



Contratos y Escritos

del nuevo Código Civil y Comercial

Ana M. Bernasconi

- Modelos de contratos y escritos conforme al nuevo Código Civil y Comercial de la Nación
- Incluye: Técnicas y consejos para redactar eficazmente escritos judiciales y contratos
- Normativa
 - Nociones teórico-prácticas
 - Jurisprudencia
 - Doctrina
 - Sitios web

PARTE **I**

Agencia
Agrarios
Arbitraje
Asociación civil
Asociación mutual
Automotores
Bien de familia
Cesión de derechos
Cesión de la posición contractual
Comodato
Compraventa
Concesión
Corretaje Inmobiliario
Daños y perjuicios por accidente de tránsito
Deportivo - Fútbol profesional
Distribución
Divorcio
Donación
Edición



PALABRAS PREVIAS DE LA AUTORA

La palabra escrita es la herramienta de trabajo del abogado. A lo largo del ejercicio de la Abogacía y de la docencia del Derecho me fui convenciendo de que saber redactar en forma clara y convincente es una competencia esencial del abogado pocas veces enseñada en las universidades.

El estudiante universitario recibe vasta información teórica pero escásima formación práctica profesional. Como resultado de esta carencia prolongada se forman abogados con graves deficiencias en su comunicación escrita: son aquellos que buscan modelos de escritos y contratos como si fueran una panacea y los copian sin sentido crítico alguno. A su vez, la riqueza o la pobreza en la escritura también se ve reflejada en la expresión verbal.

En los procesos judiciales, mayoritariamente escriturarios, la palabra escrita permite al abogado sumergir al juez en la historia de su representado y reproducirle -entre narraciones y pruebas- esa realidad ya pasada, ese universo totalmente desconocido para él. A través de la palabra escrita también procura convencerlo para que reconozca en su sentencia los derechos invocados.

Fuera del ámbito judicial, el abogado combina las palabras escritas para generar contratos y otros instrumentos con efectos jurídicos: así da nacimiento, forma y curso legal a un conjunto de derechos y obligaciones entre las personas. En esta área, su buena redacción brinda a sus clientes instrumentos legales eficaces para regular sus negocios con otras personas; una interpretación y comprensión clara de lo redactado les evita conflictos futuros.

La reciente reforma legislativa por ley 26.994 unificó la regulación sobre obligaciones y contratos, civiles y comerciales, en un mismo código. Este libro ha sido elaborado totalmente a la luz del código unificado en un humilde intento de colaborar con la comprensión y la aplicación de su contenido.

Para facilitar el manejo práctico de esta extensa obra se la ha dividido en dos tomos y se le agregó un CD.

El primer capítulo está dedicado a brindar consejos prácticos y pautas generales para una buena redacción de escritos judiciales. También enseña a redactar un contrato reseñando todas las posibles cuestiones y cláusulas que deben considerarse al amparo del nuevo código.

En el segundo capítulo, dividido entre ambos tomos, se ofrece el tratamiento de diversos temas jurídicos desde una perspectiva múltiple: modelos,

normativa integral aplicable, reseña de doctrina, sumarios de jurisprudencia, inclusión de nociones teórico-prácticas que explican lo más importante de cada tema y sitios web donde encontrar material complementario.

Si bien se cita doctrina y jurisprudencia en torno al nuevo código, dada su escasez, también se mencionan obras de autores renombrados y fallos que interpretan el código anterior. Estos últimos fueron seleccionados por su calidad, claridad y aporte enriquecedor y por su vigencia y actualidad en el nuevo esquema normativo.

Se recomienda la consulta permanente de doctrina, jurisprudencia y artículos de opinión sobre el nuevo código, por ejemplo, en los siguientes sitios web: www.nuevocodigocivil.com (administrado por la Comisión redactora del mismo), www.infojusnoticias.gov.ar (sitio de la Agencia nacional de noticias jurídicas Infojus) y www.saij.gov.ar (Sistema argentino de información jurídica).

Mención especial merece el agregado de cláusulas sobre responsabilidad por daño ambiental en los modelos de contratos. La atención de este tema no es nueva pero aún hay mucho por hacer. El Código Civil y Comercial de la Nación no ampara el ejercicio abusivo de los derechos individuales *cuando pueda afectar al ambiente* (art. 14), en armonía con el reconocimiento de los derechos de incidencia colectivos del art. 41 de nuestra Constitución Nacional. Considero tarea de todos, y de los profesionales del Derecho en especial, la educación en defensa de nuestro medio ambiente. Por ello propongo a mis colegas el estudio y la transmisión del Derecho Ambiental en todas las áreas de su actividad profesional.

En ese orden de ideas esta obra incluye en numerosos contratos una cláusula que obliga a tomar conciencia a los integrantes de nuestra sociedad, individuos y organizaciones, sobre el nocivo impacto ambiental de nuestras actividades y su penalización.

Para finalizar, esta obra intenta profundizar la autonomía para redactar, el discernimiento sobre los modelos a usar, y la calidad y eficacia de los escritos y contratos así confeccionados.

La autora

Buenos Aires, diciembre de 2016

CAPÍTULO I

LA REDACCIÓN DE ESCRITOS Y CONTRATOS

“Al escribir proponte: no que alguien te llegue a entender, sino que nadie te deje de entender”.

QUINTILIANO

EL LENGUAJE LITERARIO Y NO LITERARIO

La palabra escrita es el arma del abogado, y debe ser manejada con destreza para transmitir ideas y persuadir al otro, destinatario de mi escritura.

La buena comunicación evita muchos conflictos, tanto en el mundo del Derecho como en la vida misma.

Ello puede lograrse puliendo el lenguaje escrito para que adquiera mayor claridad, sencillez, fluidez, vigor expresivo y mejor puntuación.

Estas características se interrelacionan enriqueciéndose y potenciándose entre sí.

Es imprescindible distinguir, desde el inicio, la diferencia entre la redacción literaria y la no literaria.

La primera posee todas las libertades expresivas y gramaticales imaginables, pues se vale de la musicalidad, las metáforas, la plasticidad para transmitir un mundo de sensaciones en una novela, un ensayo, o una poesía.

Los abogados, como técnicos del Derecho, deben utilizar una redacción no literaria pues transmiten ideas sobre hechos y conceptos teóricos con exactitud, con un estilo forense sobrio y ajustado a exigencias legales.

Esta obra está dirigida al técnico del Derecho, y eventualmente puede resultar útil a otros profesionales -docentes, psicólogos, antropólogos, periodistas, historiadores, entre otros- cuando necesiten transmitir sus conocimientos por escrito.

Todos ellos deben utilizar un lenguaje no literario, que pertenece a un registro científico, técnico, sin los tintes propios del literario.

LAS CARACTERÍSTICAS DEL BUEN LENGUAJE ESCRITO

LA SENCILLEZ - EL *PLAIN LANGUAGE*

El *plain language* es conocido como lenguaje llano, lenguaje claro, lenguaje sencillo o lenguaje ciudadano.

(CONTINÚA)

CAPÍTULO II

MODELOS DE CONTRATOS Y ESCRITOS

Normativa - Nociones teórico-prácticas -
Jurisprudencia - Doctrina - Sitios web de interés

*“Uno de los principales objetivos de la
educación debe ser ampliar las ventanas por
las cuales vemos al mundo”.*

Arnold H. Glasow - Empresario y humorista

AGENCIA

1. CONTRATO DE AGENCIA

CONTRATO DE AGENCIA

Entre la firma (*completar razón social*), con domicilio legal en (*completar*), representada en este acto por el Sr. (*completar nombre y apellido*), documento de identidad (*completar*), en su carácter de (*completar cargo que le permite representar legalmente a la persona jurídica*) de la misma, según (*completar instrumento legal en el que consta esa representación, poder, mandato, estatuto, etc.*), cuya fotocopia se adjunta al presente y forma parte del mismo, en adelante el EMPRESARIO y el Sr. (*completar nombre y apellido*), documento de identidad (*completar*), con domicilio en (*completar*), en adelante el AGENTE convienen celebrar el presente contrato de agencia, sujeto a las siguientes cláusulas y condiciones:

PRIMERA: El AGENTE se obliga a promover los negocios del EMPRESARIO, dentro de la zona otorgada en cláusula siguiente y en consecuencia, a realizar las siguientes actividades: a) publicarlos sus productos/servicios por todos los medios que crea conveniente, con costos a su exclusivo cargo; b) promover todo tipo de negocios conexos a la actividad del EMPRESARIO, pero sin la facultad de concluir ninguno sin la expresa conformidad de éste; c) organizar la distribución y venta de los productos/servicios que por este acto se otorgan, o que sucesivamente el EMPRESARIO le confiera. Son a cargo del AGENTE los gastos que origine su actividad.

SEGUNDA: El EMPRESARIO concede al AGENTE la zona ubicada en la localidad de (*completar*) y delimitada por (*completar límites de la zona, que puede ser parte de una provincia, o abarcar dos o más provincias, e incluso puede extenderse a dos o más países*) para que en tal radio el agente promueva con exclusividad negocios para aquél y ofrezca sus productos/ servicios detallados en ANEXO UNO, el cual forma parte del presente contrato.

TERCERA: La retribución del AGENTE es la siguiente: (*completar si es suma fija, o una comisión según volumen, valor de cosas o cantidad de contratos o una combinación de ambas*), pagadera dentro de los veinte días hábiles contados a partir del pago al EMPRESARIO. Se establece como lugar de

pago el El AGENTE tiene derecho a su percepción siempre y cuando el EMPRESARIO cobre el precio. (*Opcional: La percepción de la remuneración también se encuentra condicionada a la ejecución del contrato conforme a las condiciones establecidas para el AGENTE*).

CUARTA: Las partes manifiestan expresamente que el AGENTE no representa al EMPRESARIO en la conclusión y ejecución de los contratos en que interviene el primero. El EMPRESARIO puede otorgarle al AGENTE poder especial para percibir y otorgar recibos en su nombre, debiendo, en su caso, incluir expresas facultades para conceder quitas y esperas, precisando porcentajes. En ningún caso el AGENTE puede desistir de la cobranza de un crédito del EMPRESARIO.

QUINTA: La duración de este contrato es de (*completar en meses o en años*) y finaliza el (*completar día, mes y año*). (*Opcional para el caso de no convenir plazo de duración: Se acuerda una duración por plazo indeterminado*). Cualquiera de las partes podrá ponerle fin al presente contratos dando un preaviso mínimo de un mes (*ó ... meses*) por cada año transcurrido desde su celebración hasta el preaviso o fracción no menor de ... meses. Debe ser hecho por medio fehaciente y el final del preaviso debe coincidir con el último día del mes en que opera. Así, por ejemplo, si se preavisa el 1 de abril y el plazo de preaviso es de dos meses, el fin del contrato operará el 31 de mayo siguiente.

SEXTA: EL AGENTE se compromete a: 1) transmitir al EMPRESARIO toda información sobre los negocios concluidos y la solvencia de los terceros; 2) recibir e informar todos los reclamos de terceros por los bienes/servicios contratados, y 3) asentar en su contabilidad las operaciones relativas al EMPRESARIO, en forma independiente a otras realizadas a cuenta de otros empresarios.

SÉPTIMA: El EMPRESARIO se compromete a: 1) actuar de buena fe y colaborar en todo lo que resulte necesario para que el AGENTE pueda ejercer normalmente su actividad; 2) poner a disposición del AGENTE con antelación suficiente y en la cantidad apropiada las muestras, catálogos, tarifas y demás elementos propios y necesarios de su negocio, y 3) comunicar al AGENTE, dentro de los 15 días hábiles de su conocimiento, la aceptación o rechazo de la propuesta que le haya sido transmitida, y la ejecución parcial o falta de ejecución del negocio propuesto.

OCTAVA: El AGENTE no podrá instituir subagentes sin el consentimiento expreso del EMPRESARIO. En caso de existir autorización, el AGENTE responde solidariamente por la actuación del subagente.

NOVENA: Las partes acuerdan la prohibición de competir para el AGENTE en el ramo de negocios del EMPRESARIO por el plazo máximo de un año, a contar de la finalización del presente contrato.

DÉCIMA: Las partes pueden rescindir sin causa el presente contrato, comprometiéndose a notificar esta voluntad en forma fehaciente con una antelación mínima de un mes (ó ... meses) por cada año transcurrido desde su celebración hasta el preaviso o fracción no menor de ... meses. Debe ser hecho por medio fehaciente y el final del preaviso debe coincidir con el último día del mes en que opera. Así, por ejemplo, si se preavisa el 1 de abril y el plazo de preaviso es de dos meses, el fin del contrato operará el 31 de mayo siguiente. En este caso las partes no tienen derecho a reclamarse recíprocamente indemnización de ningún tipo.

DÉCIMA PRIMERA: Durante el cumplimiento de las obligaciones aquí asumidas y hasta la finalización del contrato, las partes se comprometen a: 1) utilizar racionalmente los recursos naturales, 2) preservar el patrimonio natural y cultural, 3) preservar la diversidad biológica, 4) mantener el equilibrio y dinámica de los sistemas ecológicos, 5) realizar los estudios previos de impacto ambiental exigidos por la ley nacional Nro. 25.675 de Medio Ambiente y demás normativas locales, de acuerdo al tipo de actividad y/u obra, 6) evitar la producción de daño ambiental y 7) evitar, en general, un ejercicio abusivo de los derechos individuales adquiridos en este contrato que pueda afectar el medio ambiente, conforme al art. 14 del Código Civil y Comercial de la Nación. Dado que es imposible ampararse en el desconocimiento de la ley, en caso de incumplimiento a las normas ambientales, las partes serán solidariamente responsables en la esfera administrativa, civil y penal ambiental por el daño colectivo ocasionado.

DÉCIMA SEGUNDA: Las partes pueden resolver el presente contrato por las siguientes causales: 1) muerte o incapacidad del AGENTE; 2) disolución de la persona jurídica del EMPRESARIO, 3) quiebra firma de cualquiera de las partes; 4) vencimiento del plazo (*no corresponde si el plazo es ilimitado*);

se tendrán por válidas todas las notificaciones derivadas de la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente contrato.

En prueba de conformidad se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un sólo efecto en la ciudad de, a los ... días del mes de de

Firma

Firma

NORMATIVA:

- Código Civil y Comercial de la Nación: arts. 957 a 1091 (contratos en general), arts. 1479 a 1501 (contrato de agencia) y disposiciones sobre derecho internacional privado (arts. 2594 a 2612: derecho extranjero y jurisdicción internacional; arts. 2613 a 2620: domicilio, capacidad y muerte presunta de personas humanas; art. 2649: forma de los actos jurídicos; arts. 2650 a 2653: contratos y arts. 2654 y 2655: contratos de consumo). Los arts. 1649 a 1664: para cláusula compromisoria de arbitraje.
- Principios UNIDROIT para contratos internacionales: aplicación voluntaria en contratos internacionales - ver punto sobre representación e interpretación.
- Código Fiscal 2016 para Ciudad de Buenos Aires (Ley N° 5494 Vigente desde el 01.01.2016) - Impuesto de Sellos para contratos.
- Ley 26.589 de Mediación (obligatoria y voluntaria) y decreto reglamentario 1467/2011 dentro de CABA (para cláusula compromisoria de mediación).
- Ley 13.951 de Mediación (obligatoria y voluntaria) y decreto reglamentario 2530/2010 dentro de la Provincia de Buenos Aires (para cláusula compromisoria de mediación).
- Normativa vigente hasta 1/8/2015: esta figura no se encontraba regulada ni en el Código Civil ni en el Código de Comercio, y se aplicaban análogicamente las normas sobre contrato de mandato comercial y de comisión.

NOCIONES TEÓRICO-PRÁCTICAS:

Forma:

Al regularse especialmente en el nuevo código unificado resulta ser típico y formal, ya que el art. 1479 exige la forma escrita.

Es un contrato entre empresarios; el agente se obliga a promover contratos y en ciertos casos -cuando se le acuerda representación- puede también cobrar. El agente es un promotor de negocios y está obligado por un contrato estable: asume costos y riesgos, tiene independencia. Ante los terceros es un

intermediario pues no se vincula en su nombre. No hay representación, salvo que excepcionalmente se la otorgue.

El agente no está vinculado a una relación de dependencia: no hay subordinación jurídica, económica ni técnica que permitan siquiera presumirla (art. 23, ley 20.744). Por el contrario es un contratante independiente, que actúa a su propio riesgo, y si bien está sometido a un control, éste obedece a la necesidad que tiene el empresario de cuidar sus bienes entregados al agente, como así también a la proyección del negocio, pero no a un vínculo laboral (Lorenzetti).

Puede incluirse en el contrato una compensación por clientela si al finalizarse el contrato (por causas ajenas al agente o por causas imputables al empresario), éste ha aumentado significativamente la clientela del empresario. Si el contrato nada dice puede reclamársela judicialmente y no podrá exceder de un año de retribuciones acordadas. (Arts. 1497 y 1498 CCCN).

Este contrato no se aplica a agentes de bolsa, de mercados de valores, productores de seguros, agentes financieros y cambiarios, agentes marítimos o aeronáuticos y demás grupos regidos por leyes especiales por el tipo de operaciones efectuadas.

Se recomienda la lectura del Capítulo Uno, Sección sobre “Los contratos”, pues contiene un análisis pormenorizado de las nuevas disposiciones generales, tipos de obligaciones, tipos de contratos y otras regulaciones del nuevo código unificado.

Se recuerda que el art. 962 dispone el carácter supletorio de la voluntad de las partes, de las normas legales relativas a los contratos a menos que resulte su carácter indisponible de su modo de expresión, de su contenido o de su contexto.

Es tarea del profesional analizar cada disposición legal para saber si es supletoria o imperativa.

En el contrato de agencia, por ejemplo, es imperativa la norma del art. 1485 CCCN *in fine* sobre representación del empresario por el agente: “*Se prohíbe al agente desistir de la cobranza de un crédito del empresario en forma total o parcial*”.

Por el contrario, la norma del art. 1490 es supletoria porque dice: “Excepto pacto en contrario, el agente no tiene derecho al reembolso de gastos que le origine el ejercicio de su actividad”.

JURISPRUDENCIA:

- Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, sala D, *Nortexpress S.A. c. Banco Bansud*, 13/08/2008, publicado en: RCyS 2009-V, 70, con nota de Sandra A. FRUSTAGLI; cita online: AR/JUR/8709/2008. Daños y perjuicios por resolución del contrato de agencia. (Es improcedente la demanda de daños y perjuicios incoada por un agente contra un banco, fundada en la resolución del contrato de agencia dispuesta por su parte ante los incumplimientos del accionado, pues, la pérdida de competitividad de algunos mutuos y del “paquete de productos” no justifica por sí

(CONTINÚA)



www.editorialestudio.com.ar

 facebook.com/editorialestudio

 linkedin.com/company/editorial-estudio

 twitter.com/EditEstudio

 [Editorial Estudio](https://plus.google.com/EditorialEstudio)

 [EditorialEstudio](https://www.instagram.com/EditorialEstudio)