

## 44 JORNADAS NOTARIALES BONAERENSES

#01

### ACTOS Y CONTRATOS CON EFECTOS EN TERCERAS PERSONAS

a. Intervención por sí o por otros. Representación voluntaria, orgánica y legal, b. Poder. Mandato. Mandato sin representación. Mandato oculto, c. Gestión de negocios. Compra en comisión. Estipulación a favor de terceros, d. Compra por y para menores de edad, e. Representación y asistencia. Apoyo. Tutela y curatela.

Coordinador: **Not. Rodolfo VIZCARRA** rvizcarra@grisoliayvizcarra.com.ar

Subcoordinador: **Not. Claudio F. ROSSELLI** cfrosselli@gmail.com

**TITULO: TERCEROS EN EL CONTRATO.- ¿ZONA GRIS? ACLAREMOS.-**

**AUTORES: LAURA ISABEL BRESSO**

**CARLOS MARTIN PAGNI**

**CATEGORIA: TRABAJO EN EQUIPO**

## **Sumario**

1. Introducción
2. La Cláusula “COMPRA PARA” en el documento notarial
3. La Cláusula “COMPRA PARA” y su naturaleza jurídica.-
4. Publicidad y Normativa registral.- Modelo de clausula escritural.-
5. La escritura de aceptación de “COMPRA DE INMUEBLES PARA TERCERAS PERSONAS”
6. Conclusiones y ponencias.
- 7.- Bibliografía

## **1. INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo tiene como objeto analizar las implicancias notariales y registrales de la adquisición de bienes a través de la figura de la contratación para terceros. Es frecuente que en el contexto de una compraventa tenga lugar la manifestación del adquirente que la compra se realiza “para otra persona”, sea ésta una persona humana o jurídica (inclusive en formación). Partiremos del estudio de esa conocida cláusula de compra de bienes para terceras personas (sin tener mandato para ello), considerando someramente las distintas opiniones doctrinarias sobre su naturaleza jurídica.

Luego analizaremos el marco normativo que regula este instituto, comenzando por las normas de fondo (Código Civil y Comercial de la Nación). El tema planteado será especialmente considerado en el marco de la función notarial de instrumentación y publicidad de las compras de bienes registrales para terceras personas. De esta manera procuraremos establecer algunos recaudos notariales y registrales que se deben tomar al autorizar las escrituras de aceptación y revocación.-

## **2. LA CLÁUSULA “COMPRA PARA” EN EL DOCUMENTO NOTARIAL**

La cláusula “compra para”, muy conocida y utilizada en el mundo notarial, consiste en una declaración del adquirente en el mismo instrumento de adquisición, por cual expresa que realiza la compra para una tercera persona, determinada o determinable (humana o jurídica), que oportunamente aceptará.

El beneficiario por medio de un instrumento posterior debe aceptar dicha compra y el Registro tomará nota de ello, pasando el dominio a figurar a su nombre. Este tipo de cláusulas las podemos ver insertas en diferentes documentos notariales: instrumentos

públicos y privados, según las formalidades requeridas por las partes o impuestas por la ley.-

Así, estas cláusulas pueden constar en las escrituras públicas de compra de inmuebles para terceras personas, en Formularios tipos del Registro del automotor, y en documentos privados, como boletos de compraventa.

En el campo obligacional, la cláusula “en comisión” cumple una función similar, pero no idéntica, a la que en los derechos reales permite la declaración que la adquisición se efectúa para una tercera persona humana o jurídica.

La similitud conceptual está dada por la reserva que efectúa el adquirente, con la conformidad del enajenante -que así lo ha admitido al aceptar la cláusula-, de poder indicar una tercera persona, humana o jurídica, como destinataria de la adquisición.

La gran diferencia reside en la posibilidad que brinda la cláusula “en comisión” de no tener que identificar a la persona para la que se está realizando la compra, lo que sí se torna indispensable en la adquisición del dominio.

El objeto de esta declaración radica, en muchos casos, en que el verdadero comprador no quiere ser conocido por el vendedor en los primeros momentos de la celebración del contrato. Puede ocurrir que tema que el vendedor le imponga condiciones muy onerosas, o que tenga interés particular en no venderle, pues pudiendo saber que es un comprador muy interesado, quizá le requiera un precio demasiado elevado o dilate la operación especulando el aumento del precio con el transcurso del tiempo y así un sinnúmero de situaciones, imposibles de enumerar, en este trabajo.-

En este último caso estamos frente a una gestión de negocios, porque no es admisible, la estipulación “en blanco”, ya que se contraría la letra del art. 1027 CCCN (habla de un tercero) sino que estamos frente a un supuesto distinto, que implica un negocio que la doctrina clasifica y estudia con otra denominación: contrato para persona a designar (art. 1029 CCCN).

Es importante que el tercero beneficiario este determinado o sea determinable en el documento. El detalle insuficiente de datos puede ocasionar que no se anote la declaración del comprador y por lo tanto se torne imposible la aceptación.

Así es que de la escritura de compra debe resultar con claridad los datos completos de la persona para la cual se adquiere el inmueble y demás circunstancias de cada negocio.

Todo lo cual permitirá a la escritura bastarse a sí misma, y así que surja de la misma ante qué figura jurídica nos encontramos. Aquí el notario deberá indagar en las audiencias preliminares con las partes la verdadera intención de las mismas y las circunstancias fácticas en cada adquisición, creando cláusulas que reflejen con precisión y claridad la realidad de cada negocio.

### **3. LA CLÁUSULA “COMPRA PARA”.- NATURALEZA JURÍDICA**

La doctrina no es pacífica respecto a la naturaleza jurídica de la compra de inmuebles para terceras personas. Existen distintas teorías al respecto:

- a) Teoría del cuasicontrato: Corriente que sigue a la escuela de los glosadores, ve en la gestión de negocios un acto similar a un mandato (cuasicontrato).- La doctrina y la legislación contemporánea han criticado y superado esta postura, pues la teoría general del cuasicontrato carece de fundamentos teóricos suficientes.-
- b) Teoría del acto voluntario lícito del gestor: accionar voluntario no previsto por la ley del cual puede resultar una adquisición, modificación o extinción de derechos.-
- c) Teoría del acto jurídico del gestor: Es un acto jurídico dado que el gestor debe actuar con la intención de obligar al dueño del negocio.-
- d) Teoría del mandato: Esta posición considera al estipulante como un mandatario del tercero. Algunos autores, determinados por la atribución final del resultado del negocio, a otro sujeto, distinto de aquel que intervino, analizan el supuesto desde la órbita del mandato (expreso, oculto y tácito).- El artículo 1.319 del Código Civil y Comercial de la Nación nos brinda la definición del contrato de mandato, estableciendo: (...) “Hay contrato de mandato cuando una parte se obliga a realizar uno o más actos jurídicos en interés de otra. El mandato puede ser conferido y aceptado expresa o tácitamente. Si una persona sabe que alguien está haciendo algo en su interés, y no lo impide, pudiendo hacerlo, se entiende que ha conferido tácitamente mandato. La ejecución del mandato implica su aceptación por el mandatario aun sin mediar declaración expresa sobre ella”, configurando un contrato de mandato tácito. Existirían dos contratos, el mandato previo, y la compraventa como vehículo para cumplir el encargo. Quienes consideran que es un mandato tácito, alegan que el beneficiario, en conocimiento de la actividad desarrollada por el comprador en su beneficio, no se opone pudiendo hacerlo, o

permanece inactivo, lo cual permite suponer que ha conferido mandato al comprador para actuar en su beneficio.

- e) Teoría de oferta: Sus sostenedores encuentran el fundamento del beneficio del tercero, en la voluntad unilateral del promitente, que, al modo de la promesa, es fuente de obligaciones.

Esta teoría ve en la estipulación a favor de terceros un doble negocio. Dentro del contrato base entre promitente y estipulante va contenida una oferta de contrato. Hasta aquí el estipulante sería el acreedor de la obligación. Conformado el vínculo en estos términos habrá de ser necesaria una segunda oferta, que debe realizar el promitente al tercero que, de aceptarla, se convierte ahora sí en el sujeto activo de la obligación, con acción para exigir el cumplimiento.

- f) Teoría de la declaración unilateral de voluntad: En el contrato celebrado entre el estipulante y promitente, se inserta una declaración de voluntad unilateral, del segundo, que constituye la causa fuente de la obligación que asume el tercero. Según esta postura, la declaración unilateral de la voluntad implica una obligación asumida hacia alguien, no con alguien.

- g) Teoría de la estipulación a favor de terceros: La manifestación del compareciente en la escritura pública de que la compra del inmueble la efectúa por cuenta y orden de la persona que designa, quien oportunamente otorgará la escritura de aceptación de dicha adquisición, constituye una estipulación en favor de tercero, regulada en los artículos 1027 y 1028 del Código Civil y Comercial de la Nación. Su estructura requiere la existencia de un negocio que origine un beneficio a un tercero ajeno a él (relación jurídica bilateral, con una proyección posible o condicional en beneficio de un tercero). Ese beneficio está sujeto a una condición por parte del tercero: aceptación o renuncia. El legislador regulo sistemática y específicamente este instituto dentro de la teoría general del contrato al tratar sus efectos, constituyendo una figura técnica de naturaleza contractual cuya particularidad consiste en que por la autonomía de la voluntad de las partes, se acuerda una prestación en beneficio de un tercero. La adquisición del derecho por el tercero se produce desde el consentimiento y por su solo efecto, quedando supeditado a la doble condición resolutoria de no ser aceptado y de ser revocado antes de la aceptación, la cual torna irrevocable el beneficio al hacer cierto que la condición no se cumplirá.- El beneficio estipulado en favor de una persona o conjunto de personas indeterminadas, es valido siempre que sea posible su ulterior

determinación, lo que no recomendamos en absoluto. La facultad de revocar el beneficio solo pertenece al estipulante mientras no haya sido aceptado.

- h) Teoría de la gestión de negocios: El Código Civil y Comercial de la Nación nos brinda la definición en el artículo 1.781: “Hay gestión de negocios cuando una persona asume oficiosamente la gestión de un negocio ajeno por un motivo razonable, sin intención de hacer una liberalidad y sin estar autorizada ni obligada, convencional o legalmente”.-

Se ubico por el legislador donde se legislan los contratos Libro III Capitulo 2, del Código Civil y Comercial de la Nación, si bien no es un instrumento contractual, la doctrina sostiene que esta ubicación se debe a la teoría de los cuasi contratos, aunque actualmente dicha noción ha sido abandonada.-

En la gestión de negocios una persona con capacidad para contratar se encarga espontáneamente de uno o varios negocios de otra persona que no le ha otorgado mandato para ello, y sobre la que no tiene el deber derivado de otra disposición obligatoria, o por ley. Es un hecho jurídico y voluntario con carácter unilateral y contenido patrimonial. En cuanto a sus requisitos: a) El gestor no debe estar obligado a intervenir (De existir tal deber, quedaría descartada la espontaneidad, que es esencial para la configuración de este negocio); b) Debe ser un acto desinteresado, es decir que el gestor debe obrar para otro (si entendiera hacer un negocio propio, o practicar una liberalidad, no habría gestión); c) No debe mediar prohibición por parte del dueño del negocio; d) Debe tratarse de un negocio objetivamente ajeno; e) Ser útilmente conducido. Según este pensamiento el estipulante sería gestor de negocios del tercero beneficiario, y el accionar del gestor quedará ratificado retroactivamente con la aceptación o ratificación del tercero. Debido a esa ratificación, el tercero pasa a ocupar, con efecto retroactivo, el lugar del estipulante y ello explica satisfactoriamente (según sus sostenedores) la adquisición del derecho por aquél. En la gestión, el gestor se encuentra obligado a continuar con la gestión hasta que el dominus o sus herederos se encuentren en proveer por sí”.

Así y con respecto de la discusión doctrinal sobre la naturaleza jurídica de este negocio, Orelle hizo un exhaustivo análisis de las diversas teorías esgrimidas (entre ellas, la referida a la gestión de negocios) y se pronunció decididamente por la estipulación en favor de terceros, por considerar que -a su entender-es la figura que mejor se ajusta en cuanto a los requisitos que les son propios.-

Este autor continuó el estudio del tema y analizó las distintas posibilidades de interposición de personas en la compraventa inmobiliaria; esto es, apoderamiento exhibido y acreditado; mera mención de ser apoderado; actuación por mandato no expresado (mandato oculto); actuación sin mandato, luego ratificado (vinculado con la gestión de negocios); compra en comisión (propia del derecho comercial que implica un encargo previo), y que puede comprender casos de compra por persona a designar y eventualmente encubrir pretensiones de transferir.-

Por el contrario Etchegaray, se inclina por la gestión de negocios como naturaleza jurídica de la cláusula en análisis, manifestando que, en la llamada "cláusula formularia", (enunciaciones que el notario acostumbra incorporar al texto de las escrituras, nada más que porque siempre se han utilizado en casos similares), que rezan por ejemplo "esta compra se efectúa para y con dinero del señor xx, o para la sociedad XX la que oportunamente aceptara", se anota en cabeza del adquirente en la mención de para quien es la adquisición.- El beneficiario por medio de una escritura posterior acepta la compra, y el Registro pertinente toma nota de ello, pasando el dominio a figurar a su nombre.-

Así para Etchegaray, la gestión de negocios es una institución autónoma, la estipulación a terceros por el contrario, es una característica de ciertos contratos, cuando el dueño ratifica la gestión sus efectos se retrotraen para este al día en que aquella comenzó, en cambio, ninguna norma establece que la estipulación a favor de terceros tenga efectos retroactivos.- Además en la gestión es necesaria una ratificación, mientras que en la estipulación hay un derecho directo, el gestor actúa en nombre del dueño del negocio, sin estar ni autorizado ni obligado.- En cambio en la estipulación nos encontramos por ejemplo con el estipulante, el promitente y el beneficiario.-

El gestor de negocios intervendrá en nombre del dueño del negocio, obra para otro, mientras que el estipulante actuara por sí y satisface su propio interés al dirigir la prestación al tercero.

En la gestión una vez producida la ratificación, queda totalmente desplazado el gestor, en la estipulación, la aceptación del tercero, no desplaza al estipulante, quien conserva su rol negocial, quien estipula por otro contrata por sí mismo.-

En un trabajo de 2003, Etchegaray, analizó nuevamente la compra de inmuebles para terceras personas y estableció precisiones acerca de su tratamiento desde una perspectiva práctica notarial, analizando las usuales cláusulas en comisión de los boletos de compraventa en su vinculación con el tema, aconsejando limitar el uso de las cláusulas formularias equívocas, del tipo "esta compra se realiza para y con dinero de...", y destacando la importancia de encuadrar adecuadamente el acto jurídico causa de la compra para el tercero.-

El análisis del caso concreto que plantean Etchegaray y Orelle, y las distintas posibilidades de interposición de personas en la compraventa de inmuebles que estudia el último, mueven a concluir que las cláusulas que se insertan en las escrituras, en los casos de compra por y para terceros, muestran sólo "la naturaleza y los efectos de las mismas", pero no las relaciones interiores que en los distintos casos les dan origen, concluyendo que no es posible encasillarla en ninguna de estas teorías ya que estas cláusulas formularias son la perfecta expresión e interpretación de la autonomía de la voluntad.-

Sin embargo, el notario, al redactar la escritura, debe buscar conocer dichas relaciones jurídicas internas, para brindar un adecuado asesoramiento a las partes, ajustado a derecho y a la realidad de cada negocio, insertando cláusulas más precisas que las utilizadas otrora, que -sin exteriorizar aquellas relaciones que a veces las partes buscan ocultar lícitamente- permitan alcanzar los fines que tuvieron en mira los contratantes, evitando consecuencias no buscadas.

#### **4. PUBLICIDAD.- NORMATIVA REGISTRAL.- MODELO DE CLAUSULA ESCRITURARIA.- SUBSANACIÓN.-**

I.- **Publicidad y Normativa registral:** Registralmente el adquirente puede que declare que la compra la realiza expresando una estipulación a favor de un tercero o una gestión de Negocios. En este caso el adquirente expresa que realiza la compra "para y con dinero de" terceros que no comparecen en la escritura y aceptarán la compra en su oportunidad. Debe surgir de testimonio y minutas que existe la gestión de negocios, indicado los datos de identificación del beneficiario de la declaración, admitiéndose como mínimo: el apellido y nombre de la persona física o Razón Social (en el caso de las personas jurídicas).-

En caso de no consignar proporciones, se considera que la adquisición se realiza en partes iguales para cada uno. Pueden presentarse dos supuestos:

a) "Adquiere para sí y para otra persona": En el asiento registral se consignará en nota del titular: "ADQUIERE POR SI Y COMO GESTOR DE NEGOCIOS DE Apellido y Nombre/Razón Social (Documento/CUIT) (Parte Indivisa) QUIEN OPORTUNAMENTE ACEPTARÁ"

b) "Adquiere solo para otra persona": "ADQUIERE COMO GESTOR DE NEGOCIOS DE Apellido y Nombre/Razón Social (Documento/CUIT) (Parte Indivisa) QUIEN OPORTUNAMENTE ACEPTARÁ"

Manifestación de compra: Es similar a la gestión de negocios, pero con la diferencia que es una manifestación unilateral por parte del que adquiere y no supone un mandato anterior.

Debe surgir de testimonio y minutas para quien se adquiere.

## **II.- Modelo de clausula escrituraria**

Que la presente compra la realiza para XX, Documento Nacional de Identidad número \*\*\*, CUIL/T\*\*\*\*; y XXXX todos argentinos, hijos de \*\*\*\*\*, quienes oportunamente aceptarán de manera conjunta o indistinta.-

QUINTO: Ambas partes, por sí y en la representación acreditada, DECLARAN: I.- Que manifiestan conocerse entre sí; II.- Que la presente operación ha sido libremente contratada y que para ello han contado con el debido asesoramiento técnico y jurídico, por lo que ratifican por ante el autorizante el alcance de las estipulaciones que tiene la presente, las que celebran con el más claro sentido de la buena fe y con el convencimiento de la equivalencia de la prestación, y que prestan conformidad con el asesoramiento en este documento; solicitando se proceda con el otorgamiento y autorización del acto...".-

**III.- Subsanación.** Para el caso en que la cláusula no hubiera sido publicitada oportunamente por el notario autorizante de dicha escritura, al momento de la aceptación de la compra se debe subsanar rectificando el asiento registral, manifestando el notario que surge la cláusula teniendo el título a la vista.- Rectifico con el título a la vista y luego acepta la compra.-

El registro de la propiedad, a título de colaboración, requiere adjuntemos, título original o copia certificada de dicho antecedente.

## **5. LA ESCRITURA DE ACEPTACIÓN DE “COMPRA DE INMUEBLES PARA TERCERAS PERSONAS”**

La aceptación de la “compra de inmuebles para terceras personas” debe ser hecha en escritura pública conforme al artículo 1017 inciso a) y c) del Código Civil y Comercial de la Nación.

El aceptante debe comparecer ante el notario para otorgar la escritura de aceptación y así consentir la compra para sí. La escritura instrumentará la aceptación del beneficiario, acto jurídico unilateral y recepticio, siendo quien acepta, quien asume todas las cargas, gravámenes y medidas cautelares que en el periodo se hubieran trabado.-

No se requiere la comparecencia del cónyuge del aceptante, dado que en los casos de incorporación al patrimonio de un bien, se asimila esta a una adquisición directa, como tampoco la del cónyuge del estipulante.

Asimismo conforme la DTR 3/86 del Registro de la Propiedad Inmueble al momento de la aceptación no es necesaria solicitar la inhibición del titular dominial.-

Debe presentar el primer testimonio de la escritura de compra en la que consta la cláusula. De dicho título surgirán las notas marginales de revocación expresa o tácita mediante transferencia a un tercero, con la expresa mención de la posibilidad de aceptación por parte de una persona determinada, lo que además está publicitado en el Registro de la Propiedad. El derecho del “tercero” nace desde el acto de otorgamiento de la aceptación y con efecto retroactivo al día de la escritura donde se manifestó que la compra la efectuaba para xx.-

## **6. CONCLUSIONES Y PONENCIAS**

**I.- Conclusiones:** En las conclusiones de la XXXVI Jornada Notarial Bonaerense (Necochea 2009) se recomendó “que los negocios jurídicos indirectos o con cláusulas indirectas sean descriptivos de su real contenido” y se desalentó “la utilización indiscriminada de fórmulas que generan calificaciones equivocadas”.-

Las tradicionales formulas escriturarias “por otro” y “para otro” generan dificultades interpretativas en la calificación del negocio el cual podrá ser encuadrado dentro de las figuras de gestión de negocios, estipulación a favor de terceros, donaciones sujetas a aceptación, mandatos o negocios innominados, entre otros según las circunstancias del caso.-

## **II.- Ponencias:**

Se recomienda al notariado ser cuidadosos a la hora de la redacción de la utilización de estas cláusulas por la imposibilidad de obrar por el dueño del negocio encuadrando adecuadamente el acto jurídico causa de la compra a terceros, ya que estas cláusulas en general que a menudo encontramos en los títulos en circulación muchas veces no expresan las relaciones interiores que en los distintos casos le dan origen y que no se exteriorizan.-

El notariado debe buscar profundizar en dichas relaciones jurídicas internas, para asesorar a las partes sobre lo que conforme a derecho es la realidad de cada negocio, y así redactar cláusulas más precisas que las ya utilizadas para la obtención del fin buscado por las partes, evitando efectos no deseados y una circulación jurídica efectiva.-

Se requiere identificar con precisión al tercero con datos precisos, para evitar problemas jurídicos y registrales, ya que el mismo deberá luego aceptar la compra mediante otra escritura para consolidar su derecho.-

El comprador puede modificar la designación del tercero hasta tanto ocurra la aceptación.-

Estas cláusulas deben utilizarse cuando expresa una realidad, es decir cuando el notario ha advertido al adquirente la trascendencia de este reconocimiento y deben ser realizadas para ser interpretadas de manera restrictiva.-

## **Bibliografía –**

ALTERINI, Jorge Horacio. Código civil y comercial comentado. Bs. As., La Ley, 2015. tomo 5. –

CODIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACION Comentado y anotado y concordado Astrea 2015.- Tomo III y IV 1027,1028 y 1781.-

CAUSSE, Jorge R. CAN 189, Noviembre 20220.-

ETCHEGARAY, Natalio P. “Compra de inmuebles para terceras personas” (Exposición del autor en el XLIV Seminario Teórico-Práctico “Laureano A. Moreira”, organizado por la Academia Nacional del Notariado, en noviembre de 2002. - FALBO, Miguel Norberto. “La Compra como Negocio Jurídico Indirecto” Cláusula “en comisión”.- Publicado en: Revista del Notariado 639, 01/01/1958, 327.- Cita Online: AR/DOC/6442/2011. –

HERNANDEZ, Carlos Alfredo. El contrato y los terceros p. 647-699 en Kiper, Claudio Marcelo, dir. Daguerre, Luis Osvaldo, coor.. Aplicación notarial del Código Civil y Comercial de la Nación Santa Fe : Rubinzal-Culzoni ; 2015 –

HERNANDEZ, Carlos Alfredo. Capítulo 9 de la obra Código Civil y Comercial comentado, Director Ricardo Luis LORENZETTI, tomo VI, Ed Rubinzal Culzoni.-

VII JORNADAS DE DERECHO CIVIL UBA.- Conclusiones COMISION 3 año 1979.-

LÓPEZ DE ZAVALÍA, Fernando J., Teoría de los contratos. Tomo I Parte General, Bs. As., Zavalía, 1985, Pág. 339. –

POSTERARO SANCHEZ Selene E, “Adquisición de bienes para personas por nacer y menores de edad. Gestión de negocios, Estipulación a favor de terceros” XXXVI Jornada Notarial Bonaerense, Necochea 2009. –

ORELLE, José María Rodolfo. La gestión de negocios, la estipulación para terceros y la sustitución del gestor en la compraventa inmobiliaria p. 51- 58 -Buenos Aires : Academia Nacional del Notariado, 2013. –

ORELLE, José María Rodolfo. Estipulación a favor de terceros. Escrituras sin comparecientes p. 41-48 en Seminario Teórico Práctico Laureano Arturo Moreira, 51. Buenos Aires, junio 2006. [Trabajos presentados] 104 p. - Buenos Aires: Academia Nacional del Notariado, 2006. –

ORELLE, José María Rodolfo. Algo más de la compra de inmuebles para terceros, Derecho Notarial N°1, Director Gabriel Ventura, Ed Zavallía, Bs As 2012, Pág 85. –

ORELLE, José María Rodolfo. Compra de inmuebles por y para terceros, Buenos Aires : Editorial Abaco ; 1977. –

REZZONICO, Juan Carlos. Estipulación a favor de terceros p. 240 Buenos Aires : La Ley S.A. ; 1979. –

HIGHTON DE NOLASCO, Elena I.. Estipulación a favor de terceros, Buenos Aires : La Ley S.A. ; 1979. –

DASSEN, Julio, Contratos a favor de terceros, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1960. –

REZZÓNICO, Juan Carlos, Estipulación a favor de terceros y buena fe en la venta de lotes, en L. L. 1985-C-390. –

GUASTAVINO, Elías P, nota a fallo en CNCom., sala E, 15-4-88, “Argentaria SA c/Herrera Automotores SA y otros”, L. L. 1989-C-226. –

VENTURA, Gabriel B. “Ley 17.801. Registro de la Propiedad Inmueble – Comentada. Anotada”, Ed. Hammurabi, Bs.As. 2009. pág. 417. –