

INDICE

Capítulo I

GENERALIDADES

1. Orígenes de la compraventa. – 2. Elementos típicos o esenciales. 3. Noción. Caracteres. – 4. Perfeccionamiento. – 5. La compraventa romana. – 6. Contenido de la obligación del vendedor. Finalidad de la compraventa	7
--	---

Capítulo II

LA COMPRAVENTA Y LA TRANSFERENCIA DE LA PROPIEDAD

A) <i>La compraventa y la transferencia de la propiedad.</i> – 1. Los diversos sistemas: francés; romano; nuestro Código. – 2. Apreciación crítica. – 3. La opinión de Sánchez Fontáns. – 4. Conclusiones	23
B) <i>Publicidad de la compraventa.</i> – 1. El artículo 1664 y el Registro. – 2. Función del Registro. Diversos sistemas. – 3. Alcance del art. 13, ley de Registros.....	33
C) <i>El art. 1337 del Código Civil.</i> – 1. Venta sucesiva de una misma cosa. – 2. Venta sucesiva y tradición ficta. 3. Derogación del art. 1337 por la ley de Registros	41
D) <i>Transferencia de la propiedad de los bienes muebles. La máxima "posesión vale título"</i>	48
E) <i>Ventas con régimen especial.</i> – 1. Automóviles. – 2. Otras ventas.	51

Capítulo III

PROMESA DE COMPRAVENTA

I. CUESTIONES FUNDAMENTALES QUE PLANTEA LA PROMESA DE COMPRAVENTA EN DERECHO POSITIVO URUGUAYO.

1. Distinción entre promesa y contrato definitivo. – 2. Promesa de compraventa y prohibición del pacto de reserva de dominio. – 3. Capacidad. – 4. Forma. – 5. Títulos. – 6. Riesgos	55
--	----

II. EJECUCIÓN FORZADA DE LA PROMESA DE COMPRAVENTA

A) <i>Incumplimiento de la promesa de compraventa.</i> – 1. Introducción. – 2. Examen del derecho positivo aplicable. – 3. Estudio del artículo 1664. 4. – El artículo 1° del decreto ley de 1943.....	76
B) <i>Ejecución forzada de la obligación de celebrar un contrato.</i> – 1. La ejecución forzada específica como regla. – 2. La ejecución forzada en las obligaciones de hacer. – 3. La pretendida obligación de escriturar. 4. El principio nemo potest precise cogi ad factum. – 5. Fungibilidad del hacer. 6. Fungibilidad natural y jurídica. 7. Necesidad del texto legal que autorice la invasión en la esfera jurídica del deudor	92
C) <i>La aplicación analógica del art. 31 de la ley 8.733.</i> – 1. La ejecución forzada en las obligaciones de dar y de hacer. – 2. La ejecución forzada en la ley 8.733. Solución del problema que nos ocupa. – 3. Aplicación analógica de una norma excepcional. – 4. Analogía y ley especial. – 5. El Juez representa al deudor. – 6. Principios generales del derecho	102

Capítulo IV

CONSENTIMIENTO

A) <i>Consentimiento. Forma.</i> – 1. Formación del consentimiento. 2. Compraventa solemne. – 3. Formas voluntarias	111
B) <i>Venta a prueba.</i> – 1. Noción. – 2. Naturaleza jurídica: posición de la doctrina uruguaya (teoría del negocio condicional). Su crítica. – 3. (Segue). Naturaleza jurídica: la calificación correcta. Compraventa de formación sucesiva. El derecho de opción. – 4. Objeto. – 5. Efectos. – 6. La prueba	115
C) <i>Venta a ensayo.</i> – 1. Noción y naturaleza jurídica. – 2. Diferencias con la venta a prueba. – 3. El ensayo.....	130
D) <i>Venta forzada</i>	135
E) <i>La venta forzada en el juicio ejecutivo</i>	140
F) <i>Ventas judiciales.</i> – 1. Venta de bienes de incapaces. – 2. Venta por cesación de condominio y venta de bienes para el pago de deudas hereditarias. – 3. Conclusiones sobre venta judicial y venta forzada	144
G) <i>Estudio de algunos problemas que plantean estas ventas.</i> – 1. Incumplimiento de la llamada promesa y riesgos. – 2. El artículo 918 C.P.C. (jurisprudencia). – 3. Pago de cargas o gravámenes.....	153

Capítulo V

CAPACIDAD Y LEGITIMACIÓN

- A) *Capacidad*. – 1. Principios fundamentales. – 2. Incapacidad absoluta o relativa. Representación legal de los incapaces. Padres, tutores, curadores. – 3. Capacidad limitada: menor emancipado o habilitado. – 4. Esposos..... 159
- B) *Legitimación para disponer (venta de cosa ajena)*. – 1. Negocio sobre “patrimonio ajeno”. La relación externa y la interna. – 2. La legitimación para disponer en el negocio obligacional (venta) y en el dispositivo (tradición). – 3. Tesis de Bayley. – 4. Régimen jurídico de la venta de cosa ajena. – 5. Ventas efectuadas por el heredero aparente. – 6. Otros casos de venta de cosa ajena. – 7. Fallido, concursado, deudor que ha hecho cesión de bienes, venta de cosa embargada o reivindicada..... 164
- C) *Legitimación receptiva (las prohibiciones o las llamadas incapacidades especiales)*. – 1. Las prohibiciones de contratar ¿deben ubicarse en la capacidad o en la legitimación? – 2. Consecuencias jurídicas para el caso en que la prohibición se viole. – 3. Tesis de la nulidad relativa. Refutación. – 4. Nulidad absoluta. – 5. Conclusiones..... 180
- D) *Fundamento y exégesis de las distintas prohibiciones*. – 1. Generalidades. – 2. Compraventa entre cónyuges. – 3. Padres. – 4. Tutores y curadores. – 5. Empleados públicos. – 6. Jueces, escribanos, alguaciles, procuradores. – 7. Mandatarios. – 8. Administradores de establecimiento público 192

Capítulo VI

OBJETO

I. COSA

- A) *Introducción*..... 205
- B) *Noción de cosa*. – 1. Significado de la palabra cosa en el art. 1661. – 2. Derecho y cosa. – 3. Cosa y bien. La cosa en sentido jurídico. Cosas comunes a todos. – 4. Conclusiones 207
- C) *Cosas en el comercio*. – 1. Noción. – 2. Dominio Público. – 3. Sepulcros. – 4. Uso y habitación. – 5. Estupefacientes. – 6. Armas y explosivos. – 7. Bebidas alcohólicas estancadas de origen Ancap. – 8. Sueldos, pensiones, jubilaciones, jornales y salarios. – 9. Código Rural: animal atacado de tuberculosis o enfermedad contagiosa. – 10. Inalienabilidad establecida por las leyes sobre Viviendas Económicas, Bien de Familia, operaciones con el Banco Hipotecario. – 11. Régimen general..... 249

- D) *Venta de cosa futura.* – 1. Noción. Compra de la cosa esperada (emptio rei speratae). Compra de la esperanza (emptio spei). – 2. El art. 1671 y la doctrina uruguaya. – 3. El problema teórico de la venta de cosa futura (emptio rei speratae). – 4. Efectos. – 5. Emptio spei. – 6. Venta de frutos pendientes..... 224
- E) *Venta de cosa que ha perecido.* – 1. Distinciones preliminares. – 2. Régimen aplicable en caso de pérdida total o parcial. – 3. Responsabilidad. – 4. Venta a riesgo y peligro..... 238