

# BOLILLA III: ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS

9

*Ampia*  
**POSTURA I**  
 • crear, modificar, transferir, conservar o aniquilar derechos.  
*Limitada*  
**POSTURA II**  
 only crea obligs.

## P.1. Elementos de los contratos y presupuestos de validez

El contrato es el acto jco. bilateral de contenido patrimonial. En la doctrina nacional hay dos posturas: 1) la que le da al contr el alcance de crear, modificar o extinguir obligs. y 2) la que le da un sentido más limitado: solo tiene por finalidad crear obligaciones. Los otros supuestos son actos jurídicos o convenciones. En las dos posturas los elementos son comunes.

Algunos códigos enuncian los requisitos fácticos o elementos esenciales para la existencia de los contratos, pero no el argentino. El código francés enuncia 4 condiciones esenciales para la validez de una convención: el consentimiento de las partes que se obligan; la capacidad de contratar; un objeto cierto que constituye la materia de la obligación y una causa lícita. Es decir separa la causa lícita del objeto cierto.

Garrido no acepta la capacidad como elemento esencial, es uno de los presupuestos de validez ya que el contrato, por ser un acto jurídico voluntario debe por definición estar hecho con discernimiento, <sup>intención</sup> voluntad y libertad. (Discernir // intenc y libertad).

El CC español habla de los siguientes requisitos: consentimiento, objeto cierto, causa de la obligación. No aparece la capacidad y separa la causa del objeto. El CC uruguayo menciona los 4 requisitos del francés, agregando para algunos casos la solemnidad

Si bien Vélez no los mencionó se ocupó de cada elemento en forma particular, al hablar por separado del consentimiento, la capacidad, el objeto y la forma.

**FRANCO**  
 • consentimiento  
 • capacidad  
 • objeto cierto  
 • causa lícita

**C. ESPAÑOL**  
 • consentimiento  
 • objeto  
 • causa

Consentimiento.  
 objeto.  
 (cosa o hecho)  
 causa.  
 forma.  
 capacidad.

• El consentimiento, manifestado por la oferta y la aceptación, es el acuerdo sobre una declaración de voluntad común para reglar los derechos. Se vincula con el plano genético porque es lo que le da nacimiento.

• Por objeto se entiende las cosas o hechos que una de las partes debe entregar o cumplir en beneficio de la otra: se la llama prestación (art. 1168). Toda especie de prestación puede ser objeto de un contrato sea de hacer o de dar alguna cosa-

• En relación con la causa, el CC se refiere a ella como finalidad o elemento teleológico (responde a la pregunta por qué).

• La forma puede ser considerada un elemento esencial porque su incumplimiento haría inexistente al contrato. • En cambio, la capacidad es un presupuesto de validez pues su inexistencia produce invalidez. El elemento esencial debe existir para que nazca el contrato, el presupuesto de validez debe existir para que no se decreta su nulidad. En el 1º caso, no hay contrato, en el 2º hay contr. pero nulo (es un vicio o enfermedad que lo hace anulable pero que no impidió la formación del contrato).

**P.2. Distinción tradicional.** Se clasifican en esenciales, naturales y accidentales en función de si son imprescindibles, si integran el contr pero las partes dicen sobre su exclusión o si para que estén integradas tienen que haber sido expresamente colocadas por las partes. Los elementos esenciales son aquellos necesarios para la existencia del contrato como tal. Pueden ser generales o particulares Son ej. de generales el consentimiento, el objeto y la causa, y de particulares (esenciales a cada contrato particular) la cosa o el precio en la compraventa, o la gratuidad en el comodato.

Los elementos naturales son los que integran el contrato pero las partes pueden establecer su exclusión. Su inclusión atañe a los efectos relacionados con el cumplimiento pero no con el nacimiento del contrato Ej. pacto comisorio, vicios redhibitorios, evicción (art. 1201, 1204)

*Actualmente algunos autores sostienen de los presupuestos del contrato y existen antes, después del contrato, en sus efectos, voluntad jco, capacidad, aptitud del obj, legítimos.*

*1) Elementos del contrato en su nacimiento, lo denominamos esenciales (consentimiento, objeto, causa) a los que se agregan los naturales (forma) y accidentales.*



*El 3. Este respons. precontractual se establece desde el inicio de la tratativa hasta la firma del acuerdo. (se discute si es resp. contractual o extrac contractual)*

*culpa in contrahendo*

Los elementos accidentales son los que se incorporan por voluntad de las partes, y al igual que los naturales se relacionan con las consecuencias y no con el nacimiento del contrato. Se exigen a partir del art. 1197. Ej: cargo en la donación, pacto de retroventa <sup>1926</sup> en la compra-venta (1316). Estos elementos accidentales o naturales no son requisitos de la existencia del contrato, solo lo son de su cumplimiento. *IMPORT: Los elementos naturales están en el contr. y las partes pueden dejar de lado lo accidentales - no están en el contr. x las partes pueden incorporar los*

**P. 3 Determinación de los elementos esenciales**

El CC argentino no incluyó un artículo sobre estos temas pero da las pautas necesarias para que puedan ser admitidas en la doctrina. Algunos juristas llaman a estos elementos esenciales como "estructurales" porque configuran la propia estructura del contrato y hacen efectiva su existencia. Son los elementos esenciales para la existencia del contrato como tal y también los que hacen que el contrato sea de una especie determinada.

*Responsabilidad precontractual*

**P.4. Contratos preparatorios**

*El contr. puede tener forma inmediata o formi con - también (por + part) esto se da - todo a la contr. desde un -*

Vinculados con la responsabilidad precontractual se ubican las relaciones negociales que por distintos motivos carecen de los requisitos para adquirir naturaleza contractual, pero del que pueden surgir algún tipo de obligac. Ocurre que las tratativas contractuales llevan un tiempo más o menos prolongado por la complejidad del negocio, la falta de firma, la necesidad de estudiarlo más. En esos supuestos se suele recurrir a ciertas convenciones previas. Son ellas:

*re. contratos, no con adones p/ concluir el contr. x o tener x sin llegar al. y p/ haber se que de haber el contr. tiene que el contrato create este estado no es preliminar*

- a) Los **contratos preliminares** en la que las partes manifiestan su acuerdo sobre las bases esenciales de la negociación pero sin cerrar todavía el acuerdo, ya sea porque hace falta estudiarlo más o porque no se ponen de acuerdo en cláusulas secundarias. Este contrato preliminar, llamado "minuta" o "carta-intención" brinda a las partes bases serias y ciertas sobre las cuales se seguirá estudiando el negocio, pero no las obliga, salvo lo referido a responsabilidad in contrahendo. Un tipo especial de esta forma preliminar de contr. son los de promesa (que no hay que confundir con el de oferta del art. 1148) que generan una obligación de hacer, como es la <sup>de</sup>celebrar un contrato futuro. La promesa obliga a las partes a cooperar para llegar al contr. (algunos mencionan como ejemplo el boleto de compra-venta; otros lo ven como un verdadero contrato.).

**OPCIÓN PREFERENCIA**

Algunos consideran como tipo de contratos preliminares a los contr. por opción cuyo cumplimiento es opcional: Por ej. una persona ofrece a otra un contr. y se compromete a mantener latente el ofrecimiento durante un cierto tiempo: la otra parte acepta el ofrecimiento como tal, es decir como compromiso de mantenerlo durante el tiempo estimado y sin pronunciarse todavía si la acepta o no. Las consecuencias son: a) el ofertante no puede retractar su oferta durante el plazo fijado; b) la otra parte puede aceptar durante ese tiempo la oferta y el contr. quedará definitivamente concluido con su solo asentimiento sin necesidad de una nueva manifestación de voluntad del ofertante.



Otro tipo de precontrato preliminar sería la prelación o pacto de preferencia: obligac que asume una de las partes de contratar con la otra en caso de que decida hacerlo (Art. 1368) Sería el caso del inquilino que tiene la preferencia de compra si el dueño vende la propiedad

b) Los *contratos preparatorios*. Hacen referencia al marco o encuadre que en el futuro tendrá la relación contractual al ser celebrada entre las partes y dando las bases necesarias para la realización de futuros contr; sin que esto signifique obligatoriedad de celebrarlo Se llaman también "*contratos marcos*" y se clasifican según si el marco es de orden público (legal o normativo) o *convencional*, entre las partes. Los primeros son los *contr. preparatorios* que sirven de marco para futuras negociaciones y que por tener como basamento la ley y ser de interés público, reúnen las características de abstracción y generalidad (distinto de la naturaleza del cont), por lo que algunos niegan el carácter de *contr.* y le llaman "*acuerdos normativos*". Estos acuerdos tienen por fin crear normas jcas, siendo la base de futuros "*contr tipo*", reconocidos por la ley y de carácter imperativo. Su normativa es de orden público inderogable por las partes. Un ejemplo son los *contratos de trabajo*. Los *convencionales* son de verdadera naturaleza contractual porque son de pura creación de las partes. No establecen obligac alguna de contratar sino que expresan la voluntad de sujetarse a determinadas normas en caso de decidir hacerlo. Es un esquema o marco para futuros *contratos* que las partes formulan.

c) Los *precontratos, antecontratos o promesas bilaterales de contrato* importan un acuerdo definitivo sobre todos los puntos del *contr*, que empero, carece de uno de los requisitos básicos-exigidos por la ley. Por ej. las promesas de *contr reales* que tienen lugar cuando existe el acuerdo de partes, pero no se entregó la cosa sin la cual no está concluido el *contr*. Para algunos un ej. serían los boletos de compra-venta, (que para Borda son *contr definitivos*).

Marco a Borda  
tendiente a la  
l. eventual)  
de. B. 7/1  
acuerdo de repr  
1/12 contrato de  
struccion

Very  
step  
(B. 7/1)

Q. 197

le permite entere anstoung p tener precto d que acuntoung puede pagar  
losp i bonoda. A vez esto bonoda supone p us munda, juvicio,  
ste anzo hto acuerdo pinal (memoranda de entendimto)  
mut= bonoda, y act. acto de i ante. testamento se haer e notando las cláusula o dato papales  
p luego de la redacción se puede p su plena validez  
Art 1366 "Venta en parte de contrato" en ley se hace un la cláusula de preter el vendedor comprar  
con vendido entropede al comprador, notándose a dte el precio recibido en el momento de la  
Art 1826: los derechos pueden hacerse en compra, con en el caso del donante o de la 3ª  
cuyo objeto al empleo o al destino, de dar al objeto donado, de p contrato en. preter  
deben verificarse l a la ley =  
Art 1197 los convenciones hechas en los contr. porman p' los pactos i acple a la v



**Contratos por adhesión o de cláusulas predispuestas** es aquel en el cual una de las partes fija todas las condiciones en tanto que la otra solo tiene la alternativa de rechazar o consentir. Ej. el caso de los contr de transporte celebrado con una empresa de servicio público, que fija el precio del pasaje, el horario, recorrido, etc. El pasajero solo puede comprar el boleto o no. Lo mismo ocurre con la compra de mercaderías en un supermercado o con las maquinarias fabricadas por un gran empresa.

Son producto de las condiciones socio-económicas actuales en la que las grandes empresas son reguladoras de contenido y de términos del negocio económico, de tal manera que delinear la secuencia y calidad no solo de su producción y venta, sino también de las condiciones generales que deben cumplir quienes contratan con ella. Este fenómeno nace con la concentración del poder económico en las grandes empresas.

*en un refer...*

Un tipo especial de estos contratos son los que fijan el marco general para el debate de las partes y la compañía retiene como elementos condicionantes ciertos términos

De una u otra forma, hay un diseño de cláusula general o particular, que la empresa maneja como condición básica de acceso y deja librado al adquiriente otros términos que no entran en el esquema condicionante por ej. el lugar de entrega del automóvil en la compra en una concesionaria.

Un tipo de contrato de adhesión son los "in totum" en ellos se usa íntegramente la metodología de la adhesión, en la que la empresa monopólica se hace impenetrable, con contr íntegramente predispuestos o formularios donde solo se ingresan los datos del usuario o el adquiriente.

Se ha discutido sobre la naturaleza contractual de estos contr y algunos autores hasta la han negado, sosteniendo que es un acto unilateral de una persona o una institución cuyos efectos, una vez producida la aceptación, continúan produciéndose por la sola voluntad del ofertante. Pero la doctrina predominante le reconoce carácter contractual; la circunstancia de que no haya discusión de las condiciones y de que una de las partes solo pueda aceptar o no, no elimina el acuerdo de voluntad; porque la discusión no es de la esencia del contr. Lo esencial es que las partes coincidan en la oferta y aceptación, o sea en la declaración de voluntad común.

*Los contratos predispuestos se redactan mediante formularios y el momento de la parte y el contenido predispuestos. Si dichos estándares, o decisi preparada en anticipo y / de las partes y / en uno pred repetido por los conocimientos pred y los cláusulas predispuestas y algunos de los partes en alguno pred y / se utilizan a futuros contr partes. Pero este incluido a el momento del contrato o otros referidos puede serme y / refer de contr, y / sin embargo, y / alguna de, actividad y / propuso. Contrato adhesión - contrato predispuesto en / la parte no puede ser - mente ha estado precedido a declarar un aceptación. La parte de este tipo únicamente a la aceptación, y / en de la conformidad con la presentación. En ellos (y / e de - tal a contratos no son) no reduyen los contr. unilaterales) solo subsisten la igualdad y los poderes y / no los empujan. El este defectuoso - una de las partes establece los términos del contrato. Si se trata de cláusulas ya b otro solo aceptar o no. Si se trata de cláusulas de aceptar un signo existe cuando se trata de bienes negociables. (standards uniform o redactado mediante formularios)*



## CAPITULO III

## ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS

**CONCEPTO.-** Los elementos son ciertos requisitos de los contratos. La doctrina los divide en tres clases o categorías:

1. Elementos esenciales
2. Elementos naturales
3. Elementos accidentales

**1. Elementos esenciales:** son aquéllos que necesariamente deben existir para que haya contrato. No pueden faltar. Si falta alguno de ellos el contrato es inexistente o no tiene valor.

La doctrina clásica considera que los elementos esenciales son: el consentimiento, el objeto y la causa. Otros juristas agregan la forma y la capacidad.

Pero, cabe hacer una aclaraciones:

a) Con relación a la causa. Los anticausalistas sostienen que la causa no es un elemento del contrato pues ella queda subsumida en el objeto.

b) Con relación a la capacidad y a la forma. Algunos le niegan carácter de elemento autónomo, pues dicen que la capacidad y la forma quedan absorbidas por el consentimiento.

Aparte de los elementos esenciales de todos los contratos, también hay elementos esenciales propios de un determinado contrato. Por ejemplo, en la compraventa revisten este carácter la cosa vendida y el precio; en la locación, la cosa alquilada y el precio del alquiler; etc.

**2. Elementos naturales:** son aquéllos que naturalmente se encuentran en un contrato y forman parte de él por imperio de la ley, pero que las partes pueden dejar de lado por medio de una cláusula expresa.

Son por ejemplo, el pacto comisorio (art. 1204) en los contratos bilaterales, la garantía de evicción y de vicios redhibitorios (arts. 2098 y 2166) en los contratos a título oneroso.

Nótese, que mientras que los elementos esenciales deben darse siempre, por ser imperativamente impuestos por la ley, los naturales se dan normalmente pero pueden ser excluidos por voluntad de las partes, pues están previstos supletoriamente por la ley.

**3. Elementos accidentales:** son elementos que normalmente no corresponden a un contrato, pero que las partes voluntariamente pueden incorporar por medio de una cláusula expresa.

Ejemplo, la seña (art. 1202), los pactos que se pueden agregar a la compraventa (arts. 1363 a 1403), etc.

La diferencia con los anteriores es clara. Mientras los elementos naturales están en el contrato y las partes pueden dejarlos de lado; los accidentales no están en el contrato, pero las partes pueden incorporarlos.



## EL CONSENTIMIENTO

**CONCEPTO.** - El consentimiento es el acuerdo de voluntades de las partes tendiente a la celebración de un contrato.

Es un elemento esencial del contrato, ya que no puede faltar: no hay contrato si no hay consentimiento. Es el primer elemento o requisito que se debe cumplir para celebrar un contrato, al cual luego se le irán agregando los demás (forma, entrega de la cosa, etc).

El acuerdo de voluntades (consentimiento), para tener importancia jurídica debe ser exteriorizado, manifestado (conf. art. 913: ningún acto es considerado voluntario si no se exterioriza; art. 1144: el consentimiento debe manifestarse).

**VOLUNTAD INTERNA O REAL Y VOLUNTAD DECLARADA.**- Generalmente, la voluntad interna coincide con la voluntad declarada, pero pueden presentarse casos en que haya desacuerdos entre la voluntad interna (lo que se quería) y su exteriorización (lo que se manifestó querer). En caso de desacuerdo, ¿cuál prevalece?

**La teoría de la voluntad real** (Savigny) considera que lo fundamental en el acto jurídico es la voluntad interna, la voluntad real del sujeto. En caso de controversia, esa voluntad real de las partes debe prevalecer sobre la voluntad declarada.

**La teoría de la declaración de voluntad** (Cód. Civil Alemán) sostiene que para el derecho lo que realmente interesa no es el querer interno de la persona, sino lo que ella manifestó querer al celebrar el acto, de lo contrario habría inseguridad jurídica.

Nuestro Código adopta una posición intermedia. Si bien en algunas materias -ej: derecho de familia y sucesiones- hace prevalecer la intención real del sujeto, en el resto por lo general ninguna voluntad prevalece sobre la otra, salvo que se de alguno de los siguientes casos, pues entonces prevalece lo declarado:

- 1) si hubo reserva mental (cuando el sujeto, intencionalmente, ha hecho una declaración diferente a su intención, reservando dentro de sí lo que verdaderamente piensa).
- 2) si hubo error inexcusable (si la equivocación o error, se debió totalmente a la negligencia o a la imprudencia de quien lo sufrió).
- 3) si hubo dolo recíproco: esto es, cuando ambas partes del acto actuaron con dolo.
- 4) si hubo simulación. En este caso, lo declarado vale para los terceros.

## FORMACIÓN DEL CONSENTIMIENTO: LA OFERTA Y LA ACEPTACIÓN.

Para que exista consentimiento -conf. art. 1144- es necesario que haya una oferta o propuesta de una de las partes (ofertante, oferente) y que ella sea aceptada por la otra parte (aceptante).

En definitiva, el consentimiento se forma con dos elementos: *la oferta y la aceptación*.

**LA OFERTA:** es la propuesta que una de las partes dirige a una persona determinada para celebrar un contrato. Técnicamente, la oferta se define como 'una declaración de voluntad unilateral y recepticia' (Spota).

Requisitos de validez de la oferta:

- 1) Debe ser hecha por una persona que actúe con discernimiento, intención y libertad, pues se trata de un acto voluntario. Si alguno de estos requisitos faltare -sea por minoridad, error, dolo, violencia, fraude, etc.- la oferta no tendría validez, pues no sería voluntaria.
- 2) Debe ser recepticia, es decir, debe tener un destinatario; debe estar dirigida a personas o personas determinadas (conf. art. 1148);
- 3) Debe ser completa. Esto significa que la oferta debe ser sobre un contrato determinado y contener todos los elementos, circunstancias y antecedentes constitutivos del contrato de que se trate (conf. art. 1148), es decir: tipo de contrato, objeto del mismo, determinación del oferente y del destinatario, precio si lo hubiere, etc.

A veces, la oferta comprende dos contratos alternativos (ej: una máquina en venta o en leasing) o cosas que pueden separarse (ej: por 1000\$ te vendo mi caballo o mi moto). En este caso, la aceptación de uno perfecciona el contrato (art. 1153). Si los contratos no son alternativos o las cosas no pueden separarse, la aceptación de sólo uno implica un nuevo contrato (art. 1153 in fine).

**Retractación o revocación. ¿Puede retirarse la oferta?** Si, el ofertante puede retirar su oferta hasta antes de la aceptación; luego de la aceptación ya no podrá hacerlo porque se habrá formado el consentimiento.

El principio de la retractación está establecido en el **art. 1150**: "Las ofertas pueden ser retractadas mientras no hayan sido aceptadas..."

Excepciones.- El mismo artículo señala 2 supuestos (son casos de ofertas 'en firme') en que la oferta no puede ser retirada; ellos son:

- a) oferta 'irrevocable': cuando el ofertante hubiese renunciado a la facultad de revocar la oferta;
- b) oferta 'a término': cuando el ofertante se hubiera obligado a mantener la oferta durante un tiempo determinado.

Si el destinatario hubiese aceptado la oferta ignorando la retractación (o en su caso, la muerte o incapacidad del ofertante) y hubiese tenido gastos o pérdidas, podrá solicitar que se le paguen (conf. art. 1156).

**Caducidad de la oferta.**- "La oferta quedará sin efecto alguno si una de las partes falleciere, o perdiere su capacidad para contratar; el proponente, antes de haber sabido la aceptación, y la otra, antes de haber aceptado" (art. 1149).

Las causas de caducidad son: la muerte y la incapacidad para contratar.

También acá es aplicable el art. 1156 y en consecuencia si el aceptante hubiese tenido gastos o pérdidas, podrá reclamarlos.



## EL CONSENTIMIENTO

**CONCEPTO.** - El consentimiento es el acuerdo de voluntades de las partes tendiente a la celebración de un contrato.

Es un elemento esencial del contrato, ya que no puede faltar: no hay contrato si no hay consentimiento. Es el primer elemento o requisito que se debe cumplir para celebrar un contrato, al cual luego se le irán agregando los demás (forma, entrega de la cosa, etc).

El acuerdo de voluntades (consentimiento), para tener importancia jurídica debe ser exteriorizado, manifestado (conf. art. 913: ningún acto es considerado voluntario si no se exterioriza; art. 1144: el consentimiento debe manifestarse).

**VOLUNTAD INTERNA O REAL Y VOLUNTAD DECLARADA.** - Generalmente, la voluntad interna coincide con la voluntad declarada, pero pueden presentarse casos en que haya desacuerdos entre la voluntad interna (lo que se quería) y su exteriorización (lo que se manifestó querer). En caso de desacuerdo, ¿cuál prevalece?.

**La teoría de la voluntad real** (Savigny) considera que lo fundamental en el acto jurídico es la voluntad interna, la voluntad real del sujeto. En caso de controversia, esa voluntad real de las partes debe prevalecer sobre la voluntad declarada.

**La teoría de la declaración de voluntad** (Cód. Civil Alemán) sostiene que para el derecho lo que realmente interesa no es el querer interno de la persona, sino lo que ella manifestó querer al celebrar el acto, de lo contrario habría inseguridad jurídica.

Nuestro Código adopta una posición intermedia. Si bien en algunas materias -ej: derecho de familia y sucesiones- hace prevalecer la intención real del sujeto, en el resto por lo general ninguna voluntad prevalece sobre la otra, salvo que se de alguno de los siguientes casos, pues entonces prevalece lo declarado:

- 1) si hubo reserva mental (cuando el sujeto, intencionalmente, ha hecho una declaración diferente a su intención, reservando dentro de sí lo que verdaderamente piensa).
- 2) si hubo error inexcusable (si la equivocación o error, se debió totalmente a la negligencia o a la imprudencia de quien lo sufrió).
- 3) si hubo dolo recíproco: esto es, cuando ambas partes del acto actuaron con dolo.
- 4) si hubo simulación. En este caso, lo declarado vale para los terceros.

## FORMACIÓN DEL CONSENTIMIENTO: LA OFERTA Y LA ACEPTACIÓN.

Para que exista consentimiento -conf. art. 1144- es necesario que haya una oferta o propuesta de una de las partes (oferente, ofertante) y que ella sea aceptada por la otra parte (aceptante).

En definitiva, el consentimiento se forma con dos elementos: *la oferta y la aceptación*.

**LA OFERTA:** es la propuesta que una de las partes dirige a una persona determinada para celebrar un contrato. Técnicamente, la oferta se define como 'una declaración de voluntad unilateral y recepticia' (Spota).

Requisitos de validez de la oferta:

- 1) Debe ser hecha por una persona que actúe con discernimiento, intención y libertad, pues se trata de un acto voluntario. Si alguno de estos requisitos faltare -sea por minoridad, error, dolo, violencia, fraude, etc.- la oferta no tendría validez, pues no sería voluntaria.
- 2) Debe ser recepticia, es decir, debe tener un destinatario; debe estar dirigida a personas o personas determinadas (conf. art. 1148);
- 3) Debe ser completa. Esto significa que la oferta debe ser sobre un contrato determinado y contener todos los elementos, circunstancias y antecedentes constitutivos del contrato de que se trate (conf. art. 1148), es decir: tipo de contrato, objeto del mismo, determinación del oferente y del destinatario, precio si lo hubiere, etc.

A veces, la oferta comprende dos contratos alternativos (ej: una máquina en venta o en leasing) o cosas que pueden separarse (ej: por 1000\$ te vendo mi caballo o mi moto). En este caso, la aceptación de uno perfecciona el contrato (art. 1153). Si los contratos no son alternativos o las cosas no pueden separarse, la aceptación de sólo uno implica un nuevo contrato (art. 1153 in fine).

**Retractación o revocación. ¿Puede retirarse la oferta?** Si, el ofertante puede retirar su oferta hasta antes de la aceptación; luego de la aceptación ya no podrá hacerlo porque se habrá formado el consentimiento.

El principio de la retractación está establecido en el **art. 1150**: "Las ofertas pueden ser retractadas mientras no hayan sido aceptadas...".

Excepciones.- El mismo artículo señala 2 supuestos (son casos de ofertas 'en firme') en que la oferta no puede ser retirada; ellos son:

- a) oferta 'irrevocable': cuando el ofertante hubiese renunciado a la facultad de revocar la oferta;
- b) oferta 'a término': cuando el ofertante se hubiera obligado a mantener la oferta durante un tiempo determinado.

Si el destinatario hubiese aceptado la oferta ignorando la retractación (o en su caso, la muerte o incapacidad del ofertante) y hubiese tenido gastos o pérdidas, podrá solicitar que se le paguen (conf. art. 1156).

**Caducidad de la oferta.** - "La oferta quedará sin efecto alguno si una de las partes falleciere, o perdiere su capacidad para contratar; el proponente, antes de haber sabido la aceptación, y la otra, antes de haber aceptado" (art. 1149).

Las causas de caducidad son: la muerte y la incapacidad para contratar.

También acá es aplicable el art. 1156 y en consecuencia si el aceptante hubiese tenido gastos o pérdidas, podrá reclamarlos.



**LA ACEPTACIÓN:** es la conformidad que presta el destinatario a la oferta que se le ha hecho. Técnicamente la aceptación es -al igual que la oferta- 'una declaración de voluntad unilateral y recepticia', pero ahora el destinatario es el ofertante.

Requisitos:

- 1) Al igual que la oferta, la aceptación debe ser hecha por persona que actúe con discernimiento, intención y libertad; y debe ser recepticia (dirigida al ofertante).
- 2) debe ser lisa y llana, y congruente con la oferta; es decir, se deben aceptar todos los puntos que integran la oferta, sin hacer modificaciones. De lo contrario, 'cualquier modificación que se hiciera en la oferta al aceptarla, importará la propuesta de un nuevo contrato' (art. 1152). Si hay modificaciones hay una 'contraoferta' y se invierten los roles: el aceptante pasará a ser ofertante y el ofertante será el destinatario.

En nuestro derecho no se admite la teoría alemana de la 'puktation' que distingue entre cláusulas esenciales y las que no lo son y sostiene que el acuerdo sobre las primeras concluye el contrato, pudiéndose dejar para más adelante los acuerdos sobre aspectos no importantes.

- 3) debe recaer sobre una oferta vigente (que no este retractada ni caducada).

**Retractación de la aceptación.-** El aceptante puede retractar su aceptación antes de que ella haya llegado a conocimiento del proponente. Si se retracta después debe pagar los daños que ocasione (conf. art. 1155).

#### MOMENTO DE CONCLUSIÓN DEL CONTRATO.

**CONTRATOS ENTRE PRESENTES:** cuando las partes están en contacto directo, de modo que la oferta y la aceptación se puedan producir coetáneamente, sin solución de continuidad.

Se comprende el caso de que ambas partes se encuentren juntas, en el mismo lugar, una frente a la otra. También comprende el caso de que las partes estén separadas, pero una o ambas actúen por medio de un representante (los actos del representante se consideran como realizados personalmente por el mandante).

La doctrina moderna también incluye en esta clasificación a los contratos celebrados por teléfono, telex, telégrafos, fax, e-mails y videoconferencias porque por estos medios cuando se hace una oferta se puede obtener de inmediato la aceptación o rechazo de la misma.

Cuando el contrato es 'entre presentes' la aceptación debe hacerse DE INMEDIATO; si hay demora se considera que la oferta ha sido rechazada. El art. 1151 dice: "la oferta o propuesta hecha verbalmente no se juzgará aceptada si no lo fuese inmediatamente".

**CONTRATOS ENTRE AUSENTES:** cuando las partes no están en contacto directo, sino que se encuentran separadas territorialmente y para transmitirse la oferta o la aceptación se valen de la correspondencia (cartas o telegramas) o de agentes (no tienen representación, son simples mensajeros o intermediarios).

Como en este tipo de contratos entre la oferta y la aceptación transcurre un tiempo prolongado y ocurren varias cosas (se envía la oferta -por ej. por correo- el destinatario la recibe, la estudia, envía la aceptación, el oferente la recibe), cabe plantearse **¿en qué momento queda concluido el contrato?**. Sobre esto se han elaborado diversas teorías:

- 1) **de la declaración** (o manifestación): hay consentimiento y queda concluido el contrato desde que el aceptante declara, manifiesta, por cualquier medio, la conformidad con la oferta recibida (Ej: el aceptante le comenta a sus empleados o proveedores que ha decidido aceptar la oferta recibida).
- 2) **de la expedición** (o de la emisión): no basta con aceptar, pues sostiene que el contrato queda concluido desde que se envía la aceptación, por ej. por carta, por correo o cualquier otro medio.
- 3) **de la recepción:** no basta con la aceptación y su envío, sino que se requiere además que el oferente haya recibido la aceptación.
- 4) **de la información:** no basta con la recepción, requiere además que la aceptación haya llegado efectivamente a conocimiento del oferente.

#### Sistema del Código Civil.-

El Código adopta un sistema mixto. Como principio general se sigue la **teoría de la expedición** (o del envío) pues el art. 1154 dice: "La aceptación sólo hace perfecto el contrato desde que ella se hubiese mandado al proponente".

Pero hay 2 excepciones a favor de la teoría de la información:

- 1) En el art. 1155 porque 'el aceptante puede retractar su aceptación antes de que ella haya llegado a conocimiento del proponente'.
- 2) En el art. 1149, porque 'hay caducidad si el ofertante muere o se vuelve incapaz antes de haber sabido la aceptación'.

Sintetizando: en nuestro Código, si no hay retractación del aceptante, ni muerte o incapacidad del oferente (arts. 1155 y 1149), el contrato se perfecciona desde que se envió la aceptación (art. 1154).

¿Y por qué es tan importante saber cuándo se perfeccionó el contrato?. Es importante para determinar, por ejemplo, fecha de vigencia de las obligaciones que nacen del contrato, el inicio de la prescripción de dichas obligaciones; la ley aplicable; la capacidad de las partes al momento de contratar; etc.



### LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO: ERROR, DOLO, VIOLENCIA.

El Código establece que lo dispuesto sobre los vicios del consentimiento es aplicable en los contratos (art. 1157).

Los vicios del consentimiento, o con más precisión, los vicios de la voluntad son: el error, el dolo y la violencia. Cuando existen estos vicios el acto es anulable (art. 1045). También es anulable si existen vicios propios del acto jurídico -o vicios de la buena fe- tales como el fraude, la simulación, pero es nulo si el vicio es presumido por la ley (conf. arts. 1044/45).

Dan lugar a la anulación:

- la ignorancia o error de hecho cuando es esencial (arts. 923 a 927) y excusable (art. 929). El error de derecho no excusa.
- el dolo, cuando es grave, determinante del acto y causa daño (arts. 931, 932, 933).
- la violencia, sea física o moral y provenga del hecho del cocontratante o de un tercero (arts. 936 a 938 y
- la lesión -incorporada por la reforma de la ley 17711- siempre que medie aprovechamiento de la necesidad, ligereza o inexperiencia y que se traduzca en una ventaja patrimonial evidentemente desproporcionada y sin justificación (art. 959).
- la simulación, cuando se realiza en perjuicio de los intereses de terceros (arts. 955 y 959/60).
- el fraude, realizado en perjuicio de los derechos de los acreedores y siempre que se den las condiciones de los arts. 962 y 963 (art. 961).

Los contratos simulados o fraudulentos son anulables, pero cuando la simulación o el fraude son presumidos por la ley, son nulos (art. 1044).

En la lesión, la parte que ha obtenido la ventaja desproporcionada puede evitar la anulación del contrato ofreciendo mejorar equitativamente la contraprestación a su cargo (art. 954);

En los casos de dolo o violencia, la víctima siempre tiene derecho a que el autor del dolo o la violencia le pague una indemnización.

En el error de hecho, la víctima tiene derecho a indemnización sólo cuando el error haya sido provocado por la contraparte o por un tercero.

El derecho a pedir la nulidad por vicios del consentimiento corresponde a la parte que sufrió el vicio, y no a la otra parte, ni al autor del dolo, violencia, simulación o fraude (conf. art. 1058).

### RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL.

A veces, los contratos se celebran rápidamente: una de las partes hace una oferta, la otra la acepta de inmediato, y el contrato queda concluido.

Pero otras veces, antes de concluir el contrato, las partes entran en una etapa de actividad negociadora (llamada 'precontractual', porque es previa al contrato) en la cual hay tratativas, reuniones, discusiones sobre determinados puntos, precios o costos, preparación de proyectos o planos, ofertas y contraofertas, etc.

¿Qué ocurre si en esta etapa preparatoria una parte abandona intempestivamente la negociación? ¿Se indemniza a quien haya incurrido en gastos o sufrido pérdidas?

Para Von Ihering, que en 1860 se ocupó del tema (en un trabajo denominado: "De la culpa in contrahendo...") había que indemnizar y la responsabilidad precontractual existía desde que se formulaba la oferta. El fundamento era la "culpa in contrahendo" -es decir, en la formación del contrato- de una de las partes. Esta culpa 'in contrahendo' sólo podía existir después de formulada la oferta; las tratativas anteriores a la oferta no originaban responsabilidad basada en esta culpa.

Gabriel Faggella, italiano, en su trabajo "De los períodos precontractuales...", sostiene que la responsabilidad precontractual existe aún antes de que haya oferta si cualquiera de las partes rompe arbitraria e intempestivamente las tratativas. El fundamento de esta responsabilidad no está en la culpa -como decía Ihering- sino en la violación al acuerdo -expreso o tácito- entre las partes para entablar negociaciones que lleven a la conclusión del contrato.

Otros autores, consideran que el fundamento de la responsabilidad precontractual es un hecho ilícito, es decir, un hecho imprudente o negligente de una de las partes y que ocasiona daño a la otra. Otros, consideran que el abandono intempestivo y arbitrario de la negociación configura un abuso de derecho.

Admitida la responsabilidad precontractual, resta establecer cuál es la extensión de la indemnización.

Algunos sostiene que sólo debe repararse el 'interés negativo', pues distinguen entre:

- el "interés positivo", que es lo que la parte afectada hubiese obtenido como resultado del cumplimiento del contrato si éste se hubiera concluido;
- el "interés negativo", que es lo que la parte afectada realmente perdió como consecuencia de no concluirse el contrato.

Otros consideran que la reparación debe ser integral, o sea que debe comprender el daño emergente, el lucro cesante y también el daño moral.

En nuestro Código, en el art. 1156 hay previsto un caso de responsabilidad precontractual.

ART. 1156: "La parte que hubiere aceptado la oferta ignorando la retractación del proponente, su muerte o incapacidad sobreviniente, y que a consecuencia de su aceptación hubiese hecho gastos o sufrido pérdidas, tendrá derecho a reclamar pérdidas e intereses".

La Cámara Nacional de Apelaciones ha sostenido que '*en caso de frustración de una compraventa inmobiliaria a causa de la culpa in contrahendo de la vendedora, debe indemnizarse el interés negativo, o sea, resarcir los daños y perjuicios que la compradora no habría sufrido de no haberse firmado el boleto*' (sala C, 21/12/67. El Derecho, fallo 18.431).

TEST DE AUTOEVALUACIÓN: pág. 285 y siguientes.



# SINTESIS GRAFICA: ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS. EL CONSENTIMIENTO.

ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS

**ESENCIALES:** necesariamente deben existir. No pueden faltar. Si falta alguno el contrato es inexistente.

- son:
- 1) el consentimiento,
  - 2) el objeto,
  - 3) la causa,
  - 4) la forma y
  - 5) la capacidad.

Parte de la doctrina no los acepta como elementos esenciales

propios de un determinado contrato. Ejemplo: la cosa vendida y el precio en la compraventa.

**NATURALES:** normalmente se encuentran en un contrato, pero las partes pueden dejarlos de lado.

Ejemplos: el pacto comisorio (1204) en los contratos bilaterales, las garantías de evicción y de redhibición (2098 y 2166) en los contratos onerosos.

**ACCIDENTALES:** normalmente no corresponden a un contrato, pero las partes pueden incorporarlos.

Ejemplos: la señal (art. 1202), pactos que se pueden agregar a la compraventa (1363 a 1403).

**CONCEPTO.** - El consentimiento es el acuerdo de voluntades de las partes tendiente a la celebración de un contrato. Debe ser exteriorizado.

**Voluntad interna**  
**Voluntad declarada** ¿Cuál prevalece?

**Teoría de la voluntad real** (Savigny). En caso de controversia, la voluntad real de las partes debe prevalecer sobre la voluntad declarada.

**Teoría de la declaración de voluntad** (Cód. Civil Alemán) sostiene que debe prevalecer lo que se manifestó querer al celebrar el acto, de lo contrario habría inseguridad jurídica.

## ELEMENTOS DEL CONSENTIMIENTO: LA OFERTA Y LA ACEPTACIÓN

LA OFERTA

es la propuesta que una de las partes dirige a una persona determinada para celebrar un contrato. Técnicamente, se define como 'una declaración de voluntad unilateral y recepticia' (Spota).

Requisitos

- 1) ser hecha por persona que actúe con discernimiento, intención y libertad.
- 2) ser recepticia (dirigida a personas o personas determinadas, art. 1148);
- 3) ser completa. (sobre un contrato determinado y con todos los elementos y antecedentes de ese contrato, art. 1148). Ej: tipo de contrato, objeto del mismo, determinación del oferente y del destinatario, etc.

**Retracción.** ¿Puede retirarse la oferta? Principio general

Si. El ofertante puede retirar su oferta hasta antes de la aceptación (1150); luego de la aceptación ya no podrá hacerlo porque hay consentimiento.

Excepciones

- a) oferta 'irrevocable': cuando el ofertante hubiese renunciado a la facultad de revocar la oferta;
- b) oferta 'a término': cuando el ofertante se hubiera obligado a mantener la oferta durante un tiempo determinado.

**Caducidad**

"La oferta quedará sin efecto alguno si una de las partes falleciere, o perdiera su capacidad para contratar; el proponente, antes de haber sabido la aceptación, y la otra, antes de haber aceptado" (art. 1149).

EL CONSENTIMIENTO

LA ACEPTACIÓN

es la conformidad que presta el destinatario a la oferta que se le ha hecho. Al igual que la oferta es 'una declaración de voluntad unilateral y recepticia', pero ahora el destinatario es el ofertante.

Requisitos

- 1) ser hecha por persona que actúe con discernimiento, intención y libertad.
- 2) ser recepticia (dirigida al ofertante).
- 3) ser lisa y llana, y congruente con la oferta (1152) *Cog. A delo = nuevo*
- 4) ser sobre una oferta vigente (que no esté retractada ni caducada).

**Retracción de la aceptación.**

El aceptante puede retractar su aceptación antes de que ella haya llegado a conocimiento del proponente. Si se retracta después debe pagar los daños que ocasione (conf. art. 1155).

CONTRATOS ENTRE PRESENTES:

cuando las partes están en contacto directo, de modo que la oferta y la aceptación se puedan producir coetáneamente

la aceptación debe hacerse **DE INMEDIATO** (art. 1151)

- caso de que ambas partes se encuentren juntas, en el mismo lugar, una frente a la otra;
- o separadas, pero actúan por medio de un representante.
- los contratos celebrados por teléfono, telex, telégrafos, fax, emails y videoconferencias.

CONTRATOS ENTRE AUSENTES:

cuando las partes no están en contacto directo, y para transmitirse la oferta o la aceptación se valen de la correspondencia (cartas o telegramas) o de agentes.

¿en qué momento queda concluido el contrato?

- 1) teoría de la declaración (o manifestación)
- 2) teoría de la expedición (o de la emisión)
- 3) teoría de la recepción
- 4) teoría de la información

**VICIOS DEL CONSENTIMIENTO**

- el error, el dolo y la violencia (vicios de la voluntad)
- el fraude, la simulación, la lesión (vicios propios del acto jurídico)

**RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL**

- **Para Von Ihering**, había que indemnizar; se fundaba en la "culpa in contrahendo" (en la formación del contrato). La responsabilidad precontractual existía desde que se formulaba la oferta. Las tratativas anteriores a la oferta no originaban responsabilidad basada en esta culpa.

- **Para Faggella**, la responsabilidad precontractual existe aún antes de que haya oferta si cualquiera de las partes rompe arbitraria e intempestivamente las tratativas. El fundamento no está en la culpa, sino en la violación al acuerdo -expreso o tácito- entre las partes para entablar negociaciones que lleven a la conclusión del contrato.

- **Otros autores:** consideran que el fundamento de la responsabilidad precontractual es un hecho ilícito, es decir, un hecho imprudente o negligente de una de las partes y que ocasiona daño a la otra. Otros, consideran que el abandono intempestivo y arbitrario de la negociación configura un abuso de derecho.

**EXTENSIÓN DE LA INDEMNIZACIÓN**

opiniones

- Algunos sostienen que sólo debe repararse el 'interés negativo' (lo que la parte afectada realmente perdió como consecuencia de no concluirse el contrato).
- Otros consideran que la reparación debe ser integral (daño emergente, lucro cesante y daño moral).

**CÓDIGO CIVIL**

**ART. 1156:** "La parte que hubiere aceptado la oferta ignorando la retractación del proponente, su muerte o incapacidad sobreviniente, y que a consecuencia de su aceptación hubiese hecho gastos o sufrido pérdidas, tendrá derecho a reclamar pérdidas e intereses".