

# Una nueva mirada sobre los contratos de adhesión.

## Segunda parte.

Por, Fernando Shina<sup>1</sup>

### Los contratos de adhesión en el Código Civil y Comercial.

#### a.- Presentación.

En primer lugar nos parece justo señalar que a pesar de las críticas que frecuentemente le hacemos al Código Civil y Comercial, la inclusión de los contratos de adhesión nos parece positiva.

Como hemos visto en la primera parte de este ensayo, el contrato de adhesión es la herramienta jurídica favorita de las corporaciones para controlar los riesgos de su negocio y acotar su responsabilidad. Como bien señalaba F. Kessler, los contratos de adhesión tienen por finalidad incluir los riesgos 'racionales' que el sector proveedor está dispuesto a soportar y excluir aquellos riesgos '*irracionales*' que de soportarlos perjudicarían la ecuación económica de rentabilidad. En pocas palabras: los contratos de adhesión son formatos jurídicos, típicamente empresarios, diseñados para determinar qué daños van a ser absorbidos por el sector de la producción de bienes y servicios y cuáles serán soportados por las propias víctimas.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Abogado (UBA - 1987); especialista en relaciones de consumo. Actualmente se desempeña como Auxiliar Letrado de la Cámara de Apelaciones de Trelew. Fue Asesor legal de la Dirección General de Defensa y Protección de los Consumidores y Usuarios de la provincia de Chubut. Se ha desempeñado como docente del área de Estudios Sociales para el Providence School Department, Rhode Island (Estados Unidos – 2002-2004). Es Profesor invitado de la Maestría en derecho Civil Patrimonial, en la materia Derecho el Consumidor de la Pontificia Universidad Católica Argentina y Profesor del Curso de Posgrado sobre Defensa del consumidor en Pontificia Universidad Católica Argentina. En 2017 publicó, *Estatuto del Consumidor*, Bogotá, Editorial Astrea SAS - Universidad del Rosario; y *Tutela Judicial del Consumidor*, Buenos Aires, 20XII Grupo Editorial. En 2016 publicó (junto con Silvio Battello) *Fundamentos para la protección del Consumidor*, San José, CR, Editorial Jurídica Continental. En 2016 publicó *Sistema legal para la defensa del consumidor*, Buenos Aires, Astrea. En 2015 publicó *Código Civil y Comercial concordado*, Buenos Aires,. Astrea. En 2014 publicó *Daños al consumidor*, Buenos Aires, Astrea. En 2009 publicó *La Libertad de expresión y otros derechos personalísimos*, Buenos Aires, Editorial Universidad. Puede ser contactado en [fernandoshina@gmail.com](mailto:fernandoshina@gmail.com).

<sup>2</sup> *Once their practical utility was proven, they were made use of in other lines of business. It is highly probable that the desire to avoid juridical risks has been a motivating factor in the widespread use of*

La racionalidad o irracionalidad del riesgo *'asegurable o indemnizable'* es tasada por el sector empresario en base a ponderaciones económicas. En la medida que los contratos de adhesión no tengan regulación legal apropiada ese cálculo se hará por el empresario y sin injerencia del Estado. En una palabra: se permite al empresario que, utilizando reglas perimidas como la libertad contractual y la autonomía de la voluntad, elija qué daños está dispuesto a pagar y cuales rechazar.

No hay en el derecho reglas que le hayan sido más perjudiciales para los sujetos vulnerables (trabajadores, consumidores, etc.) que aquellas que postulan la autonomía de la voluntad y la libertad contractual absolutas. Para colmo de males, estas reglas que otros países solo mantienen en forma residual, en el nuestro son defendidas por un ejército de doctrinarios militantes del anacronismo.

La denominación que el Código Civil y Comercial utiliza para este tipo contractual es la de *Contratos celebrados por adhesión a cláusulas predispuestas* y su ubicación sistemática en el Código unificado es en **Libro III, Título II, Capítulo 3, Sección 2ª, arts. 984 a 989.**

La Comisión Legislativa explica su inclusión dentro de los contratos paritarios y en el capítulo sobre 'formación del consentimiento'. El legislador asumió que esta figura no es un tipo contractual autónomo sino una modalidad especial de prestar el consentimiento. Nuevamente se aborda al contrato de adhesión a partir de la falta de una negociación sustantiva entre las partes.<sup>3</sup>

---

*warranty clauses in the machine industry limiting the common law remedies of the buyer to breach of an implied warranty of quality and particularly excluding his right to claim damages.' O The same is true for arbitration clauses in international trade. Standardized Contracts have thus become an important means of excluding or controlling the "irrational factor" in litigation. In this respect they are a true reflection of the spirit of our time with its hostility to irrational factors in the judicial process, and they belong in the same category as codifications and restatements.*

(Kessler, Friedrich, "Contracts of Adhesion-Some Thoughts About Freedom of Contract" (1943). Faculty Scholarship Series. Paper 2731. [http://digitalcommons.law.yale.edu/fss\\_papers/2731](http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/2731), p. 631, Captura: 01/05/2018).

<sup>3</sup> *Es necesario establecer algunas precisiones acerca del fenómeno que se regula. El supuesto que se regula no es un tipo general del contrato, sino una modalidad del consentimiento. En este caso hay una gradación menor de la aplicación de la autonomía de la voluntad y de la libertad de fijación del contenido en atención a la desigualdad de quien no tiene otra posibilidad de adherir a condiciones generales. Se diferencia de la regla general, pero no se trata de contratos de consumo. El campo de aplicación, además de la contratación de*

Más allá de las consideraciones formuladas por la Comisión redactora, pensamos que los acuerdos formados por adhesión a la cláusulas predispuestas sí marcan un punto de ruptura con el contrato clásico. La circunstancia de ser contratos que no están regidos por la regla de la autonomía de la voluntad y por la negociación paritaria es determinante para que pueda afirmarse que son tipos contractuales independientes y, en muchos casos, antagónicos del contrato clásico.

En los párrafos que siguen vamos a analizar los textos legales que regulan los a contratos de adhesión.

**b.- Definición. Art. 984 CCyC.** El art. 984 define a los CA: *El contrato por adhesión es aquel 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.*

En la definición está presente lo que nuestra doctrina y nuestro legislador entienden que es la nota típica del contrato de adhesión: su falta de negociación bilateral. En la exposición de motivos, la Comisión redactora consolida este criterio: *“El contrato se celebra por adhesión cuando las partes no negocian sus cláusulas, ya que una de ellas, fundada en su mayor poder de negociación, predispone el contenido y la otra adhiere”*.<sup>4</sup>

Para Rubén Stiglitz: *“El contrato por adhesión a cláusulas predispuestas o condiciones generales es aquél en que la configuración interna del mismo (reglas de autonomía) es dispuesta anticipadamente sólo por una de las partes (predisponente, profesional, proveedor, empresario, etc.), de modo que si la otra decide contratar, debe hacerlo sobre la base de aquel contenido. Lo expuesto constituye una restricción al principio de libertad de contratación, en perjuicio de quien contrata con una empresa creadora del texto contractual”*.<sup>5</sup>

---

consumo, es aquel que presenta situaciones de adhesión, como ocurre entre las pequeñas y medianas empresas y los grandes operadores del mercado.

Zannoni, E., Mariani de Vidal, M., Zunino, J., Shina, F., Ramos, G., Código Civil y Comercial, Buenos Aires, Astrea, 2015, p 291.

<sup>4</sup> Zannoni, E., Mariani de Vidal, M., Zunino, J., Shina, F., Ramos, G., Código Civil y Comercial, Buenos Aires, Astrea, 2015, p 292.

<sup>5</sup> Stiglitz, Rubén, S., El contrato por adhesión en el Proyecto de Código Civil y Comercial, Revista Derecho

No hay mucho más para agregar a esta definición básica. La doctrina y el texto legal coinciden; se trata de acuerdos en los cuales una de las partes propone el contenido del negocio jurídico y la otra lo acepta sin que exista una negociación previa. Desde luego, quien predispone el contenido lo hace en función de su mayor capacidad para imponer condiciones. Y, como bien señala Stiglitz esa mayor fortaleza de una de las partes debilita la autonomía de la voluntad del adherente al acuerdo.

En conclusión: los contratos de adhesión se desarrollan por afuera de la regla de la autonomía de la voluntad que tradicionalmente conocemos; esa circunstancia los convierte en tipos contractuales divergentes y antagónicos del contrato clásico.

**c.- Requisitos. Art. 985 CCyC.** El art. 985 se refiere a los requisitos que deben alcanzar las cláusulas contractuales para que no sean declaradas nulas.

*Art. 985: 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.*

El contrato de adhesión es un documento completo, terminado y autónomo en el cual el adherente no puede negociar o discutir ninguna condición esencial del negocio. Por ese motivo es indispensable que el contenido del contrato esté redactado en cláusulas que sean comprensibles y que no remitan a otro documento.

La norma también dispone que la redacción debe ser de fácil entendimiento para el adherente. Sin embargo, cualquiera que haya leído un contrato de seguro o un préstamo bancario sabe que el art. 985 CCyC es una humorada legislativa.

Los contratos no se entienden y están redactados en forma tal que su interpretación resulta imposible para una persona de conocimientos medios. Y esto no es un chiste sino que es una parte esencial de los contratos de adhesión. La otra parte del problema, que por cierto no es menor, es que los contratos directamente no se leen.

Para que se entienda bien el problema y aun asumiendo el riesgo de incurrir en alguna exageración. Los contratos de adhesión no se leen. Nunca. Es decir, nunca nadie lee nada de ningún contrato de adhesión. Ello nos permite realizar una primera conclusión tan provisoria como contundente y pesimista: firmar un contrato sin haberlo leído o firmar un contrato después de haberlo leído sin entender nada de él, es exactamente lo mismo.

Para Stiglitz: *“El objeto de la referida obligación tiene por contenido redactar cláusulas claras, serias e inequívocas, idóneas para ser entendidas de por sí por el adherente. Y llena este requisito el texto redactado con palabras cuyo sentido objetivo puede ser establecido sin lugar a dudas según el uso idiomático común o del comercio”.*

Los contratos de adhesión tienen dos problemas. Uno, es que sus contenidos no se entienden. El segundo, es que aun logrando que esos contenidos fueran más comprensibles, los contratos no se leen. Los CA se firman sin leer una letra de lo que dicen; a veces ni siquiera se firman y otras sólo se firma el ejemplar que conserva el proveedor. Esa es la realidad contractual de nuestros días

**d.- Cláusulas particulares. Art. 986 CCyC.** Los contratos de adhesión no dejan de serlo por el hecho de tener algunas cláusulas particulares que sean negociadas por el adherente y cuya característica es que limitan, amplían, suprimen o interpretan a una cláusula general.

El texto legal dispone:

*Art. 986. Las cláusulas particulares son aquellas que, negociadas individualmente, amplían, limitan, suprimen o interpretan una cláusula general. En caso de incompatibilidad entre cláusulas generales y particulares, prevalecen estas últimas.*

La existencia de cláusulas particulares demuestra que lo esencial de estos acuerdos no se relaciona con la falta de negociación sino con la capacidad que una de las partes tiene de imponer condiciones que disminuyan el riesgo del negocio y/o limiten la responsabilidad empresaria frente a eventuales reclamos por parte de los adherentes.

Las cláusulas particulares, como lo señala el art'. 986 CCyC son negociadas

particularmente y pueden implicar una ampliación o una limitación una supresión o una interpretación de una cláusula general.

Veamos un ejemplo tomado de un juicio real que tuvo lugar en España. En el caso estaba implicada (¡como siempre!) una compañía de seguros y una estipulación contractual dudosa. El texto de la cláusula contenía la siguiente exclusión de cobertura:

*“Las pérdidas o daños que sufra la maquinaria atribuible a las partes defectuosas o mal conservadas y anomalías eléctricas o mecánicas. No obstante, se garantizan los daños habidos con ocasión de un accidente producido por las causas anteriormente citadas, quedando en todo caso excluidos los costos de reparación de dichas causas originarias de tal accidente.”*

De la lectura de la cláusula surge que si la falla de la máquina se debía a la falta de mantenimiento a cargo del usuario, la cobertura caía y el seguro no respondía. Ahora bien; ¿cuáles son las tareas de mantenimiento que pueden atribuirse contractualmente a un usuario de una maquinaria de cierta complejidad? ¿Todas? ¿Las básicas? Pero en este último caso, ¿qué debe entenderse por tareas básicas o indispensables de mantenimiento?

En principio esta cláusula debería ser negociada particularmente en los términos del art. 986 CCYC para que esas respuestas no queden en suspenso. En el CA se debe estipular clara y detalladamente qué tareas de mantenimiento deben ser asumidas por el usuario y cuáles exceden ese deber.

Se presenta entonces un nuevo problema. La cláusula particular en algunos casos puede agravar la condición de los usuarios aún más que la estipulación genérica. Ello así porque la norma que examinamos establece que las cláusulas particulares prevalecen sobre las generales. Pensamos que este criterio de prelación es equivocado y que se debió disponer que en caso de duda o colisión prevalezca la cláusula más favorable al usuario.

La laguna normativa que presentamos puede dar lugar a que una compañía de seguros inescrupulosa imponga una condición general y luego fuerce una negociación particular que la agrave en perjuicio del usuario. A nuestro modo de ver, la norma debía

cerrar el círculo favoreciendo al adherente del CA.

**e.- La interpretación contra proferentem. Art. 987 CCyC.**

El texto legal que vamos a comentar contiene el principio conocido como interpretación '*contra proferentem*' o '*contra stipulatorem*'. Esta regla actúa cuando una cláusula está redactada en una forma ambigua que permite una interpretación dudosa. En tal caso, la cláusula se interpreta en el sentido menos favorable a quien predispuso la cláusula.

El código unificado incorpora la regla *contra proferentem* en el art. 987 que establece: *Art. 987. Interpretación. Las cláusulas ambiguas predisuestas por una de las partes se interpretan en sentido contrario a la parte predisponente.*

El principio general es bastante claro pero los problemas se suscitan en la sintonía fina de la interpretación judicial. ¿Qué debe entenderse por estipulación ambigua? ¿Cuándo una cláusula puede ser considerada confusa o dudosa o incierta y ser interpretada bajo la regla *contra proferentem*?

Volvamos a ver la cláusula contractual que usamos de ejemplo al examinar el art. 986 CCyC.

*Las pérdidas o daños que sufra la maquinaria atribuible a las partes defectuosas o mal conservadas y anomalías eléctricas o mecánicas. No obstante, se garantizan los daños habidos con ocasión de un accidente producido por las causas anteriormente citadas, quedando en todo caso excluidos los costos de reparación de dichas causas originarias de tal accidente.*

Esta estipulación puede admitir dos miradas jurídicas y dos interpretaciones judiciales opuestas. Veamos las distintas hipótesis:

1) La cláusula puede interpretarse en el sentido de que el asegurado se debe hacer cargo de mantener la maquina en buen estado de conservación y excluir la cobertura si alguna de las piezas no estuviera bien conservada. En este caso se optaría por una interpretación rigurosa y desfavorable al usuario.

2) La misma estipulación puede ser interpretada como una cláusula ambigua en la que no se expresan detalladamente cuáles son las tareas de mantenimiento que obligan al asegurado y excluyen la cobertura del asegurador. En este caso jugaría a favor del asegurado la regla *contra proferentem* restringiendo la posibilidad de excluir la cobertura.

Recordamos al lector que esta cláusula fue discutida en un juicio real que tuvo lugar en España ante la Sala Civil del Tribunal Supremo del año 2009.<sup>6</sup> Veamos lo que dijeron los magistrados españoles.

En primer lugar, el fallo hace una correcta descripción del problema que debía resolver. El tribunal explica en forma clara que el contrato de seguro tiene por finalidad cubrir las contingencias derivadas de un daño y que las exclusiones siempre perjudican al asegurado. Por ese motivo, las exclusiones deben ser tratadas con carácter restrictivo.

El fallo pondera esta situación que a pesar de su obviedad nuestros tribunales muchas veces pasan por alto. *“Como dicen las sentencias de 8 de julio de 2002 y 20 de noviembre de 2003, ha de partirse de que la exclusión del riesgo es efectiva cláusula limitativa, al repercutir negativamente en los derechos de los asegurados (SS. de 28 de febrero de 1990, 14 de junio de 1994 y 24 de febrero de 1997), pues quedan privados de obtener el resarcimiento económico correspondiente de ocurrir el siniestro cubierto por la póliza, es decir que la cobertura se hace ineficaz y ninguna utilidad ha producido”*.<sup>7</sup>

Luego de advertir la excepcionalidad de las exclusiones y que ellas siempre perjudican al asegurado, el fallo señala cómo deben ser redactadas las estipulaciones que limitan responsabilidad: *Esta cuestión lleva a la interpretación y aplicación del art. 3 de la Ley de 8 de octubre de 1980 , que resulta imperativo que las Condiciones Generales se*

---

<sup>6</sup> Citar: STS 1851/2009 - ECLI: ES: TS: 2009:1851, Id Cendoj: 28079110012009100244, Tribunal Supremo. Sala de lo Civil, Madrid, Sección: 1, 02/04/2009, Nº de Recurso: 1410/2004, Nº de Resolución: 248/2009, Procedimiento: Casación, Ponente: XAVIER O'CALLAGHAN MUÑOZ, Tipo de Resolución: Sentencia.

<sup>7</sup> Citar: STS 1851/2009 - ECLI: ES: TS: 2009:1851, Id Cendoj: 28079110012009100244, Tribunal Supremo. Sala de lo Civil, Madrid, Sección: 1, 02/04/2009, Nº de Recurso: 1410/2004, Nº de Resolución: 248/2009, Procedimiento: Casación, Ponente: XAVIER O'CALLAGHAN MUÑOZ, Tipo de Resolución: Sentencia

*redactarán de forma clara y precisa y han de destacar de modo especial las cláusulas limitativas de los derechos del asegurado, que las ha de aceptar por escrito, sin dejar de lado que las mismas, en cuanto aminoren la indemnización pactada, son decididas y aportadas impresas al contrato por las aseguradoras...*<sup>8</sup>

El fallo postula con claridad los fundamentos de la regla '*contra stipulatorem*': a.- Se trata de cláusulas que limitan la responsabilidad del asegurador y, por tanto, acorta los derechos del asegurado. b.- Son cláusulas redactadas por el predisponente que se beneficia con ellas. c.- Son cláusulas que no fueron negociadas con el adherente.

Estas razones justifican la obligación de redactar cláusulas que sean claras, fáciles de entender, precisas y que eviten las generalidades. En caso de no alcanzar esa exigencia, la estipulación ambigua debe ser interpretada en sentido contrario a los intereses del predisponente.

En sentido similar, Rubén Stiglitz señala: "*Es el predisponente quien debe asumir los riesgos de una defectuosa declaración. Para alcanzar esta conclusión, debemos señalar que su fundamento está dado en que es él quien dispone de los medios a su alcance para evitar toda duda por no haberse expresado con claridad. Ésta no se refiere sólo a facilitar la legibilidad de la lectura, sino, además, a la claridad sustancial, la referida a la significación relevante, desde los aspectos fácticos, económicos y jurídicos*".<sup>9</sup>

Compartimos con Stiglitz que no es suficiente que la cláusula sea de lectura comprensible sino que su contenido también debe serlo. De nada sirve que se entienda la letra de una cláusula si finalmente no se comprende el significado sustancial del negocio jurídico contenido en el contrato. La cláusula que pusimos como ejemplo adolecía, precisamente, ese defecto: era comprensible su lectura pero ambiguo su contenido.

En definitiva, la regla *contra proferentem* determina que toda ambigüedad

---

<sup>8</sup> Citar: STS 1851/2009 - ECLI: ES: TS: 2009:1851, Id Cendoj: 28079110012009100244, Tribunal Supremo. Sala de lo Civil, Madrid, Sección: 1, 02/04/2009, Nº de Recurso: 1410/2004, Nº de Resolución: 248/2009, Procedimiento: Casación, Ponente: XAVIER O'CALLAGHAN MUÑOZ, Tipo de Resolución: Sentencia.

<sup>9</sup> Stiglitz, Rubén, S., *El contrato por adhesión en el Proyecto de Código Civil y Comercial*, Revista Derecho Privado. Año 2, Nº 4. Ediciones Infojus, p. 55, Id SAIJ: DACF130080

debe perjudicar al estipulante y eso mismo resolvió el tribunal español: “...es doctrina reiterada de esta Sala, ...que las dudas interpretativas sobre los contratos de seguro habrán de resolverse en favor del asegurado dada la naturaleza del contrato de adhesión que los mismos ostentan que hace que las cláusulas oscuras del contrato hayan de recaer sobre quien las redactó ... la interpretación jurisprudencial que deriva del art. 3 de la Ley de Contrato de Seguro; ... establece la regla contra proferentem , según la cual la interpretación de las cláusulas oscuras o contradictorias de un contrato no debe favorecer a la parte que lo ha redactado originando tal oscuridad; a la inversa, si favorecerá a la parte que no lo ha redactado; ...”<sup>10</sup>

La existencia de lodo en la maquinaria no fue causal suficiente para excluir la cobertura porque la deficiencia del mantenimiento no era una causal específica de exclusión de cobertura, salvo que se hubiera logrado acreditar el dolo del asegurado. El asegurado tiene obligación de atenuar las consecuencias del siniestro pero no a prevenir el daño. Ambas obligaciones son distintas. Pero frente a esta ambigüedad, el seguro no puede invocar la exclusión de cobertura porque toda incertidumbre contractual se debe resolver en favor del asegurado.

En sentido coincidente, Stiglitz señala que: “Las declaraciones deben ser comprendidas y llenan este requisito las expresadas con palabras cuyo sentido objetivo puede ser establecido, sin lugar a dudas, según el uso idiomático común o del comercio. Todo ello justifica trasladar al predisponente las consecuencias que derivan de la imprecisión o vaguedad en la redacción de las cláusulas. Y las consecuencias no son otras que la eliminación de la cláusula dudosa u oscura o —lo que es lo mismo— su interpretación contraria a los intereses del predisponente”.<sup>11</sup>

La ambigüedad de un contrato no pasa únicamente por la claridad de su redacción. La vaguedad de un contrato de adhesión generalmente no se presenta en la

---

<sup>10</sup> Citar: STS 1851/2009 - ECLI: ES: TS: 2009:1851, Id Cendoj: 28079110012009100244, Tribunal Supremo. Sala de lo Civil, Madrid, Sección: 1, 02/04/2009, Nº de Recurso: 1410/2004, Nº de Resolución: 248/2009, Procedimiento: Casación, Ponente: XAVIER O'CALLAGHAN MUÑOZ, Tipo de Resolución: Sentencia.

<sup>11</sup> Stiglitz, Rubén, S., *El contrato por adhesión en el Proyecto de Código Civil y Comercial*, Revista Derecho Privado. Año 2, Nº 4. Ediciones Infojus, p. 55, Id SAIJ: DACF130080

letra del contrato sino en la disociación entre las expectativas (demasiado optimistas) de los adherentes y las prestaciones (limitadas) del producto.

Los usuarios tienden a creer, en forma optimista, que el producto que adquieren tiene más calidades que las que en realidad tiene. Un contrato para no ser ambiguo debe establecer claramente cuáles son las limitaciones del producto para evitar que las expectativas del cliente excedan las prestaciones reales del producto.

Esto nos obliga a investigar si el Estado debe controlar la redacción de los contratos o si debe esforzarse en lograr que no haya una brecha demasiado ancha entre las expectativas del adherente y las limitaciones del producto. Para ello, es preciso analizar cuáles son las expectativas de los usuarios. No se trata de satisfacer esas expectativas, sino ajustarlas a la realidad del producto.

Si un lego lee los textos legales de nuestro código, se puede llevar la errónea impresión de que si se lograra mejorar la redacción de los contratos se solucionaría el problema de las relaciones de consumo. Sin embargo, sabemos que esto es falso. La falla, como ya dijimos, no está solamente en la redacción de los contratos sino en la compleja relación que los sujetos trazan entre sus anchas expectativas y las estrechas prestaciones del producto.

Pensamos que el Estado debe poner el esfuerzo en analizar en forma objetiva (estadística) cuáles son las expectativas más optimistas de los consumidores y luego hacer que los contratos se refieran a ellas en términos reales.

Los fabricantes de productos, sobre todo los líderes del mercado, manejan todo tipo de encuestas y estadísticas que informan con gran detalle y precisión los perfiles de preferencias de los consumidores y las debilidades de cada producto. Hay mucha información desparramada que el Estado puede coleccionar para luego analizarla con técnicos idóneos. Eso mejoraría las relaciones de consumo mucho más que estar a la caza furtiva de cláusulas abusivas aisladas, mutantes e inagotables.

No se trata, como ya hemos dicho, de aclarar la redacción de los contratos sino de precisar cuáles son las expectativas del adherente y luego confrontarlas con las

limitaciones del producto o del servicio que se le ofrece en el acuerdo.

Un contrato muy bien escrito puede seguir siendo ambiguo en la medida que no aclare que las expectativas que los clientes tienen no podrán ser alcanzadas. Por el contrario, un contrato muy mal redactado pero que en su portada contenga un prospecto con un puñado de advertencias claras y notables seguramente será más útil para los usuarios.

Veamos un ejemplo tomado al azar. Si compramos un reloj de cierta tecnología seguramente no vamos a leer el contrato pero es muy posible que nos detengamos a leer algunas advertencias si ellas aparecen ni bien se abre la caja que contiene el producto. Estas advertencias, para ser notorias, deberán estar escritas con letra grande e incluir colores que llamen la atención del cliente. Estas notas destacadas deberían incluir por lo menos las siguientes avisos: 1) La batería de este reloj dura aproximadamente un año, de acuerdo a su uso. No se han registrado casos de duración que superen los dos años. 2) El sistema de GPS de este reloj sólo funciona mientras está conectado a la red internet. No funciona al no estar conectado a internet. 3) Este reloj no es sumergible. Puede soportar leves mojaduras provocadas, por ejemplo, por una lluvia. Luego de ser expuesto al agua el reloj debe ser secado cuidadosamente para evitar inconvenientes en su sistema. EL reloj no puede ser sumergido ni utilizado para nadar. 4) La malla de este reloj es de caucho, material que usualmente es resistente al uso normal. Sin embargo, los reportes estadísticos indican que muchos usuarios deben cambiarla en los primeros 2 años de uso. Este dato puede variar en cada caso y de acuerdo al uso y el cuidado que cada usuario le dé. 5) Para mejorar su durabilidad se recomiendan los siguientes cuidados mínimos: ...

Cada producto podría tener, de acuerdo a su complejidad, una breve lista con las cuestiones dudosas más frecuentes. Al resolverlas en un prospecto breve y de contundente claridad, las expectativas más optimistas de los usuarios podrían ser ajustadas a la realidad. Ese listado de *frustraciones de expectativas demasiado optimistas*, tendría un efecto informativo mucho más efectivo que el propio contrato que, por mejor escrito que esté, nadie lee.

La información, para ser eficiente, debe recaer sobre las cuestiones que los consumidores no solamente ignoran sino que se resisten a conocer. El objetivo de la información debe consistir en balancear el optimismo del usuario con las limitaciones reales de producto. Para que ello suceda es necesario que el adherente del contrato sea prácticamente obligado a leer lo que no quiere conocer.

Un muy buen ejemplo de la situación que estamos describiendo surge de la ley 26.687 que regula las publicidades sobre tabaco.<sup>12</sup> El art. 7 de la citada ley es un ejemplo de lo que debe hacerse si realmente se quieren modificar las expectativas distorsionadas por el optimismo irracional. Prestemos atención a las cosas que dice este texto legal:

*Art. 7, Ley 26.687. En todos los casos la publicidad o promoción deberá incluir uno de los siguientes mensajes sanitarios, cuyo texto estará impreso, escrito en forma legible, prominente y proporcional dentro de un rectángulo de fondo blanco con letras negras, que deberá ocupar el veinte por ciento (20%) de la superficie total del material objeto de publicidad o promoción: a) Fumar causa cáncer; b) Fumar causa enfisema pulmonar; c) Fumar causa adicción; d) Fumar causa impotencia sexual; e) Fumar causa enfermedades cardíacas y respiratorias; f) El humo de tabaco es causa de enfermedad y muerte; g) La mujer embarazada que fuma causa daños irreparables a su hijo; h) Fumar causa muerte por asfixia; i) Fumar quita años de vida; j) Fumar puede causar amputación de piernas. En todos los casos se incluirá un pictograma de advertencia sobre el daño que produce el hábito de fumar, el que será establecido para cada mensaje por la autoridad de aplicación de esta ley.*

La sola lectura de la norma es suficiente para entender que ella se concentra en advertir solamente sobre las condiciones que todo fumador se resiste a admitir. En eso consiste informar: advertir sobre aquello que nos resistimos a saber.

Algo parecido a lo que hace la ley 26.687 con el consumo de tabaco podría

---

<sup>12</sup> Ley 26.687, *Regulación de la publicidad, promoción y consumo de los productos elaborados con tabaco*, Sancionada: Junio 1 de 2011, Promulgada: Junio 13 de 2011.

aplicarse al resto de las relaciones de consumo. Veamos algunos resultados estadísticos tomados luego de la sanción de la ley antitabaco.

*En el año 2012, el 22,3% de la población refirió consumir tabaco, en una proporción mayor en varones que en mujeres (29,6% vs 15,7%). Asimismo, entre los fumadores de cigarrillos, se evidenció que la mayoría lo hacía de manera diaria (17,1%) y el promedio de edad en la que se comenzó a fumar diariamente fue de 16,2 años. El promedio de cigarrillos fumados por día fue de 12,2, siendo mayor en varones (13,1) que en mujeres (10,9), en el grupo de 50 a 64 años (17,7), y, en general, en los fumadores diarios. Estos datos sugieren un descenso en la prevalencia de tabaquismo a lo largo de los años (Gráfico 1), comparando por ejemplo con la Segunda Encuesta Nacional de Factores de Riesgo 2009, en la que se registró una prevalencia del 27,1%. Esto evidencia una reducción de 700.000 fumadores desde el año 2009.<sup>13</sup>*

La muestra indica la estrecha relación que existe entre la ley y las campañas antitabaco oficiales llevadas adelante desde su sanción y la disminución del número de fumadores.

*“Luego de analizar los resultados de la primera implementación de la Encuesta Mundial de Tabaquismo en Argentina 2012, evidenciamos un descenso en la prevalencia de tabaquismo a nivel nacional. Este descenso está muy relacionado con la Ley Nacional de Control de Tabaco sancionada en 2011 y la gran cantidad de iniciativas provinciales y municipales que no sólo antecedieron temporalmente a la Ley nacional sino que además fueron pioneras en el cambio de conductas y de normalización del tabaquismo en Argentina. Sin embargo, aún son muchos los desafíos pendientes ya que 6,1 millones de adultos continúan fumando y más de la mitad de la población está expuesta al humo de tabaco ajeno”.<sup>14</sup>*

No hay ninguna duda de que la información eficiente tiene directa relación con ajustar el relato que el optimismo irracional con la realidad. Si los productos y

---

<sup>13</sup> Encuesta Mundial de Tabaquismo en adultos, 2012, Argentina, [http://www.msal.gob.ar/ent/images/stories/vigilancia/pdf/2013-09\\_encuesta-tabaquismo-adultos-25-junio.pdf](http://www.msal.gob.ar/ent/images/stories/vigilancia/pdf/2013-09_encuesta-tabaquismo-adultos-25-junio.pdf), Captura: 20-06-2018.

<sup>14</sup> Encuesta Mundial de Tabaquismo en adultos, 2012, Argentina, [http://www.msal.gob.ar/ent/images/stories/vigilancia/pdf/2013-09\\_encuesta-tabaquismo-adultos-25-junio.pdf](http://www.msal.gob.ar/ent/images/stories/vigilancia/pdf/2013-09_encuesta-tabaquismo-adultos-25-junio.pdf), Captura: 20-06-2018.

servicios contuvieran leyendas que advirtieran sobre sus limitaciones reales y en contra de los optimismos irracionales, las relaciones de consumo mejorarían tanto como empeoraría la renta de las corporaciones más grandes. Esa es, finalmente, la puja que subyace en el fondo

Para Ayres, el contrato debe informar principalmente dos cosas. En primer lugar, aquello que se sabe que los consumidores ignoran o tienen dificultad o aversión a conocer; y, en segundo lugar, las limitaciones del producto. En general ambas cosas coinciden porque los usuarios no quieren conocer las limitaciones de los productos que pueden adquirir.<sup>15</sup>

#### **f.-Las cláusulas abusivas. El art. 988 del Código Civil y Comercial.**

El código unificado trata las cláusulas abusivas en el art. 988. No es mucho lo que este texto legal le agrega a lo ya establecido en el art. 37 de la ley 24.240. Sin embargo, el legislador decidió incluir a los contratos de adhesión en el Código Civil y Comercial y esa decisión hizo forzoso regular también sobre las cláusulas abusivas.

La relación entre ellas y los contratos de adhesión es tan estrecha que muchas veces se cree, erróneamente, que la finalidad de los contratos de adhesión es incluirlas en sus contenidos cuando en realidad las estipulaciones abusivas responden a una realidad económica que trasciende la teoría general del contrato.

Veamos la redacción del texto legal propuesta en el código:

*Art 988.- Cláusulas abusivas. En los contratos previstos en esta sección, se deben tener por no escritas: a) las cláusulas que desnaturalizan las obligaciones del predisponente; b) las que importan renuncia o restricción a los derechos del adherente, o*

---

<sup>15</sup> *The data show that consumers are aware of some contract terms but not others. For example, new car buyers know that the warranty does not last forever; that they cannot get a new car if the sound system is out of tune; and that they must take the car to an authorized dealer for service. On the other hand, it is less clear that consumers would expect their mortgage to have a prepayment penalty term or a forum selection clause requiring them to sue in a distant jurisdiction. Therefore, disclosure regulation would use consumers' limited cognitive capacities more efficiently if it directed consumers' attention to terms such as these that have two key features: they are unknown to many consumers; and they disadvantage the consumers.* Ayres, Ian, "THE NO-READING PROBLEM IN CONSUMER CONTRACT LAW" (2014). Faculty Scholarship Series. Paper 4872, [http://digitalcommons.law.yale.edu/fss\\_papers/4872](http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/4872), p. 551, Captura: 28-12-2017.

*amplían derechos del predisponente que resultan de normas supletorias; c) las que por su contenido, redacción o presentación, no son razonablemente previsibles.*

Chamatropulos, sin dar una definición, se refiere a los aspectos relevantes de las cláusulas abusivas señalando que, *“Se observa que la nota principal está dada entonces por un desequilibrio sin causa legal que lo justifique entre los derechos y obligaciones puestos en cabeza de cada una de las partes de un contrato de consumo. Además de ello, el desequilibrio siempre debe perjudicar al consumidor y no favorecerlo”*.<sup>16</sup>

En otro trabajo nos referíamos a estas cláusulas diciendo que, *“De allí surge que una cláusula abusiva es aquella que establece ventajas desmedidas para una de las partes de un contrato en perjuicio de la otra. En pocas palabras, se trata de estipulaciones que establecen inusuales privilegios para una de las parte al tiempo que perjudican ostensiblemente a la otra. Lo característico de estas cláusulas es que sin que exista una razón que los justifique alteran de manera manifiesta el equilibrio contractual que debe primar entre las partes que un negocio jurídico”*.<sup>17</sup>

La definición incluye las características que tienen las estipulaciones abusivas: a) Provocan un desequilibrio injustificado entre los derechos y las obligaciones asumidas por cada contratante; b) Ese desequilibrio debe implicar una ventaja desproporcionada para el proponente y, como contracara, una desventaja ostensible para el adherente.

En materia de estipulaciones abusivas nuestro código, con buen criterio, dispone reglas generales que luego deben ser integradas al interpretar cada contrato en particular. Así, por ejemplo, el primer inciso del art. 988, establece que son abusivas aquellas cláusulas contractuales que *desnaturalicen las obligaciones del predisponente*. Esta regla general procura proteger la equidad y el equilibrio razonable que debe existir entre los derechos y las obligaciones que cada contratante asume. Stiglitz, al referirse a este grupo de estipulaciones abusivas señala que: *“Su contenido halla fundamento en la*

---

<sup>16</sup> Chamatropulos, Alejandro, *Estatuto del Consumidor comentado*, T II, Buenos Aires, La Ley, 2016, p. 4.

<sup>17</sup> Shina, Fernando, E., *Sistema legal para la defensa del consumidor*, Buenos Aires, Astrea, 2016, p. 157.

*preservación de la equidad y en el principio de buena fe, en el equilibrio del sinalagma, en las reglas esenciales que gobiernan el derecho dispositivo, en la intangibilidad de los derechos de los consumidores en tanto débiles jurídicos, y en la finalidad misma del contrato tal como las partes lo han tenido en vista al concluirlo”.*<sup>18</sup>

El inciso b) del art. 988 CCyC prevé un segundo grupo de cláusulas abusivas. En ese caso, la regla general se refiere a las cláusulas abusivas que impliquen *renuncia o restricción a los derechos del adherente, o amplíen derechos del predisponente que resulten de normas supletorias*. En este caso, la intervención del contrato de adhesión se realiza para evitar que, so pretexto de ejercer la libertad contractual, una de las partes renuncie forzosamente a derechos o exima, también a la fuerza, al estipulante de cumplir obligaciones que naturalmente debe asumir.

No es abundante recordar que la autonomía de la voluntad ha sido siempre utilizada para repartir en voz alta derechos cuya abdicación luego se exigía en silenciosos contratos de paródica paridad.

El segundo supuesto contemplado en el art. 988 CCyC, que es muy similar al inciso b) del art. 37 LDC, interviene directamente sobre el principio de la autonomía de la voluntad. La disposición quiere evitar que esa regla se aplique en forma invertida y termine perjudicando al adherente.

El tercer inciso del texto legal se refiere a prevenir el fenómeno de las cláusulas sorpresivas; es decir aquellas *que por su contenido, redacción o prestación, no fuesen razonablemente previsibles*.

Juan Carlos Rezzónico fue uno de los primeros juristas nacionales en ocuparse de las cláusulas sorpresivas cuando examinó los contratos de adhesión en su obra más renombrada (*Contratos con cláusulas predispuestas*, 1987). En ese libro, Rezzónico decía: *“Es sorpresiva una cláusula... cuando los efectos que de ella se siguen resultarían, además de muy desfavorables, notoriamente inesperados para un cliente*

---

<sup>18</sup> Stiglitz, Rubén, S., *El contrato por adhesión en el Proyecto de Código Civil y Comercial*, Revista Derecho Privado. Año 2, N° 4. Ediciones Infojus, p. 55, Id SAJJ: DACF130080.

común...”<sup>19</sup> La definición incluye los elementos necesarios para que una estipulación sea considerada sorpresiva: debe ser inesperada pero también desfavorable para el adherente. Ello implica que la nulidad de la cláusula sorpresiva está subordinada a su condición abusiva o injusta antes que a su sorpresa. Como bien señala Rezzónico, *“Los efectos son desfavorables para el adherente; es, dicho de otra manera, una cláusula injusta, ya que si en definitiva no constituyera un perjuicio para el cliente, se le quitaría un elemento imprescindible: el daño que autoriza su control”*.<sup>20</sup> Es decir, estamos frente a un caso de abuso que se concreta mediante una estipulación cuya característica es su capacidad de sorprender a un gran número de los potenciales adherentes. *“Es decir que la generalidad de su formulación implica, también, lo sorpresivo: podría afirmarse que todos los adherentes o la mayor parte de ellos pueden quedar entrampados”*.<sup>21</sup>

Stiglitz, quizás sea más preciso que Rezzónico a la hora de identificar las características que deben tener estas estipulaciones: *“La cláusula se habrá de calificar de sorpresiva cuando su uso no sea habitual al contratar sobre la base de cláusulas predisuestas. En ese caso, no vincula al adherente, por no integrar el contenido usual o previsible del contrato. Se trata de cláusulas tan insólitas que el adherente no imaginaba que integrarían el contenido del contrato”*.<sup>22</sup>

El citado doctrinario describe acertadamente que el término ‘sorpresiva’ alude a una estipulación poco habitual pero luego indica que debe tratarse de cláusulas *tan insólitas* que resultan inimaginables para el adherente. No coincidimos con esta calificación que es similar a la ofrecida por Rezzónico quien también afirmaba que las cláusulas sorpresivas *“... además de ser muy desfavorables, notoriamente inesperadas para un cliente común...”* (Rezzónico, op.cit., p. 481).

Nos preguntamos por qué motivo Stiglitz y Rezzónico ponen tan alta la vara para admitir que una estipulación sea sorpresiva. ¿Hace falta que una cláusula sea *tan*

---

<sup>19</sup> Rezzónico, Juan Carlos, *Contratos con cláusulas predisuestas*, Buenos Aires, Astrea, 1987, p. 481

<sup>20</sup> Rezzónico, Juan Carlos, *Contratos con cláusulas...*, p. 481.

<sup>21</sup> Rezzónico, Juan Carlos, *Contratos con cláusulas...*, p. 481.

<sup>22</sup> Stiglitz, Rubén, S., *El contrato por adhesión en el Proyecto de Código Civil y Comercial*, Revista Derecho Privado. Año 2, N° 4. Ediciones Infojus, p. 55, Id SAIJ: DACF130080.

*insólita* para ser sorpresiva y abusiva?

Stiglitz, al explicar las estipulaciones que desnaturalizan las obligaciones del predisponente, señala que: *“Y de todo ello, resulte un desequilibrio significativo de los derechos y las obligaciones recíprocas de tal entidad (manifiesto) que quede comprometido el principio de la máxima reciprocidad de intereses, al afectarse la relación de equivalencia”*.<sup>23</sup> No alcanza, según el autor, con un desequilibrio simple y comprobado; para que haya abuso el desajuste debe ser significativo y, en sentido similar, la cláusula para ser sorpresiva debe ser insólita e inimaginable.

Estos requisitos postulados por Stiglitz no están previstos en la ley. El art. 988 CCyC se refiere simplemente a las cláusulas que desnaturalicen las obligaciones del predisponente (art. 988, apartado a.-) y a las que no fuesen razonablemente previsibles (art. 988, apartado c). La norma no subordina la definición a la existencia de un desequilibrio *significativo* o a que la estipulación sea insólita.

Es indudable que citado jurista apunta a que los magistrados utilicen criterios restrictivos para determinar cuándo una estipulación es abusiva o sorpresiva. Sin embargo, ese criterio es un apunte doctrinario subjetivo e interesado que no coincide con la letra de la ley. Por el contrario, en distintos artículos se dispone el principio opuesto (ver art. 3 LDC, y 1094, 1095 y concordantes del CCyC) y siempre que haya duda o incertidumbre se aplica el criterio más benéfico para el usuario. Esto implica que las estipulaciones contractuales que sin llegar a ser ‘insólitas’, son inhabituales o dudosas en cuanto a su finalidad deben ser interpretadas en el sentido más favorable al adherente.

Acierta Chamatropulos cuando, aún antes que nosotros, formula su crítica al pensamiento de Stiglitz: *“Por otra parte, precisar que el desequilibrio debe ser ‘significativo’ puede generar en la práctica algunos resultados disvaliosos, pues quedaría permitido que el proveedor desequilibre de una manera ‘no significativa’ un gran número de contratos de consumo que celebre, lo que produciría, en última instancia, una mejora*

---

<sup>23</sup> Stiglitz, Rubén, S., *El contrato por adhesión en el Proyecto de Código Civil y Comercial*, Revista Derecho Privado. Año 2, N° 4. Ediciones Infojus, p. 55, Id SAIJ: DACF130080.

*general de su situación en desmedro de los consumidores”.*<sup>24</sup>

En efecto, subordinar la abusividad de una estipulación contractual a que el desequilibrio que provoque sea significativo, y la condición de sorpresiva a que la cláusula sea insólita, sólo puede tener un resultado: disminuir los derechos de los adherentes y aumentar los del estipulante.

Los contratos de adhesión reciben una marcada intervención legal. Esa injerencia marcha en varias direcciones. Primero, se dispone que todas las ambigüedades del contrato perjudiquen al adherente. Segundo, se establece la nulidad de aquella estipulación que fuerce a los adherentes a renunciar derechos o que permita incrementar los derechos del estipulante o que resulten negativamente sorpresivas para los adherentes.

Todas las normas que regulan los contratos de adhesión deben interpretarse en sentido amplio y favorable al adherente. No hay ninguna razón que avale el tratamiento restrictivo que propone Stiglitz.

**g.- La integración judicial del contrato. El art. 989 Código Civil y Comercial.**

**i) Presentación.** Esta norma regula dos cuestiones trascendentes que previenen que los contratos de adhesión sean un campo minado por estipulaciones abusivas. En primer lugar dispone los jueces que descubran una cláusula abusiva puedan declarar su nulidad y, en simultáneo, integrar el contrato con otra que sea equitativa. En segundo lugar la norma permite el control judicial de aquellos contratos que previamente hayan sido aprobados por alguna autoridad oficial.

**ii) La integración.** El art. 989 del CCyC incorpora una regla específica en los contratos de adhesión y los de consumo que consideramos trascendente: la facultad de intervenir el contrato que contenga estipulaciones injustas. Veamos el texto legal:

*Art. 989. Control judicial de las cláusulas abusivas. La aprobación administrativa de las cláusulas generales no obsta a su control judicial. Cuando el juez*

---

<sup>24</sup> Chamatropulos, Alejandro, *Estatuto del Consumidor comentado*, T II, Buenos Aires, La Ley, 2016, p. 5.

*declara la nulidad parcial del contrato, simultáneamente lo debe integrar, si no puede subsistir sin comprometer su finalidad.*<sup>25</sup>

La intervención no se limita a declarar nulo al contrato. La norma le permite al magistrado que evalúe la posibilidad de integrar el contrato quitando la cláusula injusta y poniendo en su lugar otra que no lo sea. Se trata de una modificación legislativa de gran importancia.

Es realmente ejemplificador y justo obligar a la parte que ideó un negocio abusivo a concretarlo mediante un contrato equitativo. El remedio de la integración contractual es, además, la solución más adecuada para los usuarios que quieren culminar la relación de consumo. Este es otro aspecto fundamental de la norma que comentamos porque ella procura que la operación jurídica se concrete en mejores términos. No debe olvidarse que la mayoría de las veces la nulidad total del contrato termina siendo un premio para quien elaboró un negocio cuya única finalidad era lucrar con el abuso.

El proveedor que propone un contrato abusivo, no tiene como opción hacerlo más justo. Si el abuso no prospera, la mejor opción empresaria es retirarse del negocio y no hacerlo más equitativo. Los negocios abusivos se organizan sabiendo de antemano, que sólo serán rentables si se impide que los jueces los modifiquen o los integren con estipulaciones más equitativas.

La intervención judicial es un riesgo enorme para los empresarios inescrupulosos. Nuevamente acierta el Profesor Kessler cuando, tantos años atrás, señalaba que los contratos de seguros son realmente ingeniosos al momento de diseñar cláusulas cuya única finalidad es evitar la intervención jurisdiccional. Las grandes corporaciones que siempre lideran el mercado saben que el mayor riesgo que corren sus negocios es caer en manos de jueces dispuestos a hacer justicia. Las condenas en los países desarrollados suelen ser contundentes y ejemplificadoras.

Un abismo cultural nos separa de esas realidades.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Stiglitz, Rubén, S., *El contrato por adhesión en el Proyecto de Código Civil y Comercial*, Revista Derecho Privado. Año 2, N° 4. Ediciones Infojus, p. 55, Id SAJJ: DACF130080.

<sup>26</sup> *The standard clauses in insurance policies are the most striking illustrations of successful attempts on the*

**iii) El control de legalidad.** Finalmente, como dato alentador, el art. 989 trae otra novedad que si bien era más o menos aceptada por la jurisprudencia ahora es incluida en la ley. Nos referimos a la facultad que tienen los jueces de examinar la legalidad de los acuerdos que previamente han sido visados por la respectiva autoridad de aplicación.

Para Muguillo, *“La aprobación administrativa de algunos contratos (p.ej., de seguros o de tarjetas de crédito) no otorga un bill de indemnidad al contrato, por lo que cuestionado éste, queda sometido al control judicial y en caso de decretarse la nulidad de alguna cláusula, el tribunal deberá integrar el contrato si en virtud de esa anulación no pudiere el contrato cumplir con su finalidad”*.<sup>27</sup>

De todas estas cuestiones se ocupa el art. 989 CCyC. Es, pensamos, una norma trascendental que tendrá fuerte impacto en el ordenamiento legal, siempre y cuando los magistrados asuman la responsabilidad de usar las facultades que el legislador puso a su disposición.

---

*part of business enterprises to select and control risks assumed under a contract. The insurance business probably deserves credit also for having first realized the full importance of the so-called "juridical risk", the danger that a court or jury may be swayed by "irrational factors" to decide against a powerful defendant. Ingenious clauses have been the result.<sup>9</sup> Once their practical utility was proven, they were made use of in other lines of business. It is highly probable that the desire to avoid juridical risks has been a motivating factor in the widespread use of warranty clauses in the machine industry limiting the common law remedies of the buyer to breach of an implied warranty of quality and particularly excluding his right to claim damages. (Kessler, Friedrich, "Contracts of Adhesion-Some Thoughts About Freedom of Contract" (1943). Faculty Scholarship Series. Paper 2731. [http://digitalcommons.law.yale.edu/fss\\_papers/2731](http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/2731), p. 631, Captura: 01/05/2018).*

<sup>27</sup> Muguillo, Roberto, *Contratos civiles y comerciales...*, p.69.