

Título: El contrato de distribución comercial y su interpretación en el Código Civil y Comercial

Autor: Ferrer de Fernández, Esther H. S.

Publicado en:

Cita Online: [AP/DOC/737/2015](#)

Sumario: I. Introducción.— II. Interpretación de los contratos de adhesión y régimen de cláusulas abusivas.— III. Colofón

La situación de inferioridad negocial en la que se halla inmerso el adherente a condiciones generales predisuestas, el contratante débil del negocio de distribución comercial, es mejorada ostensiblemente por las disposiciones que se regulan en el Código Civil y Comercial. Todas las normas que se introducen a través de la nueva regulación en la materia de adhesión a condiciones generales negociales predisuestas dada por el Código Civil y Comercial importan un avance sustantivo, dada la relevancia que se le otorga, al erigirlos como una verdadera categoría contractual dentro de la teoría general de los contratos.

I. Introducción

En la sociedad consumista y masificada, los fabricantes e importadores recurren a los distribuidores para acceder al público consumidor, éstos son verdaderos empresarios que tienen a su cargo la comercialización de productos en forma exclusiva o no, pero que hacen de la comercialización su empresa. [\(1\)](#)

Como resulta sabido, dichas empresas tienen como función primordial la colocación de productos en el mercado. Para cumplir con la función que les ha sido encomendada, los comercializadores o distribuidores en sentido amplio cumplen con una subordinación técnica respecto del fabricante o importador, quien impone las condiciones de colocación o venta en el mercado de consumo de los productos o servicios.

Con el alcance amplio o de comercialización por terceros, Zavala Rodríguez ha definido al contrato de distribución como "una forma de actuación de la empresa que así como recurre a filiales o sucursales, viajantes, agentes, concesionarios o expedicionistas, también lo hace respecto de otras empresas o personas para lograr que su producción en masa llegue con más facilidad a distintos lugares y a los más variados clientes". [\(2\)](#)

El Código Civil y Comercial no ha legislado los contratos de comercialización por terceros o contratos de distribución comercial en sentido amplio. Tampoco ha regulado los contratos de distribución propiamente dichos, sólo ha establecido una norma, la del art. 1511, inc. b), que dispone la aplicación de las normas del contrato de concesión al contrato de distribución en cuanto sean pertinentes. [\(3\)](#)

Creemos que la técnica legislativa no ha resultado impecable en este aspecto, porque, como nosotros hemos apuntado ya con anterioridad, disponer de partes generales de estos contratos hubiera sido propio, ello pues, por un lado, permite evitar la reiteración de normas comunes a toda la tipología de contratos, sobre toda aquellas que refieren a principios comunes que los informan [\(4\)](#) y, por otra, permite al operador jurídico resolver casuísticas no informadas en cada contrato en particular.

Por otro lado, menos aún podemos justificar la falta de regulación legal del contrato de distribución propiamente dicho, ya que ello no implica un caso de opción por técnica legislativa, sino, por el contrario, se trata de una verdadera omisión, pues este contrato resulta ser muy común en nuestro país y, por otra parte, tiene verdaderos caracteres que le resultan propios y permiten distinguirlo de los otros contratos de la distribución comercial, por lo que su regulación resulta más que útil y necesaria.

Este tema excede el presente trabajo; sin embargo, sólo dejaremos apuntado aquí que en relación con la aplicación de las normas de la concesión por vía del art. 1511, inc. b), del Código Civil y Comercial al contrato de distribución, resultará de difícil realización, dado el obstáculo que importa la conjunción con el artículo 970 [\(5\)](#) del Código Civil y Comercial, que impone el orden de prelación normativo de los contratos innominados, otorgando el último lugar a los contratos nominados afines. Asimismo, otro inconveniente que surge de aplicar la normativa de la concesión a la distribución resulta del artículo 1506 [\(6\)](#) del Código Civil y Comercial, que regula el plazo mínimo de la concesión, y que, por tratarse de una norma indisponible [\(7\)](#), es de aplicación obligatoria para estos contratos, pero, sin embargo, no podrá aplicarse al contrato de distribución por imperio del art. 19 de la Constitución Nacional.

Sin embargo, siguiendo los antecedentes del Proyecto de Unificación del Código Civil y Comercial de 1998, el Código Civil y Comercial regula los contratos de agencia [\(8\)](#), concesión [\(9\)](#), franquicia [\(10\)](#) y suministro. [\(11\)](#)

Los contratos de distribución comercial o comercialización por terceros son redactados por el fabricante o

elaborador, sin intervención del distribuidor.

Ello, entre otras razones, pues resulta consecuencia de una característica que resalta de este modo de comercialización, que es la denominada territorialidad, que hace que el fabricante celebre contratos de igual tenor con los distintos distribuidores de distintos lugares geográficos, por un lado para asegurar la uniformidad de la comercialización del producto o servicio que encarga [\(12\)](#), y, por otro, para abaratar los costos que generan las diversas transacciones con los distintos distribuidores. [\(13\)](#)

Este modo de contratar hace que el fabricante o importador imponga el contenido de la trama contractual, mientras que su cocontratante se limite a aceptar o rechazar la oferta que se le impone, sin poder participar de la configuración interna del contrato, limitándose en los algunos casos, la menor parte, a influir sobre la configuración de alguna o algunas cláusulas del contrato que resultarán aplicables entre ellos. Se trata de contratos de adhesión a condiciones generales predispuestas, regulados por el Código Civil y Comercial.

El presente trabajo tiene por finalidad primordial enfocar el estudio de un aspecto que hemos considerado de sumo interés, como es el relativo a la interpretación de los contratos de la distribución comercial desde la óptica del Código Civil y Comercial que en muy poco tiempo entrará en vigencia. [\(14\)](#)

Es nuestra convicción que la jurisprudencia de nuestros tribunales, sobre todo la emanada de los fallos de los últimos tiempos, resultará más que útil al operador jurídico al momento de comprender el alcance de la normativa que al efecto se ha de aplicar, ello pues es esta misma la que ha dado lugar en muchos casos a dichas normas.

II. Interpretación de los contratos de adhesión y régimen de cláusulas abusivas

1. Introducción

Los contratos en la actualidad, pueden ser divididos en tres grandes especies o tipos en relación con la forma en que se contrata. Ello así, pueden distinguirse los contratos paritarios, es decir, aquéllos en los cuales las partes contratantes poseen un mismo poder negocial, lo cual permite que consensúen el contenido de la trama contractual.

Una segunda especie, la denominada contratos por adhesión a cláusulas predispuestas o condiciones generales, correspondiendo a aquéllos en los cuales una parte que tiene mayor poder de negociación respecto de su contraparte, lo que le permite formular el contenido de la trama contractual y, en razón de ello, su contraparte sólo puede aceptar o rechazar la oferta formulada, sin poder influir en el contenido del contrato.

Estos contratos se encuentran formulados mediante la modalidad de prerredacción o sujetos a cláusulas generales predispuestas. Pero, en todos los casos, lo que trasluce en ellos es la falta de posibilidad del cocontratante de influir en el contenido del contrato. En ellos hay libertad de conclusión, en cuanto el contratante débil del negocio tiene la facultad de decidir contratar; sin embargo, se carece de facultad de configuración del contenido del contrato, al decir de López de Zavalía [\(15\)](#), y en algunos casos, los mejores de ellos, el contratante podrá negociar sólo unas pocas cláusulas.

Estos contratos no encontraban regulación en el Código Civil argentino como tampoco en el Comercial, sólo el art. 38 de la Ley del Consumidor 24.240, de la República Argentina, aún vigente, los menciona sin definirlos al referirse al control de incorporación, estableciéndose que la autoridad de contralor deberá vigilar que los contratos por adhesión no contengan cláusulas abusivas.

Sin embargo la jurisprudencia los ha tratado bastante, aplicándoles a su interpretación dos principios muy relevantes. El primero aquél según el cual las cláusulas particulares tienen preeminencia en su aplicación respecto de las generales. [\(16\)](#) Las primeras son aquéllas que negociadas individualmente limitan, suprimen o interpretan una cláusula general. Esto resulta así pues la más genuina representación de la voluntad del débil del negocio está en aquellas cláusulas que ha podido negociar.

El segundo principio que regirá será aquél según el cual, en caso de dudas en relación con determinada cláusula del negocio, debido a que ella resulte poco clara o ambigua, se interpretará en contra del predisponente [\(17\)](#) o, lo que es lo mismo, en favor de la parte débil del negocio, aplicación del principio "favor debilis".

Ello pues el predisponente cuenta con los medios a su alcance para expresarse en forma clara, por lo que, si no lo ha hecho, deben pesar sobre sí las consecuencias de la redacción deficiente; la redacción del contrato debe resultar tan clara para el adherente que, utilizando los esfuerzos comunes, le permitan comprender el alcance del

acuerdo (18); siguiendo a Danz, las palabras deben autoabastecerse, es decir, idóneas, suficientes, claras. (19) Implica una clara aplicación del principio de la buena fe que debe primar en todas las relaciones jurídicas (20) y que en el derecho argentino fue incorporado en el artículo 1198 por obra de la reforma de la ley 17.711. Estos principios jurisprudenciales han sido receptados por Código Civil y Comercial (arts. 986 y 987), que analizaremos en el punto siguiente.

En relación a las cláusulas abusivas que recaen sobre estos contratos, nada se encontraba regulado en la especie. En tanto que, siendo que el Código Civil y Comercial los regula separadamente, comprende la materia de las cláusulas abusivas en los contratos de adhesión en el artículo 988, dado que tiene por no escritas las cláusulas abusivas, y allí se reproducen dos cláusulas abiertas, las actualmente contempladas para regular los contratos de consumo en el art. 37 de Ley del Consumidor, aún vigente, y una tercera cláusula, la llamada cláusula sorpresiva, es decir, aquella cláusula que normalmente no integra el contenido de los contratos por adhesión y que, por tanto, no sería dable de esperar en este tipo de negociación; éstas resultan de por sí abusivas, pero la característica fundamental es la sorpresa, que no le permite al cocontratante evaluar los riesgos o consecuencias del contrato, pues no hay antecedentes en ello, lo que genera una pérdida de la relación de equivalencia.

En esta categoría de contratos, es decir, la de los contratos celebrados por adhesión a condiciones generales predispuestas, debemos incluir a los contratos de la distribución comercial en sentido amplio, es decir, a los contratos de comercialización por terceros, comprendiendo, por supuesto, a los de distribución propiamente dichos, agencia, concesión, franquicia y suministro.

Esta segunda especie, al igual que la tercera que a continuación mencionaremos, son producto de la contratación en masa o en serie, es decir, de la gran cantidad de negocios de una misma especie que se celebran con distintos contratantes y que para acelerar tiempos y abaratar los costos, tienen lugar a través de condiciones generales o sujetos a cláusulas predispuestas. Estos contratos resultan de suma utilidad para la vida moderna (21), pues permiten que se lleven a cabo una gran cantidad de negocios a más bajo costo, es lo que se denomina disminución del costo de transacción, según la teoría del análisis económico del derecho o "Economic Analysis of Law".

En relación a la tercera categoría a la que nos venimos refiriendo, nos hallamos ante los contratos de consumo. Ellos, las más de las veces, se encontrarán configurados mediante contratos por adhesión a condiciones generales predispuestas, pero se diferencian de los anteriores en que en estos últimos una de las partes es consumidor o usuario, en los términos del art. 1º de la ley 242.40 (22), en tanto que el otro es proveedor en los términos del art. 2º de dicha ley (23), ambos artículos sustituidos por la ley 26.361.

2. El Código Civil y Comercial y la interpretación de los contratos de adhesión a condiciones generales predispuestas y régimen de cláusulas abusivas

El Código Civil y Comercial regula sobre los contratos celebrados por adhesión a condiciones generales predispuestas en la sección segunda del capítulo tercero del título segundo del Libro tercero, sección que comprende desde los artículos 984 a 989.

a) Definición

Como hemos expresado anteriormente, el concepto de contratos por adhesión a condiciones generales predispuestas no se encontraba plasmado en nuestro derecho antes de la sanción del Código Civil y Comercial que lo contempla en el artículo 984, que dispone: "el contrato por adhesión es aquél mediante el cual uno de los contratantes adhiere a cláusulas generales predispuestas unilateralmente, por la otra parte o por un tercero, sin que el adherente haya participado en su redacción".

b) Requisitos que deben reunir las cláusulas:

Así, el artículo 985 establece los requisitos que deben reunir las cláusulas generales predispuestas de los contratos de adhesión y las cláusulas de los contratos de consumo, por remisión expresa, para que resulten oponibles a su contratante débil, y éstos son: que deben ser comprensibles y autosuficientes.

El primer aspecto hace no sólo a la buena fe que debe primar en todas las relaciones jurídicas, sino, y especialmente, al consentimiento válido requerido, pues no puede prestar consentimiento quien desconoce o le resulta incomprensible aquello sobre lo que consiente.

La autosuficiencia, por su parte, resulta de suma relevancia en todos los contratos de adhesión, y entre éstos,

en los contratos que nos ocupan, los contratos de la distribución comercial, pues lo que suele hacerse, con cierta asiduidad, es invocarse un instrumento jurídico al cual el contratante débil no tiene acceso o resulta de difícil acceso para éste, situación que se quiere evitar admitiendo la tacha de abusividad. (24)

La segunda parte del artículo amplía y aclara los requisitos impuestos por la primera parte en cuanto a que "la redacción debe ser clara, completa y fácilmente legible". Como así también resulta al disponerse que "se tienen por no convenidas aquellas que efectúan un reenvío a textos o documentos que no se facilitan a la contraparte del predisponente, previa o simultáneamente a la conclusión". Como veníamos expresando, aquí se obsta al consentimiento válido. El efecto jurídico que se impone como sanción, en su caso, es tenerlas por no convenidas, es decir que resultan inoponibles a la parte débil del contrato. Disposición concordante con el artículo 1122, inciso b), del Código Civil y Comercial.

Por último, con total aserto, la disposición que analizamos, en su última parte, dispone resultar aplicable a la contratación celebrada mediante medios electrónicos y telefónicos, ello reviste capital importancia, dado que muchos contratos utilizan dicho soporte de celebración y ejecución.

c) Cláusulas particulares

Por su parte, el artículo 986 del Código Civil define a las cláusulas particulares y dispone sobre la interpretación que debe hacerse en caso de incompatibilidad entre éstas y las generales.

Así, en primer término conceptualiza al expresar que las cláusulas particulares "son aquellas que, negociadas individualmente, amplían, limitan, suprimen o interpretan una cláusula general".

Luego dispone que "en caso de incompatibilidad entre las cláusulas generales y particulares, prevalecen esta últimas". Éste resultaba ya un método de interpretación utilizado en la jurisprudencia. (25) Y deviene consecuencia lógica de considerar que la cláusula particular, siendo consensuada, resultará la exteriorización de la voluntad del contratante débil, que además logró imponerla, tal vez como condición para llevar a cabo el negocio y, por tanto, debe prevalecer sobre la cláusula general.

d) Interpretación

En tanto que el artículo 987 dispone sobre el otro principio de interpretación aplicable a los contratos de adhesión a condiciones generales predispuestas, también utilizado por la jurisprudencia, y es aquél según el cual "las cláusulas ambiguas predispuestas por una de las partes se interpretan en sentido contrario a la parte predisponente".

Ello resulta así pues el predisponente ha contado con los medios y posibilidades técnicas-jurídicas para formular la cláusula en forma clara, por lo que se lo sanciona interpretando la cláusula ambigua en su contra. Esta regla de interpretación, denominada "contra proferentem" o "favor debilis", resulta una aplicación clara del principio de la buena fe que el Código propugna, entre otros, en los artículos 9º y 961. (26)

e) Cláusulas abusivas: concepto y efectos

El concepto de cláusula abusiva se incorpora a nuestro derecho a través de la disposición del artículo 1119 del capítulo cuarto del título III del Código Civil y Comercial, referido a las cláusulas abusivas en los contratos de consumo. Él dispone que "sin perjuicio de lo dispuesto en las leyes especiales, es abusiva la cláusula que habiendo sido o no negociada individualmente, tiene por objeto o por efecto provocar un desequilibrio significativo entre los derechos y las obligaciones de las partes, en perjuicio del consumidor". (27)

Por lo que el elemento central para la configuración de la cláusula abusiva es que importa un verdadero desequilibrio entre los derechos y obligaciones que de ella emanan, en detrimento de la parte negocialmente más débil. (28) Aunque no se debe tratar de cualquier desequilibrio, sino de aquel que resulte manifiesto en el contrato. (29) La cláusula abusiva, por tanto, importa una desnaturalización del vínculo obligacional que violenta, como tal, la buena fe que debe primar en toda relación jurídica, y que, por tanto, no requiere prueba de la mala fe, pues para nosotros la sola existencia del desequilibrio del vínculo obligacional en detrimento del débil del negocio importa de por sí una prueba clara de la mala fe, ello en función del ejercicio ilegítimo de la posición dominante que se demuestra con la configuración de la cláusula abusiva.

Por último, el artículo 988 dispone sobre las cláusulas abusivas estableciendo que se tienen por no escritas (30). Así, en el artículo se establecen dos cláusulas abiertas similares a las contenidas en los incisos a) y b) del artículo 37 de la ley 24.240, al disponerse que "en los contratos de esta sección se deben tener por no escritas

(31): a) las cláusulas que desnaturalizan las obligaciones del predisponente; b) las que importen renuncia o restricción a los derechos del adherente, o amplíen derechos del predisponente que resultan de normas supletorias".

Por último, el artículo introduce la llamada cláusula sorpresiva, al disponer en el inciso "c) las que por su contenido, redacción o presentación, no son razonablemente previsibles". (32)

III. Colofón

La situación de inferioridad negocial en la que se halla inmerso el adherente a condiciones generales predispuestas, en el caso en análisis, el contratante débil del negocio de distribución comercial, es mejorada ostensiblemente por las disposiciones que se regulan en el Código Civil y Comercial.

Todas las normas que se introducen a través de la nueva regulación en la materia de adhesión a condiciones generales negociales predispuestas dada por el Código Civil y Comercial importan un avance sustantivo, dada la relevancia que se le otorga, al erigirlos como una verdadera categoría contractual dentro de la teoría general de los contratos.

Creemos firmemente que será la jurisprudencia futura, siguiendo los precedentes, algunos de los cuales hemos analizado y citado, la que delinearé la interpretación de las disposiciones que se incorporan, que, como hemos podido apreciar, ya han influido grandemente en su redacción.

(1) Para un estudio pormenorizado e histórico de la noción de empresa en el derecho italiano, que resultará de suma utilidad e interés; véase Galgano, Francesco, Derecho comercial, t. I, Temis, Bogotá 1999, ps. 14 y 15.

(2) Zavala Rodríguez, Código de Comercio comentado, t. III p. 721. En sentido concordante se han expresado nuestros tribunales, sentenciando que "en la doctrina judicial argentina ha sido interpretado reiteradamente que el vínculo convencional en el cual existe una organización puesta al servicio de la reventa de un determinado producto que es suministrado por el fabricante a otro comerciante para que éste lo comercialice en las bocas de expendio, es denominado usualmente contrato de distribución" (fallo dictado por la C. Nac. Com., sala I, el 30/5/1979, en autos "Larramedy, Domingo y otro c/ Resero S.A.C.", LL 1979-D-306).

(3) El artículo 1511 del Código Civil y Comercial dispone: "las normas de este capítulo se aplican a:... b) los contratos de distribución en cuanto sean pertinentes". El capítulo en el que se encuentra inserto el artículo indicado es el 18, "Concesión".

(4) Para un estudio más completo de los principios comunes de los contratos de la distribución comercial, véase Etcheverry, Raúl A., Contratos. Parte especial, t. I, p. 204.

(5) El artículo 970 del Código Civil y Comercial dispone que "Los contratos son nominados e innominados. Los contratos innominados están regidos en el siguiente orden por: a) la voluntad de las partes; b) las normas generales sobre contratos y obligaciones; c) los usos y prácticas del lugar de celebración; d) las disposiciones correspondientes a los contratos nominados afines que son compatibles y se adecuan a su finalidad".

(6) El artículo 1506 del Código Civil y Comercial dispone: "el plazo del contrato de concesión no puede ser inferior a cuatro años. Pactado un plazo menor o si el tiempo es indeterminado, se entiende convenido por cuatro años...".

(7) Véase el artículo 964 del Código Civil y Comercial, que dispone: "el contenido del contrato se integra con: a) las normas indisponibles, que se aplican en sustitución de las cláusulas incompatibles con ellas; b) las normas supletorias; c) los usos y prácticas del lugar de celebración, en cuanto sean aplicables porque hayan sido declarados obligatorios por las partes o porque sean ampliamente conocidos y regularmente observados en el ámbito en que se celebra el contrato, excepto que su aplicación sea irrazonable".

(8) Artículos 1479/1501.

(9) Artículos 1502/1511.

(10) Artículos 1512/1524.

(11) Artículos 1176/1186.

(12) Vid. Domínguez García, Manuel A., "Los contratos de distribución, agencia mercantil y concesión comercial", en Calvo Caravaca, Alfonso (dir.) y Fernández de la Gándara, Luis, Contratos Internacionales, Tecnos, Madrid, ps. 1275 y ss., quien sostiene que "la distribución comercial implica un mejoramiento de la intermediación tradicional mediante la aplicación de las técnicas de comercialización asociada o integrada, horizontal o verticalmente con el objeto de controlar la oferta o la demanda en aras de la adecuación de la

producción al consumo intermedio y final o viceversa, en última instancia la competitividad". Vid. también nuestro artículo en coautoría con Jurío, Mirta L., "Principio de la distribución comercial", Revista de Derecho Comercial del Consumidor y de la Empresa, año II, nro. 1, ps. 189 y ss. Vid. fallo de la C. Nac. Com., sala A, en autos "Turinaut S.A. c/ Hyundai Motor Argentina S.A. s/ ordinario", del 23/8/2010, IJ-XL-812, en el que el tribunal sentenció que "En ese marco conceptual, desde el punto de vista económico, el contrato de concesión no debe ser interpretado como un acuerdo individual entre concedente y concesionario, sino como un 'vínculo múltiple' que une al concesionario en forma simultánea a toda la red instaurada por aquél, siendo éste —como se dijo supra— quien fija las condiciones de comercialización y atención de los vehículos, no sólo en beneficio del fabricante, sino también del conjunto de concesionarios, quienes para hacer frente a la competencia deben tener una actitud común hacia el comprador en todos los aspectos". En sentido concordante, los siguientes fallos pueden ser consultados: sala B, 8/5/1987, in re "Automóviles Saavedra S.A. c/ Fiat Argentina S.A.", LL 1987-D-419; Leiva Fernández, Luis F. P. (dir.), Colección de análisis jurisprudencial de contratos civiles y comerciales, p. 675; DJ 1988-1-243.

(13) Vid. C. Nac. Com., sala C, en autos "TV Sat. S. M. Andes S.R.L. y otro c/ Direct TV Argentina S.A. s/ ordinario", fallado el 19/11/2013, cita IJ-LXX-50. Allí, en relación con un contrato de agencia que unía a las partes, el tribunal expresó que los contratos de adhesión son instrumentaciones jurídicas necesarias en el derecho moderno.

(14) Código Civil y Comercial de la Nación recientemente sancionado mediante ley 26.994, que, conforme ley 27.077, entrará en vigencia el 1° de agosto de 2015.

(15) Vid. López de Zavalía, F., La teoría del contrato, t. 1, Zavalía, Buenos Aires, 1997. Para un estudio de este tema, véase Saleilles, Raymond, De la déclaration de volonté, contribution á l'étude de l'acte juridique dans le Code Civil allemand, París, 1909, ps. 229/230, nros. 89 y 90, quien fue el verdadero creador de la terminología "contrato de adhesión".

(16) Vid. un interesante fallo dictado por la C. Nac. Com., sala A, el 28/6/2013, en los autos "DG Belgrano S.A. c/ Procter & Gamble Argentina S.R.L. s/ ordinario", LL Online, AR/JUR/38833/2013, en virtud de un contrato de distribución que unía a las partes. En el voto de la Dra. María Elsa Uzal, se decidió que "en principio, existe consenso en buena parte de la doctrina en cuanto a que en caso de contradicción entre cláusulas estándar y otras que no lo sean prevalecerán estas últimas... En caso de contradicción entre formularios, cuando ambas partes utilizan cláusulas estándar y llegan a un acuerdo excepto en lo que se refiere a dichas cláusulas, el contrato se entenderá celebrado con base en lo acordado y a lo dispuesto en aquellas cláusulas que sean sustancialmente comunes, a menos que una de las partes hubiese indicado claramente con antelación que no tiene el propósito de quedar obligada por ese contrato...", conclusiones a las que se llega en base a los Principios de Unidroit sobre los Contratos Comerciales Internacionales de Roma de 1995. Asimismo, véase C. Nac. Com., sala D, en autos "Rossa, José A. c/ Acura S.A. Sigal Automotores s/ ordinario", fallado el 29/8/2011. Allí el tribunal sostuvo: "Como principio, y más frente a un contrato con cláusulas predispuestas, las disposiciones especiales prevalecen sobre las generales". En igual sentido, C. Nac. Com., sala A, 25/10/1990, "Ábalos, Gabriel c/ Moreno, Manuel s/ sumario"; C. Nac. Com., sala A, 31/3/1995, "Sabakdanian, Daniel c/ Sociedad Rural de Cerealistas Compañía Argentina de Seguros S.A. s/ ordinario"; C. Nac. Com., sala D, 1/10/2007, "A. Z. Chaitas S.A.C.I.F. c/ Varkem S.A. s/ ordinario"; entre otros.

(17) Vid. C. Nac. Com., sala C, autos "TV Sat SM Andes S.R.L. y otro c/ DirecTV Argentina S.A. s/ ordinario", fallo dictado el 19/11/2013, cita IJ-LXX-50, en el que el tribunal, en relación con un contrato de agencia que unía a las partes, sentenció que la interpretación de los contratos de adhesión debe volcarse a favor de la parte más débil; pero ello sólo cuando se trate de cláusulas imprecisas, ambiguas o contradictorias. También véase C. Nac. Cont. Adm. Fed., sala 3ª, "Ombú Automotores S.A. c/ Secretaría de Comercio e Inversiones", LL 2000-B-318; C. Nac. Com., sala C, "Flenher, Eduardo c/ Optar S.A.", 25/6/1987.

(18) Vid. C. Nac. Com., sala C, autos "TV Sat. S. M. Andes S.R.L. y otro c/ DirecTV Argentina S.A. s/ ordinario", fallo dictado el 19/11/2013, cita IJ-LXX-50, en el que el tribunal, en relación con un contrato de agencia que unía a las partes, sentenció que las cláusulas deben ser redactadas de modo de permitir al adherente la comprensión de su significado utilizando esfuerzos comunes, con extensión proporcionada al alcance del negocio. También véase C. Nac. Com., sala C, 18/10/1982, "Parodi, A. c/ Ruta Coop. de Seg.", JA 1984-I-499; C. Civ. y Com. Mercedes, sala 1ª, 19/3/1987, "García, C. c/ Chapartegui Hnos.", DJ 987-2-276; C. Nac. Com., sala B, 15/4/1993, "Odroizola, B. c/ Optar S.A.", JA 1994-II-375.

(19) Danz, E., La interpretación de los negocios jurídicos, RDP, Madrid, 1955, p. 55.

(20) C. Nac. Com., sala B, 25/11/1991, "Albert, A. M. c/ La Austral Cía. de Seg.", LL 1992-E-575 (38.235), DJ 1992-2-697.

(21) Vid. C. Nac. Com., sala C, en autos "TV Sat. S.M. Andes S.R.L. y otro c/ Direct TV Argentina S.A. s/ ordinario", fallado el 19/11/2013, cita IJ-LXX-50. Allí, en relación con un contrato de agencia que unía a las partes, el tribunal expresó que los contratos de adhesión son instrumentaciones jurídicas necesarias en el derecho moderno.

(22) "...entendiéndose por tal a toda persona física o jurídica que adquiere o utiliza bienes o servicios en forma gratuita u onerosa como destinatario final, en beneficio propio o de su grupo familiar o social. Se considera asimismo consumidor o usuario, a quien, sin ser parte de una relación de consumo, como consecuencia o en ocasión de ella adquiere o utiliza bienes o servicios, como destinatario final, en beneficio propio o de su grupo familiar o social". Conf. ref. de la ley 26.994. Artículo concordante con lo dispuesto en el art. 1092 del Código Civil y Comercial, que delimita el concepto de consumidor, refiriéndolo "a la persona humana o jurídica que adquiere o utiliza, en forma gratuita u onerosa, bienes o servicios, como destinatario final, en beneficio propio o de su grupo familiar o social". Equiparando a éste a quien, "sin ser parte de la relación de consumo, como consecuencia o en ocasión de ella, adquiere o utiliza bienes o servicios por parte de los consumidores o usuarios, para su uso privado, familiar o social".

(23) "...es la persona física o jurídica de naturaleza pública o privada, que desarrolla de manera profesional, aun ocasionalmente, actividades de producción, montaje, creación, construcción, transformación, importación, concesión de marca, distribución y comercialización de bienes y servicios destinados a consumidores y usuarios".

(24) "Art. 985.— Requisitos. Las cláusulas generales predispuestas deben ser comprensibles y autosuficientes. La redacción debe ser clara, completa y fácilmente legible. Se tienen por no convenidas aquellas que efectúan un reenvío a textos o documentos que no se facilitan a la contraparte del predisponente, previa o simultáneamente a la conclusión del contrato. La presente disposición es aplicable a la contratación telefónica, electrónica o similares".

(25) Vid. nuestro artículo "Principios y jurisprudencia...", cit. Fallo dictado por la C. Nac. Com., sala A, el 28/6/2013, en los autos "DG Belgrano S.A. c/ Procter & Gamble Argentina S.R.L. s/ ordinario", LL Online AR/JUR/38833/2013, en virtud de un contrato de distribución que unía a las partes. En el voto de la Dra. María Elsa Uzal se decidió que "en principio, existe consenso en buena parte de la doctrina en cuanto a que en caso de contradicción entre cláusulas estándar y otras que no lo sean prevalecerán estas últimas... En caso de contradicción entre formularios, cuando ambas partes utilizan cláusulas estándar y llegan a un acuerdo excepto en lo que se refiere a dichas cláusulas, el contrato se entenderá celebrado con base en lo acordado y a lo dispuesto en aquellas cláusulas que sean sustancialmente comunes, a menos que una de las partes hubiese indicado claramente con antelación que no tiene el propósito de quedar obligada por ese contrato...", conclusiones a las que se llega en base a los Principios de Unidroit sobre los Contratos Comerciales Internacionales de Roma de 1995. Asimismo, véase C. Nac. Com., sala D, en autos "Rossa, José A. c/ Acura S.A. Sigal Automotores s/ ordinario", fallado el 29/8/2011, allí el tribunal sostuvo: "Como principio, y más frente a un contrato con cláusulas predispuestas, las disposiciones especiales prevalecen sobre las generales"; en igual sentido, C. Nac. Com., sala A, 25/10/1990, "Ábalos, Gabriel c/ Moreno, Manuel s/ sumario"; C. Nac. Com., sala A, 31/3/1995, "Sabakdianian, Daniel c/ Sociedad Rural de Cerealistas Compañía Argentina de Seguros S.A. s/ ordinario"; C. Nac. Com., sala D, 1/10/2007, "A. Z. Chaitas S.A.C.I.F. c/ Varkem S.A. s/ ordinario"; entre otros.

(26) Para mayor estudio, véase Ghestin, Jacques, "La notion de contrat", Recueil Dalloz, t. 1990, secc. "Chroniques", ps. 147 y ss., para quien: "la cuestión ahora es precisamente determinar cuáles son los justos límites de esa autonomía y de la libertad contractual... debemos referirnos a los valores tradicionales y fundamentales y afirmar que el fundamento de la fuerza obligatoria reconocida al contrato por el derecho objetivo se deriva de su utilidad social y de su conformidad a la justicia contractual". En similar sentido, véase Díez Picazo, Luis, Fundamentos del derecho civil patrimonial, t. I, 5ª ed., Civitas, Madrid, 1996, p. 128, para quien: "La idea de contrato y la obligatoriedad del contrato encuentran su fundamento en la idea misma de persona y en el respeto que a la dignidad de la persona le es debido. Ello implica el reconocimiento de un poder de autogobierno de los propios fines e intereses o un poder de autorreglamentación de las propias situaciones y relaciones jurídicas al que la doctrina denomina 'autonomía privada' o 'autonomía de la voluntad'. El contrato tiene pues su fundamento más hondo en el principio de autonomía privada o de autonomía de la voluntad... La autonomía privada en el campo contractual es, ante todo, libertad de contratación... La libertad contractual no puede, obviamente, ser omnímoda. Existe, en primer lugar, un límite de la autonomía contractual privada que está constituido por las normas a las que el legislador dote de carácter imperativo...". En tal situación, la autonomía de las partes para pactar cláusulas en sus contratos tiene límites tangibles, legalmente establecidos. Uno de esos límites lo da el principio de la buena fe. Cuando se acredite la violación de este principio, la o las

cláusulas que se demuestren violatorias de él serán anuladas. Vid. C. Nac. Com., sala A, fallo dictado el 30/5/1997, en autos "Dilas S.A. c/ 5 Men S.R.L", LL 1998-E-186, LL Online AR/JUR/1426/1997, en el que, en virtud de un contrato de distribución que unía a las partes, el tribunal sentenció que la exigencia de un comportamiento coherente es una de las consecuencias de obrar de buena fe y la necesidad de ejercitar los derechos observando tal pauta. Como, asimismo, se entendió que para interpretar los contratos no puede dejar de evaluarse el silencio y pasividad de la demandada ante los sucesivos requerimientos de su contraria formulados por carta documento. En efecto, una de las consecuencias del deber de obrar de buena fe y de la necesidad de ejercitar los derechos observando tal pauta es la exigencia de un comportamiento coherente. Véase también el fallo dictado por la C. Nac. Com., sala E, en los autos "Automotores Valsechi S.A.C.I c/ Autolatina S.A. y otros", dictado el 22/12/2009, en el que se sentenció, en virtud de un contrato de concesión comercial que unía a las partes, que el principio de confianza impone a quienes participan en el tráfico un particular deber de honrar las expectativas despertadas en los demás, en cuanto sean legítimas y fundadas, tanto en la etapa previa a la conclusión del contrato como en su desarrollo y en el tramo poscontractual. Véase también "Comunicación Litoral S.R.L. c/ Telecom Personal S.A. s/ ordinario", fallo dictado por la C. Nac. Com. el 4/6/2013, en el que el tribunal sentenció, a raíz de un contrato de distribución que unía a las partes, que "La actitud descripta constituye sin dudas una violación a los deberes que la buena fe y lealtad negocial le imponían a la demandada: esto es, la distribución equitativa de los riesgos del negocio y no la imposición de éstos a la parte débil del contrato". En el fallo dictado por la C. Nac. Com., sala A, el 15/5/2013, en los autos "Temos S.A. c/ Southern Clay Products Inc.", el tribunal sentenció, en virtud de un contrato de distribución que unía a las partes, que "En efecto: en los contratos de distribución, la licitud del ejercicio de la facultad de rescindirlos unilateralmente se supedita al otorgamiento de un preaviso razonable. No mediando una norma legal que lo establezca, tal como ocurre en el derecho argentino, la exigencia del preaviso constituye una derivación del principio general de la buena fe (art. 1198, CCiv.), que veda los comportamientos intempestivos y sorpresivos, contrarios a la confianza y cooperación propia de la relación de distribución". Entre otros fallos, véase también LL 1995-B-88; C. Nac. Com., esta sala, "Distrihur S.A. c/ Industrias Cipolletti S.A.", 10/5/1994; sala B, "Telecel S.R.L. c/ Telecom Personal", 28/6/2007; sala D, "To Talk c/ Miniphone S.A.", 11/9/2002.

(27) Véase Le Torneau, Philippe, *Droit de la responsabilité et des contrats*, 6ª ed., Dalloz, París, 2006, p. 332, nro. 1080, quien ha definido a la cláusula abusiva como aquella "que tiene por objeto o por efecto crear, en detrimento de un no profesional o un consumidor, un desequilibrio significativo entre los derechos y las obligaciones de las partes de un contrato". También véase nuestro artículo "Principios y jurisprudencia en materia de cláusulas abusivas e interpretación de la contratación con el consumidor", RDCO 2014-268-459/469.

(28) Vid. fallo dictado por la C. Nac. Com., sala A, el 16/8/2013, en los autos caratulados "Rodríguez Máximo y otros c/ Repsol YPF Gas S.A. s/ ordinario", referido a un contrato de agencia que unía a las partes. En el voto del Dr. Kolliker Frers se sentenció que "...Esta solución encuentra su fundamento en la necesidad de proteger a la parte débil de la relación. Es decir, reconocer la debilidad jurídica de quienes se encuentran dentro del polo de comercialización de ciertos productos en el mercado, de manera de propender a dos finalidades: a) por una cuestión de justicia contractual, para optimizar las ecuaciones estipuladas impidiendo el abuso de poder contractual perjudicial para todo contratante; y b) para evitar que las distorsiones de la ecuación contractual verificadas en cierto sector del mercado se traslade —en efecto cascada— hacia los estamentos del contrato con el consumidor (conf. SANTARELLI, Fulvio, 'La regulación del mercado a través del contrato. Una propuesta para la protección del empresario débil' LL 5-2007)". Con cita del mismo autor, el voto prosigue sentenciando que "desde esta óptica, los objetivos de la regulación del mercado a través del contrato, son dos: justicia y eficiencia. El impedir que una empresa obtenga beneficios a partir de su posición dominante en el mercado importa, además de cumplir con un objetivo de justicia, volver al mercado más eficiente, habida cuenta que la diferenciación debe centrarse en la innovación tecnológica, en la reducción de sus costos de producción, en la racionalización de sus procesos productivos o distributivos, etc."

(29) Véase el fallo dictado por la C. Nac. Com., sala A, el 28/6/2013, en los autos "DG Belgrano S.A. c/ Procter & Gamble Argentina S.R.L. s/ ordinario", LL Online AR/JUR/38833/2013, en virtud de un contrato de distribución que unía a las partes. En el voto de la Dra. María Elsa Uzal se decidió que "...en general, se suele desconocer este tipo de cláusulas cuando a través de ellas se advierte abuso de posición dominante de una parte sobre la otra, aunque, sin embargo, no toda hipótesis de desigual poder negociador puede llevar a estas conclusiones —véase que existentes partes atípicamente débiles: minoristas, artesanos, pequeños comerciantes, cuya protección hay que valorar con especial cuidado antes de excluir, sin más la *lex contractus*— (Uzal, ob. cit., p 1196)...". En dicho voto se continúa decidiendo que "ahora bien; esta facultad dispositiva en la libertad de configuración del contrato reconocida a ambos contratantes —o en su defecto sólo a uno de ellos, de tratarse de un supuesto de adhesión— y que les autoriza a reemplazar con estipulaciones propias las disposiciones previstas por el legislador —que de este modo pasan a adquirir carácter supletorio de la autonomía de la voluntad—, debe

ejercerse dentro de los límites fijados por las disposiciones coactivas e imperativas del derecho interno, esto es por las normas inderogables que no resultan derecho disponible para las partes, así pues en nuestro derecho, cabría apartarse de las condiciones generales de un contrato, cuando se advirtiese en ellas transgresión a los principios de orden público resguardados por el art. 14, inc. 2º, del Código Civil, o cuando fuesen abusivas (art. 1071 del Código Civil), lesivas (art. 954 del CCiv.), o contrarias a la buena fe (art. 1198 del CCiv.), ilícitas (arts. 953, 1167, CCiv.), contrarias al derecho de un estado extranjero aplicable al caso, etc. (Conf. Uzal, ob. cit., p. 1196)".

(30) Vid. fallo dictado por la C. Nac. Com., sala A, el 16/8/2013, en los autos caratulados "Rodríguez, Máximo y otros c/ Repsol YPF Gas S.A. s/ ordinario", referido a un contrato de agencia que unía a las partes. En el voto del Dr. Kolliker Frers se sentenció que "...en nuestro derecho cabría apartarse de las condiciones generales fijadas en un contrato de adhesión, cuando... las cláusulas fuesen abusivas... (conf. Uzal, María Elsa, 'Relaciones de consumo, derecho y economía', Editorial La Ley, Buenos Aires, 2006, p. 181)".

(31) Véase autos "Martínez, Adela R. c/ ABN AMRO Bank s/ ordinario", fallado el 30/12/2008 por la sala B de la Cámara Comercial; también autos "Podestá, Pedro M. c/ Banco del Buen Ayre S.A. s/ ordinario", fallado por la Cámara Comercial, sala A, el 30/8/2000.

(32) Vid. un interesante fallo dictado por la C. Nac. Com., sala A, el 16/8/2013, en los autos caratulados "Rodríguez, Máximo y otros c/ Repsol YPF Gas S.A. s/ ordinario", referido a un contrato de agencia que unía a las partes. En el voto del Dr. Kolliker Frers se sentenció que "el obrar abusivo requiere una actuación deliberada a través de cláusulas sorpresivas destinadas a perjudicar al contrario, establecer relaciones desiguales e inequitativas, inducir a error a la contraparte con la intención de obtener un beneficio desmedido a expensas o en perjuicio de ella". Asimismo, véase el fallo dictado por la C. Nac. Com., sala A, el 28/6/2013, en los autos "DG Belgrano S.A. c/ Procter & Gamble Argentina S.R.L. s/ ordinario", LL Online AR/JUR/38833/2013, en virtud de un contrato de distribución que unía a las partes. En el voto de la Dra. María Elsa Uzal se decidió que "...pero también se ha sostenido que deben juzgarse carentes de eficacia las estipulaciones incorporadas a cláusulas estándar cuyo contenido o redacción no fuese razonablemente previsible por la otra parte, salvo que dicha parte la aceptase expresamente. Al respecto tengo dicho que para determinar la existencia de dicha estipulación, debe tenerse en cuenta su contenido, lenguaje y presentación (Véase UNIDROIT, 'Principios sobre los contratos comerciales internacionales', Roma, 1995, 'Estipulaciones sorpresivas', art. 2.20; y Uzal, ob. cit., p. 1196)...".