

Índice Tomo 1

La compraventa 2 tomos (3a. ed.)

Autor: Eugenio Llamas Pombo

Editorial Librotecnia /2023

www.librotecnia.cl

Índice temático	11
Abreviaturas	13
Palabras del autor a la tercera edición	17
Presentación a la tercera edición	21

I. Aspectos Generales 23

1. Funciones jurídica y económico social de la compraventa.	23
2. Génesis y desarrollo histórico de la compraventa	27
2.1. Los orígenes remotos	27
2.2. La evolución histórico-conceptual de la venta	29
2.3. La compraventa en el Derecho romano pre-clásico. La <i>emptio venditio</i> manual o real	35
2.3.1. Introducción.	35
2.3.2. La <i>emptio-venditio</i> primitiva	37
2.3.3. <i>Emptio Venditio</i> en la <i>Lex Duodecim Tabularum</i>	41
2.3.4. <i>Mancipatio</i> frente a <i>Traditio</i>	43
2.4. El tránsito de la <i>emptio venditio</i> real a la <i>emptio venditio</i> consensual	46
2.4.1. Preliminar.	46
2.4.2. <i>Emptio venditio</i> , <i>consensus</i> y transferencia dominical	47
2.4.3. Hacia un contrato consensual productor de obligaciones	53
2.5. La <i>emptio venditio</i> consensual del Derecho romano clásico.	55
2.5.1. Preliminar.	55
2.5.2. La estructura del negocio de compraventa.	56
2.5.3. La correlación obligacional de la compraventa clásica	64
2.6. La <i>emptio venditio</i> consensual en el período postclásico y justiniano.	67
2.6.1. Consideraciones generales.	67
2.6.2. La compraventa en el ámbito griego y sus relaciones con la compraventa clásica romana.	70

www.librotecnia.cl

2.6.3. La relevancia del instituto arral	73
2.7. La compraventa consensual traslativa del dominio	76
2.7.1. Introducción.	76
2.7.2. La recepción del derecho del Code francés: el caso italiano	78
2.7.3. Breve referencia a la configuración de la compraventa en el Derecho Alemán	79

GÉNESIS Y DESARROLLO HISTÓRICO DE LA COMPRAVENTA 80

NOTAS DE DERECHO CHILENO AL N° 2 DEL CAPÍTULO I

Cristián Aedo Barrena

3. Las compraventas: su distinto tratamiento en el ordenamiento jurídico	108
4. Concepto y caracteres de la compraventa	119
4.1. Concepto.	119
4.2. Distinción de figuras afines	124
4.2.1. La causa típica del contrato de compraventa	124
4.2.2. La donación	126
4.2.3. La permuta	129
4.2.4. Los arrendamientos	135
4.2.4.1. Arrendamiento de obra	135
4.2.4.2. Arrendamiento de cosas	137
4.2.4.3. El <i>leasing</i>	138
4.2.5. La opción de compra	141
4.2.6. El vitalicio	142
4.2.7. La dación en pago	149
4.2.8. Los contratos de distribución	150
4.2.8.1. El contrato de suministro	151
4.2.8.2. El contrato estimatorio	152
4.2.8.3. La concesión de venta	153
4.2.8.4. La franquicia	154
4.2.9. El <i>factoring</i>	154
4.2.10. La «venta en garantía»	155
4.2.11. La venta de cosas inútiles	157
4.3. Caracteres	157
4.3.1. Consensual	157
4.3.2. Bilateral	158
4.3.3. Obligacional y no transmisivo por sí solo	159
4.3.4. Oneroso	160
4.3.5. Conmutativo	160
4.3.6. Principal y típico	161
4.4. El problema de la transmisión de la propiedad	161

www.librotecna.cl

5. La promesa de venta	171
5.1. La promesa en general	171
5.2. La promesa de venta en particular	177
5.3. Distinción entre compraventa y promesa de venta	184
5.3.1. Elementos diferenciales	184
5.3.2. Supuestos calificados como promesas de venta	188
5.3.3. Supuestos calificados como compraventa	190
5.4. El cumplimiento de la promesa	191
6. La opción de compra	194
6.1. Concepto y función	194
6.2. Caracteres	198
6.3. Extinción	208
6.4. Eficacia registral de la opción de compra	210
6.5. Ejercicio de la opción y perfección de la compraventa	213
6.6. Modificación y prórroga de la opción	218
6.7. La transmisibilidad de la opción	219
6.8. La opción no ejercitada	220
6.9. Aplicación de la purga registral al derecho de opción	222
LA COMPRAVENTA Y SU REGULACIÓN EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO NACIONAL	227
NOTAS DE DERECHO CHILENO A LOS N ^{OS} 3 A 6 DEL CAPÍTULO I Carlos Céspedes Muñoz	

**II. La compraventa entre particulares:
La compraventa civil 239**

7. Elementos para la perfección del contrato de compraventa	239
7.1. Los sujetos	239
7.1.1. Capacidad	239
7.1.2. Prohibiciones	240
7.1.2.1. Significado y alcance	240
7.1.2.2. Las ventas prohibidas	243
1° Cargos tutelares	243
2° Mandatarios	244
3° Albaceas	246
4° Empleados públicos	246
5° Personas encargadas o relacionadas con la administración de Justicia	247
7.1.3. La venta de bienes de menores e incapacitados	250

7.1.3.1.	Bienes especialmente protegidos.	253
	1º) Bienes inmuebles	253
	2º) Establecimientos mercantiles o industriales.	254
	3º) Objetos preciosos	254
	4º) Valores mobiliarios, salvo el derecho de suscripción preferente de acciones	255
7.1.3.2.	Requisitos para la venta	257
	1º) Causas justificadas de utilidad o necesidad	257
	2º) Autorización judicial.	258
	3º) Consentimiento del mayor de dieciséis años.	259
7.1.3.3.	Sanción en caso de incumplimiento	260
7.1.3.4.	Posibilidad de convalidación	261
7.1.3.5.	La impugnación del acto carente de autorización	261
	1º) Legitimación	261
	2º) Plazo	261
	3º) Ejercicio de la acción	262
7.1.4.	La venta a favor de persona por designar.	262
7.2.	Objeto de la compraventa	264
7.2.1.	La cosa	264
	7.2.1.1. ¿La cosa o el derecho sobre la misma?	265
	7.2.1.2. El concepto de «cosa» como objeto de compraventa	266
	7.2.1.3. ¿La compraventa o las compraventas?	267
	7.2.1.4. Requisitos de la cosa objeto de compraventa	269
	1º) Existencia actual o futura	270
	2º) Licitud	275
	3º) Determinación o determinabilidad.	275
	7.2.1.5. La venta de cosa futura.	278
7.2.2.	El precio	285
	7.2.2.1. El precio como elemento típico de la compraventa	285
	7.2.2.2. Concepto	286
	7.2.2.3. Clases.	286
	7.2.2.4. Requisitos	287
	1º) Real	288
	2º) Cierto: determinado o determinable.	290
	3º) En dinero o signo que lo represente	303
	4º) ¿Justo?	313
	7.2.2.5. El precio máximo autorizado	315
7.3.	El consentimiento y la perfección del contrato	316
7.4.	La forma y su significado	319

ELEMENTOS PARA EL PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA	321
NOTAS DE DERECHO CHILENO A LOS N ^{OS} 7 A 7.4 DEL CAPÍTULO II	
Carlos Céspedes Muñoz y Gonzalo Montory Barriga	

8. Obligaciones del vendedor	336
8.1. Enumeración	336
8.2. Conservación de la cosa. Doctrina del riesgo	336
8.2.1. El deber de conservación de la cosa.	336
8.2.2. El problema del riesgo en la compraventa.	340
8.2.2.1. Planteamiento	340
8.2.2.2. Evolución histórica.	344
8.2.2.3. Soluciones en Derecho comparado.	348
8.2.2.4. La disputa doctrinal en el Derecho español	349
1º En la venta de cosa específica	350
2º En la venta de cosas genéricas.	357
3º En la venta de bienes de consumo.	360

EL RIESGO EN LA COMPRAVENTA.	360
NOTAS DE DERECHO CHILENO A LOS N ^{OS} 8 A 8.2 DEL CAPÍTULO II	
Carlos Céspedes Muñoz	

8.3. La entrega de la cosa	364
8.3.1. Concepto y función de la entrega	364
8.3.1.1. La entrega como <i>traditio</i>	364
8.3.1.2. El problema de la transmisión de la propiedad. Remisión	366
8.3.2. Anomalías de la venta por razón de la entrega.	367
8.3.2.1. El pacto de reserva de dominio.	367
1º Concepto y licitud	367
2º Naturaleza jurídica	369
3º Efectos entre vendedor y comprador.	371
4º Efectos entre el vendedor y el acreedor del comprador	375
5º Efectos entre el vendedor y el subadquirente del comprador.	376
8.3.2.2. La venta de cosa ajena	378
1º Delimitación del problema.	378
2º El planteamiento en Derecho comparado.	380
3º La validez de la venta de cosa ajena.	381
4º La decidida posición jurisprudencial.	385
8.3.2.3. La doble venta	387

1°) La ilicitud de la doble venta	387
2°) Elementos del supuesto de hecho	392
3°) La exigencia de buena fe	397
4°) Prioridad legal en la venta múltiple de bienes muebles	398
5°) Prioridad legal en la venta múltiple de bienes inmuebles	399
6°) Acciones del comprador no preferido	404
8.3.3. Formas de la entrega o <i>traditio</i>	405
8.3.3.1. La equivalencia entre las distintas formas de entrega	405
8.3.3.2. Tradición real	410
8.3.3.3. Tradición instrumental	414
8.3.3.4. Tradición simbólica	420
8.3.3.5. Tradición solo <i>consensu</i>	423
8.3.3.6. <i>Traditio brevi manu y constitutum possessorium</i> . .	425
ENTREGA DE LA COSA Y ANOMALÍAS DE LA VENTA POR RAZÓN DE LA ENTREGA	
NOTAS DE DERECHO CHILENO A LOS N.ºS 8.3.1 A 8.3.3 DEL CAPÍTULO II	
Cristián Aedo Barrena	
8.3.4. Requisitos de la entrega	446
8.3.4.1. Identidad, idoneidad y conformidad	446
8.3.4.2. Capacidad y legitimación para efectuar la entrega	450
8.3.4.3. Entrega de los accesorios	452
8.3.4.4. Entrega de los frutos	454
8.3.4.5. Lugar de la entrega	457
8.3.4.6. Tiempo de la entrega	458
8.3.4.7. Gastos de la entrega	461
8.3.5. Problemas de cabida y calidad en la venta de inmuebles . .	464
8.3.5.1. Delimitación del problema	464
8.3.5.2. La delimitación entre venta por medida y venta de cuerpo cierto	469
8.3.5.3. Venta con precio a tanto por unidad de medida	471
1°) Cabida real menor de la expresada: defecto de cabida	471
2°) Cabida real superior a la expresada: exceso de cabida	474
3°) Deficiencias o mejoras de calidad	477
8.3.5.4. Venta de cuerpo cierto	480

1°) Planteamiento	480
2°) Venta a precio alzado sin designación de cabida	482
3°) Venta de dos o más fincas por un solo precio	484
4°) Venta con expresión de linderos y designación de cabida.	485
5°) Acciones resultantes de diferencias de cabida . .	488
8.3.5.5. Prescripción de las acciones	489
ASPECTOS DE LA ENTREGA DE LA COSA VENDIDA	491
NOTAS DE DERECHO CHILENO A LOS N^{OS} 8.3.4 Y 8.3.5 DEL CAPÍTULO II	
Carlos Céspedes Muñoz	
8.4. La obligación de saneamiento y su naturaleza.	502
8.5. El saneamiento por evicción.	506
8.5.1. Concepto y antecedentes	506
8.5.2. Compatibilidad y casos en que procede	509
8.5.3. Disponibilidad voluntaria del saneamiento por evicción. .	512
8.5.3.1. El pacto de exoneración del saneamiento por evicción	513
8.5.3.2. Agravación de la responsabilidad del vendedor. .	514
8.5.3.3. Atenuación de la responsabilidad del vendedor. .	515
8.5.4. Requisitos: cuándo se responde.	515
8.5.4.1. Privación total o parcial de la cosa comprada . . .	515
8.5.4.2. Por sentencia firme.	518
8.5.4.3. En virtud de un derecho subjetivo de tercero anterior a la compra	520
8.5.4.4. Notificación al vendedor de la reclamación judicial.	522
8.5.4.5. Ejercicio de la acción de saneamiento dentro de plazo	527
8.5.5. Responsable legitimado pasivamente: quién responde. . .	528
8.5.6. Efectos: de qué se responde.	530
8.5.6.1. La especialidad del modelo de responsabilidad por saneamiento	530
8.5.6.2. En el caso de evicción total.	531
1°) Vendedor de buena fe	531
2°) Vendedor de mala fe.	537
8.5.6.3. En el caso de evicción parcial	540
8.5.7. Reflexión final de <i>lege ferenda</i>	541
8.6. El saneamiento por gravámenes ocultos	543
8.6.1. Significado	543

8.6.2.	Supuesto de hecho	546
8.6.2.1.	Venta de una finca	546
8.6.2.2.	Existencia de una carga o servidumbre no aparente	547
8.6.2.3.	Desconocimiento del comprador	548
8.6.2.4.	Falta de mención en la escritura	551
8.6.2.5.	Importancia considerable del gravamen	552
8.6.3.	Remedios del comprador	552
8.7.	El saneamiento por vicios ocultos.	554
8.7.1.	Concepto, sentido y naturaleza del saneamiento por vicios ocultos	554
8.7.2.	Compatibilidad entre el saneamiento y otros remedios contractuales.	558
8.7.2.1.	Planteamiento	558
8.7.2.2.	La compatibilidad entre acciones edilicias y anulación por error.	560
8.7.2.3.	La incompatibilidad entre saneamiento y <i>aliud pro alio</i> (21)	561
8.7.2.4.	La incompatibilidad entre saneamiento y vicios ruinógenos	566
8.7.2.5.	Saneamiento y acciones por falta de conformidad en el consumo.	567
8.7.3.	Disponibilidad por las partes	568
8.7.4.	Requisitos.	569
8.7.4.1.	Vicio o defecto.	570
8.7.4.2.	Oculto	571
8.7.4.3.	Preexistente	573
8.7.4.4.	Grave	575
8.7.4.5.	Plazo de ejercicio de las acciones edilicias	576
8.7.5.	Efectos: acciones derivadas del saneamiento por vicios . . .	580
8.7.5.1.	El modelo del Código Civil y su crítica	580
8.7.5.2.	La acción redhibitoria	583
8.7.5.3.	La acción estimatoria	584
8.7.5.4.	La acción indemnizatoria	585
8.7.5.5.	Pérdida de la cosa defectuosa	586
	1º) Pérdida de la cosa por efecto de los vicios ocultos.	587
	2º) Pérdida de la cosa defectuosa por caso fortuito	588
	3º) Pérdida de la cosa defectuosa por culpa del comprador	588

8.7.6. Saneamiento por vicios ocultos en la venta judicial	589
8.7.7. Vicios ocultos en la venta de animales y ganados.	590
8.8. Garantía y servicios postventa en la venta de bienes de consumo .	593

LA OBLIGACIÓN DE SANEAMIENTO	594
--	-----

NOTAS DE DERECHO CHILENO A LOS N° 8.4 A 8.8 DEL CAPÍTULO II

David Vargas Aravena

9. Obligaciones del comprador.	626
9.1. Enumeración	626
9.2. El pago del precio	627
9.2.1. Carácter esencial.	627
9.2.2. Tiempo del pago.	630
9.2.2.1. Las reglas generales.	630
9.2.2.2. El aplazamiento de pago y la Ley contra la Morosidad	632
9.2.2.3. El anticipo del pago. Especialmente en la venta de viviendas	644
9.2.3. Lugar del pago	652
9.2.4. Garantías del pago del precio	654
9.3. El pago de intereses	655
9.3.1. La regla general y sus excepciones	655
9.3.2. Los intereses convencionales.	659
9.3.3. Los intereses compensatorios (cosa fructífera)	660
9.3.4. Los intereses moratorios	662
9.3.4.1. La noción de mora.	662
9.3.4.2. Requisitos de la mora y su aplicación a la compraventa	663
1°) Vencimiento y exigibilidad de la obligación . .	663
2°) Culpabilidad del comprador.	664
3°) Liquidez de la deuda.	665
4°) La intimación al deudor en las obligaciones recíprocas	667
9.3.4.3. Comienzo de la mora en caso de intimación por vía judicial	672
9.3.4.4. La llamada mora automática	673
9.3.4.5. La compensación de la mora	675
9.3.4.6. El interés legal como interés moratorio.	676
9.3.4.7. El anatocismo.	680
9.4. Los gastos del contrato de compraventa	681
9.4.1. El carácter dispositivo de las normas del Código Civil . . .	681
9.4.2. La primera copia y los demás gastos posteriores a la venta . .	683

9.4.3. El transporte o traslación de la cosa	685
9.4.4. El impago de los gastos.	686

LA OBLIGACIÓN DE PAGAR EL PRECIO	686
--	-----

NOTAS DE DERECHO CHILENO AL N° 9 DEL CAPÍTULO II

Carlos Céspedes Muñoz y Sergio Galaz Ramírez

10. Remedios de comprador y vendedor frente al incumplimiento	696
10.1. Los remedios generales.	696
10.1.1. El cumplimiento in natura	698
10.1.2. El cumplimiento por equivalente	709
10.1.3. La indemnización de daños y perjuicios: El <i>id quod</i> <i>interest</i>	720
10.2. Los remedios propios del contrato sinalagmático	726
10.2.1. En relación con la mora	726
10.2.2. La excepción de incumplimiento contractual	729
10.2.3. La facultad resolutoria del artículo 1124 del CC.	730
10.3. Suspensión por el vendedor de la obligación de entrega	738
10.3.1. Venta con precio de presente.	739
10.3.2. Venta con precio aplazado	740
10.4. Suspensión por el comprador de la obligación de pago del precio . .	744
10.5. La resolución del contrato de compraventa	750
10.5.1. Consideración general	750
10.5.2. Resolución por riesgo de pérdida de la cosa y del precio . .	752
10.5.3. El pacto resolutorio expreso en la venta de inmuebles . . .	757
10.5.3.1. Noción y antecedentes	757
10.5.3.2. Su articulación con la facultad implícita del artículo 1124 del CC.	760
10.5.3.3. El pacto resolutorio y el Registro de la Propiedad.	762
10.5.3.4. Ámbito de aplicación	764
10.5.3.5. Requisitos	765
1º) Cumplimiento por parte del vendedor	766
2º) Impago injustificado del precio.	767
3º) Imputabilidad del impago al comprador.	768
4º) Requerimiento judicial o notarial	770
10.5.3.6. Efectos	772
10.5.3.7. Carácter imperativo del artículo 1504 del CC . .	774
10.5.4. Resolución de la compraventa de bienes muebles	775
10.5.4.1. Aspectos generales	775
10.5.4.2. Requisitos	778
10.5.4.3. Efectos	780

REMEDIOS DE COMPRADOR Y VENDEDOR FRENTE AL INCUMPLIMIENTO 781
NOTAS DE DERECHO CHILENO AL N° 10 DEL CAPÍTULO II

Rodrigo Fuentes Guíñez y Carolina Bardisa Elgueta

www.librotecnia.cl

Capítulo II continúa en tomo 2...

Índice Tomo 2

Índice temático	823
---------------------------	-----

...continuación Capítulo II

11. El retracto.	825
11.1. Concepto y diversidad entre el convencional y el real	825
11.2. El retracto convencional y la venta con pacto de retro.	828
11.2.1. Concepto y función económica	828
11.2.2. Naturaleza del derecho de retracto y su efecto sobre la venta.	834
11.2.2.1. Naturaleza de la venta con pacto de retro	834
11.2.2.2. Naturaleza del derecho de retracto	835
11.2.3. Requisitos de constitución del retracto convencional	837
11.2.4. Requisitos para el ejercicio del derecho de retracto	838
11.2.4.1. Legitimación activa	838
1º) El vendedor y sus causahabientes.	838
2º) Pluralidad de titulares	838
3º) Los acreedores del vendedor	841
11.2.4.2. Legitimación pasiva.	842
11.2.4.3. Procedimiento. El problema de la consignación.	844
11.2.4.4. Reembolsos y cargas del retrayente	846
1º) Imperatividad de la obligación.	846
2º) El reembolso del precio	847
3º) Los gastos del contrato	849
4º) Los gastos necesarios y útiles	850
11.2.4.5. Plazo	852
11.2.5. Efectos del retracto ejercitado y no ejercitado	854
11.2.5.1. La restitución de la cosa y las obligaciones del comprador.	854
11.2.5.2. Reparto de los frutos pendientes	855
11.2.5.3. Liberación de cargas y gravámenes	855
11.2.5.4. Efectos del retracto no ejercitado.	858
11.3. Los retractos legales. Enumeración	858

www.librotecnia.cl

12. Otros pactos añadidos a la compraventa	861
12.1. Las arras	861
12.1.1. Concepto y antecedentes	861
12.1.2. Arras confirmatorias	862
12.1.3. Arras penales.	863
12.1.4. Arras penitenciales	864
12.2. Pacto de mejor comprador	866
12.3. Pacto de reserva de dominio	867
12.4. Pacto de exclusiva	867
12.4.1. Concepto y caracteres	867
12.4.2. Límites al pacto de exclusiva	870
12.4.3. Efectos del pacto de exclusiva	871
12.4.4. Extinción de la exclusiva	872
12.5. Otros	872
13. Compraventas especiales por su objeto	873
13.1. Venta a plazos de bienes muebles	873
13.2. La venta de herencia	874
13.2.1. Concepto y delimitación de supuestos	874
13.2.2. Efectos de la venta global de la herencia	877
13.2.3. La venta de cuota hereditaria	881
13.3. La venta alzada o en globo	881
13.4. La compraventa de créditos	883
13.4.1. Precisión conceptual, requisitos y efecto inmediato	883
13.4.2. Objeto	885
13.4.3. Sujetos	888
13.4.3.1. Relaciones entre cedente y cesionario	888
1º) Responsabilidad de la <i>veritas nominis</i>	888
2º) Responsabilidad de la <i>bonitas nominis</i>	890
13.4.3.2. Relaciones entre deudor y cesionario	892
13.4.3.3. La posición de los terceros.	893
13.4.4. Cesión <i>pro soluto</i> y <i>pro solvendo</i>	894
13.4.5. La venta de crédito litigioso	894
13.4.5.1. Su concepto y legalidad.	894
13.4.5.2. Requisitos del llamado retracto de crédito litigioso	895
13.4.5.3. Excepciones	898
13.5. La venta de valores mobiliarios	898
13.6. La compraventa de bienes gananciales.	898
13.7. La venta de propiedad intelectual e industrial	904
13.7.1. La cesión de patentes	905
13.7.2. La cesión de marca	908

14. Compraventas especiales por modo de formalización	911
14.1. La venta en subasta	911
14.2. Compraventa por suministro	914
14.3. Venta a distancia, venta electrónica y <i>vending</i>	914
14.4. Venta a calidad de ensayo o prueba, y venta <i>ad gustum</i>	914
14.4.1. Venta a calidad de ensayo o prueba	915
14.4.2. Venta <i>ad gustum</i>	916

PACTOS ACCESORIOS A LA COMPRAVENTA Y COMPRAVENTAS ESPECIALES POR SU OBJETO	917
---	-----

NOTAS DE DERECHO CHILENO A LOS N^{OS} 11 A 14 DEL CAPÍTULO II

Renzo Munita Marambio

III. La compraventa de consumidores 937

15. Compraventa y protección de los consumidores	937
15.1. Consumidor y contratante	937
15.2. El modelo clásico de contratación	939
15.3. El nuevo contexto socioeconómico	940
15.4. Los nuevos paradigmas del Derecho de los contratos	942
15.5. Importancia y regulación de la compraventa de bienes de consumo	946
15.6. La venta mediante condiciones generales de la contratación	947
15.6.1. Noción	947
15.6.2. Naturaleza y fuerza obligatoria	951
15.6.3. Regulación	952
15.6.4. Ámbito subjetivo	955
15.6.4.1. En cuanto al predisponente (especial referencia a las Administraciones Públicas	955
15.6.4.2. En cuanto al adherente	957
15.6.5. El doble mecanismo de control de las condiciones generales	958
15.6.5.1. Control de incorporación	958
15.6.5.2. Control de contenido	963
15.6.6. Interpretación de las condiciones generales	964
15.6.6.1. La regla de la prevalencia	964
15.6.6.2. La regla interpretatio contra <i>proferentem</i>	966
15.6.6.3. El reenvío a las normas generales del CC	967
15.6.6.4. Resultado de la interpretación	967
15.6.7. Registro	968
15.7. Compraventa y cláusulas abusivas	970

15.7.1. Concepto y delimitación de figuras.	970
15.7.2. Evolución legislativa	975
15.7.3. Determinación del carácter abusivo de una cláusula . . .	979
15.7.3.1. Planteamiento.	979
15.7.3.2. La cláusula general de abusividad	980
1º) Explicación	980
2º) La contradicción con la buena fe.	981
3º) El desequilibrio importante.	983
4º) Los criterios accesorios para apreciar la abusividad.	985
15.7.3.3. La lista negra y su impacto en la compraventa	986
15.7.3.4. Cláusulas excluidas del control	992
15.7.4. Consecuencias de la abusividad: la nulidad parcial	996
15.7.5. Instrumentos para la declaración de abusividad.	999
16. Reglas generales propias	1000
16.1. Concepto de venta de consumo	1000
16.2. Régimen jurídico	1012
16.3. El deber precontractual de información	1016
16.3.1. Fundamento y regulación positiva	1016
16.3.2. Cualidades exigibles a la información	1022
16.3.3. Contenido de la información	1023
16.3.4. Sanción por incumplimiento del deber de información .	1024
16.4. Integración del contrato arts. 61, 62, 65	1026
16.4.1. Idea general	1026
16.4.2. Integración de la oferta, promoción y publicidad	1027
16.5. La forma en la venta de consumo	1031
16.5.1. Emisión del consentimiento	1031
16.5.2. Confirmación documental de la venta	1033
16.6. El denominado derecho de desistimiento	1036
16.6.1. Concepto y fundamento.	1036
16.6.2. Presupuestos para su ejercicio	1039
16.6.2.1. Previsión legal o contractual	1039
16.6.2.2. Formalidades.	1040
16.6.2.3. Plazo.	1043
16.6.3. Gastos	1044
16.6.4. Efectos	1044
16.7. Garantía legal en la venta de bienes de consumo.	1047
16.7.1. Planteamiento y evolución legislativa	1047

16.7.2. La falta de conformidad como fuente de responsabilidad	1050
16.7.2.1. Su irrupción en el marco europeo y español . .	1050
16.7.2.2. La novedad de la noción	1054
16.7.2.3. Criterios generales para apreciar la falta de conformidad	1056
16.7.2.4. La influencia de otros criterios	1066
1º) La disminución de valor de bien no conforme	1066
2º) La mala fe del vendedor.	1066
3º) La incorrecta instalación del producto . . .	1067
16.7.3. Responsabilidad del vendedor.	1068
16.7.3.1. Garantía legal y garantía comercial	1068
16.7.3.2. Naturaleza y fundamento de la garantía legal del vendedor	1071
16.7.3.3. Presupuestos de aplicación	1073
1º) Ámbito objetivo	1073
2º) Preexistencia de la falta de conformidad . .	1074
3º) Desconocimiento por el comprador	1075
4º) Inimputabilidad a los materiales suministrados	1076
5º) Cumplimiento de plazos	1076
16.7.3.4. Remedios del comprador	1081
1º) Compatibilidad con los remedios generales	1081
2º) Enumeración y jerarquía de remedios . . .	1084
3º) El <i>ius electionis</i> del comprador entre reparación o sustitución	1085
4º) Las reglas de la reparación y sustitución. .	1088
5º) Los remedios subsidiarios: reducción del precio y resolución.	1090
16.7.3.5. La responsabilidad del productor	1093
16.8. Servicios postventa	1095
17. Ventas a distancia	1097
17.1. Planteamiento y regulación.	1097
17.2. Concepto	1099
17.3. La formación del contrato de venta a distancia	1103
17.3.1. Requisitos y restricciones de las comunicaciones comerciales.	1103

17.3.2. Información previa al consumidor	1108
17.3.3. Tiempo y lugar de perfección del contrato	1112
17.3.4. La forma en la venta a distancia	1112
17.3.4.1. Manifestación del consentimiento del comprador	1113
17.3.4.2. Confirmación escrita de la información y la contratación	1115
17.4. Derecho de desistimiento	1117
17.5. Reglas de ejecución del contrato	1121
17.6. El pago mediante tarjeta	1122
18. Ventas fuera de los establecimientos mercantiles	1125
18.1. Concepto y sentido de las normas	1125
18.2. Derecho de desistimiento	1129
18.3. Requisitos de forma	1130
18.4. Responsables solidarios con el vendedor	1131
19. La venta electrónica	1131
19.1. Internet y comercio electrónico	1131
19.2. Comercio electrónico y protección de los consumidores	1135
19.3. Regulación legal	1137
19.4. Validez, eficacia y perfección del contrato	1139
19.4.1. Validez del contrato	1139
19.4.2. Momento de perfección del contrato	1139
19.4.3. Lugar de perfección del contrato y ley aplicable	1141
19.5. Requisitos de la oferta	1142
19.6. La aceptación y su confirmación	1144
19.7. La prueba de la venta electrónica	1145
20. El <i>vending</i>	1147
20.1. Concepto	1147
20.2. Caracteres	1148
20.3. Regulación legal	1149
20.3.1. Requisitos administrativos	1149
20.3.2. Información precontractual	1150
20.3.3. La devolución del precio en caso de no expedición	1151
20.3.4. Extensión de la responsabilidad del vendedor	1152
21. Venta de bienes muebles a plazos y crédito al consumo	1153
21.1. Marco legal	1153
21.2. Ámbito de aplicación de la LVMP	1156

21.2.1. Ámbito objetivo	1156
21.2.2. Compraventas excluidas	1159
21.2.3. Ámbito normativo respecto de la LCC	1160
21.3. Concepto y caracteres del contrato	1162
21.4. Forma y documentación del contrato	1164
21.5. Las garantías del vendedor y su significado	1167
21.6. Facultades del comprador	1171
21.6.1. La facultad de desistimiento	1171
21.6.2. La facultad de pago anticipado	1173
21.6.3. La moderación judicial de los plazos	1173
21.7. Incumplimiento del comprador	1174
21.7.1. Los remedios del vendedor	1174
21.7.2. Las acciones ejercitables	1175
21.7.3. Concurrencia y prelación de créditos	1177
21.8. El registro de bienes muebles	1178
22. La compraventa de vivienda	1179
22.1. Planteamiento	1179
22.2. Marco legislativo.	1180
22.3. Garantía de las cantidades entregadas a cuenta por el comprador	1181
22.3.1. Ratio y fundamento de la Ley 57/1968.	1181
22.3.2. Desarrollo legislativo posterior	1183
22.3.3. Las dos opciones de garantía y su naturaleza	1185
22.3.3.1. Enumeración	1185
22.3.3.2. El aval.	1185
22.3.3.3. El seguro de caución	1186
22.3.3.4. Sus diferencias sustanciales	1188
22.3.4. Objeto de la garantía obligatoria.	1190
22.4. El deber de información y documentación del promotor	1192
22.4.1. Ámbito de aplicación	1192
22.4.2. Forma de la información.	1192
22.4.3. Información precontractual	1193
22.4.4. Documentación posterior al contrato	1194
22.5. Cláusulas obligatorias del contrato	1195
22.6. Cláusulas prohibidas.	1196
22.7. Integración de la oferta publicitaria.	1199
22.8. El «modelo» de contrato de compraventa de viviendas sobre plano	1199

LA COMPRAVENTA DE CONSUMIDORES.	1200
NOTAS DE DERECHO CHILENO AL CAPÍTULO III	
Ruperto Pinochet Olave, Darío Parra Sepúlveda, Isaac Ravetllat	
Ballesté y Ricardo Concha Machuca	

IV. La compraventa entre empresarios: compraventa mercantil

1261

23. Importancia de la venta mercantil.	1261
23.1. Relevancia de la compraventa en el Derecho mercantil	1261
23.2. La trascendencia económica de los conceptos de comercio y distribución	1267
24. El concepto legal de compraventa mercantil	1270
24.1. Codificación mercantil y duplicidad normativa.	1270
24.2. Concepto legal y naturaleza jurídica de la compraventa mercantil	1272
25. Configuración y delimitación respecto de la compraventa civil	1273
25.1. Delimitación positiva de la compraventa mercantil.	1273
25.2. Calificación de la reventa	1276
25.3. Las exclusiones del artículo 326 del CCom.	1283
25.3.1. La compra para el consumo y las ventas al consumo	1283
25.3.2. La venta por labradores, ganaderos, propietarios y artesanos.	1285
25.3.3. La reventa del resto de acopios hechos para consumo	1286
25.4. La difícil restricción a los bienes muebles	1287
25.5. La cuestión de la reventa con ánimo de lucro	1288
26. Caracteres de la compraventa mercantil	1289
26.1. Consensualidad	1289
26.2. Bilateralidad	1290
26.3. Onerosidad.	1290
26.4. Conmutatividad	1290
26.5. La venta mercantil como contrato traslativo del dominio	1291
27. Elementos esenciales de la venta mercantil	1292
27.1. Elementos personales	1292
27.2. Elementos reales: el objeto del contrato	1292

www.librotecnia.cl

31. El riesgo en la compraventa mercantil	1330
31.1. Consideraciones generales	1330
31.2. La venta de cosa determinada	1333
31.3. Venta de cosa genérica	1337
32. Compraventas mercantiles especiales	1338
32.1. Planteamiento	1338
32.2. Venta sobre muestras	1339
32.3. Venta a ensayo o prueba y venta <i>ad gustum</i> en el CCom	1340
32.4. La venta mercantil con reserva de dominio	1342
32.5. La venta de plaza a plaza y los <i>incoterms</i>	1344
32.6. Las ventas a distancia	1350
32.7. La venta con especificación	1351
32.8. Ventas especiales de la LOCM	1351
32.8.1. Consideración general	1351
32.8.2. Venta automática	1352
32.8.3. Venta ambulante o no sedentaria	1352
32.8.4. Venta en pública subasta	1353
32.8.5. Rebajas, ofertas, saldos y ventas con obsequio	1355
32.8.6. Ventas multinivel y ventas en pirámide	1358
32.9. La venta de empresa	1361
32.10. La venta de marca y la venta de patente	1366
32.11. La venta de futuros	1366
33. Transferencia de créditos no endosables	1368
34. Breve alusión al mercado de valores y la venta en régimen de OPA	1369
LA COMPRAVENTA MERCANTIL	1375
NOTAS DE DERECHO CHILENO AL CAPÍTULO IV	
Andrés Varela Fleckenstein y María Cecilia Martínez Sánchez	

V. La compraventa internacional 1407

35. Regulación material uniforme de la compraventa internacional de mercaderías	1407
35.1. La convención de Viena de 1980	1407
35.2. Ámbito de aplicación de la CVVIM	1410
35.2.1. Ámbito de aplicación material	1410
35.2.1.1. Compraventa internacional de mercaderías	1410

www.librotecnia.cl

35.2.1.2. Compraventas incluidas en el ámbito de aplicación	1413
35.2.1.3. Compraventas excluidas	1417
35.2.1.4. Cuestiones reguladas	1421
35.2.1.5. Cuestiones no reguladas	1422
35.2.2. Ámbito de aplicación espacial: internacionalidad del contrato	1425
35.2.2.1. Establecimiento en distintos Estados	1425
35.2.2.2. Estados contratantes y reservas	1427
35.2.3. Ámbito de aplicación temporal	1428
35.3. Criterios de aplicabilidad de la CVVIM	1431
35.3.1. Aplicación directa	1432
35.3.2. Aplicación indirecta y reservas	1434
35.3.3. Otros cauces: autonomía de la voluntad y <i>lex mercatoria</i>	1437
35.3.4. El carácter dispositivo de la Convención de Viena	1440
35.3.4.1. Su exclusión por la autonomía de la voluntad de las partes	1440
35.3.4.2. Interpretación de la voluntad de las partes	1446
35.3.5. Interpretación e integración de lagunas	1450
36. Formación del contrato	1458
36.1. El intercambio de consentimientos	1459
36.1.1. La oferta	1459
36.1.2. La aceptación	1465
36.2. La perfección del contrato	1469
36.3. Forma y prueba del contrato	1472
37. Obligaciones del vendedor	1477
37.1. Entrega de las mercaderías	1478
37.1.1. Entrega y transmisión de la propiedad	1478
37.1.2. Entrega y puesta a disposición	1480
37.1.3. Momento de la entrega	1486
37.1.4. Entrega y transmisión de los riesgos	1489
37.2. Obligación de entrega de los documentos	1496
37.3. Obligación de conformidad	1497
37.3.1. Conformidad material	1497
37.3.2. Conformidad jurídica	1500
37.4. Conservación de las mercaderías	1501

38. Obligaciones del comprador	1503
38.1. Recepción y aceptación de las mercaderías	1503
38.2. Pago del precio	1504
39. Remedios frente al incumplimiento en la venta internacional	1507
39.1. Planteamiento: el incumplimiento esencial	1507
39.2. Ejecución forzosa y subsanación del incumplimiento	1508
39.3. La resolución de contrato	1511
39.4. La reducción del precio	1512
39.5. Indemnización de daños y perjuicios	1513
39.6. Remedios frente al incumplimiento previsible	1514
LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS	1516
NOTAS DE DERECHO CHILEÑO AL CAPÍTULO V	
Pamela Mendoza Alonzo	

Bibliografía	1523
	www.librotecnia.cl