

CONTRATOS CONEXOS.-

I.- Introducción:

En nuestro derecho se entiende por contrato: *un acto jurídico mediante el cual dos o más partes manifiestan su consentimiento con el fin de crear, modificar, transferir, conservar o aniquilar relaciones jurídicas patrimoniales*. Así las cosas, el consentimiento o "acuerdo de voluntades" aparece como uno de los elementos estructurales del contrato, en cuya formación intervienen por lo menos dos partes, cada una de las cuales emitirá una declaración de voluntad unilateral y recepticia –que se llamará oferta o aceptación, según el caso- y cuya fusión dará origen al contrato.

Perfeccionado el mismo se genera una relación jurídica cuyos efectos se proyectarán entre las partes y, eventualmente, quienes llegaren a ser sus sucesores, ya sea "mortis causa" o por actos entre vivos; como consecuencia de la aplicación del art. 1195 del Código Civil, precepto que nos enfrenta ante el denominado *efecto relativo* de los contratos.

De acuerdo con este principio, los derechos y obligaciones queeman del contrato, se proyectan exclusivamente sobre las partes y llegado el caso, sus sucesores o herederos, que –no esta demás decirlo- se "convierten" en parte una vez producida la sucesión o transferencia del contrato; y como consecuencia del mismo "los contratos no pueden perjudicar a terceros" (art. 1195) "no pueden oponerse a terceros" ni "invocarse" por ellos (art. 1199).

Las nociones hasta aquí desarrolladas se corresponden con el esquema clásico o tradicional del contrato paritario, donde las partes –en un pie de igualdad- pueden, como expresión del *liberalismo individual* que tanto influyó sobre la concepción de Velez Sarfield, crear una "ley particular" (art. 1197) que sólo -y exclusivamente- producirá efectos *inmediatos* sobre sus conductas, pero sin abarcar a los "terceros" que, respecto de esa regla o convención, son "*res inter alios acta, aliis neque nocere, neque prodesse potest*".

II.- Contratos típicos y atípicos:

Esbozada brevemente la noción de contrato, nos detendremos en una de las tantas clasificaciones que -con espíritu doctrinario- trabajó nuestro codificador dentro del propio Código Civil.

Puntualmente analizaremos la clasificación propuesta en el art. 1143 que textualmente reza: "Los contratos son *nominados* o *innominados* según que la ley los designe o no bajo una denominación especial"; terminología resistida por la doctrina moderna, que prefiere hablar de contratos típicos (en lugar de nominados) y atípicos (en lugar de innominados).

Los *contratos típicos* son aquellos que están expresamente regulados en la ley, que tienen una disciplina particular o propia en la ley; como por ejemplo el contrato de compraventa o de leasing, que están especialmente regulados en los arts. 1323 a 1433 del Código Civil, el primero, y en la ley 24.441, el segundo.

Los *contratos atípicos* son aquellos que no encuentran su "sede" dentro de la ley, aquellos que carecen, no ya de un nombre, sino de una estructura o regulación legal. Son el producto de la libertad contractual (art. 1197) y de las necesidades de la vida jurídica: no nacen de la fantasía de los juristas o de la inventiva de los legisladores sino de la necesidad práctica que plantea el tráfico negocial (v. gr. el contrato de garage o de hospedaje).

A su vez, dentro de esta última categoría la doctrina distingue: (i) los contratos *atípicos puros* que son aquellos que no encajan en ninguna de las figuras con específica regulación legal y tampoco responden a una combinación de elementos correspondientes a figuras contractuales típicas (ej. contrato de franchising) y (ii) los contratos *atípicos mixtos* que implican no una pluralidad de contratos sino uno solo, con elementos pertenecientes a otros tipos de contratos, aunque ligados de manera que constituyen un todo unitario. Son entonces una combinación no de contratos completos, sino de elementos contractuales, total o parcialmente regulados por disposiciones relativas a diversas especies típicas de contratos (por ej. el contrato de garage).

Sobre la base de esta clasificación se observa que nuestro codificador reguló mínimamente algunos contratos, como la compraventa, la donación y la locación de cosas, cada uno de los cuales respondió a una finalidad concreta tenida en mira por las partes.

Cada uno de estos contratos tuvo así su tipicidad legal, pero se dejó abierta la posibilidad de que las partes, como reflejo de la autonomía de la voluntad (art. 1197), pudieran celebrar contratos que no tuvieran una regulación específica en la ley, los llamados contratos atípicos o innominados, cuya proliferación se fue afianzando con el paso del tiempo. Surgieron así combinaciones de elementos de distintos tipos legales, y nuevas figuras con elementos "novedosos"; todo ello como respuesta a la necesidad del tráfico negocial moderno.

III.- Las uniones de contratos:

Durante la época en que se redactó nuestro Código Civil, sancionado en 1869, era conocido el fenómeno llamado "unión de contratos".

Siguiendo a Alterini diremos que la unión de contratos se da cuando las partes los celebran con alguna *vinculación temporal o funcional*, pudiendo distinguir las siguientes subcategorías:

Unión meramente externa: Dos contratos, independientes entre sí, se pueden unir externamente en el acto de su celebración, no guardando ningún nexo de subordinación o dependencia el uno con respecto al otro (v. gr. puedo concurrir a una librería para comprar un libro y alquilar otro). Se celebran dos contratos que aparecen unidos por su celebración coetánea por las mismas personas (y hasta pueden constar en el mismo instrumento), pero sin relación entre ellos. Esta categoría carece de relevancia jurídica especial.

b) Unión de contratos con dependencia unilateral o bilateral: Se da cuando dos contratos completos y unidos externamente son queridos por las partes como un todo único. Existe una relación de tal naturaleza que un contrato influye sobre el otro, tienen entre sí relevancia jurídica. Así, por ejemplo, cuando se compra un caballo y se alquila la silla para montarlo. Hay aquí dos figuras contractuales típicas pero con dependencia unilateral de una hacia la otra, ya que si el primer contrato quedara sin efecto, por el motivo que fuere, también quedaría sin efecto el segundo negocio.

c) Unión alternativa: la unión de contratos es alternativa cuando la conclusión de uno o de otro de los contratos depende de que se cumpla, o fracase, cierta condición (ej. se compra un caballo para el supuesto que se llegue a ser oficial de caballería en el plazo de un mes, y de no resultar así, se lo alquila por tres meses. Según se cumpla o no la condición (hecho futuro o incierto) existirá compraventa o locación.

IV.- Distinciones necesarias:

Se torna sumamente necesario no confundir los contratos atípicos, donde existe un solo y único contrato, con las llamadas *uniones de contratos*, supuesto en el que existen varios contratos que mantienen su autonomía, pero que – tal como sostuvimos supra- las partes celebran con alguna *vinculación temporal o funcional*.

Y lleno más lejos en el análisis debemos distinguir la *unión de contratos de la conexidad o encadenamiento contractual*. En efecto, "a diferencia de la unión de contratos, en el encadenamiento no hay una mera yuxtaposición, o cierto grado de dependencia entre uno y otro contrato, sino una necesaria amalgama de los actos de varias personas, que son de índole diversa, pero que confluyen en el objeto común de una *operación económica global*".

Como enseña Lorenzetti "En la conexidad hay un interés asociativo que se satisface a través de un negocio que requiere varios contratos unidos en sistema; la causa en estos supuestos vincula a sujetos que son parte de distintos contratos situándose fuera del contrato, pero dentro del sistema o red contractual; es una causa sistemática. Ello significa que hay una finalidad económico social que trasciende la individualidad de cada contrato y que constituye la razón de ser de su unión; si se desequilibra la misma se desequilibra todo el sistema y no un solo contrato".

Este fenómeno se vincula con las contrataciones directas de la sociedad de masas, donde es necesario instrumentar redes de contratos: redes de usuarios de tarjetas de créditos, de consumidores, de concesionarios. En ellos la existencia de un contrato solo se explica porque hay otros que funcionan como un sistema; no se justificaría el negocio si hay uno solo.

Individualmente considerados, cada uno de los contratos que conforman la red o sistema contractual, son actos jurídicos bilaterales (o plurilaterales) que producen relaciones contractuales típicas o atípicas. No constituyen un contrato atípico, ni una unión de contratos meramente externa o con alguna dependencia temporal o funcional; se trata de una red contractual donde los efectos de cada contrato individualmente considerado inciden –al menos de manera indirecta- en los restantes contratos.

Ello así, pues la circunstancia de estar uno al lado del otro hace que presenten una configuración especial: "conviven", se necesitan unos con otros y constituyen un sistema. No es posible pensarlos aisladamente, ya que su existencia se explica en base a su celebración masiva.

"Así como hay una finalidad perseguida a través de un contrato, y ello motivó una categorización muy útil para el Derecho, hay una finalidad supra contractual. En ella, las finalidades económico-sociales son distintas o más

amplias que las que existen en los contratos social o legalmente típicos, de modo tal que estos últimos son usados instrumentalmente para lograr aquéllas".

V.- La evolución:

Nuestro codificador entendió que cada contrato respondía a una finalidad concreta perseguida por las partes, y por ello representaba una figura autónoma y desvinculada de otros acuerdos, cuyos efectos se extendían estrictamente entre los sujetos intervinientes (art. 1195), ya que la finalidad perseguida no trascendía más allá de la relación jurídica creada por las partes.

Y como sostuvimos más arriba, Velez Sarfield reguló mínimamente los contratos más difundidos de su época (como la compraventa o el mandato), pero dejando abierta la posibilidad de que las partes -siempre y cuando respetaran los límites infranqueables del orden público, la moral y las buenas costumbres (arts. 21 y 953)- celebraran otros negocios que no tuvieran una regulación legal específica.

Y si bien conoció el fenómeno denominado *unión de contratos*, no se detuvo a regular sus efectos, omisión que -salvo honrosas excepciones- trasuntó en el silencio de nuestra doctrina nacional en cuanto al análisis de las consecuencias del ligamen negocial.

Sin embargo, con la evolución del tráfico comercial, surgió un supuesto de hecho imprevisto por el legislador del Código Civil: la existencia de redes o sistemas contractuales como nuevas formas de intercambio de bienes y servicios de la sociedad moderna.

En efecto, actualmente "la producción masiva de los bienes y servicios, la fabricación de miles de artículos en serie, acompañada de una adquisición y consumo también masivos, han generado lo que se conoce como *tráfico en masa* (con lo que) la vinculación jurídica de productores y adquirentes no puede realizarse dentro del esquema clásico o tradicional del contrato paritario; por el contrario es necesario un nuevo sistema de contratación. Surge así la contratación masiva como una respuesta ante las exigencias de la sociedad de intercambiar los bienes y servicios".

En este contexto "es habitual que los contratos de consumo sean masivamente celebrados, involucrando a un grupo de consumidores (o usuarios), tal como sucede con las tarjetas de crédito, con la medicina prepaga, los círculos de ahorro para la compra de bienes, los fondos comunes de inversión, la jubilación contratada con las administradoras de fondos de pensión".

Se trata de encadenamientos contractuales en los que los objetivos económicos se alcanzan no ya mediante un contrato, sino de varios utilizados estratégicamente en función de un negocio o en redes que forman sistemas lo cual propone la necesidad de un concepto de finalidad *supra contractual*.

VII.- Criterio para determinar la existencia de contratos conexos:

Tal como adelantamos, "Para distinguir cuando hay uno o varios contratos es irrelevante que estén vinculados por su celebración en un mismo momento, por la unidad del documento en que se celebran o por otra causa. En este supuesto la influencia es mínima, puesto que lo único que muestra cierta vinculación entre ellos es el momento de celebración o su desarrollo en un mismo documento, y ambos son datos que no producen efectos".

En otras palabras, para determinar si estamos ante un supuesto de conexidad contractual no interesa que los contratos aparezcan celebrados en el mismo instrumento, o que se celebren en un mismo momento.

Tampoco interesa "a los fines de establecer una conexión negocial... que medie identidad de sujetos, habida cuenta que el nexo puede operar entre negocios jurídicos concluidos por las mismas partes o entre partes diversas".

"En cambio es importante establecer si hay una o varias causas o finalidades económico-sociales ya que es el elemento determinante para constatar la pluralidad de contratos".

Como enseña Messineo, "para establecer si hay pluralidad o unidad de negocio jurídico, es necesario acudir a la *causa del negocio*: si la causa es única, aún cuando sea compleja, se tendrá negocio único; si hay varias causas, se tendrán otros tantos negocios jurídicos, aunque eventualmente conexos.

De ahí la importancia capital de analizar la causa del negocio, ya que habrá unidad de negocio cuando la causa sea única y pluralidad de ellos cuando, por el contrario, existan dos o más causas.

"En ese orden se ha señalado que la situación jurídica debe ser examinada a la luz de las obligaciones de las partes: cuando las prestaciones aparecen entre ellas coordinadas de modo que responden a un fin único perseguido por ellas, deberá concluirse por la unidad del contrato. Viceversa, cuando las prestaciones cuentan con suficiente independencia y se hallan ordenadas hacia *fines diversos* debe admitirse la pluralidad negocial".

En suma, el análisis de la *causa* del contrato o negocio es definitorio para determinar cuando nos hallamos ante un único negocio, o, bien, ante una pluralidad de contratos; ya que sólo en esta última hipótesis es posible hablar de encadenamiento o conexidad, con los efectos que más adelante veremos.

La conclusión anterior sin desmedro de destacar la disparidad de criterios que existe en cuanto a la noción de *causa*, fundamentalmente entre la doctrina italiana y la doctrina nacional. Los autores, según sigan una u otra doctrina, discrepan en cuanto a que debe entenderse por causa del negocio, pero esa discrepancia conceptual no enerva la

conclusión a que hemos arribado supra: *si la causa es única, aún cuando sea compleja, se tendrá un negocio único; si hay varias causas, se tendrán otros tantos negocios jurídicos, aunque eventualmente conexos.*

VIII.- Algunos supuestos de conexidad contractual:

Con el fin de clarificar conceptos, en lo que sigue, daremos algunos ejemplos de conexidad contractual o ligamen negocial.

VIII.1.- Autofinanciamiento y compraventa:

Como consecuencia de la contratación masiva en la sociedad moderna, en los últimos años han aparecido en el terreno jurídico los denominados *contratos de ahorro previo para fines determinados*.

Así es frecuente que una persona que desea adquirir un vehículo, ingrese en un *plan de financiación*, conforme con el cual irá abonando una serie de cuotas hasta obtener –en un momento determinado- el vehículo en cuestión.

Este contrato-negocio de financiamiento de consumidores no es un contrato o negocio autónomo y autosuficiente, pues, si bien con la simple entrega del dinero, el ahorrista persigue el denominado proceso de "capitalización", tiene una función conexada concreta, la adquisición de un determinado automotor.

Así las cosas, la finalidad perseguida se juridiza mediante un sistema de estructuras relacionadas: el financiamiento o auto ahorro y la compraventa, a los que se pueden añadir, según los casos, el contrato de mandato, el contrato de prenda, etc.; todos ellos tendientes a la misma causa-fin sistemática de la que hablamos supra: la adquisición financiada de un automotor.

Vale decir que, como sostienen Weingarten y Ghersi, "detrás de la apariencia formal de independencia de estos distintos acuerdos... se oculta un único negocio (global) puesto que todos responden al mismo propósito económico que a través de ellos se pretende obtener, a pesar de que las prestaciones sean diferentes. Lo que en realidad ocurre, es que esa única unidad económica que representa el negocio realizado –la compraventa- ha sido fraccionada en dos relaciones distintas".

Este nexo económico funcional entre ambos acuerdos que se concluyen, lleva a que desde el aspecto jurídico éstos no puedan ser considerados como absolutamente independientes, pues ello implicaría desvincularlos de la operación que quiere articularse, haciendo aparecer como formalmente separado lo que, desde el plano del contenido económico-jurídico, constituye una indisoluble unidad.

Es que más allá de la "forma jurídica" que se utilice para instrumentar la operación hay un resultado común que trasciende a cada contrato particular, lo que obliga a atender más que nada a la verdadera realidad económica subyacente, con independencia de los límites formales de cada uno de los contratos.

En consecuencia, si el cumplimiento de uno de estos contratos deviene de cumplimiento imposible, por una causa ajena al "ahorrista-comprador", la consecuencia es que la ineficacia de ese contrato se debe trasladar al otro – respecto del cual es conexo- pues la operación económico-jurídica *global* es querida por el comprador como un todo.

Por tal motivo, si la empresa vendedora no puede entregar el vehículo prometido y perfectamente individualizado, como consecuencia de un motivo que le es imputable (v. gr. por haber perdido la concesión del automotor en cuestión), no puede pretender que quede sin efecto el contrato de compraventa, pero manteniendo la vigencia del contrato de ahorro previo para inducir al "ahorrista" a adquirir cualquier otro objeto que comercialice la empresa.

Adecuando estos conceptos con el criterio expuesto en el punto VII, es dable destacar que en este ejemplo se observa una *operación económica global* instrumentada mediante la celebración de contratos formalmente independientes (contrato de compraventa, de ahorro previo, de prenda, de mandato, etc.), pero tendientes a un mismo fin último: la adquisición de un determinado automotor. Esta es la única *causa sistemática o global* perseguida mediante los "diferentes" contratos celebrados, pero que tienen, cada uno de ellos, una causa-fin específica o particular.

En consecuencia, tenemos una pluralidad de causas o finalidades específicas que se persiguen en cada uno de los contratos celebrados (de ahí que tengamos una pluralidad negocial), pero que confluyen en una única *causa o finalidad sistemática*: la adquisición de un determinado automotor.

VIII.2.- Contrato de concesión comercial:

La articulación de un sistema de concesión comercial implica la gestación de un *negocio jurídico complejo*, ya que requiere la celebración de una multiplicidad de contratos para llevar adelante el negocio propuesto.

En efecto, esta operatoria comercial -que responde a las necesidades de la sociedad moderna- exige que el concedente (fabricante o productor de un determinado bien) se vincule con una red de concesionarios, que serán las bocas de expendio de su producto.

En este sistema contractual cada concesionario será una empresa autónoma desde el punto de vista jurídico, que actuará por cuenta y riesgo propio frente a los terceros compradores del producto; y donde normalmente se pactará una exclusividad que funciona con un doble carácter: (i) una exclusividad pactada a favor del concedente, ya que el

concesionario tendrá prohibida la venta de otras marcas o productos que no sean los de aquél y (ii) una exclusividad prevista en favor del concesionario, representada por la prohibición para el concedente de establecerse, por sí o por terceros, en la zona geográfica que le corresponda a aquél.

Estos lineamientos básicos del contrato de concesión comercial son suficientes para demostrar que nos encontramos ante un supuesto de conexidad o encadenamiento contractual; donde se torna sumamente importante la labor de la red de concesionarios en el mantenimiento de la confiabilidad y calidad del producto ofrecido y la colaboración del concedente para el éxito comercial de cada uno de los componentes del sistema.

Así las cosas, podemos pensar en un ejemplo tendiente a observar de que manera -en un supuesto de conexidad contractual- se "relativiza" el *efecto relativo* de los contratos que nos brinda el art. 1195 del Código Civil, conforme con el cual una persona que no intervino en la celebración de un determinado contrato no puede -salvo excepciones- sufrir las consecuencias jurídicas del mismo.

Empero, a pesar de lo establecido en esta norma, podemos observar que los componentes que forman parte de un sistema de concesión comercial, para integrarse a la red, solamente celebraron el contrato con el concedente y no con los restantes concesionarios; sin embargo las conductas y actitudes que éstos desplieguen durante la comercialización del producto pueden tener importantes consecuencias, ya sean negativas o positivas, respectos de los restantes.

En efecto, podemos pensar en concesionarios de una prestigiosa marca de automotores ubicados en distintas zonas geográficas de nuestro país (La Pampa, Santa Fe, Entre Ríos, Neuquén, etc.). Entre estos concesionarios –reiteramos- existe un total independencia, tanto jurídica como económica, pues no han celebrado entre ellos ningún contrato o negocio; sin perjuicio -claro está- de formar parte del mismo programa de distribución comercial.

Así las cosas, podemos suponer que los concesionarios de La Pampa y Santa Fé comiencen a cometer una serie de estafas (que tomen estado público) en cuanto al estado de los automóviles vendidos o en cuanto a la entrega de los mismos y donde el concedente sea absolutamente ajeno a esa situación.

En esta circunstancia, los concesionarios que cometieron las estafas provocarán un serio perjuicio económico a los restantes (los ubicados en Entre Ríos y Neuquén, entre otros) pues todo hace pensar que el temor a una estafa hará decaer la demanda del rodado en todas las bocas de expendio, ya que el público tiende a identificar la marca del producto vendido, sin reparar en la aludida independencia existente entre diversos concesionarios.

Sobre la base de esta hipótesis de trabajo cabe detenerse a pensar (sin perjuicio de la actitud que puede adoptar el concedente) cuáles serán las acciones que pueden darse entre los concesionarios, y, sobre todo, si estamos hablando de una responsabilidad contractual o extr contractual.

En los párrafos siguientes arriesgaremos una respuesta a estos interrogantes, pero sin pretender agotar la cuestión, pues estamos analizando un fenómeno contemporáneo cuyos contornos no han terminado de perfilarse.

IX.- Efectos de la conexidad o encadenamiento contractual:

"La jurisprudencia italiana, que ha elaborado la teoría de los *negocios coligados*, tiene admitido como principio general que las partes, en el ejercicio de su autonomía contractual pueden dar vida, con un solo acto, a contratos diversos y distintos, que aún conservando la individualidad de cada tipo negocial y aún permaneciendo sometidos a su propia disciplina, están sin embargo coligados entre sí funcionalmente y con relación de dependencia recíproca, que trae como consecuencia que las vicisitudes de uno repercuten sobre los otros, condicionando su validez y ejecución. Haciendo aplicación de este criterio se registran numerosas sentencias que han establecido, por ejemplo, que la resolución o nulidad de un contrato puede motivar la resolución de todo el conjunto, siempre que las dos prestaciones de los convenios sean conexas e inescindibles desde el punto de vista económico debido a la unidad del fin perseguido".

Se observa, entonces, que el efecto capital de la conexidad contractual está determinado por la circunstancia de que las vicisitudes sufridas por uno de los contratos que conforman el sistema contractual, repercuten -en mayor o menor medida- en los restantes negocios que integran la red; lo cual lleva a analizar la posibilidad de "neutralizar" los efectos de uno de los contratos del sistema, si en cualquiera de los otros se produce una causal de ineficacia, invalidez, resolución o incumplimiento.

Precisamente, analizando de que manera se ramifican las consecuencias jurídicas de uno de los contratos celebrados en red, a los restantes acuerdos que conforman el sistema, Tobías y De Lorenzo han dicho que la existencia de la pluralidad de negocios vinculados jurídicamente, lleva a entender que casi siempre la finalidad última solo podrá lograrse si *todos* los negocios ligados resultan *válidos*, de ahí que mediando un nexo entre ellos resulta convincente afirmar que el negocio válido solo estará en condiciones de producir sus efectos propios si el restante es -a su vez- válido; en caso contrario no producirá sus efectos normales por una causa que le es extrínseca (la invalidez de otro negocio) y no intrínseca a su propia formación. Resulta válido pero *ineficaz*. En suma, la existencia del nexo determina que la invalidez de uno de los negocios acarree la ineficacia del restante negocio válido.

Sin embargo, dada la existencia del art. 1039 del Código Civil, coincidimos con los autores citados en que -en nuestro derecho- la invalidez de uno de los negocios ligados se proyectará conduciendo a la ineficacia del otro cuando el nexo sea de tales características que la finalidad económica perseguida sólo pueda lograrse si ambos producen la plenitud de sus efectos (ambos negocios son "inseparables" en la obtención de la única finalidad económica). Por el contrario, si con la producción de efectos del negocio válido es factible la obtención -siquiera parcial- de la finalidad económica perseguida (los negocios son "separables"), la invalidez del restante no incidirá en la eficacia del válido (doct. art. 1039 C. Civ).

IX.1.- Otros efectos:

Siguiendo a Alterini podemos destacar otros dos aspectos que se vinculan con los efectos del fenómeno analizado a lo largo del presente.

Por un lado, es necesario reparar en la interpretación de los contratos encadenados, pues cuando el jurista debe interpretar un solo y único contrato debe recurrir -además de los principios generales del derecho y de los contratos- a normas específicas: el art. 1198 del Código Civil y los arts. 217 y 218 del Código de Comercio.

Mediante la aplicación de estas normas es posible desentrañar el verdadero alcance de las cláusulas existentes en un determinado contrato, pero cuando nos encontramos frente a una red negocial existe un aditamente especial, ya que, como enseña el citado jurista, "los contratos que están vinculados entre sí por haber sido celebrados en cumplimiento del programa de una operación global son interpretados los unos por medio de los otros, y atribuyéndoseles el sentido apropiado al conjunto de la operación".

En segundo lugar, la responsabilidad de los integrantes de un grupo o red contractual es otro de los fenómenos que corresponde analizar. Así, por ejemplo, cuando se contrata la construcción de una fábrica *llave en mano*, "la responsabilidad emergente... involucra a todas las partes de los contratos encadenados, de modo que, por ejemplo, el incumplimiento del proveedor de la caldera lo hace responsable tanto por la falta de entrega de ese equipo (frente a su cocontratante) como por la in ejecución de la obligación global de poner la fábrica en marcha (frente a quien realizó el contrato de construcción de este establecimiento). Si sólo se tomara en cuenta la responsabilidad con relación a cada uno de los contratos singulares, el ámbito de esta última responsabilidad será extracontractual, en razón del efecto relativo previsto por el artículo 1195 del Código Civil; pero quienes son parte en los contratos encadenados no resultan "verdaderos terceros" (Durry), por lo cual esa responsabilidad debe ser considerada contractual (Teyssié, Bacache, Gibeilli)".

Asimismo, el fenómeno de la responsabilidad de los integrantes de un grupo de contrato se puede enfocar desde el plano de los consumidores en relación con las nuevas formas de contratación de la sociedad de masas.

Ello así, pues la imagen clásica de la empresa actualmente está siendo superada, en atención a que la empresa moderna tiende a organizarse a través de grupos o redes de sociedades comerciales (y por ende de contratos) para fragmentar y delimitar los riesgos empresariales, al crear una pantalla protectora con el fin de evitar la relación directa con el consumidor o usuario.

Como enseñan Weingarten y Ghersi "la doctrina italiana ha estudiado con profundidad el tema desarrollando una concepción objetiva de la empresa como unidad económica, en el que cada una de las sociedades que la integran son simples fragmentos productivos de una única y misma empresa. Todo el grupo de empresas es el centro del beneficio y por lo tanto de riesgo y responsabilidad".

"De allí que la responsabilidad alcance a todo aquel que se beneficia de un negocio jurídico y no solamente quien entra en relación con el consumidor. La consecuencia obligada es que estos sujetos que participan de una misma actividad organizada, es la *responsabilidad solidaria*".

En esta línea de pensamiento, en las XV Jornadas de Derecho Civil (Mar del Plata, 1995) se recomendó que "en los supuestos de conexidad contractual, la responsabilidad puede extenderse más allá de los límites de un único contrato otorgando al consumidor una acción directa contra el que formalmente no ha contratado con él, pero ha participado en el contrato conexo, a fin de reclamar la prestación debida o la responsabilidad por incumplimiento".

X.- Conclusión:

El intercambio de bienes y servicios es un fenómeno altamente complejo en las sociedades modernas, representando una situación fáctica impensada para nuestro codificador, quien reguló la Teoría general del contrato partiendo de ciertos ideales básicos contestes con los fenómenos políticos, económicos y sociales propios su época.

Sobre la bases de las ideas desarrolladas en la Revolución Francesa e Industrial, Velez Sarfield desarrolló la teoría del contrato paritario, celebrado por personas ubicadas en un pie de igualdad y con el mismo poder de negociación, que buscaban una finalidad concreta cada vez que celebraban un contrato. En esta concepción los efectos de cada acuerdo no podían extenderse más allá de la esfera jurídica de los sujetos intervinientes, para abarcar a quienes -en modo alguno- participaron de la negociación.

Pero en la actualidad, la masificación y la fluidez en el tráfico comercial torna indispensable la formación de grandes sistemas contractuales en donde no todos los participantes se encuentran en igualdad de condiciones o pudieron negociar su ingreso al sistema.

En estos encadenamientos contractuales, la circunstancia de estar cada contrato al lado del otro hace que presenten una configuración especial: "conviven", se necesitan unos con otros, a tal punto que no es posible pensarlos en forma aislada; y las vicisitudes sufridas en uno de ellos repercuten sobre los restantes, poniendo en tela de juicio el *efecto relativo* de los contratos previsto por Velez Sarfield.

Por lo demás, los conceptos jurídicos "responsabilidad" e "interpretación" adquieren ribetes especiales dentro de este fenómeno, pues podría hablarse de responsabilidad contractual entre quienes nunca celebraron un contrato, o, bien, podría interpretarse un negocio a la luz de las conductas desplegadas por contratantes que celebraron un acuerdo distinto del analizado, pero conexo con el mismo.

Entendemos que quienes deban abordar el análisis del derecho de los *consumidores y usuarios* no pueden desconocer el fenómeno representado por la conexidad contractual, pues la existencia de aquellas categorías jurídicas responde a las nuevas formas de contratación en *masa* de las sociedades modernas donde precisamente han proliferaron las redes contractuales a que hemos hecho referencia a lo largo del presente.

Ricardo Uguet
Derechos reservados.
Agosto de 1999.