

11
ERNESTO C. WAYAR

Vocal del Superior Tribunal de Justicia de la provincia de Jujuy. Profesor titular de Derecho Civil II y III (Obligaciones y Contratos) en la Facultad de Ciencias Jurídicas de la Universidad de Salta. Profesor de Derecho Privado III en la Universidad Nacional de Jujuy. Presidente del Instituto de Derecho Civil, Comercial y Procesal Civil de Jujuy.

Compraventa
y
permuta



EDITORIAL ASTREA
DE ALFREDO Y RICARDO DEPALMA
BUENOS AIRES
1984

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I

DEFINICIÓN, CARACTERES Y NATURALEZA DE LA COMPRAVENTA

A) LA DEFINICIÓN DE COMPRAVENTA

§ 1.	La definición contenida en el Código Civil	1
§ 2.	Críticas que se formulan a la definición legal	3
§ 3.	Otras definiciones dadas por la doctrina	5
§ 4.	Sentido y alcance de la definición legal	9
§ 5.	Contornos conceptuales de la compraventa	14
	a) La obligación de “conferir” la propiedad	14
	b) La tradición y la inscripción registral como modos de adquirir el dominio	15
	c) Constitución de derechos reales sobre cosas ajenas .	15

B) LOS CARACTERES DE LA COMPRAVENTA

§ 6.	Enumeración	15
§ 7.	Nominado	16
	a) El nombre del contrato en la doctrina y la legislación	16
	b) Intrascendencia del nombre que las partes dan al con- trato	17
§ 8.	Consensual	17
	a) Consensualismo y forma	18
	b) El consensualismo en las compraventas manuales	18
§ 9.	No formal	19
§ 10.	Bilateral	20
	a) La bilateralidad en la compraventa aleatoria	21
	b) La bilateralidad en la compraventa manual	21
§ 11.	Oneroso	22
§ 12.	Generalmente conmutativo	22
§ 13.	Las compraventas aleatorias	22
§ 14.	En nuestro sistema la compraventa tiene carácter decla- rativo	23

C) COMPRAVENTA CIVIL Y COMPRAVENTA COMERCIAL

§ 15.	La doble regulación legal del contrato de compraventa .	23
§ 16.	Cuándo una compraventa es comercial	25
§ 17.	El propósito de lucro como factor determinante de la comercialidad del contrato	25
§ 18.	Las compraventas que no son mercantiles	26
§ 19.	La calidad de comerciante y el contrato de compraventa. Las compraventas mixtas	30
	a) Debe prevalecer el Código Civil	30
	b) Debe prevalecer el Código de Comercio	30
	c) Debe aplicarse la ley que rija al demandado	31
	d) Nuestra opinión	31
§ 20.	Diferencias entre la compraventa civil y la comercial .	32
§ 21.	Consecuencias jurídicas de la distinción	32
§ 22.	Método de exposición	33

D) LA TEORÍA DEL TÍTULO Y EL MODO.

LA COMPRAVENTA COMO TÍTULO

§ 23.	Preliminar	34
§ 24.	La cuestión en el derecho romano	34
§ 25.	Carácter de la compraventa romana en el período clásico	36
	a) Modos para adquirir el dominio de las "res mancipi". La "mancipatio" y la "in iure cessio"	37
	b) Modos para adquirir el dominio de las "res nec mancipi". La "traditio"	39
§ 26.	La "emptio-venditio" en el derecho justinianeo	39
§ 27.	Otras opiniones sobre la compraventa romana	40
§ 28.	Carácter de la compraventa en el derecho español	41
	a) El vendedor está obligado a transmitir la propiedad	42
	b) El vendedor sólo está obligado a la entrega material de la cosa	43
	c) Conclusiones	44
	d) Otras legislaciones que admiten la distinción entre título y modo	45
	1) El Código Civil de Chile	45
	2) El Código Civil de México	45
	3) El Código Civil brasileño	46
	4) El Código Civil de Holanda	46
	5) El Código Civil peruano	46
§ 29.	Carácter de la compraventa en el derecho italiano	46
	a) El Código Civil de 1865	47
	b) El Código Civil de 1942	47
	c) Conclusiones	48

§ 30.	La cuestión en el derecho francés	48
	a) Limitaciones al principio de transmisión de la propiedad por el solo consentimiento	49
	b) Análisis crítico del sistema francés	50
	1) La transmisión “solo consensu” y la situación de los terceros	50
	2) La transmisión “solo consensu” y el principio “res perit domino”	51
§ 31.	El problema en el derecho alemán	52
	a) Carácter “abstracto” del acuerdo traslativo	53
	b) Análisis crítico del sistema alemán	54
§ 32.	La teoría del título y el modo en nuestro derecho	54
	a) La compraventa (título) como “causa-fuente-remota” de la adquisición de derechos reales	56
	b) La tradición o la inscripción registral (modos) como “causa-fuente-inmediata” para adquirir derechos reales	56
	c) Relaciones entre el título y el modo	57
§ 33.	Los modos de adquisición y la publicidad de las mutaciones reales	58
	a) Muebles en general	58
	b) Automotores y vehículos considerados tales por el decreto 6582/58	58
	c) Inmuebles	59
	d) Buques y aeronaves	59

CAPÍTULO II

LA COMPRAVENTA Y LAS FIGURAS JURÍDICAS AFINES

A) PLAN DE EXPOSICIÓN

§ 34.	Introducción	61
-------	--------------------	----

B) COMPRAVENTA Y PERMUTA

§ 35.	Autonomía conceptual de la permuta	61
§ 36.	Diferencias sustanciales entre compraventa y permuta	63
	a) El valor de la cosa es mayor que el representado por el dinero	64
	b) El valor de la cosa es menor que el representado por el dinero	64
	c) Ambos valores son equivalentes	64

C) COMPRAVENTA Y CESIÓN DE DERECHOS

§ 37.	Las figuras afines: compraventa y cesión-venta	65
§ 38.	Semejanzas entre la compraventa y la cesión-venta ...	66
§ 39.	Criterios distintivos	67
	a) Tesis de Colmo	67
	b) Tesis de López de Zavalía	68
	c) Nuestra opinión	69
	1) Cuando se trata de crear una situación jurídica nueva	70
	2) Cuando se trata de transmitir o modificar una situación jurídica ya existente	70
	3) La cesión-venta es traslativa, la venta es declarativa	70

D) COMPRAVENTA Y LOCACIÓN DE COSAS

§ 40.	Los casos controvertidos	71
§ 41.	Importancia práctica de la distinción	71
§ 42.	Venta de frutos. Supuestos en los que el comprador toma posesión del inmueble para recolectarlos	72
	a) La cuestión en nuestro derecho	73
	b) Importancia práctica de la distinción	74
	1) El pago del precio	74
	2) El pago de los gastos que demande la producción de frutos	75
	c) La opinión de Vélez Sársfield	75
§ 43.	Venta de productos. Locación de la cosa de la que debe extraerse	75
	a) Se trata de una venta de cosas muebles	76
	b) El contrato es de locación de la cosa de la que se extrae el producto	77
	c) La cuestión en el derecho argentino. Nuestra opinión	77
§ 44.	Fuerza motriz y electricidad. ¿Son susceptibles de venta o de locación?	78
§ 45.	Terrenos destinados a sepulturas. Naturaleza del derecho que se ejerce sobre ellos	80
§ 46.	Venta cuyo precio se paga en cuotas. Cláusulas por las que se estipula que en caso de incumplimiento las cuotas ya pagadas serán consideradas alquileres por el uso de la cosa	83

E) COMPRAVENTA Y LOCACIÓN DE OBRA

§ 47.	Las figuras afines	85
§ 48.	Las soluciones propuestas	86
	a) Hay siempre una locación de obra	86
	b) Hay siempre una compraventa	87
	c) Hay un contrato mixto	87
	d) Nuestra opinión	88
§ 49.	Edificios por construir. Su naturaleza jurídica ¿es una una compraventa de cosa futura, o una locación de obra?	89
§ 50.	Importancia práctica de la distinción	92
	a) Los efectos derivados de la disolución del contrato .	92
	b) Diferencias en materia de responsabilidad civil por vicios de la cosa	93
	c) Diferencias en materia de privilegios	93

F) COMPRAVENTA Y DACIÓN EN PAGO

§ 51.	Las figuras afines	93
§ 52.	Criterios de distinción	93
	a) La opinión de López de Zavalía	93
	b) Nuestra opinión	94

G) COMPRAVENTA Y CONTRATO DE SUMINISTRO

§ 53.	Concepto de contrato de suministro	95
§ 54.	La cuestión en nuestro derecho	97
	a) Cuando el suministrante transfiere la propiedad de las cosas suministradas	97
	b) Cuando el suministrante sólo confiere el uso y goce de las cosas	98
	c) Cuando el suministrante se obliga a entregar cosas en cuya producción interviene el suministrado	98

H) COMPRAVENTA Y CONTRATO DE DEPÓSITO

§ 55.	Las figuras afines	98
§ 56.	La solución que proponemos	99

I) COMPRAVENTA Y DONACIÓN CON CARGO

§ 57.	Las figuras afines	99
§ 58.	Nuestra opinión	100

J) COMPRAVENTA Y MANDATO

§ 59.	Planteamiento del problema	101
§ 60.	La opinión de Guillaouard	101

K) COMPRAVENTA Y RENTA VITALICIA

§ 61.	Planteamiento del problema	102
§ 62.	La opinión de Badenes Gasset	102
§ 63.	La cuestión en nuestro derecho	103

L) COMPRAVENTA Y CONTRATO ESTIMATORIO

§ 64.	Concepto de contrato estimatorio	104
§ 65.	Naturaleza jurídica. Distintas teorías	104
	a) Las que ubican al contrato estimatorio fuera del concepto de compraventa	104
	b) Las que ubican al contrato estimatorio dentro del concepto de compraventa	105
	1) Se trata de una venta bajo condición suspensiva.	105
	2) Se trata de una compraventa con cláusula de rescisión	106
	3) Se trata de una compraventa bajo condición resolutoria	106
	4) Se trata de una compraventa con reserva de dominio	106
	c) Nuestra opinión	106

CAPÍTULO III**PRESUPUESTOS DEL CONTRATO****I. CAPACIDAD****A) CAPACIDAD PARA COMPRAR O VENDER**

§ 66.	Introducción	109
§ 67.	El principio general	110
§ 68.	Enumeración de las excepciones. Método	111
	a) Menores que hubieren cumplido los 18 años	112
	b) Menores emancipados	112
	c) Incapacidad de derecho	114

B) INCAPACIDADES DE DERECHO PARA VENDER

§ 69.	Enumeración y carácter	114
§ 70.	Los esposos entre sí (artículo 1358 del Código Civil) .	114

a)	Excepciones. Soluciones jurisprudenciales	115
1)	Venta en subasta pública dispuesta por orden judicial	115
2)	Venta a una sociedad de la que forma parte el otro cónyuge	116
3)	Otras excepciones	116
b)	Esposos divorciados	116
c)	Sanción para las ventas realizadas en violación del artículo 1358	118
§ 71.	Prohibición de hacer ventas a los hijos o a los pupilos bajo guarda	119
a)	Carácter de la prohibición	119
b)	Cómo sanciona la ley la realización de ventas prohibidas. Estado polémico de la cuestión	120
1)	La nulidad tendría carácter absoluto	120
2)	La nulidad es sólo relativa	120
3)	Nuestra opinión	121
§ 72.	Ventas a los hijos mayores de edad	122
§ 73.	Ventas por los menores emancipados	122

C) INCAPACIDADES DE DERECHO PARA COMPRAR

§ 74.	Método del Código Civil	123
§ 75.	Prohibición impuesta a los padres	123
a)	Excepciones a la prohibición legal	123
b)	Sanción	124
§ 76.	Prohibición impuesta a los tutores y curadores	124
§ 77.	Compra de los tutores o curadores para las personas que están bajo su guarda	125
§ 78.	Prohibición impuesta a los albaceas	125
§ 79.	Prohibición impuesta a los mandatarios	126
a)	Diversos supuestos	127
b)	Sanciones para las compras realizadas por los albaceas o mandatarios en los supuestos que fueren prohibidos	129
§ 80.	Prohibición impuesta a los empleados públicos	129
§ 81.	Prohibición impuesta a los jueces, abogados, fiscales y otros	131
a)	Fundamentos de la prohibición	131
b)	Personas comprendidas	131
1)	Jueces	132
2)	Fiscales	132
3)	Defensores de menores	132
4)	Secretarios de justicia (escribanos)	132
5)	Abogados y procuradores	132
6)	Tasadores	132

c) Alcance de la prohibición	133
1) Juzgado o tribunal ante el cual el abogado, pro- curador y otros hubieren actuado	133
2) ¿Qué debe entenderse por bienes que estuviesen en litigio?	134
§ 82. Prohibición impuesta a los ministros y otros funciona- rios	137
§ 83. Sanción que merecen las compras realizadas por jueces, ministros y otros funcionarios en violación de la ley .	137
§ 84. Prohibición impuesta a los religiosos profesos	139

II. CONSENTIMIENTO

A) INTRODUCCIÓN

§ 85. La materia a tratar	139
§ 86. Método	140

B) ASPECTOS SOBRE LOS QUE DEBE VERSAR EL CONSENTIMIENTO

§ 87. Nociones preliminares. Consentimiento: oferta y acep- tación. Conceptos	141
§ 88. Aspectos sobre los que debe versar el consentimiento. Enumeración	142
§ 89. Acuerdo sobre la "naturaleza" del contrato que se cele- bra	142
§ 90. Consenso sobre "la cosa" que constituye el objeto del con- trato	144
a) El error que provoca la nulidad ¿debe ser común a ambos contratantes?	145
1) El error debe ser común	145
2) Es suficiente que el error sea unilateral	146
3) Nuestra opinión	146
b) El error "in persona" ¿es causal de nulidad del con- trato?	147
c) El error sobre la cantidad	148
d) Error sobre la extensión de la superficie en la com- praventa de inmuebles	149
§ 91. Consenso sobre el precio que debe pagarse	150
§ 92. Disenso sobre otros aspectos del contrato	151
a) Disenso sobre cláusulas esenciales	151
b) Disenso sobre cláusulas naturales. Omisión	151
c) Disenso sobre cláusulas accidentales. Omisión	153

C) COMPRAVENTAS FORZOSAS, FORZADAS O NECESARIAS

§ 93.	El principio que gobierna esta materia	153
§ 94.	Las ventas forzosas, forzadas o necesarias. Planteo del problema	154
§ 95.	Primera opinión: por ausencia de consentimiento no hay contrato	154
§ 96.	Segunda opinión: se trata de verdaderas compraventas	155
§ 97.	Nuestra opinión	156

D) ENAJENACIÓN POR EXPROPIACIÓN

§ 98.	El artículo 1324, inciso 1º	156
§ 99.	Teorías que procuran explicar la naturaleza jurídica de la expropiación	157
	a) La tesis contractualista	157
	b) Tesis que considera que la expropiación es un instituto "mixto"	158
	c) Nuestra opinión	159

**E) VENTA IMPUESTA AL PROPIETARIO
POR CONVENCIÓN O TESTAMENTO**

§ 100.	El artículo 1324, inciso 2º	161
§ 101.	Obligación de vender impuesta por una convención anterior	161
§ 102.	Obligación de vender impuesta por testamento	163
	a) El testador puede disponer las condiciones en que debe realizarse la venta	164
	b) ¿Puede el testador imponer al heredero o legatario la obligación de vender una cosa que es de propiedad de ellos?	164
	c) Cuando el testador no establece el precio de la venta	165

F) ENAJENACIÓN DE BIENES EN ESTADO DE INDIVISIÓN

§ 103.	El artículo 1324, inciso 3º	165
§ 104.	¿La partición de la cosa común implica la existencia de una "venta forzada"?	166
§ 105.	Particularidades de la venta en los supuestos de indivisión	167

G) REMATE DE BIENES POR EJECUCIÓN JUDICIAL

§ 106.	El artículo 1324, inciso 4º	168
§ 107.	Naturaleza jurídica de las “ventas judiciales”	168
	a) El que vende es el ejecutado	168
	b) El que vende es el acreedor que pidió la realización de la subasta	169
	c) La opinión de Chiovenda	169
	d) Tesis de Couture	169
	e) El vendedor es el órgano jurisdiccional	169
	f) Nuestra opinión	170

H) ENAJENACIÓN POR EL ADMINISTRADOR DE BIENES AJENOS

§ 108.	El artículo 1324, inciso 5º	171
§ 109.	Alcances del precepto	171
§ 110.	La opinión de Spota	172

I) MODALIDADES DEL CONSENTIMIENTO

§ 111.	El consentimiento condicional (remisión)	172
§ 112.	El problema de la eficacia o ineficacia de las ofertas al público (“ad incertam personam”)	173
§ 113.	Teorías sobre la validez o ineficacia de las ofertas al público	173
	a) Invalidez de las ofertas (ineficacia)	173
	b) Validez de las ofertas (eficacia)	174
	c) Nuestra opinión	174

J) COMPRAVENTAS ENTRE AUSENTES

§ 114.	Planteo del problema	175
§ 115.	Teorías que pretenden explicar cuándo se perfecciona el contrato	176
	a) Teoría de la declaración o manifestación de la voluntad	176
	b) Teoría de la información o del conocimiento	177
	c) Teoría de la expedición	177
	d) Teoría de la recepción	177
	e) Nuestra opinión	178
	1) Fundamentos	178
	2) Desde cuándo debe considerarse receptada la aceptación	179

**CAPÍTULO IV
ELEMENTOS DEL CONTRATO**

I. LA COSA

A) NOCIONES GENERALES

§ 116.	La cosa y el precio como elementos esenciales de la compraventa	181
§ 117.	Método	182

B) COSAS SUSCEPTIBLES DE VENTA

§ 118.	Principio general	182
§ 119.	Concepto de "cosa" susceptible de venta	183

C) CONDICIONES QUE DEBE REUNIR LA COSA

§ 120.	Enumeración de las condiciones que debe reunir la cosa susceptible de venta	184
§ 121.	Debe tratarse de una cosa en sentido jurídico (artículos 1323, 1327 y 2311)	184
§ 122.	La existencia de la cosa susceptible de venta debe ser material y jurídicamente posible	187
	a) Imposibilidad natural	187
	b) Imposibilidad jurídica	188
	c) Inexistencia en el momento de celebración del contrato	188
	d) Inexistencia parcial de la cosa	188
	1) Cuándo hay pérdida parcial de la cosa	190
	2) Venta de dos o más cosas. Pérdida de una o alguna de ellas	191
	3) Consecuencias de la pérdida total o parcial de la cosa	192
§ 123.	La venta de la cosa no debe estar prohibida (artículo 1327)	194
	a) Cosas absolutamente inenajenables	195
	b) Cosas relativamente inenajenables	195
§ 124.	La cosa debe ser determinada o determinable	195
	a) Cosas fungibles: mención de la especie, pero no de la cantidad	196
	b) Cosas indeterminables	197
§ 125.	En principio, la cosa vendible debe pertenecer al vendedor	198

D) COMPRAVENTA DE COSAS AJENAS

§ 126.	Generalidades	198
§ 127.	La cuestión en el derecho romano	199
	a) Carácter meramente obligatorio de la “emptio- venditio”	199
	b) Título y modo	200
	c) La “venditio rei alienae”	200
§ 128.	La cuestión en el derecho francés	201
	a) Condiciones de aplicación de la regla del artícu- lo 1599	201
	b) Supuestos en que es posible la venta de cosas aje- nas	202
	c) Apreciación crítica del sistema francés	203
§ 129.	Otras legislaciones	204
	a) Derecho español	204
	b) Derecho alemán	205
	c) Derecho italiano	205
§ 130.	La venta de cosas ajenas en nuestro derecho	206
§ 131.	Interpretación del artículo 1329, parte 1ª	206
§ 132.	Supuestos en que la venta de una cosa ajena es váli- da	208
	a) Venta de cosas fungibles	208
	b) Venta de cosas muebles. Contrato seguido de entrega material de las cosas al comprador	209
	c) Venta efectuada por el heredero aparente a un comprador de buena fe	209
	d) Compromiso del vendedor de procurar al compra- dor la cosa de un tercero	209
§ 133.	Efectos de la venta de cosa ajena	211
§ 134.	Efectos entre las partes	211
	a) Vendedor y comprador saben que la cosa es aje- na	211
	1) Precio pagado sin que el vendedor pueda cum- plir. Posibilidad de repetir	211
	2) Entrega de la cosa por el vendedor sin haber- la obtenido regularmente de su propietario ..	213
	b) Vendedor y comprador ignoraban que la cosa fue- ra ajena	214
	c) Sólo el vendedor sabe que la cosa es ajena	215
	d) Sólo el comprador sabe que la cosa es ajena	217
§ 135.	Carácter de la nulidad	218
	a) Se trata de una nulidad absoluta	218
	b) Se trata de una nulidad relativa	218

§ 136.	Fundamentos de la nulidad	219
§ 137.	Consecuencias de la nulidad	221
	a) Restitución del precio	221
	b) Reparación de daños y perjuicios	222
	c) Derecho del comprador a exigir la escrituración .	222
§ 138.	Efectos con relación al verdadero propietario	223
	a) Comprador de buena fe de una cosa mueble	224
	b) Comprador de buena fe de inmueble	224
	c) El comprador, poseedor de buena fe tiene derecho a percibir los frutos y a invocar a su favor la pres- cripción adquisitiva	224
	d) Los derechos del propietario	225
§ 139.	Consolidación de la venta de cosas ajenas	225
	a) Ratificación de la venta por el propietario de la co- sa	225
	b) Adquisición del dominio por el vendedor después de la venta	226
§ 140.	El artículo 453 del Código de Comercio	228

E) COMPRAVENTA DE COSA O DE COSAS EN CONDOMINIO

§ 141.	Planteo del problema	228
§ 142.	El artículo 1331 del Código Civil	229
§ 143.	Carácter de la nulidad	231
§ 144.	Extensión de la nulidad	232
	a) Venta por el cónyuge superviviente	232
	b) Remate de los bienes que el deudor posee en con- dominio	232
	c) Existencia del mandato	232
§ 145.	Consecuencias de la nulidad	232
§ 146.	Consolidación de la venta	233
	a) Ratificación por los demás condóminos	233
	b) Adquisición por el vendedor de las alícuotas de los demás condóminos	234
§ 147.	Venta de la porción del condómino	235

F) COMPRAVENTA DE COSAS FUTURAS. VENTAS ALEATORIAS

§ 148.	Principios generales	235
§ 149.	Venta de cosa esperada (“emptio rei speratae”)	235
§ 150.	Venta de una esperanza (“emptio spei”)	237
	a) Naturaleza jurídica de la venta de esperanza	238
	b) Riesgo que asume el comprador	240
	1) Riesgo de que la cosa, en su totalidad, llegue o no a existir	240
	2) Riesgo de que la cosa exista en mayor o menor cantidad o calidad	240

§ 151.	Venta de cosas actualmente existentes pero sujetas a riesgo	240
§ 152.	Diferencia entre la venta de cosa esperada y la venta de esperanza	241

G) COMPRA DE LA COSA PROPIA

§ 153.	Planteo del problema	242
§ 154.	Régimen jurídico	242
§ 155.	Diversas hipótesis	244

H) COMPRAVENTA DE HERENCIA

§ 156.	Planteo del problema	244
§ 157.	Prohibición de celebrar contratos sobre herencias futuras	245
	a) Fundamento ético	245
	b) Protección de la igualdad de los herederos	246
§ 158.	Especies de pactos prohibidos	246
	a) Pacto de institución	246
	b) Pacto de renuncia	247
	c) Pacto de disposición	247

II. EL PRECIO

A) PRINCIPIOS GENERALES

§ 159.	Nociones generales	247
§ 160.	Los requisitos del precio. Enumeración	251

B) PRECIO EN DINERO

§ 161.	Primer requisito: naturaleza del precio	252
§ 162.	Precio mixto	253
§ 163.	Sustitución del dinero por una cosa después de formado el contrato	255
§ 164.	Precio pagado en moneda extranjera	255
	a) Se trata de una compraventa	256
	b) Se trata de un contrato de permuta	256
	c) Nuestra opinión	257
§ 165.	Precio pactado en dólares o cláusula de pago en "valor dólar". Necesidad de mantener o restablecer el equilibrio de las prestaciones. Abuso del derecho .	257
	a) La autonomía de la voluntad. Su aplicación no puede provocar la ruptura del equilibrio contractual	260

	b) El retardo (mora) en el pago del precio no es obstáculo para que el comprador invoque la teoría de la imprevisión	262
	c) Los fundamentos de nuestra postura. Las soluciones jurisprudenciales	263
C) PRECIO DETERMINADO O DETERMINABLE		
§ 166.	Segundo requisito: la determinación del precio	266
	a) Cuando las partes estipulan que se pagará “el justo precio”, ¿el contrato es válido?	266
	b) Precio sugerido por un tercero o determinado por uno solo de los contratantes	267
§ 167.	Quiénes pueden determinar el precio. Determinación por las partes	268
	a) Determinación directa de la cantidad a pagar ...	268
	b) Determinación del precio por referencia al precio de otra cosa cierta	269
	c) Precio determinado por el valor de plaza del objeto vendido	269
	d) Otros procedimientos para determinar el precio .	271
§ 168.	El artículo 1354 del Código Civil	272
	a) ¿Se puede invocar la presunción legal no mediando entrega?	273
	b) Actuación de corredores o testigos	273
	c) Fecha que debe tenerse en cuenta para adoptar el valor de plaza	274
	d) Existencia de varios precios el mismo día	274
	e) Determinación del precio en los lugares en que no hay mercados	274
§ 169.	Postergación de la fijación del precio hasta el momento de la entrega de la cosa o hasta la fecha del pago .	275
§ 170.	Determinación del precio mediante la intervención de un tercero	277
	a) ¿En qué carácter actúa el tercero?	277
	b) Supuestos en los que la labor del tercero no llega a cumplirse	279
§ 171.	¿En qué momento puede designarse al tercero?	281
§ 172.	Efectos de la determinación del precio realizado por el tercero	282
	a) Interpretación literal del artículo 1351	282
	b) El artículo 1351 no debe ser interpretado en términos absolutos	283
	c) Nuestra opinión	284
§ 173.	Determinación del precio por varios terceros	286

§ 174.	La determinación del precio por el tercero retrotrae los efectos al momento de la celebración del contrato.	287
	a) El problema de los riesgos	287
	b) Campo de aplicación del artículo 1352	288
	1) Cosa prometida en venta a varias personas ..	289
	2) Quiebra del vendedor	289

D) PRECIO SERIO. PRECIO VIL

§ 175.	Tercer requisito: la "seriedad" del precio	289
§ 176.	Precio simulado	290
§ 177.	Precio ficticio	291
§ 178.	Precio irrisorio	292

E) PRECIO JUSTO O EQUILIBRADO

§ 179.	Cuarto requisito: el equilibrio de las prestaciones. Precio como ideal de equivalencia	292
§ 180.	Las cláusulas de estabilización y los procedimientos indexatorios que elevan los precios a niveles excesivos	294
§ 181.	Precios legales	294

III. LA FORMA

A) COMPRAVENTA Y FORMA

§ 182.	Introducción	295
§ 183.	Delimitación de la materia a tratar	297
§ 184.	La venta inmobiliaria. Remisión	298
§ 185.	Venta de bienes muebles no registrables	299
	a) La forma no es un elemento en estos contratos .	299
	b) Prueba del contrato	299

B) FORMA Y COMPRAVENTA DE AUTOMOTORES

§ 186.	Introducción	301
§ 187.	La compraventa de automotores es un contrato consensual y no formal	302
	a) La compraventa como título. Carácter consensual y no formal	303
	b) La inscripción registral como modo de adquirir el dominio de los automotores es un acto formal ...	304
§ 188.	Consecuencias jurídicas de la distinción entre título (consensual y no formal) y modo (actos formales) ..	305

C) FORMA Y COMPRAVENTA DE AERONAVES

§ 189.	Introducción	306
§ 190.	La venta es consensual y no formal	307
§ 191.	Formalidades de la inscripción registral	307
§ 192.	Efectos de la falta de inscripción en el registro	308
§ 193.	Conclusiones	308

D) FORMA Y COMPRAVENTA DE BUQUES

§ 194.	Introducción	308
§ 195.	Buques mayores	309
§ 196.	La compraventa de buques mayores es formal	309
§ 197.	Consecuencia de la inobservancia de la forma	310
§ 198.	Carácter declarativo de la inscripción registral de los buques mayores	310
§ 199.	Buques menores	310

CAPÍTULO V

EFFECTOS DEL CONTRATO

I. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

A) INTRODUCCIÓN

§ 200.	Nociones generales	313
§ 201.	Situación del vendedor. Obligaciones y deberes a su cargo. Enumeración	314
§ 202.	Método y plan de exposición	316

**B) OBLIGACIÓN DE CONSERVAR
Y CUSTODIAR LA COSA**

§ 203.	Obligación de conservar la cosa	316
§ 204.	El deber de conservación se aplica a las cosas ciertas .	317
§ 205.	También se deben conservar las cosas de “género limitado”	318
§ 206.	El deber de custodia no rige para las cosas inciertas.	319
§ 207.	Contenido y extensión del deber de conservación ..	320

C) OBLIGACIÓN DE ENTREGAR LA COSA

§ 208.	Concepto	322
§ 209.	Se aplican a la “entrega” las disposiciones relativas a la tradición	323

§ 210.	Tradición. Concepto y requisitos	323
§ 211.	Formas en que puede concretarse la tradición	324
	a) Tradición auténtica	324
	b) Tradición ficta o simbólica	325
	c) Tradición de inmueble ocupado por inquilinos ...	325
§ 212.	Contenido y extensión de la obligación de entregar la cosa	326
	a) Cosa "libre de toda otra posesión"	326
	b) Entrega de los accesorios	327
	c) Venta de varias cosas por un solo precio. Venta de varias cosas por diversos precios	327
§ 213.	Tiempo en que debe verificarse la entrega de la cosa .	328
§ 214.	Tiempo de entrega y buena fe	329
§ 215.	Lugar en que la cosa debe ser entregada	330
	a) Para las cosas ciertas y determinadas	331
	b) Para las cosas genéricas y para las cantidades de cosas	332
§ 216.	Posibilidad de dejar de cumplir la obligación de entrega	332
	a) Compraventas manuales o al contado. Obligaciones de cumplimiento inmediato	332
	b) Compraventas que generan obligaciones a plazo .	334
	1) Pago inmediato del precio y aplazamiento de la obligación de entrega	334
	2) Entrega inmediata de la cosa y aplazamiento de pago	334
	3) Pago y entrega se sujetan a un plazo	335
§ 217.	Derechos del vendedor que no entregó la cosa frente a la insolvencia del comprador que aún no hubiere pagado el precio por gozar de un plazo	335
§ 218.	Insolvencia anterior a la celebración del contrato ..	336
§ 219.	Fianza ofrecida por el comprador insolvente	338

D) INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE ENTREGAR LA COSA

§ 220.	Introducción	338
§ 221.	Derechos del comprador frente al incumplimiento del vendedor	339
§ 222.	Interpretación del artículo 1422	340
§ 223.	Demanda por cumplimiento del contrato	340
	a) Allanamiento a la demanda	341
	b) El demandado se opone a la entrega de la cosa .	341
§ 224.	Demanda por resolución del contrato	342
§ 225.	La obligación de entregar se torna imposible. Reglas aplicables	343

E) OBLIGACIÓN DE TRANSFERIR LA PROPIEDAD

§ 226.	Introducción	344
§ 227.	Distintos supuestos	344
	a) Muebles en general	344
	b) Inmuebles	344
	c) Automotores	344
	d) Buques y aeronaves	345

F) EL RIESGO EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

§ 228.	Introducción	345
§ 229.	Derecho romano	346
§ 230.	Derecho español	347
§ 231.	Derecho francés	348
§ 232.	El sistema en el derecho alemán	348
§ 233.	La cuestión en nuestro derecho	349

G) OBLIGACIÓN EN GARANTÍA POR EVICCIÓN

§ 234.	Obligación de garantizar que no habrá evicción. Concepto	350
	a) Método del Código Civil	350
	b) Ámbito de aplicación	351
	c) Garantía, saneamiento y evicción	352
	d) Definición legal	355
§ 235.	Nuestra definición de evicción	356
	a) Concepto de garantía de evicción	356
	1) "La obligación"	356
	2) "Impuesta a todo el que transmite un derecho".	358
	3) "Sirviéndose de un título de carácter oneroso".	358
	4) "De responder por las consecuencias de una eventual privación"	359
	5) "O turbación en el ejercicio del derecho transmitido"	359
	6) "Originada en una causa anterior o concomitante al acto de transmisión	361
	7) "Y que haya sido desconocida por el adquirente"	361
	b) Concepto de saneamiento	362
§ 236.	Efectos de la evicción en la compraventa	362
§ 237.	Efectos en caso de evicción total	363
	a) Devolución del precio	363
	b) ¿Se deben intereses de la suma que hay que restituir?	363

	c) Lo que debe deducirse de la suma que se tiene obligación de restituir	365
	d) Estado de la cosa al momento de la restitución del precio	365
	e) Restitución de los frutos	366
	f) Restitución de los gastos del contrato. Daños y perjuicios. Costas	367
§ 238.	El mayor valor de la cosa	367
	a) Concepto de "mayor valor"	367
	b) Mejoras no indemnizables	368
	c) Enajenante de mala fe. Derecho de opción del comprador	368
	d) Reparaciones y mejoras. El artículo 2120 del Código Civil	369
	e) Límites del derecho del evicto con relación al mayor valor	370
§ 239.	Efectos de la evicción parcial	370
	a) Indemnización proporcional	370
	1) Cuando el valor de la parte evicta es menor a la proporción del precio	371
	2) Cuando el valor de la parte evicta es mayor a la proporción del precio	371
	b) Derecho a rescindir el contrato	372
§ 240.	Evicción en las ventas por orden judicial	372
§ 241.	Evicción en caso de venta de dos o más cosas	372
 H) OBLIGACIÓN DE GARANTÍA POR VICIOS REDHIBITORIOS		
§ 242.	Concepto de vicios redhibitorios	373
§ 243.	Requisitos para su existencia	373
	a) Debe ser oculto	374
	1) Criterios para determinar cuándo un vicio es oculto	374
	2) Las soluciones jurisprudenciales	375
	3) Automotores: la cláusula "en el estado en que se encuentra"	376
	b) Debe ser importante	377
	c) Debe existir al tiempo de consumarse la venta	379
§ 244.	Carga de la prueba	380
§ 245.	Derechos del comprador que sufre los vicios redhibitorios. Acciones entre las que puede optar	380
	a) Derecho de opción del comprador	380
	b) Pérdida del derecho de optar	381
	c) Indivisibilidad del derecho de opción	383

§ 246.	La acción redhibitoria	383
	a) Relaciones jurídicas "interpartes"	384
	1) Vendedor de buena fe	384
	2) Vendedor de mala fe	386
	b) Situación de los terceros frente a la disolución del contrato por redhibición	387
§ 247.	Acción estimatoria o "quantum minoris"	387
	a) Vendedor de buena fe	388
	b) Vendedor de mala fe	389
§ 248.	Prescripción de las acciones	389
	a) Posesión y comienzo de la prescripción	389
	b) La cuestión en el Código de Comercio	390

I) OTROS DEBERES DEL VENDEDOR

§ 249.	Enumeración	391
§ 250.	Gastos de la entrega	391
§ 251.	Honorarios del escribano	392
§ 252.	Obligación de recibir el precio	392

II. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

A) INTRODUCCIÓN

§ 253.	Posición jurídica del comprador	392
§ 254.	Enumeración de las obligaciones del comprador	393

B) OBLIGACIONES DE PAGAR EL PRECIO

§ 255.	Importancia	393
§ 256.	Tiempo de pago	394
§ 257.	Pago al contado en las ventas de inmuebles	395
§ 258.	Compraventas mercantiles. Las ventas al contado y el artículo 464 del Código de Comercio	396
	a) En las ventas mercantiles "al contado" la obligación de pagar el precio tiene plazo legal	396
	b) Régimen de la mora en las ventas mercantiles al contado	397
§ 259.	Venta de varias cosas por precio único	398
§ 260.	Venta al contado. Cuándo el precio se debe pagar a un tercero	399
§ 261.	Las cláusulas "a pagar cuando el acreedor quiera" o "lo antes posible" y otras fórmulas similares	400
§ 262.	Los intereses del precio y el tiempo de pago	401
§ 263.	Lugar de pago	403

C) DERECHO DE RETENER EL PRECIO

§ 264.	Introducción	404
§ 265.	Retención del precio por temor fundado del comprador de ser molestado por una acción real	404
	a) Cuándo hay “temor fundado” en los términos del artículo 1425	405
	b) Las turbaciones de hecho no justifican una retención	407
	c) Intereses del precio retenido	407
	d) Consignación del precio. Su incongruencia con la solución del artículo 1425	408
§ 266.	Oportunidad para hacer valer el derecho de retención.	409
	a) Depósito ante escribano	410
	b) Consignación judicial del precio	411
	c) Pago instrumentado en pagarés u otros documentos	411
	d) ¿Puede ejercerse el derecho de retención después que el vendedor ha entregado la cosa?	412
§ 267.	Deficiencias en el título que invoca el vendedor como fundamento del derecho de retención	412
§ 268.	Retención del precio por falta de entrega de la cosa en las condiciones debidas	413
	a) Oportunidad para hacer valer el derecho de suspender el pago previsto en el artículo 1426	414
	b) Derecho del comprador a resolver el contrato ...	415
§ 269.	Pérdida o cesación del derecho de retención	416
	a) Fianza del vendedor	416
	b) Conocimiento del vicio por el comprador en el momento de la adquisición	416
	c) Renuncia al derecho de retención	417
	d) Extinción de la causa de la turbación o del peligro.	417
§ 270.	La cláusula “solve et repete”	417

D) DERECHOS DEL VENDEDOR FRENTE AL INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE PAGAR EL PRECIO

§ 271.	Enumeración	419
§ 272.	Acción para demandar el cumplimiento específico de la prestación	419
§ 273.	Derecho de retener la cosa aún no entregada. Remisión	420
§ 274.	Derecho de reivindicar la cosa	420

§ 275.	Derecho del vendedor de pedir la resolución de la venta por incumplimiento de la obligación de pagar el precio. Planteo del problema	421
	a) La cuestión antes de la reforma de la ley 17.711	422
	b) La cuestión después de la reforma	423
	1) El artículo 1429	424
	2) El artículo 1432	425
§ 276.	Privilegio del vendedor sobre la cosa vendida	425
	a) Venta de cosas muebles	426
	b) Excepciones a este privilegio	427
	1) Prenda sobre el mueble	427
	2) Supuesto en que la cosa comprada es puesta en una casa alquilada por el comprador	427
	c) Privilegio del vendedor en la venta de inmuebles	428
	1) Venta al contado	428
	2) Venta a crédito o a plazo	428
	3) Ventas sucesivas	429

E) OBLIGACIÓN DE RECIBIR LA COSA

§ 277.	Enunciación	429
§ 278.	Sanciones para el caso de incumplimiento de la obligación de recibir la cosa	429
	a) Venta de cosas muebles	430
	b) Venta de inmuebles	431

**F) OBLIGACIÓN DE PAGAR EL INSTRUMENTO DEL CONTRATO
Y LOS GASTOS DE RECIBO**

§ 279.	Enunciación	431
§ 280.	El instrumento del contrato	432
§ 281.	Gastos de recibo	432
§ 282.	Conclusiones	432

CAPÍTULO VI

**MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA
(CLÁUSULAS ESPECIALES)**

A) AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD EN LA COMPRAVENTA

§ 283.	Introducción	433
§ 284.	Limitaciones a la autonomía de la voluntad. Fundamentos	434
	a) El orden público económico	435
	b) Las "reglas de oro" del Código Civil	437

B) COMPRAVENTAS CONDICIONALES, A TÉRMINO O CON CARGO	
§ 285.	Compraventa condicional. Concepto y diferencia con la compraventa aleatoria 439
§ 286.	Compraventa condicional. Criterio para distinguir en caso de duda cuándo la condición es suspensiva y cuándo es resolutoria 440
§ 287.	Compraventa sujeta a condición suspensiva. Efectos y régimen jurídico 441
	a) Obligaciones de las partes "pendente conditione". 441
	b) Entrega de la cosa antes del cumplimiento de la condición 441
	1) Los artículos 1370, inciso 2º, y 543 441
	2) Los artículos 548 y 1370, inciso 2º 443
	c) Compensación de los intereses del precio con los frutos de la cosa 443
§ 288.	Compraventa sujeta a condición resolutoria. Efectos 444
	a) Obligaciones de las partes "pendente conditione". 444
	b) Supuesto en que la condición se cumple 444
§ 289.	Compraventa sujeta a término 445
§ 290.	Compraventa con cargo 445
C) PACTO DE NO ENAJENAR	
§ 291.	Planteo del problema 446
§ 292.	Cláusula por la que se prohíbe al comprador enajenar la cosa "a persona alguna" 447
	a) La cláusula es nula respecto de terceros, pero es válida interpartes 447
	b) La cláusula es nula interpartes y con relación a terceros 447
	c) Nuestra opinión 448
§ 293.	Cláusula por la que se prohíbe al comprador enajenar la cosa a "persona determinada" 449
	a) Violación de la cláusula por el comprador. Sanción prevista en el contrato 450
	b) Violación de la cláusula por el comprador. Régimen jurídico ante el silencio de las partes 450
	1) La enajenación es nula 450
	2) La enajenación es válida, pero el comprador debe resarcir los daños y perjuicios 451
	3) Nuestra opinión 451

D) EL PACTO COMISORIO EN LA COMPRAVENTA

§ 294.	Generalidades	452
§ 295.	Presupuestos del mecanismo resolutorio. Ámbito de vigencia	452
§ 296.	Pacto comisorio tácito y resolución extrajudicial	454
	a) Supuestos de mora automática	454
	b) Supuestos en los que es necesaria la interpelación para constituir en mora al deudor	454
	1) Es necesario formular el doble requerimiento	455
	2) Es posible acumular el requerimiento moratorio (artículo 509) y el resolutorio (artículo 1204) en un solo acto	455
	3) Nuestra opinión	455
§ 297.	Pacto comisorio tácito y resolución por vía judicial .	456
§ 298.	Pacto comisorio expreso. Mecanismo extrajudicial y judicial	458
§ 299.	Pacto comisorio y contrato de compraventa. Textos legales implicados en esta cuestión	458
§ 300.	Resolución en la compraventa de cosas muebles. El artículo 1374 "in fine"	459
§ 301.	El artículo 1375	461
§ 302.	Los artículos 1429 y 1432. Remisión	462
§ 303.	Aspectos particulares de los efectos del pacto comisorio	462
§ 304.	Limitaciones al ejercicio del pacto comisorio	463

E) VENTA CON PACTO DE RETROVENTA

§ 305.	Pacto de retroventa o "de rescate". Concepto	463
§ 306.	Naturaleza jurídica	464
	a) Derecho romano	464
	b) Opinión de Gorla	465
	c) Opinión de Enneccerus	465
	d) La cuestión en nuestro derecho	465
§ 307.	Condiciones de validez del pacto	466
§ 308.	Sólo se lo puede estipular en la compraventa de inmuebles	466
§ 309.	El pacto de retroventa y los muebles	467
	a) Es nulo el contrato en su totalidad	467
	b) Sólo es nula la cláusula prohibida	467
	c) Nuestra opinión	468
§ 310.	El pacto debe incluirse en el mismo acto de celebración del contrato	469

§ 311.	El vendedor debe hacer valer la potestad resolutoria dentro de un plazo no superior a los tres años a partir de la venta	469
	a) Supuesto en que las partes convengan un plazo superior a los tres años	470
	b) Supuesto en que las partes prorrogan la vigencia del pacto	470
	c) Naturaleza del plazo	471
§ 312.	Precio de la retroventa	471
§ 313.	Sujetos intervinientes	472
	a) A quiénes se concede el derecho de rescate	472
	b) Contra quiénes se puede hacer valer el derecho de rescate	473
§ 314.	Forma de ejercer el derecho de rescate	474
	a) Opinión de Llerena y Rezzónico	475
	b) Opinión de Borda	476
	c) Opinión de López de Zavalía	476
	d) Nuestra postura	476
§ 315.	Declaración de retracto y necesidad de su inscripción registral	477
§ 316.	Efectos del pacto de retroventa. Método	478
§ 317.	Primer período: efectos del pacto de retroventa "pendente conditione"	478
	a) Con relación al vendedor	479
	b) Con relación al comprador	479
§ 318.	Segundo período: efectos posteriores al ejercicio del derecho de rescate	480
	a) Con relación al vendedor	480
	b) Con relación al comprador	481
§ 319.	Accesión de posesiones	482
§ 320.	Efectos de la retroventa con relación a terceros ...	483
§ 321.	Formas de extinción del derecho de rescate	483
§ 322.	Apreciación crítica del pacto de retroventa	484

F) PACTO DE RETROVENTA

§ 323.	Pacto de retroventa. Definición legal	484
§ 324.	Régimen legal aplicable	485

G) CLÁUSULA DE ARREPENTIMIENTO

§ 325.	Concepto	485
§ 326.	Régimen jurídico aplicable	486

H) PACTO DE PREFERENCIA

§ 327.	Concepto. Definición legal	486
§ 328.	Naturaleza jurídica	486

§ 329.	Ámbito de vigencia	487
§ 330.	Caracteres	487
§ 331.	Diferencia con la retroventa	488
§ 332.	Plazo para ejercer la preferencia	489
§ 333.	Efectos	490
§ 334.	Efectos con relación al comprador. Obligación de avisar	490
§ 335.	Obligaciones del vendedor después de notificado ...	490
§ 336.	Efectos respecto de terceros. Si el comprador vendedor no dio el aviso	491
§ 337.	El "quantum" de los daños y perjuicios	492
§ 338.	Venta de subasta y remate público	492
	a) Venta por orden judicial	493
	1) Muebles	493
	2) Inmuebles	494
	b) Venta en remate por iniciativa privada	494

I) SEÑA O ARRAS

§ 339.	Concepto	495
§ 340.	Clases	495
§ 341.	Arras confirmatorias. El artículo 475 del Código de Comercio	496
§ 342.	Arras penitenciales	498
§ 343.	Oportunidad para hacer valer el derecho de arrepentirse	499
§ 344.	Pérdida del derecho a arrepentirse. Concepto de "principio de ejecución"	499
§ 345.	Efectos de las arras penitenciales	500

J) VENTA CON PACTO DE MEJOR COMPRADOR

§ 346.	Definición legal	501
§ 347.	El hecho condicionante	502
§ 348.	Limitaciones del pacto y condiciones para su ejercicio .	503
§ 349.	Oferta del tercero. En qué pueden consistir las mayores ventajas	504
§ 350.	El pacto de mejor comprador es transmisible	505
§ 351.	Efectos	506

K) VENTA CON RESERVA DE DOMINIO

§ 352.	Concepto	508
§ 353.	Naturaleza jurídica	508
§ 354.	Régimen jurídico aplicable	509
§ 355.	Reserva de dominio y venta de cosas muebles	510

L) VENTA A SATISFACCIÓN DEL COMPRADOR.**VENTA "AD NUTUM" Y A ENSAYO**

§ 356.	Método de exposición	511
§ 357.	El género y las especies	511
	a) Venta "ad gustum"	511
	b) Venta a ensayo o prueba	512
	c) Unidad de régimen jurídico	512
§ 358.	Régimen jurídico aplicable	513
§ 359.	Cómo se manifiesta el agrado. Plazo	514

M) VENTA DE COSAS DE DETERMINADA CALIDAD

§ 360.	Concepto. Paralelismo con la venta a ensayo o prueba	515
§ 361.	Venta de cosas según muestra	517

N) VENTA POR JUNTO O POR PESO, CUENTA O MEDIDA

§ 362.	Concepto. Definición legal	517
§ 363.	Régimen jurídico aplicable	518

O) OTRAS CLÁUSULAS DE USO FRECUENTE

§ 364.	La venta-locación	518
§ 365.	Régimen jurídico aplicable	519
§ 366.	Compraventas a distancia	520
§ 367.	Principales cláusulas	520
	a) FAS ("Free alongside ship": libre al costado del buque)	520
	b) FOB ("Free on board": libre a bordo)	521
	c) CIF ("Cost, insurance, freight": costo, seguro, flete)	521
§ 368.	Venta con pacto de no concurrencia o con prohibi- ción de establecerse	521
§ 369.	El contrato de mohatra	522

CAPÍTULO VII**BOLETO DE COMPRAVENTA****I. PROMESAS DE COMPRAVENTAS****A) INTRODUCCIÓN**

§ 370.	Concepto	523
§ 371.	Naturaleza jurídica de las promesas. Terminología	524
§ 372.	Especies de promesas	525

B) PROMESAS UNILATERALES

§ 373.	Teoría sobre la validez de estas promesas	525
§ 374.	Opinión de López de Zavalía	526
§ 375.	Opinión de Roca Sastre	527
§ 376.	Opinión de Ferrer Deheza	528
§ 377.	Negación del precontrato. Opinión de José Alguer .	530
§ 378.	Opinión de Puig Brutau	531
§ 379.	Opinión de Morello	531
§ 380.	Nuestra opinión	532
§ 381.	Régimen jurídico de las promesas unilaterales. Plazo de validez de la promesa	534
§ 382.	Formas de la aceptación	535
§ 383.	Efectos anteriores y posteriores a la aceptación	536

C) PROMESAS BILATERALES

§ 384.	Concepto	536
§ 385.	Naturaleza jurídica de la promesa bilateral	536

II. BOLETO DE COMPRAVENTA INMOBILIARIA

A) IDEAS PRELIMINARES

§ 386.	Importancia del boleto	537
§ 387.	Advertencia preliminar: en la apreciación del boleto se enfrentan dos formas de concebir el mundo jurídico y la realidad	538
a)	Los formalistas: la seguridad jurídica sólo se salva con el sometimiento del intérprete a la letra de la ley y a los "conceptos jurídicos" que de ella dimanar	540
b)	Los aformalistas: el intérprete no puede dar la espalda a la realidad social. La llamada "jurisprudencia de intereses"	540
c)	Nuestra opinión	541

B) CONCEPTO DE BOLETO DE COMPRAVENTA

§ 388.	Distintas concepciones del boleto	542
§ 389.	Nuestro concepto del boleto	543

C) NATURALEZA JURÍDICA DEL BOLETO

§ 390.	El boleto como "instrumento"	543
a)	Necesidad de "instrumentar" el boleto	544
b)	Compraventa inmobiliaria verbal. Ausencia de boleto	545

§ 391.	El boleto acredita la concertación de una compraventa inmobiliaria perfecta y definitiva	546
§ 392.	La definición del artículo 1323	546
§ 393.	El boleto y la forma	547
§ 394.	La forma ha sido impuesta al modo adquisitivo (tradición) y no al título (compraventa)	548
	a) La tradición es un contrato	548
	b) Tiene por objeto la transmisión de bienes inmuebles. Es un contrato de enajenación	549
§ 395.	La tradición como contrato "formal"	549
	a) Primera objeción: en las escrituras no se mencionan, según nuestros usos, los "hechos traditivos"	549
	b) Segunda objeción: se admite que la tradición es un acto "formal", pero se afirma que la forma está dada por los actos materiales de entrega	552
	c) Tercera objeción: los artículos 2505 y 2609 del Código Civil	554
§ 396.	Otros argumentos en favor de la tesis que afirma el carácter no formal de la venta inmobiliaria	557
§ 397.	El boleto como "promesa de venta". Inconsistencia o inconveniencia de esta tesis	558
	a) El boleto como preliminar válido. Inconsistencia de la tesis	558
	b) El boleto como compraventa nula por defecto de forma. Inconveniencias de la tesis	561
§ 398.	Las fuentes. Los argumentos que se pueden extraer de ellas	563
§ 399.	La opinión de Vélez Sársfield	564
§ 400.	El realismo jurídico. La labor jurisprudencial	565
§ 401.	Debilidad de algunos argumentos que se han dado en apoyo de nuestra tesis	566
	a) La escritura como forma "ad probationem"	566
	b) Supresión de la frase "bajo pena de nulidad" del texto del artículo 1184	567
	c) La escritura como "modo" de adquirir el dominio	568
§ 402.	Consecuencias de considerar a la venta inmobiliaria como contrato no formal. Eficacia y validez del boleto	568
	a) El comprador y el vendedor en virtud del boleto	569
	b) El boleto como "título"	569
	1) El boleto como título "suficiente"	569
	2) El boleto como "justo título"	570
§ 403.	Carácter de la posesión que ejerce el adquirente por boleto. Planteo del problema	571

§ 404.	El adquirente por boleto como "poseedor legítimo" .	572
	a) Observaciones y críticas a esta tesis	572
	b) Razones que sustentan nuestra tesis	574
§ 405.	Protección de los adquirentes por boleto	575
	a) Defensas posesorias	576
	b) Adquirente versus enajenante	576
	c) Enajenante versus poseedor. ¿Se puede ejecutar el bien vendido para cancelar el precio?	576
	d) Poseedor por boleto versus titular de otro boleto sobre el mismo inmueble	577
	e) Poseedor por boleto versus titular de escritura sobre el mismo inmueble	577
	1) Boleto con fecha cierta "posterior" a la escritura	577
	2) Boleto con fecha cierta "anterior" a la escritura	579
§ 406.	El boleto de compraventa y las tercerías	579
	a) Tercería de dominio. Planteo del problema	579
	b) Tercería de posesión	580
	1) Inscripción del boleto como condición para la procedencia de la tercería de posesión	581
	2) El boleto como documento inscribible	581
	c) Tercería de mejor derecho	582
D) OBLIGACIÓN DE ESCRITURAR. EL ARTICULO 1185		
§ 407.	El artículo 1185 y los postulados de nuestra tesis .	583
§ 408.	Naturaleza y caracteres de la obligación de escriturar	583
	a) Como obligación "de hacer"	584
	b) Como obligación "común" a ambos contratantes ...	584
	c) La obligación de escriturar con pluralidad de sujetos es "indivisible", "irregular"	585
§ 409.	Escrituración por el juez	586
§ 410.	El plazo para escriturar ¿tiene carácter suspensivo o extintivo?	587
§ 411.	Mora y obligación de escriturar	588
	a) Obligaciones de escriturar y deberes secundarios de conducta	588
	b) Obligación de escriturar sujeta a plazo determinado (artículo 509, párrafo 1º)	589
	c) Obligación de escriturar sujeta a plazo tácito. Necesidad de interpelar (artículo 509, párrafo 2º)	590
	d) Fijación judicial del plazo para escriturar. Cuándo procede (artículo 509, párrafo 3º)	591
§ 412.	Intervención del escribano. Importancia	592
§ 413.	La citación del escribano ¿equivale a interpelación válida?	592
	a) Opinión de Borda	592

	b) Opinión de Llambías	593
	c) Opinión de De Abelleira	593
	d) Nuestra opinión	594
§ 414.	Otras cuestiones que suscita la actuación notarial ..	595
E) EL BOLETO FRENTE AL CONCURSO DEL VENDEDOR.		
EL ARTÍCULO 1185 "BIS"		
§ 415.	El artículo 1185 "bis"	596
§ 416.	El vendedor debe ser declarado en concurso	597
§ 417.	La venta inmobiliaria debe estar instrumentada	597
	a) No se requiere que el instrumento tenga fecha cierta	598
	b) No se requiere que el boleto esté inscripto en el Registro de la Propiedad Inmueble	599
§ 418.	El titular del boleto debe ser de buena fe	600
§ 419.	Debe estar pago el veinticinco por ciento del precio .	600
§ 420.	Inmueble destinado a vivienda. Interpretación del artículo 150, párrafo último de la ley 19.551	602
§ 421.	¿Para invocar el artículo 1185 "bis" no se requiere que el titular del boleto se encuentre en posesión del inmueble?	602
§ 422.	¿El boleto es oponible al acreedor hipotecario que go- za de concurso especial?	603
§ 423.	El deber impuesto al juez	604
F) OTRAS CUESTIONES QUE SUSCITA EL BOLETO		
§ 424.	La cesión del boleto	605
	a) Efectos de la cesión	606
	b) Validez de la cláusula que prohíbe la cesión del bo- leto	606
	c) Forma de la cesión	607
§ 425.	Prescripción de las acciones que confiere el boleto	607
§ 426.	Los llamados boletos "provisorios" de compraventa ..	608

CAPÍTULO VIII

VENTA DE INMUEBLES FRACCIONADOS EN LOTES PAGADEROS EN CUOTAS PERIÓDICAS.

LA LEY 14.005

A) EL OBJETO DE LA LEY

§ 427.	El propósito tuitivo de la ley 14.005	609
§ 428.	La ley 14.005 y el Código Civil	610

B) LOS CONTRATOS COMPRENDIDOS

§ 429.	Los contratos sometidos al régimen de la ley	610
§ 430.	Inmueble fraccionado en lotes	611
§ 431.	El precio debe ser pagado en cuotas periódicas	611
§ 432.	Que la escritura no se otorgue de inmediato	611

C) CONDICIONES Y REQUISITOS

§ 433.	La llamada "forma esencial de validez"	612
§ 434.	Deberes del propietario (vendedor). Anotación e inscripción registral	612
§ 435.	"Forma" del contrato de venta de los lotes. Necesidad de instrumento escrito	614
§ 436.	Contenido del instrumento de venta	615
	a) Nombre y apellido de los contratantes, nacionalidad, estado civil, edad, fecha y lugar en que se otorgue	615
	b) Individualización del bien con referencia al plano de loteo, su ubicación, superficie, límites y mejoras existentes	615
	c) Precio de venta, forma de pago e intereses convenidos	615
	d) Correlación del título del vendedor y el de su antecesor en el dominio	615
	e) Especificación de los gravámenes que afectan el inmueble, con mención de los informes oficiales que los certifiquen	616
§ 437.	Necesidad de inscribir el instrumento. Plazo	616

D) PROTECCIÓN LEGAL

§ 438.	Efectos de las anotaciones registrales	617
§ 439.	Efectos entre partes	617
	a) Inhibición	617
	b) Desistimiento	617
§ 440.	Efectos entre partes aún sin registración	617
	a) Posibilidad de obtener escritura	617
	b) Exclusión del pacto comisorio	618
	c) Plazo de pago a favor del comprador	618
	d) Transferencia del contrato	618
§ 441.	Efectos de la registración del instrumento de venta con relación a terceros	618
	a) El comprador que tuviere instrumento inscripto será preferido a cualquier acreedor para la escrituración de la fracción adquirida	618

- b) Los embargos e inhibiciones contra el vendedor, posteriores a la fecha de otorgamiento del instrumento prenotado, sólo podrán hacerse efectivos sobre las cuotas impagas 619

CAPÍTULO IX

PERMUTA O TRUEQUE

A) INTRODUCCIÓN

- § 442. La permuta como operación económica 621
- § 443. Autonomía conceptual de la permuta 621
- § 444. Definición legal del contrato 622
- § 445. Caracteres 622
- a) Consensual 623
- b) No formal 623
- c) Bilateral 623
- d) Oneroso 623
- e) Declarativo y no traslativo de propiedad 624
- f) Puede ser conmutativo o aleatorio 624
- § 446. Permuta y figuras jurídicas afines. Comparación . 624
- a) Permuta y compraventa. Remisión 624
- b) Dación en pago 624
- c) Permuta y donaciones mutuas 624

B) RÉGIMEN JURÍDICO DE LA PERMUTA

- § 447. Aplicación de las reglas del contrato de compraventa 626
- § 448. El artículo 1486. "Justos motivos" para negar la entrega de la cosa prometida en permuta 626
- § 449. Limitación al derecho del permutante amenazado .. 628
- § 450. Garantía de evicción 629
- a) Evicción total 629
- b) El supuesto del artículo 2130: cuando el permutante obligado a restituir ha enajenado la cosa . 630
- c) Evicción parcial y vicios redhibitorios. Remisión 630
- § 451. Efectos de la nulidad de la permuta contra terceros. Incidencia del artículo 1051 631
- Bibliografía* 633
- Índice alfabético* 645