**Unidad 15.**

**Compraventa.**

Concepto: Hay compraventa si una de las partes se obliga a transferir la propiedad de una cosa y la otra a pagar un precio en dinero.

* bilateral
* oneroso
* en principio conmutativo
* formal
* nominado

Elementos esenciales: Tiene que haber un precio, y tiene que haber una cosa.

Aplicación supletoria a otros contratos. Las normas de la compraventa se aplican supletoriamente a los contratos por los cuales una parte se obliga a:

* transferir a la otra derechos reales de condominio, propiedad horizontal, superficie, usufructo o uso, o a constituir los derechos reales de condominio, superficie, usufructo, uso, habitación, conjuntos inmobiliarios o servidumbre, y que pague un precio en dinero;
* transferir la titularidad de títulos valores por un precio en dinero.

Deber precontractual de información: la buena fe que debe actuar durante los tratos preliminares, es decir, en la fase de formación del contrato, en cuanto que con la iniciación de éste se establece entre una y otra parte –aunque no hayan llegado todavía a ser deudor y acreedor- un particular contacto social, una relación de hecho basada en la recíproca confianza. En tal relación de hecho entran en juego las reglas de corrección y entra en vigor, no sólo el deber de lealtad en el negociar, sino, también, obligaciones específicas que pueden ser de información, o de aclaración

Naturaleza del contrato: El contrato no debe ser juzgado como de compraventa, aunque las partes así lo estipulen, si para ser tal le falta algún requisito esencial.

Obligación de vender: Nadie está obligado a vender, excepto que se encuentre sometido a la necesidad jurídica de hacerlo. Digamos, el supuesto de “venta forzosa” es solo cuando esté obligado jurlidicamente a hacerlo. El principio de que nadie está obligado a vender se desprende de la libertad contractual.

**Promesas de compra y venta.**

Esta promesa constituye un acto preliminar, esto quiere decir que es una forma de asegurar que las partes formalicen el acto y evitar que alguna de las partes se desista de la promesa.

* La promesa sobre la que versa el presente contrato es una obligación a futuro de comprar y vender respectivamente un bien. A las partes que intervienen en este contrato se les conoce como promitentes, por un lado tendremos el Promitente Vendedor y por la otra el Promitente Comprador. El Promitente Vendedor es la persona que se compromete propiamente a vender y transmitir el bien en una fecha futura al Promitente Comprador, y este se compromete a adquirir dicho bien.

Boletos de compraventa: El boleto de compraventa es un contrato (preliminar) donde se establecen las condiciones de venta de un inmueble, previo a su escritura. Allí figuran los datos del inmueble, el precio y la forma de pago, entre otros aspectos. Del boleto nace la obligación de celebrar el contrato definitivo por escritura pública, y de este último (compraventa) nacen las obligaciones de entregar la cosa, pagar el precio, etc.

El derecho del comprador de buena fe tiene prioridad sobre el de terceros que hayan trabado cautelares sobre el inmueble vendido si:

* el comprador contrató con el titular registral, o puede subrogarse en la posición jurídica de quien lo hizo mediante un perfecto eslabonamiento con los adquirentes sucesivos;
* el comprador pagó como mínimo el veinticinco por ciento del precio con anterioridad a la traba de la cautelar;
* el boleto tiene fecha cierta;
* la adquisición tiene publicidad suficiente, sea registral, sea posesoria.

Oponibilidad del boleto en concurso o quiebra: Los boletos de compraventa de inmuebles de fecha cierta otorgados a favor de adquirentes de buena fe son oponibles al concurso o quiebra del vendedor si se hubiera abonado como mínimo el veinticinco por ciento del precio. El juez debe disponer que se otorgue la respectiva escritura pública. El comprador puede cumplir sus obligaciones en el plazo convenido. En caso de que la prestación a cargo del comprador sea a plazo, debe constituirse hipoteca en primer grado sobre el bien, en garantía del saldo de precio.

**La transferencia de dominio.**

Tradición: Del latín traditio y éste a su vez de tradere, "entregar", en Derecho, es el acto por el que se hace entrega de una cosa, a una persona física o persona jurídica. En muchos ordenamientos jurídicos, la tradición supone un traspaso o transferencia, y constituye un modo de adquirir la propiedad, pues para que ella se transfiera no es suficiente con la celebración de un contrato, sino que hace falta algo más: un modo de transferencia, en este caso, la tradición.

* Se deben transmitir con el título suficiente y el modo (en el caso de automotores, la inscripción en el registro automotor es constitutiva de derechos).

**Capacidad para comprar y vender.**

El contrato no podrá ser celebrado por personas incapaces o con capacidad restringida en el caso de esos contratos, y por ende serán plausibles de la sanción de nulidad.

* Declarada la nulidad del contrato celebrado por la persona incapaz o con capacidad restringida, la parte capaz no tiene derecho para exigir la restitución o el reembolso de lo que ha pagado o gastado, excepto si el contrato enriqueció a la parte incapaz o con capacidad restringida y en cuanto se haya enriquecido.
* No pueden contratar, en interés propio o ajeno, según sea el caso, los que están impedidos para hacerlo conforme a disposiciones especiales. Los contratos cuya celebración está prohibida a determinados sujetos tampoco pueden ser otorgados por interpósita persona.
* Las inhabilidades especiales son: los funcionarios públicos, jueces, auxiliares, árbitros, mediadores, abogados y procuradores, respecto de bienes de cuya administración o enajenación, o bien en procesos, están o han estado encargados; también los albaceas que no son herederos no pueden celebrar contrato de compraventa.

**Objeto. Cosa vendida.**

Principio general: Pueden venderse todas las cosas que pueden ser objeto de los contratos.

Requisitos: Debe ser determinada o determinable en su especie o género según el caso, susceptible de valoración económica y no prohibido por leyes o por el código.

Cosa cierta que ha dejado de existir: Si ha dejado de existir al tiempo de perfeccionarse el contrato, éste no produce efecto alguno. Si ha dejado de existir parcialmente, el comprador puede demandar la parte existente con reducción del precio.

* Puede pactarse que el comprador asuma el riesgo de que la cosa cierta haya perecido o esté dañada al celebrarse el contrato.
* El vendedor no puede exigir el cumplimiento del contrato si al celebrarlo sabía que la cosa había perecido o estaba dañada.

Cosa futura: Se entiende sujeta a la condición suspensiva de que la cosa llegue a existir.

* El vendedor debe realizar las tareas y esfuerzos que resulten del contrato, o de las circunstancias, para que ésta llegue a existir en las condiciones y tiempo convenidos.
* El comprador puede asumir, por cláusula expresa, el riesgo de que la cosa no llegue a existir sin culpa del vendedor.

Cosa ajena: La venta de la cosa total o parcialmente ajena es válida, en los términos del artículo 1008. El vendedor se obliga a transmitir o hacer transmitir su dominio al comprador.

* Si el que promete transmitirlos no ha garantizado el éxito de la promesa, sólo está obligado a emplear los medios necesarios para que la prestación se realice, y, si por su culpa, el bien no se transmite, debe reparar los daños causado.

Prehorizontabilidad: Todo propietario de edificio construido o en construcción o de terreno destinado a construir en él un edificio, que se proponga adjudicarlo o enajenarlo a título oneroso por el régimen de propiedad horizontal, debe hacer constar, en escritura pública, su declaración de voluntad de afectar el inmueble a la subdivisión y transferencia del dominio de unidades por tal régimen. Deberá:

* Dejar constancia de todos los datos en la escritura.
* Entregar copia de todos los documentos pertinentes, al escribano (plano de mensura, de proyecto, etc).
* Anotación en el Registro de PH para que el bien quede correctamente afectado.
* No puede inducir al error mediante el precio ni nada parecido.

Exceptúense de las disposiciones anteriores:

* La adjudicación de unidades particulares en inmuebles, que se haga a los condóminos, comuneros, socios o asociados, por partición o división de condominio, comunidad hereditaria, sociedad o asociación;
* La adjudicación o enajenación de unidades particulares en inmuebles del dominio privado del Estado Nacional, las provincias y municipalidades;
* La adjudicación o enajenación de unidades particulares en inmuebles cuya construcción se realice con préstamos de organismos oficiales nacionales, provinciales o municipales, cuando de las condiciones del mutuo con garantía hipotecaria resulte que la celebración de los contratos con los futuros adquirentes queda a cargo exclusivo del ente financiador, y los propietarios otorguen a tal fin poder irrevocable a favor de dicho ente.

Transferencia de fondo de comercio: Toda transmisión por venta o cualquier otro título oneroso o gratuito de un establecimiento comercial o industrial, bien se trate de enajenación directa y privada, o en público remate, sólo podrá efectuarse válidamente con relación a terceros, deberá:

* Publicarse un anuncio durante cinco días en el Boletín Oficial de la Capital Federal o provincia respectiva y en uno o más diarios o periódicos del lugar en que funcione el establecimiento.
* El enajenante entregará en todos los casos al presunto adquirente una nota firmada, enunciativa de los créditos adeudados, con nombres y domicilios de los acreedores, monto de los créditos y fechas de vencimientos si las hay.
* El documento de transmisión sólo podrá firmarse después de transcurridos diez días desde la última publicación, y hasta ese momento, los acreedores afectados por la transferencia, podrán notificar su oposición al comprador en el domicilio denunciado en la publicación.
* En su defecto, reclamará al rematador o escribano que intervengan en el acto reclamando la retención del importe de sus respectivos créditos y el depósito, en cuenta especial en el Banco correspondiente, de las sumas necesarias para el pago.
* El comprador, rematador o escribano deberán efectuar esa retención y el depósito y mantenerla por el término de veinte días, a fin de que los presuntos acreedores puedan obtener el embargo judicial.
* Transcurrido el plazo de los 10 dias, sin mediar oposición, o cumpliéndose, si se hubiera producido, la disposición de los 20 días, podrá otorgarse válidamente el documento de venta, el que, para producir efecto con relación a terceros, deberá extenderse por escrito e inscribirse dentro de diez días en el Registro Público de Comercio o en un registro especial creado al efecto.

Transmisión de automotores: La transmisión del dominio de los automotores deberá formalizarse por instrumento público o privado y solo producirá efectos entre las partes y con relación a terceros desde la fecha de su inscripción en el Registro Nacional de la Propiedad del Automotor.

* La inscripción de buena fe de un automotor en el registro confiere al titular de la misma la propiedad del vehículo y el poder de repeler cualquier acción de reivindicación
* Si el automotor hubiese sido hurtado o robado, el propietario podrá reivindicarlo.

Hasta tanto se inscriba la transferencia el transmitente será civilmente responsable por los daños y perjuicios que se produzcan con el automotor, en su carácter de dueño de la cosa.

* No obstante, si con anterioridad al hecho que motive su responsabilidad, el transmitente hubiere comunicado al Registro que hizo tradición del automotor, se reputará que el adquirente o quienes de este último hubiesen recibido el uso, la tenencia o la posesión de aquel, revisten con relación al transmitente el carácter de terceros por quienes él no debe responder, y que el automotor fue usado en contra de su voluntad.

**Precio.**

Concepto: Cánon o la cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio.

Requisitos: El precio debe ser serio (no sea irreal o irrisorio), debe ser determinado o determinable, y debe ser en dinero o unidad legal que lo represente.

Determinación del precio: El precio es determinado cuando las partes lo fijan en una suma que el comprador debe pagar, cuando se deja su indicación al arbitrio de un tercero designado o cuando lo sea con referencia a otra cosa cierta. En cualquier otro caso, se entiende que hay precio válido si las partes previeron el procedimiento para determinarlo.

* lo fijan las partes;
* se deja su indicación al arbitrio de un tercero que designan las partes en el contrato mismo o con posterioridad a su celebración;
* se determine con relación a otra cosa cierta;
* las partes fijen un procedimiento para determinarlo.

Determinación por un tercero: Además, el precio puede ser determinado por un tercero designado en el contrato o después de su celebración. Si las partes no llegan a un acuerdo sobre su designación o sustitución, o si el tercero no quiere o no puede realizar la determinación, el precio lo fija el juez por el procedimiento más breve que prevea la ley local.

Precio no convenido por unidad de medida de superficie: Si el objeto principal de la venta es una fracción de tierra, aunque esté edificada, no habiendo sido convenido el precio por unidad de medida de superficie y la superficie de terreno tiene una diferencia mayor del cinco por ciento con la acordada, el vendedor o el comprador, según los casos, tiene derecho de pedir el ajuste de la diferencia. El comprador que por aplicación de esta regla debe pagar un mayor precio puede resolver la compra.

* En este caso, las partes previeron cuál es la superficie del inmueble vendido y establecieron el precio del mismo.

Precio convenido por unidad de medida de superficie: Si el precio es convenido por unidad de medida de superficie, el precio total es el que resulta en función de la superficie real del inmueble. Si lo vendido es una extensión determinada, y la superficie total excede en más de un cinco por ciento a la expresada en el contrato, el comprador tiene derecho a resolver.

* En este caso, las partes fijaron el valor de la unidad de medida, pongamos por caso el precio del metro cuadrado. En tal caso el precio de la venta será el resultado de multiplicar el valor de la unidad de medida por la superficie real del inmueble.

Precio mixto: Si el precio consiste parte en dinero y parte en otra cosa, el contrato es de permuta si es mayor el valor de la cosa y de compraventa en los demás casos.

* El caso de la moneda extranjera resulta curioso puesto que, para nuestra legislación, es tomado como dar una cosa, y no como dar sumas de dinero. Por ende, se deberá entregar el equivalente sólo si hubiese cláusula de convertibilidad, lo que haría al contrato como una compraventa. Si fuese el precio en su totalidad como moneda extranjera, y no hay cláusula de convertibilidad, estamos hablando de una permuta.

Tipos de precio: el precio debe ser serio. No llena esta calidad el precio el precio irrisorio, como, por ejemplo, si se vende una estancia en un peso; en este caso estaremos en presencia de una donación y no de una venta. Diferente es el caso del precio vil. Aquí no puede decirse ya que no se trata de un precio serio, pues tanto el comprador como el vendedor se han propuesto seriamente hacer la venta sobre esa base.

* Por tanto, el precio vil no altera la naturaleza del acto ni impide la formación del contrato de compraventa. Lo que no significa, sin embargo, que el contrato no pueda impugnarse y eventualmente obtenerse una declaración de nulidad por el vicio de lesión enorme.
* El precio irrisorio (chiste o burla) es el que se realiza conforme a una notable desproporción que hace que no pueda hablarse, en ningún caso, de contrato de compraventa.

Precio corriente: La expresión precios corrientes, en economía, define los precios de los bienes y servicios según su valor nominal y el momento en que son considerados.

Precio justo: En consenso, el precio justo es aquello que expresa fielmente el valor de cambio de un bien económico, sin defecto ni exceso, es decir, el precio de mercado que se paga por un bien es igual a su precio natural, esto es, a su valor de cambio.

* El problema relacionado a la diferencia teórica en torno al precio justo, que subsiste entre la teoría subjetiva y objetiva del valor, radica en que la primera establece como elemento de defecto o exceso a la apreciación que un individuo guarda acerca de un bien en cuanto a su necesidad, deseo, escasez, entre otras variables, mientras que la teoría del valor objetivo considera como elemento de exceso o defecto al trabajo

**Obligaciones del vendedor.**

Obligación de conservar la cosa: Tiene su fundamento en el principio de buena fé contractual. Ambas partes deben obrar con diligencia y con predisposición para lograr la realización de sus voluntades; evidentemente, si una de sus obligaciones es transferir o entregar la cosa, ésta debe estar en buen estado y en condiciones para su transmisión, de acuerdo a lo acordado y convenido en el contrato.

Obligación de transferir: El vendedor debe transferir al comprador la propiedad de la cosa vendida. También está obligado a poner a disposición del comprador los instrumentos requeridos por los usos o las particularidades de la venta, y a prestar toda cooperación que le sea exigible para que la transferencia dominial se concrete.

Gastos de entrega: Excepto pacto en contrario, están a cargo del vendedor los gastos de la entrega de la cosa vendida y los que se originen en la obtención de los instrumentos requeridos (factura, remito, etc). En la compraventa de inmuebles también están a su cargo los del estudio del título y sus antecedentes y, en su caso, los de mensura y los tributos que graven la venta.

Tiempo de entrega del inmueble: El vendedor debe entregar el inmueble inmediatamente de la escrituración, excepto convención en contrario.

Entrega de la cosa: La cosa debe entregarse con sus accesorios, libre de toda relación de poder y de oposición de tercero.

**Obligaciones del comprador.**

Pagar el precio en el lugar y tiempo convenidos. En cuanto al lugar y tiempo del pago, rige el principio de autonomía de la voluntad, por cuanto, si las partes lo han previsto, el pago debe hacerse en el lugar y tiempo convenido. Supletoriamente, para el caso que las partes no hubieran fijado el tiempo en que debe efectuarse el pago, se entiende que la venta es de contado.

Recibir la cosa y los documentos vinculados con el contrato. Esta obligación de recibir consiste en realizar todos los actos que razonablemente cabe esperar del comprador para que el vendedor pueda efectuar la entrega, y hacerse cargo de la cosa;

* El comprador asume deberes agregados de conducta que son los que coadyuvan a permitir al vendedor dar cumplimiento con su obligación nuclear.

Pagar los gastos de recibo. Están incluidos los de testimonio de la escritura pública y los demás posteriores a la venta (el instrumento de la compra, por ejemplo).

**Compraventa de cosas muebles.**

Interpretación: El CCyC destina una Sección especial referida a la compraventa de cosas muebles. En ella se describen las particularidades que tal naturaleza de cosas imprime a la compraventa. Sin perjuicio de esta regulación, las disposiciones genéricas de la compraventa que no resulten incompatibles con estas disposiciones también rigen a la compraventa de cosas muebles.

Silencio sobre el precio: Cuando el contrato ha sido válidamente celebrado, pero el precio no se ha señalado ni expresa ni tácitamente, ni se ha estipulado un medio para determinarlo, se considera, excepto indicación en contrario, que las partes han hecho referencia al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato para tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate.

Para que rija la presunción de que se han ajustado al precio del mercado es necesario que:

* la cosa vendida sea mueble;
* no exista disposición en contrario de las partes;
* las partes no hayan previsto ningún otro mecanismo de determinación del precio;
* el contrato cumpla con el resto de sus requisitos esenciales.

Precio fijado por pesos, número o medida. Si el precio se fija por peso, número o medida:

* El precio que el comprador debe abonar resulta de la multiplicación del precio por la cantidad real en número, peso o medida de las cosas vendidas.
* Si el precio se determina por peso, en caso de desavenencia entre las partes, se debe calcular el peso neto.

Entrega de factura: El vendedor debe entregar al comprador una factura que describa la cosa vendida, su precio, o la parte de éste que ha sido pagada y los demás términos de la venta. Si la factura no indica plazo para el pago del precio se presume que la venta es de contado. La factura no observada dentro de los diez días de recibida se presume aceptada en todo su contenido.

* Excepto disposición legal, si es de uso no emitir factura, el vendedor debe entregar un documento que acredite la venta.

El CCyC imputa los siguientes efectos a la factura que el vendedor emite:

* sin plazo: si la factura no indica plazo para el pago del precio se presume que la venta es de contado;
* no observada: la factura no observada dentro de los diez días de recibida se presume aceptada en todo su contenido.

Obligación de entregar documentos: Si el vendedor está obligado a entregar documentos relacionados con las cosas vendidas (remito, por ejemplo), debe hacerlo en el momento, lugar y forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor puede, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de ellos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona inconvenientes ni gastos excesivos al comprador.

Plazo para entregar la cosa: La entrega debe hacerse dentro de las veinticuatro horas de celebrado el contrato, excepto que de la convención o los usos resulte otro plazo.

Lugar de entrega de la cosa: El lugar de la entrega es el que se convino, o el que determinen los usos o las particularidades de la venta. En su defecto, la entrega debe hacerse en el lugar en que la cosa cierta se encontraba al celebrarse el contrato.

Si las partes no hubieran previsto el lugar y tiempo en que el vendedor debe entregar al comprador la cosa mueble vendida, se aplican supletoriamente los siguientes criterios:

* el tiempo y lugar que determinen los usos;
* si no existieran usos respecto al tiempo, la entrega debe hacerse dentro de las 24 horas de celebrado el contrato;
* si no existieran usos o particularidades de la venta que determinen el lugar en que debe entregarse la cosa mueble vendida, esta deberá entregarse en el lugar en que la cosa cierta se encontraba al momento de celebrarse el contrato.

Puesta a disposición de las cosas vendidas. Endoso: Las partes pueden pactar que la puesta a disposición en lugar cierto y en forma incondicional tenga los efectos de la entrega, sin perjuicio de los derechos del comprador de revisarla y expresar su inconformidad en los 10 días de retirada.

* También pueden pactar que la entrega de la mercadería en tránsito tenga lugar por el simple consentimiento de las partes materializado en la cesión o el endoso de los documentos de transporte desde la fecha de su cesión o endoso.

Entrega anticipada de cosas no adecuadas al contrato: En caso de entrega anticipada de cosas no adecuadas al contrato, sea en cantidad o calidad, el vendedor puede, hasta la fecha fijada:

* entregar la parte o cantidad que falte de las cosas;
* entregar otras cosas en sustitución de las dadas o subsanar cualquier falta de adecuación de las cosas entregadas a lo convenido, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos; no obstante, el comprador conserva el derecho de exigir la indemnización de los daños.

Riesgos de daños o pérdida de las cosas: Están a cargo del vendedor los riesgos de daños o pérdida de las cosas, y los gastos incurridos hasta ponerla a disposición del comprador o, en su caso, del transportista u otro tercero, pesada o medida y en las demás condiciones pactadas o que resulten de los usos aplicables o de las particularidades de la venta.

Tiempo del pago: El pago se hace contra la entrega de la cosa, excepto pacto en contrario. El comprador no está obligado a pagar el precio mientras no tiene la posibilidad de examinar las cosas, a menos que las modalidades sean incompatibles para esto.

* Si la compraventa se hace sobre muestras, el comprador no puede rehusar la recepción si la cosa es de igual calidad que la muestra.
* En los casos de cosas que no están a la vista y deben ser remitidas por el vendedor al comprador, la cosa debe adecuarse al contrato al momento de su entrega al comprador.
* Si las cosas muebles se entregan en fardo o bajo cubierta que impiden su examen y reconocimiento, el comprador puede reclamar en los diez días inmediatos a la entrega, cualquier falta en la cantidad o la inadecuación de las cosas al contrato.

Adecuación. Se considera que las cosas muebles son adecuadas al contrato si:

* son aptas para los fines a que ordinariamente se destinan cosas del mismo tipo;
* son aptas para cualquier fin especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, excepto no fuese razonable que el comprador confiara, en la idoneidad y criterio del vendedor;
* están envasadas o embaladas de la manera habitual para tales mercaderías o, si no la hay, de una adecuada para conservarlas y protegerlas.
* Tienen igual calidad que la muestra.

El vendedor no es responsable, de la inadecuación de la cosa que el comprador conocía o debía conocer en el momento de la celebración del contrato.

Determinación de la adecuación: En los casos de muestras o de cosas que no están a la vista, el comprador debe informar al vendedor sin demora de la falta de adecuación de las cosas a lo convenido. La determinación de si la cosa remitida por el vendedor es adecuada al contrato se hace por peritos arbitradores, excepto estipulación contraria.

¿Cuándo puede reclamar por los defectos de las cosas? Si la venta fue convenida mediante entrega a un transportista o a un tercero distinto del comprador y no ha habido inspección de la cosa, los plazos se cuentan desde su recepción por el comprador.

Por junto. Si la venta es por una cantidad de cosas “por junto” el comprador no está obligado a recibir sólo una parte de ellas.

A condición suspensiva. Está sujeta a la condición suspensiva de la aceptación por el comprador si:

* el comprador se reserva la facultad de probar la cosa;
* la compraventa se conviene o es, de acuerdo con los usos, “a satisfacción del comprador”.

El plazo para aceptar es de diez días, excepto pacto en contrario.

Usos internacionales (Incoterms): Las cláusulas que tengan difusión en los usos internacionales se presumen utilizadas con el significado que les adjudiquen tales usos, aunque la venta no sea internacional, siempre que de las circunstancias no resulte lo contrario.

Cláusula con pago contra documentos. En la compraventa de cosas muebles con cláusula “pago contra documentos, el pago, aceptación o acto de que se trate sólo puede ser rehusado por falta de adecuación de los documentos con el contrato.

* Excepción: que lo contrario resulte de la convención o de los usos, o que su falta de identidad con la cosa vendida esté ya demostrada.
* Si el pago, aceptación o acto de que se trate debe hacerse por medio de un banco, el vendedor no tiene acción contra el comprador hasta que el banco rehúse hacerlo.

**Cláusulas agregadas al contrato de compraventa.**

Pacto de retroventa: El pacto de retroventa es la facultad que tiene el vendedor de recuperar la cosa vendida y entregada al comprador, restituyendo a este el precio con el exceso o disminución que se hubiera pactado.

Pacto de reventa: El pacto de reventa le permite al comprador devolver la cosa comprada, debiendo restituir, en caso de ejercer la facultad, el precio con el exceso o disminución que se hubiera convenido.

Pacto de preferencia: El pacto de preferencia le permite al vendedor recuperar la cosa vendida con prelación a cualquier otro adquirente, si el comprador decide enajenarla.

* A diferencia del pacto de retroventa, en el de preferencia la facultad del vendedor solo aparece si el vendedor decide enajenar.
* A fin de permitir el ejercicio de la facultad que le asiste al vendedor de recuperar la cosa vendida, el comprador debe notificar al vendedor su decisión de enajenarla y todas las particularidades de la operación proyectada
* Salvo que un pacto expreso o los usos y costumbres establezcan un plazo diferente, el vendedor debe ejercer su preferencia dentro de los diez días de recibida la comunicación.
* El derecho emergente del pacto de preferencia es personal: no puede cederse ni se transmite mortis causa.

Cláusulas aplicadas a cosas registrables. Los pactos anteriores pueden agregarse a la compraventa de cosas muebles e inmuebles.

* Si la cosa vendida es registrable, los pactos de retroventa, de reventa y de preferencia son oponibles a terceros interesados si resultan de los documentos inscriptos en el registro correspondiente, o si de otro modo el tercero ha tenido conocimiento efectivo.
* Si las cosas vendidas son muebles no registrables, los pactos no son oponibles a terceros adquirentes de buena fe y a título oneroso.

Plazos. Los pactos regulados pueden ser convenidos por un plazo máximo de:

* Cinco años si se trata de cosas inmuebles.
* Dos años si se trata de cosas muebles.

Si las partes convienen un plazo mayor se reduce al máximo legal

Venta condicional. En caso de duda, la venta condicional se reputa hecha bajo condición resolutoria, si antes del cumplimiento de la condición el vendedor hace tradición de la cosa.

Efecto de la compraventa sujeta a condición resolutoria. La compraventa sujeta a condición resolutoria produce los efectos propios del contrato, pero la tradición o, en su caso, la inscripción registral, sólo transmite el dominio revocable. Se aplica a los pactos anteriores.

Cláusula FOB: La expresión 'libre a bordo' (Free on board), del comercio internacional, quiere decir que es obligación del vendedor correr con los gastos y costos de movilización de la mercancía hasta el puerto de origen o puerto más cercano al vendedor o productor.

Cláusula CIF: Se refieren a que en que el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías de navegación interior. Los riesgos de la mercancía los asume el comprador en el país del mismo cuando la mercancía ha llegado al puerto.

Cláusula de venta en comisión: Esto significa que aunque hace le negocio a nombre propio, se propone transferir a un tercero los derechos y obligaciones derivadas del contrato. Esta forma de compra se emplea, a veces, para dejar oculto el nombre del verdadero comprador, que por cualquier motivo no quiere aparecer como tal y, otras, con el fin de gozar de amplia libertad para transferir los derechos y obligaciones emergentes del contrato, para lo cual se cuenta con el consentimiento anticipado del vendedor.