

ÍNDICE GENERAL

Presentación 9

Primera parte

LA NATURALEZA CONTRACTUAL DE LA VENTA INTRODUCCIÓN

1. Las tres características contractuales más importantes de la venta. 39

Capítulo 1º

LA VENTA, CONTRATO CONSENSUAL O SOLEMNE

A) Apunte preliminar

2. El perfeccionamiento de los contratos 43

3. El perfeccionamiento de la venta 45

4. Importancia del momento del perfeccionamiento 46

B) Compraventa consensual

5. Cuáles ventas son consensuales. Momento
y lugar de su perfección 48

C) Compraventa solemne

6. Las dos clases de compraventa solemne 50

1º Compraventa solemne legal

7. Solemnidades constitutivas, probatorias, habilitantes
y publicitarias 51

| | |
|---|----|
| 8. Casos de compraventa solemne legal | 52 |
| 9. El artículo 1867 del C.C. no es un caso más de venta solemne legal | 59 |
| 10. La venta de la propiedad industrial no es solemne legal | 66 |
| 11. La venta civil o comercial de vehículos automotores no es solemne legal | 68 |
| 12. No es solemne legal la venta de muebles por anticipación ni la de inmuebles por adherencia, que van a ser separados del respectivo inmueble | 70 |
| 13. Momento del perfeccionamiento de la venta solemne legal | 72 |
| 14. Sanción a la inobservancia de la solemnidad | 73 |

2° Compraventa solemne convencional

| | |
|---|----|
| 15. Casos de compraventa solemne convencional | 76 |
| 16.Cuál puede ser la solemnidad convencional. Su valor | 76 |
| 17. La compraventa solemne convencional no es contrato sujeto a condición suspensiva | 77 |
| 18. Momento del perfeccionamiento de la venta solemne convencional | 79 |
| 19. Dos consecuencias de la compraventa solemne convencional. Conclusiones | 80 |
| 20. Las costas de la escritura en las ventas solemnes | 84 |

| | |
|---|----|
| 21. Relación entre normas imperativas y dispositivas, por una parte, y las cosas esenciales, naturales y accidentales, por otra | 84 |
|---|----|

3º Sentido y alcance de las ventas solemnes

| | |
|--|----|
| 22. Sentido de las ventas solemnes | 88 |
| 23. Alcance de las ventas solemnes | 88 |

Capítulo 2º

LA VENTA, CONTRATO ESENCIALMENTE BILATERAL

A) Apunte preliminar

| | |
|---|----|
| 24. Criterios para dividir los contratos en unilaterales y bilaterales: la formación o génesis contractual y las obligaciones contractuales . | 99 |
|---|----|

B) Aplicaciones importantes de la bilateralidad de la venta

| | |
|--|-----|
| 25. Enumeración de tales aplicaciones | 101 |
| <i>1ª. Las acciones resolutoria, de cumplimiento e indemnizatoria, otorgadas por el C.C., artículos 1546, 1882 incs. 2º y 3º, 1930, y por el C. de Co., artículo 870</i> | |
| 26. La mal llamada “condición resolutoria tácita” o, mejor expresada, cláusula resolutoria legal | 102 |
| 27. Cláusula legal de opción | 103 |
| 28. Aplicaciones de la cláusula legal de opción | 104 |

2ª. *La excepción de contrato incumplido del artículo 1609 del C.C.*
(“*exceptio non adimpleti contractus*”)

29. A quien incumple, no hay por qué cumplirle
(*non servanti fidem, non est fides servanda*) 105

3ª. *La teoría de los riesgos (cfr. C.C., artículos 1607 y 1876;*
C. de Co., artículo 929)

30. La venta de géneros y la venta de especies 107

4ª. *Los derechos notariales (cfr. C.C., artículo 1862;*
C. de Co., artículo 909)

31. La norma supletiva sobre los derechos notariales 108

Capítulo 3º

LA VENTA, CONTRATO ESENCIALMENTE ONEROSO, NATURALMENTE CONMUTATIVO Y NATURAL O ACCIDENTALMENTE ALEATORIO

A) La venta, contrato esencialmente oneroso

1º *Noción preliminar: onerosidad y gratuidad en los contratos*

32. División de los contratos en onerosos y gratuitos 111

2º *Aplicaciones importantes de la onerosidad de la venta:*
la graduación de la culpa contractual, el ejercicio de la acción
pauliana, el error en la persona, el saneamiento por evicción,
y la ley fiscal)

33. La graduación de la culpa contractual 111

34. El ejercicio de la acción pauliana o revocatoria 112
35. Error en la persona, saneamiento por evicción y ley fiscal en la venta y en la donación entre vivos 113

B) La venta, contrato naturalmente conmutativo y natural o accidentalmente aleatorio

1º La venta, contrato naturalmente conmutativo

36. Subdivisión de los contratos onerosos 119
37. Por regla general, es de la naturaleza de la venta ser conmutativa..... 119

2º La venta, contrato natural o accidentalmente aleatorio

38. Por excepción, la venta es natural o accidentalmente aleatoria ..120

3º Aplicaciones importantes de la venta conmutativa y de la venta aleatoria

I. Venta de cosa futura

39. Cuándo la venta de cosa futura es conmutativa y cuándo es aleatoria..... 121

I.I. La venta de cosa futura, contrato conmutativo causante de obligaciones condicionales (u obligaciones sujetas a una condición suspensiva)

40. El evento de la condición suspensiva en la venta de cosa futura y sus tres estados 123
41. Apuntamiento sobre venta condicional y a plazo 133

*I.II. La venta de cosa futura, contrato aleatorio
causante de obligaciones puras y simples*

42. Cuándo la venta de cosa futura es contrato aleatorio,
puro y simple 142
43. Conclusiones sobre la venta de cosa futura 142

II. Teoría de la lesión enorme

44. Incompatibilidad de una acción rescisoria por lesión enorme con
una venta aleatoria 143
45. La lesión enorme sólo obra en las ventas inmobiliarias
conmutativas 144

Segunda parte

**DEL CONSENTIMIENTO EN LA
COMPRAVENTA**

Capítulo 4º

LOS RÉGIMENES DEL CONSENTIMIENTO

A) El régimen general en materia de consentimiento

46. El consentimiento en la venta y las normas generales de los negocios
jurídicos 149

**B) El régimen especial o la excepción
del consentimiento en la venta
(los remates forzosos o las mal llamadas
“ventas forzosas”)**

*1º Ubicación y deslinde de las “ventas forzosas”
(cuáles son)*

| | |
|---|-----|
| 47. Las “ventas forzosas” como excepción al consentimiento, como una de las especies de las ventas en pública subasta y como remates forzados | 149 |
| 48. Clasificación de las ventas en pública subasta, según PÉREZ VIVES, en “ventas forzosas” y en ventas voluntarias | 150 |
| 49. Qué es lo forzoso en las ventas “forzadas”: ¿el consentimiento o la solemnidad? | 153 |
| 50. Remates que no son “ventas forzadas” | 155 |
| 51. Remates que son “ventas forzadas” | 155 |
| 52. Cuatro proposiciones sintetizadoras de las ventas en pública subasta | 155 |
| 53. Conclusión: el régimen de las “ventas forzosas” no puede extenderse a todas las ventas en pública subasta, mas el régimen de las ventas en pública subasta sí debe extenderse a todas las “ventas forzosas” | 161 |
| 54. Casos de “ventas forzadas” | 162 |

2º Naturaleza de las “ventas forzosas” (qué son)

| | |
|--|-----|
| 55. Las “ventas forzadas” son remates forzados y no ventas | 164 |
| 56. Los dos tradicionales argumentos y contra-argumentos para considerar o no esos actos de la autoridad como ventas | 164 |
| 57. El régimen propio de las “ventas forzadas” es todo un régimen especial o de excepción | 166 |

| | |
|--|-----|
| 58. Contrasentido lógico y jurídico de “venta forzosa” | 168 |
| 59. La “venta forzosa”, ¿un contrato procesal innominado? | 169 |
| 60. “Venta forzada”: comodidad e impropiedad del lenguaje o hábito lingüístico vitando | 172 |
| 61. Las ventas “forzosas” en el Código General del Proceso | 174 |

Tercera parte

LA CAPACIDAD EN LA COMPRAVENTA

Capítulo 5°

LOS REGÍMENES DE LA CAPACIDAD

**A) El régimen general: la capacidad y la incapacidad general
(tanto absoluta como relativa)**

| | |
|--|-----|
| 62. La capacidad en la venta y las normas generales de los negocios jurídicos | 181 |
| 63. Las tres incapacidades: las dos generales (la absoluta, la relativa) y la especial | 181 |

B) El régimen especial: las incapacidades particulares

| | |
|---|-----|
| 64. Sistematización: las incapacidades especiales en general y las incapacidades especiales en particular | 182 |
|---|-----|

1° De las incapacidades especiales en general

I. Definición de incapacidad especial

65. La incapacidad especial no es una prohibición en sentido estricto sino una restricción 182

66. Singularidad de la “inhabilidad” de los servidores públicos 184

II. Configuración de las incapacidades especiales

67. La calidad o estado de las personas contratantes 186

68. Conclusión a los numerales 65, 66 y 67 186

III. Sanción al quebrantamiento de las incapacidades especiales

69. Sanción: la nulidad, pero ¿absoluta o relativa? 186

70. Sanción antes de la vigencia del actual C. de Co. (hasta el 1 de enero de 1972) 187

71. Sanción durante la vigencia del actual C. de Co. (a partir del 1 de enero de 1972) 188

72. Las incapacidades especiales son de derecho estricto 188

IV. Fines de las incapacidades especiales

73. Protección, moralidad y “ragion di Stato” 191

V. Contenido de las incapacidades especiales

74. La prohibición del auto-contrato de venta, impuesta al representante, subyace en las incapacidades especiales 191

2° De las incapacidades especiales en particular

75. Las tres clases de incapacidades especiales 193

76. Todas las incapacidades especiales son 'dobles': tanto para vender como para comprar. No hay incapacidades 'simples': ni sólo para vender ni sólo para comprar 194

1. Inhabilidad por vínculos familiares

1.1. La hoy inexistentes entre cónyuges

77. Regímenes de la inhabilidad 199

78. Motivos o fines de los dos regímenes 200

79. Argumentos en contra de la inexecutable pronunciada por la sentencia C-068 de 1999 202

80. Otros seis argumentos en contra de la inexecutable pronunciada por la sentencia C-068 de 1999 203

1.2. La del titular de la patria potestad y el sometido a ella

81. Sistematización de la inhabilidad 209

1° Patria potestad

82. Definición legal de patria potestad 210

2° Titulares de la patria potestad

83. El titular conjunto (padre y madre) y el titular único (padre o madre) 212

3° Destinatarios y alcance de la inhabilidad entre el titular de la patria potestad y el sometido a ella

84. Destinatarios de la inhabilidad 213

| | |
|--|-----|
| 85. Alcance de la inhabilidad: cuál es la venta prohibida | 214 |
| 86. Seis ventas permitidas entre padres e hijos de familia | 215 |
| 87. ¿Habrá más ventas permitidas? | 223 |
| 88. Observación sobre las ventas quinta y sexta | 224 |

4º Contenido de la inhabilidad entre el titular de la patria potestad y el sujeto a ella

| | |
|--|-----|
| 89. Doble contenido de la inhabilidad: auto-contrato de venta del titular de la patria potestad y venta entre el titular de la patria potestad y el incapaz relativo sujeto a ella | 225 |
| 90. Necesidad y autonomía de esta incapacidad especial: su irreductibilidad a incapacidad general (absoluta o relativa) | 226 |

I. Primer contenido: prohibición del auto-contrato de venta al titular de la patria potestad

| | |
|--|-----|
| 91. El auto-contrato en la representación legal y en la representación convencional | 227 |
| 92. En el auto-contrato de venta del titular de la patria potestad siempre hay oposición de intereses entre el representante y el representado | 228 |
| 93. Venta permitida que no es auto-contrato | 230 |
| 94. Verdadera razón de la prohibición del auto-contrato: el expreso precepto prohibitivo | 231 |

II. Segundo contenido: prohibición de venta entre el titular de la patria potestad y el incapaz relativo sometido a ella, autorizado por aquel, cuando el objeto de la venta sean bienes del peculio adventicio ordinario, cuya administración y representación tiene ese mismo titular

95. Razón de ser de esta segunda forma de inhabilidad:
la viciosa autorización del titular de la patria potestad 232

96. Sanción a la inhabilidad 233

5° El fin perseguido por la inhabilidad

97. La casi exclusiva protección del hijo de familia 233

98. Única venta en que el hijo de familia está desprotegido 234

99. En todas las ventas permitidas, el hijo de familia está
suficientemente protegido 235

100. Precariedad y temporalidad de la protección a los terceros 243

101. La generalidad de los padres no son desnaturalizados 244

2. Inhabilidades por el desempeño de ciertos cargos

2.1. De derecho privado

2.1.1. La de los guardadores

102. Normas pertinentes 244

103. Contenido de la inhabilidad 246

| | |
|--|-----|
| 104. Validez y nulidad de las ventas precedentes | 247 |
| 105. Régimen aplicable: el de la incapacidad especial y no el de las incapacidades generales (la absoluta o la relativa) | 249 |
| 106. En qué consiste la protección dada al pupilo | 250 |
| 107. Sanción al quebrantamiento de la inhabilidad: siempre la nulidad relativa | 250 |
| 108. Cómo ha de interpretarse el ordinal 4° del artículo 906 del C. de Co. | 251 |

2. Inhabilidades por el desempeño de ciertos cargos (continuación)

2.1. De derecho privado (continuación)

2.1.2. La de los mandatarios, síndicos y albaceas

| | |
|--|-----|
| 109. El auto-contrato de venta del representante se permite cuando cuenta con la autorización del representado | 252 |
| 110. Sanción al quebrantamiento de la inhabilidad | 254 |
| 111. Si los representantes no pueden comprar, tampoco pueden vender de lo suyo a los representados | 255 |

2. Inhabilidades por el desempeño de ciertos cargos (continuación)

2.2. De derecho público

2.2.1. La de los servidores públicos

| | |
|---|-----|
| 112. Destinatarios de la inhabilidad: los servidores públicos | 256 |
|---|-----|

| | |
|--|-----|
| 113. Alcance y fines de la inhabilidad | 258 |
| 114. Una pretendida excepción | 259 |
| 115. Sanción | 260 |
| 116. Tres observaciones finales sobre las incapacidades particulares de los servidores públicos | 260 |
| 117. Sanciones a las inhabilidades de los servidores públicos | 263 |

3. Inhabilidades por razón de seguridad nacional

3.1. La de los gobiernos extranjeros para comprar inmuebles

| | |
|--|-----|
| 118. Sentido y alcance de esta incapacidad | 263 |
|--|-----|

Cuarta parte

DE LA COSA QUE SE VA A VENDER

INTRODUCCIÓN

1° El objeto del contrato y los objetos de la venta

| | |
|---|-----|
| 119. Los objetos inmediato y mediato del contrato | 267 |
| 120. Desdoblamiento del objeto de la venta | 268 |

2°. Tres consideraciones preliminares

| | |
|--|-----|
| 121. Primera consideración: la cosa “vendida” | 268 |
| 122. Segunda consideración: la cosa puede ser corporal o incorporal | 269 |

| | |
|---|-----|
| 123. Requisitos de la cosa: existencia, determinación y comerciabilidad | 270 |
|---|-----|

Capítulo 6°

EXISTENCIA ACTUAL O EVENTUAL DE LA COSA

A) Notas introductorias: punto de partida y las hipótesis de la inexistencia sustantiva de la cosa

| | |
|--|-----|
| 124. Punto de partida | 273 |
| 125. Las hipótesis de la inexistencia sustantiva | 273 |

B) Las cuatro hipótesis de la inexistencia sustantiva de la cosa

1ª. Inexistencia total de la cosa que se supone actualmente existente

| | |
|--|-----|
| 126. Sanción: inexistencia de pleno derecho | 274 |
| 127. La indemnización de perjuicios en las hipótesis primera y segunda | 276 |

2ª. Inexistencia de parte considerable de la cosa que se supone actualmente existente en su totalidad

| | |
|--|-----|
| 128. ¿Qué es parte considerable? | 276 |
| 129. Precontrato de venta | 277 |
| 130. Sanción a la falta de parte considerable de la cosa: ¿inexistencia, nulidad o resolución de la venta? | 279 |

| | |
|--|-----|
| 131. El problema de la sanción en el derecho francés | 280 |
| 132. Imposibilidad en nuestro derecho de prohijar la solución francesa | 281 |
| 133. El postulado de la menor pérdida de energía normativa y el principio de la economía procesal | 282 |
| 134. El precontratante comprador da por subsistente la venta | 282 |
| 135. La segunda hipótesis en la venta mercantil | 283 |
| 136. Parte no considerable de la cosa | 283 |
| 137. Delito de estafa | 284 |

**3ª. Inexistencia total de la cosa futura, cuando el comprador
no asume el riesgo de su existencia**

| | |
|--|-----|
| 138. La venta de cosa futura (“emptio rei speratae”), contrato commutativo causante de obligaciones sujetas a una condición suspensiva | 284 |
|--|-----|

**4ª. Inexistencia total de la cosa futura, cuando el
comprador asume el riesgo de su existencia**

| | |
|--|-----|
| 139. La impropia llamada venta de “cosa futura” (la “emptio spei”): contrato aleatorio, puro y simple | 285 |
|--|-----|

Capítulo 7º

LA DETERMINACIÓN DE LA COSA

A) Función de este requisito

| | |
|---|-----|
| 140. Función de la determinación de la cosa: señalar la prestación con la máxima certeza | 289 |
|---|-----|

B) Clases de determinación

| | |
|--|-----|
| 141. La determinación específica y la determinación genérica | 289 |
|--|-----|

1ª. Determinación específica de la cosa

| | |
|---|-----|
| 142. La determinación perfecta de la cosa | 289 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| 143. Consecuencias importantes de la venta de cosas específicas ... | 290 |
|---|-----|

2ª. La determinación genérica de la cosa

| | |
|---|-----|
| 144. La determinación imperfecta de la cosa | 291 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| 145. La determinabilidad de la cantidad | 293 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| 146. La venta del “genus limitatum” | 293 |
|---|-----|

| | |
|--|-----|
| 147. La determinación y la determinabilidad en los derechos universales | 294 |
|--|-----|

| | |
|---|-----|
| 148. Cosa determinada y cosa singular | 297 |
|---|-----|

Capítulo 8º

LA COMERCIALIZACIÓN DE LA COSA

A) Relaciones entre la venta y la enajenación.

Alcance del artículo 1866 del C.C.

| | |
|--|-----|
| 149. Que la cosa esté en el tráfico económico-jurídico | 303 |
|--|-----|

| | |
|---|-----|
| 150. Venta y enajenación. Derechos enajenables o patrimoniales. | 303 |
| 151. Lo que puede enajenarse, puede venderse | 304 |
| 152. Alcance del artículo 1866 del C.C. | 305 |

B) Clases de cosas inenajenables

| | |
|---|-----|
| 153. Cosas absolutamente inenajenables y cosas relativamente inenajenables | 306 |
| 154. Las cosas embargadas por decreto judicial no son inenajenables | 307 |

1º Cosas absolutamente inenajenables

| | |
|---|-----|
| 155. Subdivisión de las cosas absolutamente inenajenables | 307 |
|---|-----|

1.1. Cosas de los derechos extrapatrimoniales

| | |
|--|-----|
| 156. Son inseparables de su titular, inapropiables, no valorables pecuniariamente | 308 |
|--|-----|

1.2. Cosas del dominio universal y las del dominio público

| | |
|--|-----|
| 157. Son valorables en dinero, pero absolutamente inapropiables ... | 309 |
| 158. Cosas del dominio universal o general | 309 |
| 159. Cosas del dominio público | 309 |
| 160. Acotación sobre las tierras baldías | 311 |
| 161. Conclusiones sobre los bienes del dominio universal y sobre los bienes del dominio público | 311 |

| | |
|--|-----|
| 162. Sanción a la “venta” de cosas absolutamente inmerciables .. | 311 |
| 163. Los bienes fiscales | 312 |

2º Cosas relativamente inmerciables

| | |
|--|-----|
| 164. Cosas valorables en dinero y apropiables | 314 |
| 165. Inaplicabilidad del artículo 1521 del C.C. | 314 |
| 166. Enunciación ejemplificativa de cosas relativamente inmerciables | 314 |
| 167. Sanción a la venta de cosas relativamente inmerciables | 315 |

C) Venta y enajenación de cosas embargadas

| | |
|---|-----|
| 168. Notas introductorias | 316 |
| 169. Venta-título y venta-modo | 316 |
| 170. ¿Es nula la venta de cosa embargada? | 317 |
| 171. ¿Es válida la venta de cosa embargada? | 317 |
| 172. Qué es una norma prohibitiva | 318 |
| 173. Qué es una norma imperativa | 318 |
| 174. Asidero de nuestra tesis en sus aplicaciones prácticas | 320 |
| 175. Conclusiones | 322 |
| 176. El perfeccionamiento del embargo | 323 |

| | |
|--|-----|
| 177. Sanción a la violación del ordinal 3° del artículo 1521 del C.C. | 324 |
|--|-----|

Quinta parte

DEL PRECIO QUE SE VA A PAGAR

INTRODUCCIÓN

| | |
|---|-----|
| 178. El precio, elemento esencial de la venta y causa de la obligación del vendedor | 327 |
| 179. Simetría entre los requisitos de la cosa y los del precio | 327 |

Capítulo 9°

**EL PRECIO DEBE SER EN DINERO,
DETERMINADO Y REAL**

A) El precio debe consistir en dinero

| | |
|---|-----|
| 180. Noción de dinero | 331 |
| 181. Compraventa y permuta | 331 |
| 182. Momento de la estipulación del precio en dinero | 334 |
| 183. Precio en títulos-valores | 335 |
| 184. Precio en moneda extranjera | 337 |
| 185. El dinero puede ser parte de un precio alternativo o facultativo | 337 |

**B) El precio debe ser
determinado o determinable**

| | |
|--|-----|
| 186. El dinero, la cosa genérica por antonomasia | 339 |
| 187. La determinabilidad del precio o cantidad incierta de dinero .. | 339 |
| 188. Determinación o determinabilidad del precio en las ventas de libre discusión, en las por adhesión y en las intervenidas | 340 |

**1º Determinación o determinabilidad del precio
en las ventas de libre discusión**

| | |
|---|-----|
| 189. La determinación o determinabilidad del precio, obra de las partes | 340 |
| 190. Fijación del precio por un tercero | 341 |
| 191. Momento del perfeccionamiento de una venta, cuyo precio fije un tercero | 346 |
| 192. Imposibilidad de fijar el precio una de las partes | 348 |

**2º Determinación o determinabilidad del precio
en las ventas por adhesión**

| | |
|---|-----|
| 193. Venta por adhesión y sociedad de consumo | 349 |
| 194. Posibilidad de fijar el precio una de las partes | 350 |

**3º Determinación o determinabilidad del precio
en las ventas intervenidas**

| | |
|---|-----|
| 195. Precio no fijado ni bilateral ni unilateralmente | 350 |
| 196. Precios políticos en las ventas intervenidas | 351 |

| | |
|---|-----|
| 197. Precios máximos en las ventas intervenidas | 351 |
| 198. Regulación de las ventas intervenidas | 351 |

C) El precio debe ser real

| | |
|--|-----|
| 199. Precio real o serio | 352 |
| 200. Precio simulado | 353 |
| 201. Precio irrisorio | 354 |
| 202. Precio vil | 355 |
| 203. Precio irrisorio y precio vil. Diferencias y semejanzas | 355 |
| 204. Precio justo | 358 |

D) Las once fórmulas matemáticas de la lesión enorme en ventas inmobiliarias

| | |
|---|-----|
| 205. Matemáticas y derecho | 359 |
| 206. Incompatibilidad entre lesión enorme y venta inmobiliaria aleatoria | 359 |
| 207. Configuración de la lesión enorme para el vendedor | 361 |
| 208. Configuración de la lesión enorme para el comprador | 362 |
| 209. Opción del comprador condenado frente al vendedor lesionado..... | 362 |
| 210. Opción del vendedor condenado frente al comprador lesionado..... | 363 |

| | |
|---|-----|
| 211. Precio de una segunda venta, igual o inferior al precio de la primera venta | 366 |
| 212. Precio de una segunda venta superior al precio de la primera venta | 367 |
| 213. El nuevo precio de la primera venta debe ser igual o inferior al justo precio | 369 |
| Índice bibliográfico y onomástico | 373 |
| Índice de materias | 381 |
| Índice de disposiciones citadas | 387 |