

ATILIO ANÍBAL ALTERINI
ROBERTO M. LÓPEZ CABANA

Directores

**REFORMAS
AL
CODIGO CIVIL**

FERNANDO J. LÓPEZ DE ZAVALÍA

COMPRAVENTA - "LEASING"

PERMUTA - SUMINISTRO

EN LOS PROYECTOS DE UNIFICACION



ABELEDOPERROT

BUENOS AIRES

INDICE

<i>Reformas al Código Civil, por Atilio Aníbal Altérini y Roberto M. López Cabana</i>	7
---	---

CAPÍTULO I

LA COMPRAVENTA EN LA UNIFICACION

§ 1. DEFINICION Y REQUISITOS.....	27
I. GENERALIDADES.....	27
1. Método de esta exposición.....	27
2. Abreviaturas.....	28
3. La actuación que nos cupo en la tarea unificadora y nuestra perspectiva actual.....	29
II. DEFINICIÓN.....	32
1. Carácter creditorio.....	32
2. Diferencias de redacción respecto a la legislación actual.....	34
3. El aspecto omitido	36
4. Finalidades distintas a la de servir de título al dominio	37
III. LA FORMA Y LA PRUEBA.....	41
IV. VENTAS FORZOSAS	42
V. VENTA Y PERMUTA CON SALDO	44
VI. LA CALIFICACIÓN POR LAS PARTES	45
1. Interés de la previsión.....	45

2.	Calificación y nulidad.....	46
3.	Calificación y contenido	48
4.	Calificación y simulación.....	48
VII.	LA COSA VENDIDA	49
VIII.	VENTA DE COSA QUE HA DEJADO DE EXISTIR Y DE COSA SUJETA A RIESGO	50
1.	Venta de cosas que han dejado de existir.....	51
2.	Venta de cosas sujetas a un riesgo.....	53
IX.	VENTA DE COSA FUTURA.....	54
1.	Venta conmutativa de cosas futuras	55
2.	Venta aleatoria de cosa futura.....	57
X.	VENTA DE COSA AJENA.....	58
1.	La legislación actual.....	59
2.	Los proyectos de reforma.....	60
3.	La regla de S	61
4.	La regla de F y D.....	62
XI.	SILENCIO SOBRE LA FIJACIÓN DEL PRECIO.....	63
1.	El caso de los inmuebles	63
2.	El punto de partida coincidente para las cosas muebles.....	64
3.	El vendedor habitual de cosa mueble.....	68
4.	La determinación por el juez.....	70
XII.	DETERMINACIÓN DEL PRECIO POR UN TERCERO.....	70
1.	La especificidad de la regla.....	71
2.	Oportunidad de la designación del tercero.....	72
3.	La frustración de la determinación por tercero.....	74

4. El remedio para el caso de frustración.....	75
XIII. LA CABIDA DE LOS INMUEBLES.....	75
1. Precio por unidad de medida.....	77
2. Con indicación del área y precio que no es por unidad de medida.....	81
3. Venta de dos o más inmuebles.....	82
XIV. DE LOS QUE PUEDEN COMPRAR Y VENDER.....	83
1. Incompatibilidad entre cónyuges.....	84
2. Prohibición de vender impuesta a los padres, tutores y curadores.....	85
3. Otras prohibiciones.....	85
4. Ausencia de normas específicas en S....	86
§ 2. LA FORMA.....	86
I. INTRODUCCIÓN.....	86
II. EL BOLETO DE COMPRAVENTA EN F.....	87
III. EL BOLETO DE COMPRAVENTA EN D: EL ARTICULO 1189/D.....	88
1. “Las obligaciones contraídas en un boleto de compraventa sobre inmuebles...”.....	89
2. “...son civilmente exigibles...”.....	90
3. “...Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 1185 <i>bis</i> ...”.....	93
4. Primer requisito de oponibilidad: “...Si el boleto tiene fecha cierta...”.....	95
5. Segundo requisito de oponibilidad: “...y el adquirente es de buena fe...”....	96
6. Tercer requisito de oponibilidad: “...siempre que tenga alguna de las	

publicidades suficientes referidas en el artículo 3169”	96
7. La oponibilidad a terceros	98
8. La oponibilidad en la quiebra.....	102
IV. EL BOLETO DE COMPRAVENTA EN D: EL ARTÍCULO 2355/D	103
V. EL BOLETO DE COMPRAVENTA EN S	104
1. La regla del artículo 118 <i>bis</i> /C. Civ. ante S	104
2. El artículo 2355/C. Civ.....	105
3. La escrituración por el juez.....	105
§ 3. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	106
I. LAS OBLIGACIONES DE TRANSFERIR EL DOMINIO Y DE PONER A DISPOSICIÓN LA DOCUMENTACIÓN.....	106
1. La obligación de transferir el dominio.....	107
2. La obligación de poner a disposición la documentación	108
II. LA OBLIGACIÓN DE ENTREGA DE LA COSA	110
1. La “vacua possessio”.....	111
2. Lugar de la entrega	112
3. Tiempo de la entrega de las cosas muebles.....	114
4. Tiempo de la entrega de cosa inmueble	115
5. Accesorios y pertenencias	116
III. LA OBLIGACIÓN DE ENTREGA DE FACTURA.....	117
1. Definición y contenido de la factura.....	118

2.	Forma de la factura.....	122
3.	Función de la factura	123
4.	La aceptación.....	125
5.	Caso en el que la factura no indica plazo para el pago del precio.....	126
IV.	GARANTÍA POR EVICCIÓN Y VICIOS RE- DHIBITORIOS.....	128
1.	El sistema de F.....	128
2.	El sistema de D.....	130
3.	El sistema de S.....	131
V.	RIESGOS Y GASTOS.....	133
1.	Los riesgos y gastos.....	134
2.	Gastos para la documentación.....	135
§ 4.	OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.....	136
I.	LAS OBLIGACIONES.....	136
1.	De pagar el precio.....	136
2.	De recibir la cosa y los documentos.....	137
3.	De pagar los gastos de recepción.....	137
4.	Gastos de los documentos.....	138
5.	Las demás obligaciones.....	139
II.	VENTA DE UNA PLURALIDAD DE COSAS.....	140
1.	La terminología.....	140
2.	Integridad de la entrega.....	144
3.	La regla.....	144
III.	EL CÓMPUTO DEL PLAZO PARA RECLA- MAR.....	145
1.	El supuesto de hecho.....	146
2.	La consecuencia jurídica.....	148
§ 5.	CLÁUSULAS Y PACTOS.....	151
I.	COMPRAVENTA CONDICIONAL: DIFEREN- CIA DE MÉTODO.....	151

1.	El método del Código Civil, el de F y el de D	151
2.	El método de S	153
II.	COMPRAVENTA BAJO CONDICIÓN SUSPENSIVA.....	153
1.	“Pendente conditione”	154
2.	Cumplimiento del vendedor “pendente conditione”	155
3.	Cumplimiento por ambas partes “pendente conditione”	156
III.	LA CONDICIÓN SUSPENSIVA DE “ACEPTACIÓN”	157
1.	El condicionamiento	158
2.	El plazo.....	160
3.	La hipótesis del inciso 1º	161
4.	Las hipótesis del inciso 2º	162
5.	La hipótesis del inciso 3º	163
6.	Otros aspectos	163
IV.	COMPRAVENTA BAJO CONDICIÓN RESOLUTORIA.....	163
1.	Obligación de cumplir	164
2.	Medidas conservatorias y restituciones	165
V.	PRESUNCIÓN.....	165
VI.	PACTO DE RETROVENTA.....	166
1.	Definición	167
2.	Ventas inmobiliarias y mobiliarias.....	168
3.	Duración.....	168
4.	Régimen	169
5.	El enigma de F.....	169
VII.	PACTO DE REVENTA.....	170
1.	El sistema de F y S.....	170

2. El sistema de D	171
VIII. PACTO DE PREFERENCIA	172
1. Inconveniencia de la aplicación de las reglas de la condición resolutoria.....	173
2. ¿Es transmisible el “jus prelatio-nis”?	174
IX. PACTO DE MEJOR COMPRADOR.....	174
X. PACTO COMISORIO	176
XI. PACTO DE RESERVA DE DOMINIO	177
1. El pacto de reserva de dominio en teoría y en la legislación	178
2. El sistema de F y D.....	181
3. El sistema de S.....	183
XII. REMISIÓN.....	184
XIII. PUBLICIDAD.....	184
1. Cosas registrables: lo publicitado.....	185
2. Cosas registrables: los terceros	187
3. Cosas no registrables	189
XIV. CLÁUSULA DE NO ENAJENAR	191
XV. CLÁUSULAS DE LOS USOS INTERNACIONALES.....	192
XVI. CLÁUSULA “CONTRA DOCUMENTOS”	193
1. El número de cláusulas.....	194
2. La clase de documentos.....	195
3. Los efectos.....	196
4. Intervención de un banco	197

CAPÍTULO II

“LEASING”

§ 6. <i>LEASING</i> Y COMPRAVENTA	199
I. RAZÓN DEL TRATAMIENTO, MÉTODO QUE ADOPTAREMOS Y DIFICULTADES.....	199
1. Razón de su tratamiento	199
2. Método de exposición que adoptaremos	200
3. Dificultades	200
II. LA DOCTRINA ANTE EL <i>LEASING</i>	201
1. El nombre.....	202
2. La calificación	204
3. Las clases de fenómenos	206
4. La ejemplificación	206
5. La definición por género próximo y diferencia específica	209
III. LA DOCTRINA: EL <i>LEASING</i> FINANCIERO.....	214
1. La definición de Ferrarini	214
2. “Con el contrato...”	218
3. “...de locación financiera...”	222
4. “...una parte concede a la otra...”	224
5. “...el goce...”	225
6. “...de un bien (mueble o inmueble)...”	226
7. “...contra un correspectivo en cuotas...”	227
8. “...y por un tiempo determinado...”	228
9. “...atribuyendo a ella la facultad de adquirir la propiedad del bien...”	230
10. “...al vencimiento del contrato...”	231

11. “...mediante el pago de un precio pre- establecido”	233
IV. EL <i>LEASING</i> EN F.....	234
1. El método de F.....	235
2. Venta con reserva de dominio y “leasing” en F.....	236
3. “Leasing” y locación con opción de compra	238
4. El régimen.....	240
V. EL <i>LEASING</i> EN D.....	241
1. El método de D	242
2. “Leasing” mobiliario.....	243
3. “Leasing” inmobiliario	246
4. El régimen.....	247
VI. EL <i>LEASING</i> EN S.....	248
VII. EL <i>LEASING</i> FINANCIERO EN S: DEFINICIÓN Y NATURALEZA	248
1. La síntesis del encabezamiento	249
2. Naturaleza	251
3. El requisito del inciso 1º.....	253
4. El requisito del inciso 2º.....	254
5. El requisito del inciso 3º.....	256
6. El requisito del inciso 4º.....	256
7. El requisito del inciso 5º.....	257
VIII. EL <i>LEASING</i> FINANCIERO EN S: LA OP- CIÓN DE COMPRA EN PARTICULAR.....	257
1. Tiempo de la opción	258
2. Otras opciones.....	259
3. Los efectos de la opción ejercida	260
IX. EL <i>LEASING</i> FINANCIERO EN S: SU OPO- NIBILIDAD	261
1. Necesidad del registro	262

2.	Los acreedores de las partes.....	262
3.	El caso de quiebra.....	263
X.	EL <i>LEASING</i> FINANCIERO EN S: RÉGIMEN.....	263
XI.	EL <i>LEASING</i> OPERATIVO EN S.....	263
1.	El género "leasing".....	264
2.	Los datos comunes.....	264
3.	La diferencia específica.....	265
4.	Régimen.....	266

CAPÍTULO III

PERMUTA

§ 7.	PERMUTA.....	269
I.	EL SISTEMA DE F.....	269
II.	EL SISTEMA DE D.....	269
III.	EL SISTEMA DE S.....	270
1.	El método.....	270
2.	La definición.....	270
3.	Las reglas.....	271

CAPÍTULO IV

SUMINISTRO

§ 8.	SUMINISTRO.....	273
I.	DEFINICIÓN Y NATURALEZA.....	273
1.	La elección de vocabulario: ¿contrato u obligación de suministro?.....	274

2. Obligación de duración y obligación de suministro.....	275
3. Clases de suministro	277
4. La naturaleza jurídica: generalidades	281
5. La naturaleza jurídica en F y D.....	282
6. La naturaleza jurídica en S.....	285
7. Las notas determinantes de un suministro: obligación de entregar cosas en forma periódica o continuada.....	287
8. La nota de onerosidad	290
II. DURACIÓN	290
1. Por tiempo determinado	291
2. Por tiempo indeterminado	291
III. PRESTACIONES: ENTIDAD	292
1. Convenio de cantidad fija.....	293
2. Convenio de cantidades mínimas y máximas	298
IV. PRECIO	298
V. PREFERENCIA.....	299
1. El pacto de preferencia en F y D	299
2. Las cláusulas de preferencia en S.....	301
VI. ESTADOS CONTABLES.....	302