólo alcanzan para un pago parcial, el acreedor sólo puede demandar al fiador por el saldo. El contrato de fianza es una obligación accesoria de un contrato principal. También es una obligación subsidiaria al contrato principal, y esta subsidiariedad se pone de manifiesto en el beneficio de excusión, que supone que el fiador debe cumplir su obligación solamente en el caso de que el deudor afianzado no cumpla la suya, o lo haga defectuosamente. El contrato de fianza puede ser celebrado con distintas modalidades. El beneficio de excusión se aplica a la llamada fianza simple y supone que en caso de incumplimiento del deudor principal, el acreedor, en primer lugar, debe ejecutar los bienes de su deudor antes de atacar los del fiador.

**Defensas** El fiador puede oponer todas las excepciones y defensas propias y las que correspondan al deudor principal, aun cuando éste las haya renunciado. La facultad de oponer todas las excepciones y defensas propias y las que correspondan al deudor principal es otra de las consecuencias directas del carácter accesorio del contrato de fianza. Las excepciones que puede invocar el fiador son las que resultan del contrato de fianza, como la invalidez del mismo contrato de fianza. También puede el fiador oponer las excepciones que emergen de la obligación afianzada, tales como la validez del negocio jurídico principal o la extensión del mismo.

Subrogación El fiador que cumple con su prestación queda subrogado en los derechos del acreedor y puede exigir el reembolso de lo que ha pagado, con sus intereses desde el día del pago y los daños que haya sufrido como consecuencia de la fianza. La subrogación del fiador que ha pagado la deuda, en los derechos del acreedor satisfecho, se produce automáticamente por el solo hecho del pago. La subrogación legal del fiador en los derechos del acreedor es una acción directa del fiador para obtener el reembolso de lo pagado y es procedente no solamente en el caso de pago, sino también, en los casos de novación o compensación

**Causales de extinción** La fianza se extingue por las siguientes causales especiales: a) si por hecho del acreedor no puede hacerse efectiva la subrogación del fiador en las garantías reales o privilegios que accedían al crédito al tiempo de la constitución de la fianza; b) si se prorroga el plazo para el cumplimiento de la obligación garantizada, sin consentimiento del fiador; c) si transcurren cinco años desde el otorgamiento de la fianza general en garantía de obligaciones futuras y éstas no han nacido; d) si el acreedor no inicia acción judicial contra el deudor dentro de los sesenta días de requerido por el fiador o deja perimir la instancia.

1. **Mutuo.** Concepto Hay contrato de mutuo cuando el mutuante se compromete a entregar al mutuario en propiedad, una determinada cantidad de cosas fungibles, y éste se obliga a devolver igual cantidad de cosas de la misma calidad y especie.

Se caracteriza al mutuo, también llamado “empréstito” o “préstamo de consumo”, como el contrato en virtud del cual un sujeto, denominado mutuante, se compromete a entregar en propiedad a otro, llamado mutuario, una determinada cantidad de cosas fungibles, y este se obliga a devolver igual cantidad de cosas de la misma calidad y especie.

Elementos esenciales particulares Los elementos esenciales particulares del mutuo son: a) obligación de entregar una determinada cantidad de cosas fungibles; b) transferencia en propiedad de las cosas objeto del contrato. De esta manera, al transferirse el dominio de dichas cosas, se posibilita su consumo o agotamiento, razón por la cual el contrato solo puede recaer sobre cosas fungibles de propiedad del mutuante;c) plazo para la restitución. Dicho plazo puede ser determinado o indeterminado, poniendo de relieve la función creditoria del tipo contractual; yd) obligación de restituir igual cantidad de cosas de la misma especie y calidad.

Caracteres Respecto a los caracteres del contrato de mutuo, puede sostenerse que se trata de un contrato: a) bilateral, ya que ambas partes se obligan recíprocamente; b) oneroso por regla, aunque puede pactarse como gratuito,; c) conmutativo, ya que las ventajas para todos los contratantes son ciertas al momento de su celebración,; d) no formal. El Código Civil y Comercial no prescribe solemnidad alguna para su validez; e) consensual, ya que del mero acuerdo consentido por las partes, correspondiente a la formación de un mutuo, nace el contrato. La obligación del mutuario de restituir igual cantidad y calidad de cosas difiere para un momento posterior a la celebración del contrato. Este espacio de tiempo es inherente a la función económica del negocio, que consiste en colocar bienes a disposición de quien no los posee en la actualidad para que pueda aprovecharse de ellos, careciendo de sentido si debieran restituirse las cosas inmediatamente de recibidas; h) de crédito o financiación; i) puede configurarse como un contrato entre empresas como de consumo, en conformidad con los arts. 1092 y 1093 CCyC y los arts. 1°, 2° y 3° de la Ley 24.240 de Defensa del Consumidor.

Objeto De la propia definición legal surge que del contrato de mutuo solo pueden recaer como objeto, las cosas fungibles.

Son cosas fungibles aquellas en que todo individuo de la especie equivale a otro individuo de la misma especie, y pueden sustituirse por otras de la misma calidad y en igual cantidad. Las cosas fungibles, generalmente, son también consumibles, por lo que al ser usadas perecen. Por consiguiente, el mutuario solo puede devolver otras de la misma especie y calidad. Generalmente el mutuo recae sobre sumas de dinero, de moneda nacional o extranjera, aunque también puede recaer sobre otras cosas muebles fungibles, como alimentos, combustibles, semillas, etc.

Causa La causa en el contrato de mutuo desempeña un papel destacado a la hora de diferenciarlo de otros contratos, como el depósito. En el contrato de mutuo, la obligación de entregar la cosa se hace en interés principal del mutuario, mientras que, en el depósito, la entrega se hace en interés principal del depositante.

Obligación de entregar la cantidad prometida La obligación principal del mutuante es entregar la cantidad de cosas prometidas en el contrato al mutuario, en el tiempo y lugar convenido. Si nada se ha pactado al respecto, será a simple requerimiento del mutuario al mutuante. En el supuesto en que el mutuante no entregue la cantidad prometida en el plazo pactado o, en su defecto, ante el simple requerimiento, el mutuario puede exigir el cumplimiento o la resolución del contrato. Al respecto, resultarán de aplicación las regulaciones en materia de extinción, reparación de daños,resolución e incumplimiento, prescripto por los arts. 1077, 1078, 1079, 1082, 1083, 1084, 1088 y 1089 CCC, a los cuales corresponde remitirse.

**Onerosidad** El mutuo es oneroso, excepto pacto en contrario. Si el mutuo es en dinero, el mutuario debe los intereses compensatorios, que se deben pagar en la misma moneda prestada. Si el mutuo es de otro tipo de cosas fungibles, los intereses son liquidados en dinero, tomando en consideración el precio de la cantidad de cosas prestadas en el lugar en que debe efectuarse el pago de los accesorios, el día del comienzo del período, excepto pacto en contrario. Los intereses se deben por trimestre vencido, o con cada amortización total o parcial de lo prestado que ocurra antes de un trimestre, excepto estipulación distinta. Si se ha pactado la gratuidad del mutuo, los intereses que haya pagado el mutuario voluntariamente son irrepetibles.

Plazo y lugar de restitución Si nada se ha estipulado acerca del plazo y lugar para la restitución de lo prestado, el mutuario debe restituirlo dentro de los diez días de requerirlo el mutuante.

Incumplimiento del mutuario La falta de pago de los intereses o de cualquier amortización de capital da derecho al mutuante a resolver el contrato y a exigir la devolución de la totalidad de lo prestado, más sus intereses hasta la efectiva restitución. Si el mutuo es gratuito, después del incumplimiento, se deben intereses moratorios. Si el mutuo es oneroso a falta de convención sobre intereses moratorios, rige lo dispuesto para las obligaciones de dar sumas de dinero.

Si la cantidad prestada no es dinero, el mutuante responde por los daños causados por la mala calidad o el vicio de la cosa prestada. Al respecto, cabe recordar que, la responsabilidad por vicios ocultos comprende dos supuestos: 1) los vicios redhibitorios; 2) otros defectos no excluidos por el art. 1053 CCyC (esto es, defectos aparentes o conocidos por el adquirente y defectos sobrevivientes) o ampliados convencionalmente. Además, los vicios redhibitorios deben tener los siguientes caracteres: a) Defecto material. Los vicios redhibitorios implican defectos de hecho —esto es, anormalidades o imperfecciones materiales sobre el bien, objeto de la adquisición— que carecen de las cualidades necesarias para cumplir determinada función. b) Grave o importante. Deben tratarse de defectos que hacen a la cosa impropia para su destino por razones estructurales o funcionales, o disminuyen su utilidad a tal extremo que, de haberlos conocido, el adquirente no la habría adquirido, o su contraprestación hubiese sido significativamente menor. En los vicios redhibitorios se ve afectada la idoneidad del producto, es decir, sus calidades o cualidades, sin necesidad de que la gravedad no entrañe necesariamente que la cosa llegue a ser irreparable, excluyendo hechos menores. c) Oculto. Debe entenderse como un defecto que no es ostensible al momento de la adquisición prestando una mediana atención o diligencia. Quedan, por lo tanto, excluidos los defectos aparentes o visibles. d) Debe existir al tiempo de la adquisición. Siendo la causa del vicio anterior o concomitante a la adquisición, el defecto emerge con posterioridad a la adquisición, es decir, se vuelve perceptible a posteriori. En el supuesto en que el mutuo fuese gratuito, el mutuante responde solo si conoce la mala calidad o el vicio y no advierte al mutuario.

1. **Contrato de concesión** El código define al contrato de concesión estipulando que: “Hay contrato de concesión cuando el concesionario, que actúa en nombre y por cuenta propia frente a terceros, se obliga mediante una retribución a disponer de su organización empresaria para comercializar mercaderías provistas por el concedente, prestar los servicios y proveer los repuestos y accesorios según haya sido convenido”.

Las obligaciones del concedente a) Provisión de mercaderías y repuestos: el concedente debe proveer al concesionario las mercaderías que éste comercializará a terceros; esta obligación es esencial, pues activa el circuito distributivo. La provisión se hará con el precio, financiación y garantías previstas en el contrato. Sin perjuicio de lo que pacten las partes, el Código establece que la provisión debe ser en cantidad suficiente para atender las expectativas de venta, fijando un estándar de razonabilidad (pues una previsión inferior resultaría perjudicial para el concesionario, al acotar sus posibilidades de venta y, correlativamente, de amortizar inversiones y generar rentabilidad). El concedente debe proveer asimismo repuestos para los productos comercializados a terceros, lo que es un lógico correlato de la obligación del concesionario de mantener disponibilidad de repuestos, no solamente a tenor del contrato de concesión sino, principalmente, de la normativa en materia de defensa del consumidor. El concedente debe brindarle información técnica, entregarle manuales y capacitar al personal. Debe, además, permitirle el uso de marcas, enseñas comerciales y elementos distintivos dentro de la zona de influencia (inc. e), estando el concesionario autorizado a emplearlos en su actividad publicitaria.

. Obligaciones del concesionario: Son obligaciones del concesionario: a) comprar exclusivamente al concedente las mercaderías y, en su caso, los repuestos objeto de la concesión, y mantener la existencia convenida de ellos o, en defecto de convenio, la cantidad suficiente para asegurar la continuidad de los negocios y la atención del público consumidor; b) respetar los límites geográficos de actuación y abstenerse de comercializar mercaderías fuera de ellos, directa o indirectamente por interpósita persona; c) disponer de los locales y demás instalaciones y equipos que resulten necesarios para el adecuado cumplimiento de su actividad; d) prestar los servicios de preentrega y mantenimiento de las mercaderías, en caso de haberlo así convenido; e) adoptar el sistema de ventas, de publicidad y de contabilidad que fije el concedente; f) capacitar a su personal de conformidad con las normas del concedente.

El plazo en la concesión no puede ser inferior a cuatro años. Pactado un plazo menor o si el tiempo es indeterminado, se entiende convenido por cuatro años. Excepcionalmente, si el concedente provee al concesionario el uso de las instalaciones principales suficientes para su desempeño, puede preverse un plazo menor, no inferior a dos años. La continuación de la relación después de vencido el plazo determinado por el contrato o por la ley, sin especificarse antes el nuevo plazo, lo transforma en contrato por tiempo indeterminado”.

1. **El Contrato de Distribución** se entiende a aquel contrato en virtud del cual el productor o fabricante conviene el suministro de un bien final al distribuidor, que adquiere el producto para proceder a su colocación masiva por medio de su organización en una zona determinada. A cambio de ello, el distribuidor recibe del productor un porcentaje –que puede tener la forma de un descuento en el valor de compra- sobre el precio de venta del producto sin perjuicio de las condiciones relativas a pedidos previos y formas de pago.

Se diferencia del contrato de agencia, principalmente debido a que la principal función del agente es reunir clientes para que luego sea el productor o fabricante el que realice la venta al cliente a cambio de una comisión, mientras que el distribuidor adquiere él mismo la mercadería, para luego revenderla a sus clientes resultando su ganancia la diferencia entre el precio abonado al productor y el precio de reventa.

Por su parte se diferencia del contrato de concesión porque el distribuidor tiene principalmente como clientes a otros comerciantes minoristas que compran para revender mientras que por el contrario los concesionarios contratan principalmente con clientes particulares que adquieren para sí.

El Código Civil y Comercial de la Nación no prevé una regulación específica para el Contrato de Distribución sino que, de acuerdo a lo dispuesto por el art. 1511, establece que las disposiciones reguladoras del contrato de concesión resultarán aplicables a los contratos de distribución en tanto sean pertinentes.

Desde esta perspectiva, el Contrato de Distribución propiamente dicho tiene las siguientes notas:

a) Exclusividad de zona: Excepto pacto en contrario la distribución será exclusiva para ambas partes en el territorio o zona de influencia determinadas. Así el productor o fabricante no puede autorizar otra distribución en el mismo territorio o zona y por su parte el distribuidor no puede, por sí o por interpósita persona, ejercer actos propios de distribución fuera de ese territorio o zona o actuar en actividades competitivas. Asimismo, la distribución comprendería todas las mercaderías fabricadas o provistas por el productor.

b) Duración y por lo general de ejecución continuada: En virtud de la onerosidad de las obligaciones que asume el distribuidor al asumir la distribución de los productos del distribuido, estos contratos suelen celebrarse por plazos prolongados. El artículo 1506 del Código Civil y Comercial, relativo a la concesión, establece un plazo mínimo de 4 años para la celebración del referido contrato, plazo que podrá ser reducido en 2 años si el concedente provee al concesionario el uso de las instalaciones principales.

c) Causales tipificadas de resolución: Se establecen como causales de resolución, sin perjuicio de las que puedan acordar las partes, (i) la muerte o incapacidad del distribuidor, (ii) disolución de la persona jurídica que celebra el contrato que no deriva de fusión o escisión, (iii) quiebra, (iv) vencimiento del plazo, (v) incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones de una de las partes , de forma tal de poner razonablemente en duda la posibilidad o intención del incumplidor de atender las obligaciones sucesivas y/o (vi) disminución significativa del volumen de negocios.

d) Intuitu personae:El contrato de distribución se celebra en atención a las características personales del distribuidor, tomando especialmente en cuenta la organización económica técnica y comercial del distribuidor y su poder de penetración, como así también, sus antecedentes en el territorio determinado.

Son obligaciones del productor o fabricante: i) proveer al distribuidor de una cantidad mínima de mercaderías que le permita atender adecuadamente las expectativas de venta en su territorio o zona, de acuerdo con las pautas de pago, de financiación y garantías previstas en el contrato. El contrato puede prever la determinación de objetivos de ventas, los que deben ser fijados y comunicados al distribuidor de acuerdo con lo convenido; ii) respetar el territorio o zona de influencia asignado en exclusividad al distribuidor. Son válidos los pactos que, no obstante la exclusividad, reserva para el distribuido cierto tipo de ventas directas o modalidades de ventas especiales; iii) proveer al distribuidor la información técnica y, en su caso, los manuales y la capacitación de personal necesarios para la explotación de la distribución; iv) proveer durante un período razonable, en su caso, repuestos para los productos comercializados; v) permitir el uso de marcas, enseñas comerciales y demás elementos distintivos, en la medida necesaria para la explotación de la distribución y para la publicidad del distribuidor dentro de su territorio o zona de influencia.

Son obligaciones del distribuidor: i) comprar exclusivamente al distribuido las mercaderías y, en su caso, los repuestos objeto de la distribución, y mantener la existencia convenida de ellos o, en defecto de convenio, la cantidad suficiente para asegurar la continuidad de los negocios y la atención del público distribuidor; ii) respetar los límites geográficos de actuación y abstenerse de comercializar mercaderías fuera de ellos, directa o indirectamente por interpósita persona; iii) disponer de los locales y demás instalaciones y equipos que resulten necesarios para el adecuado cumplimiento de su actividad; iv) prestar los servicios de preentrega y mantenimiento de las mercaderías, en caso de haberlo así convenido; v)adoptar el sistema de ventas, de publicidad y de contabilidad que fije el distribuidor; vi) capacitar a su personal de conformidad con las normas del distribuido. Sin perjuicio de lo dispuesto en el inciso i), el distribuidor puede vender mercaderías del mismo ramo que le hayan sido entregadas en parte de pago de las que comercialice por causa de la distribución, así como financiar unas y otras y vender, exponer o promocionar otras mercaderías o servicios que se autoricen por el contrato, aunque no sean accesorios de las mercaderías objeto de la distribución ni estén destinados a ella.

1. **Contrato de Franquicia:** Hay franquicia comercial cuando una parte, denominada franquiciante, otorga a otra, llamada franquiciado, el derecho a utilizar un sistema probado, destinado a comercializar determinados bienes o servicios bajo el nombre comercial, emblema o marca del franquiciante, quien provee un conjunto de conocimientos técnicos y la prestación continua de asistencia técnica o comercial, contra una prestación directa o indirecta del franquiciado.

Obligaciones del franquiciante consisten en: i) Proporcionar con antelación a la firma del contrato, información económica y financiera sobre la evolución de dos años de unidades similares a la ofrecida en franquicia. ii) Comunicar a franquiciado el conjunto de conocimientos técnicos. En otras palabras, implica transmitir el know-how, que lo caracteriza e identifica. iii) Entregar al franquiciado un manual de operaciones con las especificaciones útiles para desarrollar la actividad prevista en el contrato. Se trata de un manual que compendia el perfil de la empresa franquiciante y, según el rubro que se trate, las técnicas, procedimientos, utilización de maquinarias, gestión de procesos y demás ítems que como parte de sus obligaciones contractuales el franquiciado debe cumplimentar por si o por el personal a su cargo. [iv)](http://www.todaviasomospocos.com/aportes/el-contrato-de-franquicia-a-partir-del-codigo-civil-y-comercial/#_ftn2) Proveer al franquiciado asistencia técnica para la mejor operatividad de la franquicia durante la vigencia del contrato.

Obligaciones del franquiciado: i) Desarrollar efectivamente la actividad comprendida en la franquicia, en cumplimiento con el manual de operaciones. ii) Proporcionar las informaciones que razonablemente requiera el franquiciante para el conocimiento del desarrollo de la actividad y facilitar las inspecciones pactadas. iii) Abstenerse de actos que puedan poner en riesgo la identificación o el prestigio del sistema de franquicia que integra .iv) Mantener la confidencialidad de la información reservada y v)Cumplir con las prestaciones comprometidas. Condición esencial del contrato de franquicia por tratarse de un contrato oneroso.

## La no responsabilidad del franquiciante respecto de los empleados del franquiciado: Las partes del contrato son independientes, y no existe relación laboral entre ellas. En consecuencia (…) Los dependientes del franquiciado no tienen relación jurídica laboral con el franquiciante, sin perjuicio de la aplicación de las normas sobre el fraude laboral. Por aplicación de esa norma, no sólo el franquiciante no responde por las obligaciones de cualquier índole del franquiciado -incluyendo expresamente a las obligaciones laborales sino que tampoco responde por la rentabilidad del negocio –ni participa en sus ganancias si ello no está previsto-. Esto significa que los patrimonios y la administración del negocio son también independientes.

Plazo mínimo de duración del contrato de franquicia 4 años.

**11) Contrato de factoraje** Hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos.

Otros servicios La adquisición puede ser complementada con servicios de administración y gestión de cobranza, asistencia técnica, comercial o administrativa respecto de los créditos cedidos.

Créditos que puede ceder el factoreado Son válidas las cesiones globales de parte o todos los créditos del factoreado, tanto los existentes como los futuros, siempre que estos últimos sean determinables.

Este contrato responde a una práctica comercial desarrollada en países europeos y anglosajones y evolucionó desde la mera intermediación del factor en la venta de mercaderías, por vía de la comisión de ventas, a la actuación como agente financiero, dedicado centralmente al cobro de las facturas expedidas por sus clientes, para llegar a su diseño actual, que incluye una gran variedad de servicios técnicos y financieros, que pueden incluir la administración de la cartera de clientes, el desarrollo de evaluaciones de mercadeo, la elaboración de informes estadísticos, así como la gestion de cobranzas y el adelanto de fondos.

Se lo define como un contrato celebrado entre una parte, el proveedor, y la otra, la empresa de factoring, denominada factor, en virtud del cual: a) el proveedor puede o debe ceder al factor créditos nacidos de contratos de venta de mercaderías celebrados entre el proveedor y sus clientes, con exclusión de aquellos que versan sobre las mercaderías compradas a título principal para su uso personal, familiar o doméstico; b) el cesionario debe hacerse cargo de dos de las siguientes funciones: el financiamiento del proveedor, particularmente el préstamo o pago anticipado; llevar las cuotas relativas a los créditos, la cobranza de los mismos y la protección contra el incumplimiento de los deudores; o la cesión de los créditos que debe notificarse a los deudores.

**Su utilidad** se vincula con la posibilidad que otorga a las empresas de **tercerizar las tareas de cobro, obtener financiación, aumentando la velocidad de rotación de su capital operativo**, y hasta asesoramiento sobre vías para la optimización de sus operaciones.

Las partes en este contrato son el factoreado, que es quien efectúa una cesión global de créditos al factor. El factor es quien se obliga a adquirir esa masa de créditos cedidos por un precio en dinero convenido entre las partes. Se trata de un contrato en el que ambas partes suelen ser empresarios.

Objeto El contrato puede comprender la cesion de la totalidad de los créditos generados por el factoreado o un conjunto de ellos. Si se limitara a un único crédito no se trataría de un factoraje, sino de una cesión de derechos, regida según lo dispuesto en los arts. 1614 a 1631 CCC. Es de la esencia del factoraje la globalidad de la cesión —que ella incluya la totalidad de créditos correspondientes a determinadas líneas de actividad del factoreado o a todas sus operaciones—, pues ella tiene que ver con la dispersión del riesgo asumido por el factoreado, la que le posibilita adelantar fondos al factor.

Obligaciones del factor Como obligación básica, el factor se compromete a adquirir globalmente, por un precio en dinero —determinado o determinable, generalmente expresado como una comisión— los créditos originados en el giro comercial del factoreado. Si el factoraje incluye la previsión de financiación, el factor deberá otorgar anticipos sobre tales créditos, contemplando las garantías o aforos, lo que aumenta la rotación del capital operativo del factoreado, quien así puede conceder mayores plazos a sus clientes sin tener que aguardar el vencimiento de sus acreencias para contar nuevamente con liquidez para sustentar sus operaciones. También se puede convenir la asunción de los riesgos derivados de la posible falta de pago de los créditos, y la provisión de otros servicios, como los de evaluación de operaciones y asesoramiento, por lo que las obligaciones a cargo del factor dependerán de la configuración específica de cada vínculo contractual.

Obligaciones del factoreado La principales obligaciones del factoreado son las de ceder al factor, globalmente, los créditos contra terceros generados por una parte o por la totalidad de sus operaciones, y la de pagar las sumas acordadas por las distintas prestaciones que ejecute el factor en razón de lo convenido entre las partes, que puede incluir servicios de administración y gestión de cobranza, así como asistencia técnica, comercial o administrativa respecto de las operaciones desarrolladas por el factoreado. Por su posición, el factor puede advertir cuáles son las líneas de trabajo en las que existe un mayor porcentaje de mora o de créditos impagos, cuáles requerirían de otro sistema de financiación o aun si alguna línea de trabajo del factoreado debiera ser suprimida por las pérdidas que genera, o incrementada por no haber alcanzado todavía el punto de equilibrio.

Elementos que debe incluir El contrato debe incluir la relación de los derechos de crédito que se transmiten, la identificación del factor y factoreado y los datos necesarios para identificar los documentos representativos de los derechos de crédito, sus importes y sus fechas de emisión y vencimiento o los elementos que permitan su identificación cuando el factoraje es determinable.

El factor será habitualmente una entidad financiera, se trata de la empresa que adquiere las facturas de sus clientes. El factoreado es el empresario que vende bienes o proporciona servicios a terceros y a plazos. El contrato debe ajustarse a la forma escrita y puede integrarse por medio de documentación accesoria, a través de la cual se vaya incluyendo, progresivamente, la información de individualización de operaciones determinables al tiempo de la celebración.

**Leasing** El art. 1227 del CCC., establece un concepto descriptivo de la figura estableciendo que es contrato de leasing aquel en que el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.

Es que el leasing es en esencia una operación financiera consistente en facilitar la utilización de bienes a quien carece de capital necesario para su adquisición, merced a una financiación a largo o mediano plazo, coincidente con el término de amortización del bien en cuestión, y garantizada con el bien objeto de ella, cuyo dominio se reserva, mediante el pago periódico de un alquiler o canon, con la posibilidad de adquirirlo a su conclusión por un valor determinable.

Es innegable la existencia de financiación en el leasing. A través de esta figura las empresas que no pueden hacer una inversión para ampliar, modernizar o refaccionar sus bienes de capital, o que no están en condiciones de gravar su pasivo con nuevos créditos bancarios, los pueden adquirir.

Caracteres del contrato El contrato de leasing es consensual, bilateral, oneroso, formal no solemne, conmutativo, de tracto sucesivo, nominado, de financiación, dual, puede ser de adhesión, y no es intuitu personae.

a) Consensual El contrato de leasing es consensual porque las partes quedan obligadas y el contrato se perfecciona entre dador y tomador desde que manifiestan su voluntad de obligarse; el dador, a la transferencia al tomador de la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce con opción a compra, y el tomador, al pago de un canon periódico.b) Bilateral El contrato es bilateral porque las partes se obligan recíprocamente la una hacia la otra .Por un lado, el dador tiene la obligación de entregar el uso y goce de un bien cierto y determinado, y el tomador, la obligación de pagar un canon como contraprestación por dicho uso y goce. c) Oneroso El contrato de leasing es oneroso porque las ventajas que procura a una de las partes le son concedidas por una prestación que ella ha hecho o se obliga a hacer a la otra Una, el dador, concede el uso y goce de un bien, por el que el cliente-tomador-le pagará un precio para obtener el uso y goce de tal bien y su posterior transferencia de dominio a cambio del ejercicio de opción de compra y pago. d) Formal el leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado.e) Conmutativo. Las ventajas y obligaciones de las partes son ciertas y, además, susceptibles de apreciación inmediata desde el momento en que se perfecciona el contrato.Los contratos a título oneroso son conmutativos cuando las ventajas para todos los contratantes son ciertas f) De tracto sucesivo La prolongación en el tiempo del cumplimiento se realiza periódica y continuamente, a través del pago del canon como contraprestación a la transferencia de la tenencia del uso y goce de un bien determinado.

g) Nominado El leasing es un contrato nominado, h) De financiación Hemos analizado la naturaleza de contrato de financiación del leasing al precisar el concepto. No obstante, es importante evidenciar aquí que el leasing en todos los casos constituirá una operación de financiación o financiera, y que, además, en algún supuesto específico podrá tener finalidad de cambio como sucede en el leasing operativo, pues en éste el dador no sólo financia sino que también es el proveedor del bien.

Partes del contrato. Capacidad para ser dador y tomador Son parte del contrato el dador y el tomador.

El dador es quien transfiere la tenencia de un bien determinado para su uso y goce y confiere una opción de compra. Puede ser dador cualquier persona humana o jurídica con capacidad para disponer de un bien determinado.

Por su parte, tomador es quien usa y goza del bien determinado, paga el canon estipulado, y en su caso ejerce la opción de compra. También puede ser tomador cualquier persona humana o jurídica.

Objeto pueden ser objeto del contrato las cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.

Canon existen dos elementos caracterizantes: el valor o monto y la periodicidad.

En cuanto al valor o monto existe un amplio margen para la autonomía de la voluntad, al permitir la libre fijación convencional por las partes, no obligando a las partes a ajustarse a cánones rígidos y predeterminados.

Respecto de la periodicidad también su establecimiento queda librado a la autonomía de la voluntad de las partes, lo que permite adaptar su establecimiento a la naturaleza del bien, la actividad del tomador, períodos de pagos regulares, irregulares, etc

|  |
| --- |
| **BIBLIOGRAFIA** |
| Borda, Alejandro, “Derecho Civil y Comercial Contratos”, 3da. Edición Ampliada y actualizada, LA LEY.[http://www.saij.gob.ar/docs-f/codigo-comentado/CCyC\_Comentado\_Tomo\_%20(arts.%201%20a%20400).pdf](http://www.saij.gob.ar/docs-f/codigo-comentado/CCyC_Comentado_Tomo_%20%28arts.%201%20a%20400%29.pdf)[www.infoleg.gob.ar](http://www.infoleg.gob.ar)<https://aldiaargentina.microjuris.com/2018/05/22/el-contrato-de-compraventa-en-el-codigo-civil-y-comercial-de-la-nacion/> |

|  |
| --- |
|  |

 **María Beatriz Galíndez**

 **FIRMA DEL DOCENTE**