





TRATADO DE LA COMPRAVENTA. Homenaje a Rodrigo Bercovitz. (2 vols.) (Libro + E-book)

CARRASCO PERERA, A. (Dir.)

1ª edición, 16/11/2013, 1665 páginas. **ISBN:** 9788490149348.

Precio (s/IVA): 230,77 € Euros

Imprimir ficha 

Agregar libro 

Comentario:

Un conjunto selecto de compañeros y discípulos de Rodrigo Bercovitz ha decidido que la mejor forma de hacerle un homenaje de jubileo era la de escribir un Tratado de la Compraventa.

En España sólo se escribió un Tratado de la Compraventa, de eso hace ya mucho tiempo y está descatalogado. De hecho, en España no existe ningún manual ni exposición sistemática del más importante de los contratos de Derecho privado, a pesar de que se escriben sin cesar contribuciones singulares sobre unos u otros aspectos de la regulación.

Esta obra colectiva -condición que casi ni se nota, por la unidad de estilo y fondo- pretende enfrentarse al reto de la única manera útil para los operadores jurídicos. Se han elegido los tópicos importantes o discutidos, se han formulado como una serie de cuestiones sucesivas, dentro de capítulos naturales, y se ha tratado de dar respuesta en un número breve y predeterminado de páginas. Lo obvio ha sido eliminado, pero están aquéllas cosas con las que el operador espera obtener respuesta a problemas, que escasamente obtiene hoy. En este sentido, es como un Vademecum de consulta recurrente. Pero para el lector interesado en su lectura corrida es también y principalmente el Tratado de la compraventa que merecía y no tenía el mercado español. Todos hemos querido que fuera una obra digna del destinatario en cuyo Homenaje se ha escrito, el profesor Rodrigo Bercovitz.

Sumario:

I. TIPOLOGÍA CONTRACTUAL

1. LA COMPRAVENTA COMO MODELO DE LOS CONTRATOS TRASLATIVOS

PILAR DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ

1. Introducción
2. Virtualidad traslativa de la compraventa
3. La compraventa como modelo de contrato traslativo en la permuta
4. La compraventa como modelo de contrato traslativo en el contrato de obra
5. La compraventa como modelo de contrato traslativo en la dación en pago

2. LA COMPRAVENTA PARA USO O CONSUMO EMPRESARIAL

MARTA ORDÁS ALONSO

1. La literalidad de los arts. 325 y 326.1º CCom
2. La cambiante opinión del Tribunal Supremo
3. La teoría del «acto de inversión»
4. La tesis de R. BERCOVITZ
5. Postura que se defiende

3. LA COMPRAVENTA COLIGADA EN EL RÉGIMEN DE LA DISTRIBUCIÓN DE CARBURANTES

MARÍA JOSÉ VAQUERO PINTO

1. La financiación como razón de la compraventa coligada en la distribución de carburantes
2. La concesión de ventajas económicas o financieras como razón de cobertura de prácticas en principio anticompetitivas
3. Las pretensiones de nulidad al amparo del Derecho de obligaciones y sus oscuras razones
4. Las pretensiones de nulidad al amparo del Derecho de la competencia para fines ajenos al mismo
5. Resolución parcial de la relación compleja por incumplimiento de las obligaciones del expendedor
6. Ineficacia sobrevinida por cambio normativo e irretroactividad
7. Influencia de las soluciones extrajudiciales de rescate en las controversias judiciales

4. COMPRAVENTAS VINCULADAS: COMPRAVENTA Y SUBROGACIÓN O FINANCIACIÓN HIPOTECARIA

PILAR ÁLVAREZ OLALLA

1. Posibilidades de actuación del comprador en la compraventa de finca hipotecada
2. Subrogación en la hipoteca, compraventa y vinculación contractual
3. Carácter abusivo de la cláusula que impone al consumidor el abono de los gastos que correspondan al vendedor o promotor relativos al préstamo hipotecario solicitado para llevar a cabo la construcción
4. Carácter abusivo de las cláusulas que obligan al consumidor a subrogarse en la hipoteca del promotor, o imponen penalización en caso de que no se proceda a la subrogación
5. Repercusión de la imposibilidad de subrogación hipotecaria u obtención de financiación en el contrato de compraventa
6. Repercusión de la ineficacia de la compraventa en la subrogación hipotecaria o crédito hipotecario vinculado

5. VENTA CIVIL, VENTA MERCANTIL Y VENTA AL CONSUMO

ALBERTO BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO

1. Distintas calificaciones de la compraventa
2. La distinción entre compraventa civil y mercantil
3. Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías

4. La Directiva comunitario sobre determinados supuestos de venta de productos de consumo
5. Compraventa y protección de los consumidores

6. COMPRAVENTA Y CONTRATO DE OBRA FUTURA

JOAQUÍN ATAZ LÓPEZ

1. Casos en los que es problemática la distinción entre ambos contratos
2. Criterios sugeridos para la distinción
3. Identificación de las zonas problemáticas
4. Desistimiento de la obra
5. Pérdida de la obra antes de la entrega y régimen de los riesgos
6. Régimen de la prestación no conforme
7. Derechos frente al comprador de los terceros subcontratados para la ejecución de la obra

7. COMPRAVENTA A PLAZOS Y ARRENDAMIENTO FINANCIERO

GORKA GALICIA AIZPURÚA

1. El dato normativo y la doctrina jurisprudencial
2. Inconsistencia de tal doctrina jurisprudencial
3. Mandato ad acquirendum y titularidad de la cosa comprada
4. Leasing y mutuo
5. Leasing y mandato ad acquirendum
6. Leasing y pactum fiduciae
7. Conclusión

8. COMPRAVENTA Y SUMINISTRO: TRACTO SUCESIVO Y RÉGIMEN RESOLUTORIO

PEDRO GRIMALT SERVERA

1. El contrato de suministro: contrato atípico
2. El contrato de suministro: contrato de tracto sucesivo. Desistimiento unilateral de los contratos de suministro
3. El contrato de suministro como contrato de tracto sucesivo: incidencia en la prescripción
4. La resolución del contrato de suministro. Referencia a la resolución del contrato de suministro en el concurso

9. LOS CONTRATOS DE SUMINISTROS DE MATERIALES

KLAUS JOCHEN ALBIEZ DOHRMANN

1. El contrato de suministro de materiales: ¿una compraventa o una modalidad de compraventa?
 - 1.1. Una primera aproximación al contrato de suministro de materiales
 - 1.2. El contrato de suministro sucesivo de materiales: el prototipo
2. Principales elementos caracterizadores
 - 2.1. El significado jurídico del suministro
 - 2.2. Los materiales que se suministran
 - 2.3. Precio
 - 2.4. Un contrato de resultado
3. El contrato de suministro de materiales que hayan de fabricarse o producirse
 - 3.1. ¿Cuándo es compraventa?
 - 3.2. ¿Cuándo es contrato de obra? El suministro de materiales por el que se encarga la fabricación o producción de una cosa
 - 3.3. El suministro de materiales para una edificación o una instalación industrial
 - 3.4. El contrato de suministro de productos de consumo que hayan de fabricarse o producirse

10. EL CONTRATO ESTIMATORIO

RAÚL BERCOVITZ ÁLVAREZ

1. Antecedentes
2. Concepto
3. Propiedad y riesgo sobre las mercancías
4. Naturaleza jurídica
5. Características del contrato
6. Diferencias respecto de distintas clases de compraventas
7. Diferencias respecto de la comisión de venta
8. Diferencias respecto de otros contratos
9. Función económica del contrato
10. Sectores en los que se utiliza
11. Forma de celebración
12. Bienes objeto del contrato
13. Duración del contrato
14. Remuneración del consignatario
15. Obligaciones del consignatario
16. Obligaciones del tradens
17. Causas de la terminación del contrato
18. Efectos de la terminación del contrato
19. Las compraventas que pueden resultar del contrato estimatorio
20. Derecho de la competencia

11. INVERSIÓN EN BIENES TANGIBLES

CARLOS MANUEL DÍEZ SOTO

1. El estallido de la «burbuja filatélica» y las reacciones legislativas
2. La dimensión financiera de la actividad de inversión en bienes tangibles
3. Los concursos de acreedores de FÓRUM y AFINSA
4. La naturaleza de los contratos
5. La posición de los Juzgados de lo Mercantil
6. La posición de la Audiencia Provincial
7. Conclusión

12. CONTRATOS DE INTEGRACIÓN AGRÍCOLA Y GANADERA

CALIXTO DÍAZ-REGAÑÓN GARCÍA-ALCALÁ

1. El fenómeno de la integración en el sector agroalimentario: delimitación conceptual
 - 1.1. Diversificación de modos de «integración»

2. El contrato de integración agrícola y/o ganadera: carencia de tipificación legal
- 2.1. El contrato individual de integración vertical agrícola/ganadera: definición
- 2.2. Tipología de contratos de integración: el problema de la calificación jurídica del contrato

13. CARACTERIZACIÓN DE LAS ADJUDICACIONES REALIZADAS POR UNA COOPERATIVA COMO COMPRAVENTAS DE CONSUMO

M^a DEL CARMEN GONZÁLEZ CARRASCO

1. Planteamiento de la cuestión
2. Cooperativa como consumidor colectivo y cooperativa como ente interpuesto
3. ¿Cuándo podrá considerarse que la relación socio-cooperativa es una relación de consumo, y cuándo que actúa como empresa frente a socios o terceros?
4. Conclusiones respecto de los tres casos posibles de interposición de cooperativa

14. VENTA Y "LEASE BACK"

PASCUAL MARTÍNEZ ESPÍN

1. Concepto
2. Regulación legal
3. Naturaleza jurídica
4. El objeto del contrato
5. El precio del lease-back
6. El precio de la opción de compra
7. Forma escrita
8. Inscripción registral
9. La duración
10. Obligaciones de las partes
11. Aplicación de la Ley de la Usura
12. Resolución y vencimiento anticipado en caso de incumplimiento

15. VENTA VOLUNTARIA EN PÚBLICA SUBASTA

PILAR CÁMARA ÁGUILA

1. Introducción
2. Las subastas a través de Internet
3. El contrato de subasta
4. La formación del contrato de compraventa mediante subasta

16. CONTRATO MIXTO DE COMPRAVENTA Y PERMUTA

LUCÍA COSTAS RODAL

1. Compraventa y permuta
2. Prestación consistente parte en dinero y parte en cosas
3. Criterios de distinción entre la compraventa con parte del precio en especie y la permuta con compensación dineraria
4. Trascendencia de la calificación

17. LA FISCALIDAD DEL CONTRATO DE PERMUTA Y CONTRATO MIXTO COMPRAVENTA Y PERMUTA

JUAN ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN

1. Fiscalidad del contrato de permuta y del contrato mixto compraventa y permuta. Planteamiento
 2. Imposición directa: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas e Impuesto sobre Sociedades
 3. Imposición indirecta: Impuesto sobre el Valor Añadido e Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- Bibliografía utilizada

II. LEY APLICABLE Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

18. "BATALLA DE FORMULARIOS" Y CLÁUSULAS DE ELECCIÓN DE LEY: LA SOLUCIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA HAYA

FRANCISCO J. GARCIMARTÍN ALFÉREZ

1. Formulación del Problema
2. Laguna en el Derecho comparado
3. Los Principios de La Haya sobre cláusulas de elección de ley aplicable
4. Punto de partida: la ley hipotéticamente elegida o la extraordinaria aventura del Barón de Munchausen
5. Batalla de formularios
6. Ejemplo
7. Explicación adicional
8. Cláusula de cierre
9. Juego del Convenio de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías

19. RESERVA DE DOMINIO Y CONCURSO INTERNACIONAL

IVÁN HEREDIA CERVANTES

1. Cuestiones previas y marco normativo
2. Artículo 7 RI. Presupuestos de aplicación
3. Artículo 7 RI: Establecimiento de una regla de inmunidad
4. El artículo 201 LC

20. EL ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL REGLAMENTO DE DERECHO COMÚN EUROPEO DE VENTAS (CESL)

ELENA RODRÍGUEZ PINEAU

1. Una normativa europea para compraventas con elemento transfronterizo
2. El ámbito de aplicación material de la propuesta CESL
3. Ámbito de aplicación personal de la propuesta CESL
4. Ámbito de aplicación territorial de la propuesta
5. La naturaleza de las normas de la propuesta CESL y su relación con las normas de Derecho internacional privado (DIPr)
6. La relación de las normas de la propuesta CESL con las normas imperativas
7. Consecuencias del modelo adoptado respecto de los contratos de consumo
8. La elección en el régimen opt-in

9. Relación con Convenios internacionales-Convenio de Viena sobre compraventa de mercaderías 1980
10. Consideraciones finales

21. LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 Y SU APLICACIÓN AL MARGEN DE LAS NORMAS DE CONFLICTO

ELISA TORRALBA MENDIOLA

1. La aplicación de la Convención de Viena de 1980 (CV)
2. Las relaciones entre el DIPr y el Derecho uniforme
3. Los criterios de aplicación de la CV y los artículos 25 y 26 del Reglamento Roma I
4. Los artículos 25 y 26 del Reglamento y el artículo 21 del Convenio de Roma
5. El artículo 25 del Reglamento se refiere a cualquier Convenio que afecte a la aplicación de la norma de conflicto
6. Consecuencias sobre la aplicación directa de la CV
7. Los vínculos más estrechos
8. Conclusiones

III. CAPACIDAD Y PROHIBICIONES

22. VENTA POR REPRESENTANTE LEGAL SIN AUTORIZACIÓN JUDICIAL

JESÚS DELGADO ECHEVERRÍA

1. Protección de los bienes de menores e incapacitados. Cc y Lec
2. De los bienes inmuebles a los objetos preciosos y los valores mobiliarios
3. Las ventas por el representante legal sin autorización judicial
4. El acto del representante legal sin autorización judicial como negocio incompleto ex art. 1259 CC
5. Los problemas prácticos

23. CAPACIDAD DEL MENOR NO EMANCIPADO: LA COMPRAVENTA AL CONTADO

CARMEN PÉREZ DE ONTIVEROS BAQUERO

1. Contrato de compraventa y capacidad del menor
2. Grado de madurez del menor y habilitación legal
3. La compraventa al contado

24. COMPRAVENTA DE COSA GANANCIAL

CARMEN PÉREZ DE ONTIVEROS BAQUERO

1. La gestión conjunta como regla general en la administración y disposición de los bienes gananciales
2. Falta de consentimiento de uno de los cónyuges y autorización judicial
3. Consecuencias jurídicas derivadas de la falta del consentimiento conjunto de los cónyuges
4. Alcance de la responsabilidad de los bienes gananciales por el incumplimiento de las obligaciones nacidas en contratos en los que falta el consentimiento de uno de los cónyuges
5. Las excepciones a la regla de la actuación conjunta de los cónyuges

25. CONCURSADO E INHABILITADO PARA EL EJERCICIO DE COMERCIO

ENCARNA CORDERO LOBATO

1. Fenomenología de situaciones que afectan a la eficacia de actos de disposición en caso de concurso
2. Un elenco de técnicas no intercambiables: nulidad, anulabilidad, rescisión, reintegración derivada de la resolución del convenio por incumplimiento, inoponibilidad
3. La intervención o suspensión posteriores a la declaración de concurso y a la apertura de la fase de liquidación
4. La autorización judicial requerida para enajenar bienes tras la declaración de concurso
5. Las limitaciones dispositivas derivadas del convenio
6. La autorización judicial requerida para la enajenación de bienes afectos a privilegio especial
7. La disposición de bienes afectados por la inhabilitación en el concurso culpable

26. MANDATO EXPRESO PARA DISPONER VS REPRESENTACIÓN APARENTE

1. Mandato y compraventa
2. Forma del mandato. Mandato expreso. Compatibilidad entre los arts. 1710 y 1713
3. Actuación sin poder
4. Extralimitación. Consecuencias
5. Diferencias entre extralimitación y falta de cumplimiento de las instrucciones del mandante
6. Ratificación
7. Representación aparente
8. Representación aparente y mandato (verbal y tácito). Apariencia y ratificación
9. Suficiencia de poderes
10. Abuso de poder

27. AUTOCONTRATACIÓN: ¿BASTA LA INEXISTENCIA DE CONFLICTO DE INTERESES?

JOSÉ RAMÓN DE VERDA Y BEAMONTE

1. Concepto y modalidades de autocontrato
2. La posición del ordenamiento jurídico español
3. La doctrina jurisprudencial en materia de representación voluntaria
4. Consideración crítica de la doctrina jurisprudencial
5. La regla general de la invalidez del autocontrato
6. El principio de la buena fe como límite del ejercicio de la facultad de impugnación del representado
7. La posibilidad de ratificar el autocontrato inválido
8. La autocontratación por persona interpuesta
9. El abuso de derecho de la facultad de autocontratar
10. La autocontratación por los patronos de una fundación
11. La autocontratación del administrador de una sociedad
12. Autocontratación de un administrador que controla dos sociedades
13. La autocontratación en las sociedades unipersonales
14. La autocontratación de los padres titulares de la patria potestad
15. La autocontratación de los cargos tutelares

IV. VICIOS DEL CONSENTIMIENTO

28. ANULATORIO Y REMEDIOS ESPECÍFICOS DEL RÉGIMEN DE LA COMPRAVENTA

CLARA I. ASUA GONZÁLEZ

1. El error y su encuadre jurídico
2. Los requisitos del error anulatorio
3. Esencialidad
4. Excusabilidad
5. Error y lesión
6. Error y subsanación posterior u oferta de mantener el contrato en los términos de la falsa representación
7. Error, incumplimiento y saneamiento
8. Error y falta de conformidad en la compraventa de bienes de consumo
9. Anulación por error y rescisión por falta de información sobre la situación urbanística.

29. TIPOLOGÍA DE ERRORES

CLARA I. ASUA GONZÁLEZ

1. Los tipos de error
2. Error sobre las cualidades físicas del bien
3. Error sobre la aptitud jurídica del bien. Error sobre la titularidad del bien. El error de Derecho
4. Errores en la compraventa de acciones sobre circunstancias que repercuten en el valor de las mismas
5. Error sobre la autoría o antigüedad de obras de arte
6. Error obstativo
7. Errores cuantitativos

30. LA COMPRAVENTA DE PARTICIPACIONES PREFERENTES EN LA JURISPRUDENCIA

FRANCISCO PERTÍÑEZ VÍLCHEZ

1. El carácter esencial del error sobre los riesgos de las participaciones preferentes
2. El incumplimiento de los deberes de información en el juicio de excusabilidad del error
3. El perfil inversor y la relación de confianza en el juicio de excusabilidad del error
4. La prescripción o caducidad de la acción de nulidad. Otros remedios
5. La posible confirmación del contrato viciado

31. INFORMACIÓN PRECONTRACTUAL OBLIGATORIA, ERROR, PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES

FRANCISCO PERTÍÑEZ VÍLCHEZ

1. Deberes de información con consecuencias contractuales explícitas
2. Deberes de información sin consecuencias contractuales explícitas. La huída del automatismo «incumplimiento igual nulidad»
3. Omisiones informativas y error vicio
4. Omisiones informativas y cláusulas abusivas
5. Prácticas comerciales desleales y consecuencias contractuales

32. ERROR DE PRECIO EN EL ETIQUETADO DE BIENES EXPUESTOS PARA COMPRA

ANA M^a COLÁS ESCANDÓN

1. Distintas hipótesis de error en el precio publicado
2. Argumentos para la defensa de la empresa oferente
3. Error en el consentimiento prestado por la vendedora: tipología de este error y relevancia
4. Error en el consentimiento prestado por la vendedora: consecuencias jurídicas sobre el negocio
5. Error en el consentimiento prestado por la vendedora: excusabilidad o inexcusabilidad del error
6. Error en el consentimiento prestado por la vendedora: Utilización de la cláusula «salvo error tipográfico»
7. Error en el consentimiento prestado por la vendedora: corrección del error en otra publicidad posterior
8. Error en el consentimiento prestado por la vendedora: referencia concreta al error en el precio del etiquetado del producto
9. El ejercicio abusivo de su derecho por el comprador

33. LA PRÁCTICA DE LA DUE DILIGENCE EN LA COMPRAVENTA DE EMPRESAS

PEDRO ROBLES LATORRE

1. La due diligence es una exigencia debida a la complejidad y al valor del objeto de compraventa
2. Aspectos de la empresa sobre los que debe recaer la due diligence
3. La due diligence y la responsabilidad precontractual o incontractado. El deber de prestar información y la obligación de confidencialidad
4. La influencia de la due diligence en la conformación de la voluntad contractual. El error y el dolo en el consentimiento contractual
5. El incumplimiento de contrato con un objeto complejo. La due diligence como parte del contrato

34. LOS ACTOS DE ENGAÑO Y LAS OMISIONES ENGAÑOSAS Y LA DESLEALTAD DE LAS PRÁCTICAS AGRESIVAS SOBRE LA FORMACIÓN DE LA VOLUNTAD

JOSÉ RAMÓN SALELLES

1. La relevancia concurrencial del engaño y de las prácticas agresivas
2. La relación entre prohibiciones generales de engaño y prácticas agresivas y el reproche referido a las prácticas comerciales con los consumidores; la condición del consumidor medio
3. Los actos de engaño y las omisiones engañosas
4. Las prácticas agresivas sobre la formación de la voluntad
5. Breve referencia a las acciones que pueden ejercitarse frente a la deslealtad por engaño o por prácticas agresivas

V. PERFECCIÓN DEL CONTRATO

35. PROMESA DE COMPRAVENTA, PRECONTRATO Y CARTAS DE INTENCIONES EN LA JURISPRUDENCIA'

M^a ANGELES PARRA

1. Promesas de compraventa
 - 1.1. Calificación del contrato como promesa y equiparación a la compraventa definitiva: acción de cumplimiento del contrato
 - 1.2. Calificación del contrato como promesa y resolución por incumplimiento
 - 1.3. Calificación del contrato como promesa y negación de los efectos de la compraventa
 - 1.4. La variedad de supuestos en los que se invoca e interpreta el art. 1451 CC
2. Precontrato

- 2.1. Cumplimiento específico e indemnización de daños
- 2.2. Exigencias del contrato definitivo y límites del precontrato
3. Cartas de intenciones

36. PERFECCIÓN DE LA COMPRAVENTA MEDIANTE EL EJERCICIO DE UNA OPCIÓN

JOSE ÁNGEL TORRES LANA

1. Tengo una opción: el juego previo
2. El derecho de opción
3. Ejercicio del derecho de opción
4. Eficacia perfecta del ejercicio
5. Los problemas
6. Las posibles soluciones

37. EJECUCIÓN ESPECÍFICA E INDEMNIZACIÓN EN EL CUMPLIMIENTO DE PRECONTRATOS EN EL ART. 708 LEC

M^a ANGELES PARRA

1. El art. 708 LEC
2. Ejecución específica de precontratos
3. Indemnización de daños

38. INFORMACIÓN PRECONTRACTUAL OBLIGATORIA EN LA COMPRAVENTA AL CONSUMO

SEBASTIÁN LÓPEZ MAZA

1. Características del deber de información precontractual
2. Regulación del deber de información precontractual
3. Fundamento del deber de información precontractual
4. Contenidos sobre los que hay que informar
5. Sujeto activo y pasivo del deber de información precontractual
6. Características de la información precontractual
7. Forma de suministrar la información precontractual
8. La lengua en que debe constar la información
9. Consecuencias de la infracción de los deberes de información

39. CUÁNDO VINCULA AL VENDEDOR LA PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN PRECONTRACTUAL

ENRIQUE RUBIO TORRANO

40. COMPRAVENTA A FAVOR DE TERCERO A DESIGNAR Y COMPRAVENTA EN CASO DE "MEJOR COMPRADOR"

CARMEN PÉREZ CONESA

1. Compraventa con cláusula «por persona a designar»
2. Compraventa con estipulación a favor de tercero
3. Compraventa con pacto de «mejor comprador»

41. LA OPCIÓN DE COMPRA Y EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD: CANCELACIÓN DE LA OPCIÓN CADUCADA Y CANCELACIÓN POR PURGA DE CARGAS POSTERIORES A LA OPCIÓN EJERCITADA

M^a DOLORES MAS BADÍA

1. Planteamiento
2. La cancelación de la opción de compra caducada. El problema teórico y la doctrina de la DGRN
3. El art. 177.1 RH
4. Cancelación por purga de cargas posteriores a la opción ejercitada. Doctrina de la DGRN
5. En especial, la necesidad de consignar el precio
6. Supuestos en que no existe obligación de consignar e importe a depositar en el caso de que proceda la consignación
7. Jurisprudencia del TS contradictoria con la doctrina de la DGRN

42. PERFECCIÓN DEL CONTRATO EN EJERCICIO DE UN DERECHO SOCIETARIO DE ADQUISICIÓN PREFERENTE Y DE UN DERECHO DE RETRACTO LEGAL

ÁNGEL CARRASCO

1. Derecho societario de adquisición preferente
 - 1.1. Oferta, aceptación y desacuerdo en el precio
 - 1.2. ¿Importa la naturaleza del tercero dirimente?
 - 1.3. El «impasse», o la doctrina «El Corte Inglés»
 - 1.4. La «caducidad» del contrato incompleto
2. Ejercicio de un derecho de retracto legal
 - 2.1. La cuestión problemática
 - 2.2. La vieja historia del art. 1618 LEC/1881
 - 2.3. Consumación del retracto, perfección de la compraventa, adquisición del dominio
 - 2.4. Perfección por oferta y aceptación
 - 2.5. Razones de política legislativa

43. OFERTA "COMERCIAL" Y OFERTA DE CONTRATO: LA EXPOSICIÓN EN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL Y LA COMPRAVENTA ON LINE

ALFONSO GONZÁLEZ GOZALO

1. La exposición en establecimiento comercial
 - 1.1. La exposición en establecimiento comercial minorista como oferta pública de venta
 - 1.2. El cumplimiento de los requisitos para que la exposición del bien en un establecimiento comercial minorista constituya una oferta de venta
 - 1.3. El alcance de la oferta de venta al público consistente en la exposición de bienes en un establecimiento comercial minorista
 - 1.4. La vigencia de la oferta de venta consistente en la exposición de bienes en un establecimiento comercial minorista
 - 1.5. La exposición de bienes en establecimientos comerciales mayoristas
2. La oferta comercial en la compraventa online
 - 2.1. La oferta comercial en la compraventa online puede ser una oferta contractual o una invitación a ofrecer
 - 2.2. El valor de la oferta comercial de compraventa online dependiendo de si el vendedor es mayorista o minorista
 - 2.3. El alcance de la oferta pública de venta realizada a través de plataformas de contratación en línea
 - 2.4. La vigencia temporal de la oferta de venta online

44. LA OPCIÓN DE COMPRA INCORPORADA EN UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO URBANO

ÁNGEL LUIS REBOLLEDO VARELA

1. Alcance de la interrelación de la opción de compra y el arrendamiento
2. Plazo de ejercicio y duración del arrendamiento
3. Plazo de ejercicio de la opción y prórroga del arrendamiento
4. Ejercicio de la opción e impago de rentas o existencia de otra causa de resolución del arrendamiento
5. Cesión y subrogación en el contrato de arrendamiento y cesión de la opción
6. Efectos del ejercicio de la opción de compra por el arrendatario: perfección de la compraventa y transmisión del dominio

45. PERFECCIÓN DEL CONTRATO EN LA CONTRATACIÓN ELECTRÓNICA Y A DISTANCIA

INMACULADA BARRAL VIÑALS

1. Técnicas de comunicación y perfección del contrato
2. La «contratación electrónica»
3. La perfección del contrato «entre ausentes» y las comunicaciones electrónicas sincrónicas y asincrónicas
4. Contratos mediante «dispositivos automáticos»: los contratos electrónicos en masa
5. Contratos «a distancia»

46. OFERTA Y ACEPTACIÓN DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

MARÍA DEL CARMEN GÓMEZ LAPLAZA

1. La oferta
 - 1.1. La oferta y la fijación del precio en la Convención de Viena
 - 1.2. El Código Civil y Anteproyectos de reforma
 - 1.3. Posible contradicción entre los arts. 14 y 55 de la Convención
2. La aceptación
 - 2.1. En concreto las llamadas «batallas de formularios»
 - 2.2. Algunas soluciones

VI. LA FACULTAD DE DESISTIMIENTO

47. ENSAYO, PRUEBA, MUESTRAS Y RESERVA DE APROBACIÓN: ALCANCE DE LA FACULTAD DE DESISTIR

JOAQUÍN ATAZ LÓPEZ

1. La reserva de aprobación
2. Tipología «clásica» de supuestos
3. Venta hecha a calidad de ensayo o prueba de la cosa vendida
4. La prueba y su superación
5. La configuración legal de la facultad de desistimiento en la venta en calidad de ensayo
6. La llamada «venta ad gustum» y la venta de «cosas que es costumbre gustar o probar antes de recibirlas»
7. Venta sobre muestras y venta sobre catálogo
8. Aprobación de la cosa y aprobación de la entrega.

48. ÁMBITO Y EXCEPCIONES DEL DESISTIMIENTO EN EL TRLCU Y EN LA DIRECTIVA 83/2011

MARÍA DE LOS ÁNGELES ZURILLA CARIÑANA

1. Ámbito del derecho de desistimiento en el TRLGDCU
 - 1.1. Contratos a distancia
 - 1.2. Contratos celebrados fuera del establecimiento mercantil
2. Ámbito del derecho de desistimiento en la Directiva 83/2011
3. Excepciones al derecho de desistimiento

49. EL DEBER DE INFORMACIÓN SOBRE EL DERECHO DE DESISTIMIENTO

MIGUEL PASQUAU LIAÑO

1. La conjunción de dos técnicas de protección reforzada
2. La forma escrita como técnica de protección de una de las partes del contrato
3. El artículo 112 TRLGDCU: el recurso desproporcionado a la nulidad por defecto de forma
4. El artículo 71.3 TRLGDCU y 10 Directiva 2011: la posposición del dies a quod para el cómputo del plazo de desistimiento
5. El deber de información y documentación es exactamente una carga exigida para que comience a contar, contra el comprador, el plazo de desistimiento, y no una causa de resolución del contrato
6. La prueba por el vendedor del conocimiento de la información por parte del comprador
7. La información inexacta
8. Del Derecho especial de consumo al Derecho común

50. EJERCICIO DEL DERECHO DE DESISTIMIENTO: COSTES, LIQUIDACIÓN DEL USO, REENVÍO DEL PRODUCTO

M^a DEL SAGRARIO BERMÚDEZ BALLESTEROS

1. Fuentes de regulación
2. La restitución recíproca de las prestaciones como consecuencia del ejercicio del desistimiento
3. Gastos vinculados al desistimiento
4. Liquidación del uso
5. Imposibilidad de devolver la prestación por parte del consumidor y usuario
6. Devolución de las sumas abonadas por el empresario
7. Regímenes particulares: compraventa celebrada a distancia, fuera de establecimiento mercantil y venta a plazos de bienes muebles

VII. RESERVA DE DOMINIO

51. RESERVA DE DOMINIO EN VENTA A PLAZOS DE BIENES MUEBLES

MARTÍN GARCÍA-RIPOLL MONTIJANO

1. Normas reguladoras
2. Naturaleza jurídica
 - 2.1. Doctrina
 - 2.2. Jurisprudencia
 - 2.3. Toma de posición

52. RESERVAS DE DOMINIO NO INSCRITASM^a ÁNGELES EGUSQUIZA BALMASEDA

1. Marco general
2. Reservas de dominio no inscritas sujetas a la LVPMB: ¿son inútiles?
3. Reservas de dominio no inscritas sobre bienes muebles no sometidos a LVBMP
4. Eficacia de la reserva de dominio inmobiliaria no inscrita.

53. RESERVAS DE DOMINIO SOBRE INMUEBLES

MARÍA LUISA ARCOS VIEIRA

1. Estado de la cuestión
2. Derechos de los contratantes sobre el inmueble y posición de los terceros
2. La inscribibilidad del pacto de reserva de dominio sobre bienes inmuebles

54. LA RESERVA DE DOMINIO SOBRE BIENES DESTINADOS A LA REVENTA

ANGEL CARRASCO

1. La necesidad económica del «pignus tabernae»
2. Carencias de la Ley 28/1998 (LVPBM)
3. La Resolución de la DGRN de 5 de junio de 2012
4. La pérdida del «privilegio de ejecución en cosa propia»
5. No hay separación concursal sin resolución contractual
6. Es preferible la reserva clásica, y aún mejor la prenda sin desplazamiento

55. RESERVAS DE DOMINIO SOBRE PERTENENCIAS DE UNA FINCA O ESTABLECIMIENTO

MARTÍN GARCÍA-RIPOLL MONTJANO

1. Planteamiento y normas aplicables
2. Jurisprudencia
3. Toma de posición

56. LA RESERVA DE DOMINIO Y LA RESOLUCIÓN CONTRACTUAL

GORKA GALICIA AIZPURÚA

1. La reserva de dominio clásica y el sinalagma contractual
2. Incoherencias: el incumplimiento del comprador y la reivindicatoria del vendedor
3. El contraste ofrecido por el legislador francés
4. Conclusión inferible del contraste: el vendedor con reserva no es verdadero propietario, sino que ostenta una mera titularidad fiduciaria
5. Razones que justifican la anterior conclusión
6. La reserva de dominio y la Ley de Ventas a Plazos de Bienes Muebles de 1998, la Ley de Enjuiciamiento Civil de 2000 y la Ley Concursal de 2003

VIII. OBJETO**57. COMPRAVENTA DE FINCAS Y PARCELAS OBJETO DE TRANSFORMACIÓN URBANÍSTICA**

LUIS MIGUEL LÓPEZ FERNÁNDEZ

1. La diversidad de realidades agrupadas bajo el concepto de «fincas objeto de transformación urbanística»
2. Venta de cuota indivisa de una finca originaria
3. Venta de la finca futura resultante del proyecto
4. Venta de una parte del aprovechamiento urbanístico de la finca en proceso de reparcelación
5. La confusión entre los distintos objetos citados anteriormente y la STS (Sala 3^a) de 24-11-2000
6. Nulidad de la venta de finca originaria aportada a una reparcelación: imposibilidad de obtener en vía civil la restitución de la finca originaria
7. El efecto restitutorio derivado de la nulidad de la venta de finca originaria y los efectos de la reparcelación

58. CESIÓN DEL CRÉDITO HIPOTECARIO Y CESIÓN DE LA HIPOTECA

HELENA DíEZ GARCÍA

1. La ambigüedad del art. 149 LH
2. La cesión del crédito o préstamo garantizado unida a la transmisión de la hipoteca: valor declarativo y no constitutivo de la inscripción de cesión
3. Cesión del crédito asegurado sin la garantía
4. La cesión de la hipoteca

59. COMPRAVENTA DE CRÉDITOS FUTUROS

ABEL B. VEIGA COPO

1. La transmisión de créditos. Créditos futuros y presupuestos de validez
2. La notificación y la oponibilidad

60. COMPRAVENTA DE CARTERAS DE CRÉDITOS Y RETRACTO DE CRÉDITOS LITIGIOSOS

ABEL B. VEIGA COPO

1. Compraventa de cartera de créditos
2. Créditos litigiosos y retracto
3. Requisitos para el ejercicio del derecho de retracto del deudor demandado

61. PARTICULARIDADES EN LA COMPRAVENTA DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

JAVIER IBÁÑEZ JIMÉNEZ

1. Los instrumentos financieros como concepto delimitador del ámbito objetivo de aplicación de la Ley del Mercado de Valores
2. Las categorías de instrumentos financieros del art. 2 LMV: valores negociables y derivados
3. Peculiaridades de los valores negociables como objeto del contrato de compraventa en el mercado de capitales
4. Los contratos derivados como objeto especial de un contrato de compraventa: compraventa del instrumento y compraventa del objeto contratado a término
5. Los derivados diferenciales y la inaplicabilidad a su objeto de las reglas de la compraventa

62. COMPRAVENTA DE LOS DERECHOS POLÍTICOS O ECONÓMICOS DE UNA ACCIÓN O PARTICIPACIÓN SOCIAL-

ALBERTO EMPARANZA SOBEJANO

1. La inescindibilidad de los derechos de los socios
2. La compraventa de los derechos políticos o económicos de los socios
3. Transmisión de derechos del socio por vía estatutaria: el usufructo y prenda de acciones o participaciones sociales
4. Transmisión de derechos del socio por vía paraestatutaria: los pactos parasociales

63. PARTICULARIDADES EN LA COMPRAVENTA DE SIGNOS DISTINTIVOS E INVENTOS INDUSTRIALES

PASCUAL MARTÍNEZ ESPÍN

1. Introducción
2. Cotitularidad
3. Actos jurídicos posibles
4. Oponibilidad de los actos
5. Cierre registral
6. Rango
7. Publicidad del Registro
8. Transmisión de signos distintivos
9. Licencias
10. Obligaciones de las partes contratantes
11. Solicitud de inscripción de las modificaciones de derechos
12. Procedimiento de inscripción de las modificaciones de derechos
13. Nombres de dominio

64. LA PROPIEDAD INTELECTUAL COMO OBJETO DE COMPRAVENTA CONFORME A LA LEX CONTRACTUS NO ESPAÑOLA.

IGNACIO GARROTE FERNÁNDEZ-DÍEZ

1. Compraventa de propiedad intelectual como compraventa de Derechos de autor y afines
2. La venta de derechos de autor si la ley aplicable al contrato es la española
3. La venta de los derechos afines si la lex contractus es la española
4. Compraventa de derechos de autor cuando la lex contractus es extranjera

65. LA COMPRAVENTA DE EXPLOTACIÓN AGRARIA

ANA CARRETERO GARCÍA

1. El problema del reconocimiento jurídico de la empresa agraria
2. Concepto y elementos de la explotación agraria en el Derecho español
3. Especial referencia a los bienes inmateriales de la explotación agraria
4. Régimen jurídico de los elementos de la explotación

66. COMPRAVENTA Y SUMINISTRO DE CONTENIDOS DIGITALES EN LA DIRECTIVA 83/2011 Y CESL

IGNACIO GARROTE FERNÁNDEZ-DÍEZ

1. La forma jurídica del suministro de contenidos digitales en la Directiva 2011/83
2. El régimen jurídico del contrato de suministro de contenidos digitales (con y sin soporte material) en la Directiva
3. El suministro de contenidos digitales en la Directiva 2011/83 únicamente como servicio
4. Equiparación absoluta de compraventa y suministro de contenidos digitales en la normativa común europea sobre compraventa-CESL
5. Posibles interferencias en otros sectores del Ordenamiento comunitario

67. COMPRAVENTA DEL SOPORTE PLÁSTICO DE UNA OBRA PROTEGIDA POR EL DERECHO DE AUTOR

PILAR CÁMARA ÁGUILA

1. Introducción
2. Alcance de la transmisión de derechos al propietario del soporte
3. El impacto de la venta del soporte plástico en la divulgación de la obra
4. Otros efectos de la venta de la obra plástica en los derechos del adquirente y del autor

68. CONTRATOS DE SUMINISTRO DE GAS Y ELECTRICIDAD

ANA I. MENDOZA LOSANA

1. Delimitación
2. Régimen jurídico
3. Concepto: contrato único, prestaciones periódicas y liquidaciones a cuenta
4. El suministro energético como servicio de interés general: SUR versus mercado libre y problemas asociados al cambio de modelo
5. Entrega a través de una red de transporte o de distribución: intervención de diversos agentes del mercado
6. Distribución de responsabilidades entre comercializador y distribuidor
7. Contrato de tracto sucesivo: duración, modificación de condiciones, subrogación y cambios de suministrador
8. La continuidad como cualidad esencial: interrupciones del suministro
9. Facturación: procedimiento, pago y errores

69. PARTICULARIDADES DE LA VENTA AUTOMÁTICA COMO MODALIDAD ESPECIAL DE COMPRAVENTA

RICARDO DEL ESTAL SASTRE

1. ¿Tiene alguna relevancia la calificación legal de la venta automática como «venta especial»?
2. La complejidad regulatoria y el régimen de control administrativo de la venta automática
3. La naturaleza contractual de la venta automática
4. Caracterización y delimitación
5. Obligaciones de información contractual
6. La responsabilidad solidaria del titular del establecimiento y sus límites

70. VENTA DE COSA COMÚN Y VENTA DE CUOTA

MATILDE CUENA CASAS

1. La falta de referencia expresa a la venta de cosa común en el Código Civil
2. Las distintas posiciones en torno a la ubicación los actos de disposición de la cosa común
3. Particularidades de la comunidad hereditaria y postganancial
4. La venta de cosa común como modalidad de venta de cosa ajena
5. La errónea proyección de la polémica sobre el ámbito de aplicación del art. 397 Cc en la calificación de la venta de cosa común por un comunero aislado. La caótica jurisprudencia del Tribunal Supremo

71. VENTA DE BIEN DE COMUNIDAD POSTGANANCIAL Y HEREDITARIA

LUIS FELIPE RAGEL SÁNCHEZ

1. Naturalezas jurídicas semejantes de la comunidad postganancial y la comunidad hereditaria
2. La jurisprudencia niega que se apliquen los preceptos reguladores del régimen de gananciales
3. Venta de concretos bienes gananciales o bienes hereditarios. Necesidad de unanimidad de los partícipes
4. Falta de consentimiento de todos los condueños. La sanción de la nulidad absoluta
5. Validez obligacional en los supuestos de venta de cosa común
6. Reflejo de la anterior tendencia jurisprudencial en los actos de disposición de bienes pertenecientes a la comunidad postganancial o hereditaria
7. La solución más adecuada. Venta incompleta y supeditada a la emisión de consentimiento de los restantes condóminos
8. Inscripción en el Registro de la Propiedad de la venta de bienes y derechos de la comunidad postganancial o hereditaria

72. VENTA DE VIVIENDA HABITUAL DE LA FAMILIA Y PROTECCIÓN DEL TERCERO DE BUENA FE

MARÍA LUISA ATIENZA NAVARRO

1. La limitación del poder dispositivo del cónyuge propietario de una vivienda familiar: Supuestos
2. Fundamento de la limitación del poder dispositivo del cónyuge titular
3. El «consentimiento» del cónyuge en la venta de la vivienda familiar. Formas de prestarlo
4. Las consecuencias de la inobservancia del preceptivo consentimiento/asentimiento del cónyuge
5. La protección del comprador de buena fe
6. La disposición de la vivienda familiar tras la crisis matrimonial

73. LA ADQUISICIÓN DE UNA EMPRESA MEDIANTE LA COMPRAVENTA DE ACCIONES O PARTICIPACIONES SOCIALES

JOSÉ RAMÓN GARCÍA VICENTE

1. Adquisición de empresas
2. La existencia de pactos explícitos conjura los riesgos de incertidumbre jurídica y práctica
3. Cláusulas de manifestaciones y garantías
4. Anulación del contrato por error o dolo
5. ¿Son aplicables las normas sobre saneamiento o bien las derivadas de la responsabilidad contractual a los casos de contingencias no previstas en el contrato?

74. LA RESERVA DE LOS DERECHOS POLÍTICOS EN LA COMPRAVENTA DE ACCIONES CON PRECIO APLAZADO (ALCANCE DE LA INDIVISIBILIDAD DE LA ACCIÓN)

MIGUEL IRIBARREN BLANCO

1. Descripción de la operación objeto de estudio, historia judicial del caso y propósito del trabajo
2. ¿Se opone el pacto de reserva del derecho de voto en las compraventas de acciones con precio aplazado a la regla de la indivisibilidad de la acción?
 - 2.1. Los dos significados de la indivisibilidad y su carácter imperativo
 - 2.2. Justificación de la prohibición de escisión de los derechos de socio y alcance. Consideración especial de los pactos de reserva del derecho de voto en las compraventas con precio aplazado
3. Ejercicio del derecho de voto en la junta general por el vendedor: titularidad de los derechos instrumentales y legitimación ante la sociedad.

75. COMPRAVENTA DE DERECHOS DE EMISIÓN DE GASES DE EFECTO INVERNADERO

ANA I. MENDOZA LOSANA

1. Introducción: el comercio europeo de derechos de emisión de gases de efecto invernadero (GEI)
2. Delimitación
3. Instalaciones sometidas a este régimen
4. Concepto y naturaleza de los derechos de emisión
5. Expedición de derechos de emisión
6. Duración
7. Transmisión de derechos de emisión
8. El Registro como instrumento de publicidad y de seguridad.

76. ¿IMPORTA LA DIFERENCIA ENTRE COMPRAVENTA DE COSA AJENA Y DOBLE VENTA?

MARÍA LUISA ARCOS VIEIRA

1. 1.- Reflexión desde la perspectiva del art. 1473 CC.
2. La protección del adquirente a non domino en la doble venta.
3. Breve referencia a la preferencia con base en el «título»

77. ¿EN QUÉ CASOS ES INVÁLIDA LA VENTA DE COSA AJENA?

LUIS FELIPE RAGEL SÁNCHEZ

1. Planteamiento
2. Puntos vulnerables de la tendencia doctrinal favorable a la validez de la venta de cosa ajena
3. Distinción de supuestos
4. Venta de cosa ajena con engaño y que produce perjuicios
5. Venta de cosa ajena con conocimiento de la ajenidad y perjuicio de tercero
6. Engaño sobre la cualidad de representante. El artículo 1259 CC es ley especial
7. Engaño sobre la cualidad de dueño, cuando la venta produce perjuicios
8. Engaño realizado por el titular registral sobre la cualidad de dueño y que perjudica al verdadero dueño
9. Engaño realizado por el vendedor poseedor no propietario con entrega de la cosa y que perjudica al verdadero dueño
10. Engaño realizado por el condómino sobre la cualidad de único propietario de la cosa
11. Venta judicial o administrativa

IX. PRECIO**78. PRECIO DETERMINABLE POR EL VENDEDOR**M^a NIEVES PACHECO JIMÉNEZ

1. Determinación de objeto y precio en el art. 1445 CC.
2. «Precio cierto»: determinado o determinable.
3. Fijación unilateral del precio por el vendedor.
4. La operatividad práctica del art. 1449 CC

5. La determinación del precio a la luz de los Principios de Derecho Europeo de los Contratos (PECL)
6. La compraventa con precio del vendedor

79 PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y OPERACIONES VINCULADAS

JAVIER BARCELÓ DOMÉNECH

1. Un enfoque desde el Derecho civil
2. ¿Qué son las operaciones vinculadas?
3. ¿Qué son los precios de transferencia?
4. Documentación de las operaciones vinculadas
5. Reflejo contable
6. Norma fiscal vs norma civil
7. Nulidad del contrato
8. Validez del contrato
9. Propuesta de solución

80 ARBITRADOR, ÁRBITRO O DICTAMINADOR EN EL ART. 1447 CC

CARMEN LEONOR GARCÍA PÉREZ

1. Introducción
2. La cláusula de arbitrio
3. La naturaleza del vínculo
4. Función o encargo recibido
5. Formas de fijar la cuantía del precio
6. Obligatoriedad de la determinación realizada por el arbitrador
7. Impugnación de la cuantificación del precio
8. Situación jurídica entre las partes pendiente la fijación del precio por el tercero
9. Ineficacia a la que se refiere el último párrafo del artículo 1447 CC

81 SOBRE LA POSIBILIDAD DE INTEGRACIÓN JUDICIAL DEL PRECIO DETERMINABLE

CARMEN LEONOR GARCÍA PÉREZ

1. Precio determinable y pautas para precisarlo
2. Una nueva orientación
3. Integración judicial del precio determinable
4. Contrato de compraventa que incluye cláusula de determinación del precio
5. Contrato de compraventa en el que no constan criterios para la determinación del precio
6. Contrato de compraventa no ejecutado y contrato de compraventa que ha comenzado a cumplirse
7. Contrato de compraventa en el que se incluye una cláusula de remisión al arbitrio de un tercero
8. Contrato de compraventa con cláusula en la que el precio será determinado por el órgano jurisdiccional
9. Preceptos que atribuyen facultades de interpretación e integración del contrato

82 ARRAS CONFIRMATORIAS Y PENITENCIALES: REGLAS INTERPRETATIVAS

ANA LAURA CABEZUELO ARENAS

1. Salvo que conste indubitadamente el carácter penitencial, las cantidades entregadas por el comprador al perfeccionarse el contrato son arras confirmatorias
2. Alusión al artículo 1454 CC
3. Los actos de las partes

83 ARRAS E IMPOSIBILIDAD SOBREVENIDA DE CUMPLIMIENTO

ANA LAURA CABEZUELO ARENAS

1. Caracteres de la imposibilidad sobrevenida de cumplimiento
2. Efectos de la resolución por imposibilidad sobrevenida cuando median arras
3. Denegación de préstamos para pagar el precio pendiente, crisis económica e imposibilidad sobrevenida

84 ARRAS VERSUS CLÁUSULA PENAL

MATILDE CUENA CASAS

1. Mecanismos voluntarios de protección del derecho de crédito
2. La cláusula penal
3. Arras penales y cláusula penal
4. Arras penales y facultad de moderación del art. 1154 CC
5. Arras penitenciales y multa penitencial

85 LA LIMITACIÓN IMPERATIVA DE LOS PLAZOS DE PAGO EN LA LEY ANTIMOROSIDAD

MARGARITA CASTILLA BAREA

1. Introducción
2. Los supuestos regulados por la Ley: Derecho dispositivo en defecto de pacto y Derecho imperativo para los acuerdos de aplazamiento de pago
3. La prohibición de aplazamientos superiores a sesenta días: consideraciones
4. La prohibición de aplazamientos superiores a sesenta días: consecuencias jurídicas
5. ¿Es imperativa la aplicación de un dies a quo del cómputo del plazo que es variable según haya habido o no pacto de aplazamiento?
6. A modo de conclusión

86 CANTIDADES ANTICIPADAS EN LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA Y CONCURSO DEL PROMOTOR

CARLOS MANUEL DÍEZ SOTO

1. El sistema de la Ley 57/1968
2. Recuperación de las cantidades anticipadas frente al propio promotor concursado
3. Recuperación de las cantidades anticipadas frente al tercero garante

87 LOS AVALES PRESTADOS EN LA COMPRAVENTA CON CANTIDADES APLAZADAS CONFORME A LA LEY 57/1968

RAFAEL VERDERA SERVER

1. Preliminar
2. El ámbito subjetivo de aplicación de la Ley 57/1968
3. El ámbito objetivo de aplicación de la Ley 57/1968
4. El ámbito causal de aplicación de la Ley 57/1968
5. Los tipos de garantías.-

6. El alcance de las garantías legales
7. Falta de otorgamiento de garantías y resolución del contrato
8. Causas legales de resolución del contrato por el adquirente
9. Ejecución de las garantías.

88 CLÁUSULAS DE REPERCUSIÓN DE IVA, PLUSVALÍA Y OTROS COSTES DEL CONTRATO

NATALIA ÁLVAREZ LATA

1. Principio de validez de las cláusulas de repercusión de costes e impuestos a la contraparte
2. Algunas cuestiones de interpretación
3. Efectos inter partes de las cláusulas
4. La regla general de la nulidad de las cláusulas que repercutan al consumidor los gastos de documentación y tramitación que le correspondan al empresario
5. En particular, en la compraventa de vivienda, la nulidad de la estipulación de que repercute al consumidor los gastos derivados de la preparación de la titulación que por su naturaleza correspondan al empresario
6. En la compraventa de vivienda, la nulidad de la estipulación que imponga al consumidor el pago de tributos en los que el sujeto pasivo es el empresario

89 LA "ACEPTACIÓN EXPRESA" A PAGOS ADICIONALES EN LA COMPRAVENTA DE CONSUMO

NATALIA ÁLVAREZ LATA

1. Pagos adicionales: regulación actual
2. Información y desglose de pagos adicionales.-
3. Cláusulas abusivas sobre pagos adicionales
4. La regla del consentimiento expreso para los pagos adicionales: el art. 22 de la Directiva 2011/83

X. LA VENTA DE INMUEBLES

90 DEBERES PRECONTRACTUALES DE INFORMACIÓN EN LAS COMPRAVENTAS DE INMUEBLES AL CONSUMO

JOSÉ ÁNGEL TORRES LANA

1. El tema y sus approaches
2. El derecho-deber de información
3. Información, publicidad y oferta contractual
4. Contenido del deber de información
5. La información sobre el precio
6. El deber de entrega de documentos

91 IDENTIFICACIÓN DE LA FINCA POR EL CATASTRO

MARÍA E. ROVIRA SUEIRO

1. La necesidad de determinación
2. Finca cierta que sea materia de la compraventa
3. El Catastro como mecanismo de identificación de las fincas
4. El feedback: Catastro-operador jurídico

92 COMPRAVENTA DE FINCA ARRENDADA: CONTINUIDAD O EXTINCIÓN DEL ARRENDAMIENTO

ÁNGEL LUIS REBOLLEDO VARELA

1. Arrendamientos sometidos a la legislación común: la extinción como regla general
2. Forma y requisitos de ejercicio del derecho del comprador a pedir la extinción
3. No ejercicio por el comprador de su derecho a la extinción: posible oposición del arrendatario a la continuidad
4. Consecuencias de la extinción para el comprador y el vendedor
5. Supuestos de continuidad del arrendamiento frente al comprador
6. Compra de inmueble arrendado sometido al TR 1964
7. Compra de inmueble arrendado sometido a la LAU 1994
8. Compra de inmueble arrendado sometido a la LAU 2013
9. Compra de inmueble arrendado sometido a la LAR

93 COMPRAVENTA DE FINCA HIPOTECADA

MARÍA LUISA VALLES AMORES

1. Presentación
2. El artículo 118 de la Ley Hipotecaria
3. El párrafo primero del artículo 118 de la L.H. La subrogación pasiva
4. El párrafo segundo del artículo 118 de la LH. La subrogación activa.

94 ESPECIALIDADES DE LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA PROTEGIDA

M^a DOLORES MAS BADÍA

1. Artículo 47 CE, vivienda protegida y adulteración práctica del sistema
2. El sobreprecio en la compraventa de viviendas protegidas
 - 2.1. Supuesto de hecho y reacción del ordenamiento jurídico
 - 2.2. Intereses en juego
 - 2.3. Jurisprudencia civil: las cinco etapas
 - 2.4. Argumentos principales
 - 2.5. Otros argumentos y valoración final
3. Valoración de la vivienda a diferentes efectos civiles

95 LOS CRITERIOS DE DISTINCIÓN DE LA COMPRAVENTA POR UNIDAD DE MEDIDA Y A TANTO ALZADO

ISABEL GONZÁLEZ PACANOWSKA

1. Trascendencia de la distinción
2. La relevancia del error sobre la cabida en caso de precio por unidad de medida
3. La divergencia entre la cabida real y la expresada en el contrato en la venta por precio alzado
4. La irrelevancia de la mención de la cabida. «Falsa demonstratio non nocet»
5. La cabida como cualidad o motivo determinante. La cabida como prestación debida
6. La menor o mayor calidad de la finca

96 ABUSIVAS EN LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA

ANA DÍAZ MARTÍNEZ

1. Planteamiento clásico y nuevo escenario del mercado inmobiliario
2. Cláusulas expresamente configuradas como abusivas en contratos de compraventa de vivienda, en el TRLGDCU
3. Cláusulas sobre superficie, fecha de entrega, precio y modificación del proyecto
4. Otras cláusulas abusivas

97 SOBRE ESCRITURACIÓN NOTARIAL DE COMPRAVENTAS DE INMUEBLES

TOMÁS RUBIO GARRIDO

1. Comparecencia e intervención
 - 1.1. Partes
 - 1.2. Intervención
 - 1.3. Casados y extranjeros
2. Expositivos
 - 2.1. El inmueble
 - 2.2. Título
 - 2.3. Cargas y gravámenes
 - 2.4. Valor
3. Cláusulas de la escritura
 - 3.1. Objeto
 - 3.2. Precio
 - 3.3. Entrega
 - 3.4. Gastos e impuestos
 - 3.5. Otras estipulaciones

98 EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE VIVIENDA SOBRE PLANO

FRANCISCO M. ECHEVERRÍA SUMMERS

1. Consideraciones Generales
2. Concepto, caracteres y naturaleza jurídica
3. Rasgos o notas características de este tipo de compraventa
4. Elementos objetivos
5. Elementos subjetivos
6. Elementos formales
7. Información y protección en la compraventa de viviendas sobre plano
8. Garantías del comprador
9. La resolución de las compraventas sobre plano
10. El comprador de piso en construcción frente al concurso de acreedores de promotor

99 ESPECIALIDADES EN LA COMPRAVENTA DE DERECHOS DE APROVECHAMIENTO POR TURNOS

KLAUS JOCHEN ALBIEZ DOHRMANN

1. La CV como modalidad contractual para adquirir del derecho de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico
 - 1.1. La CV no es la única modalidad contractual
 - 1.2. Su encuadre en la figura de la cv
 - 1.3. Su encuadre normativo
 - 1.4. Características básicas de la compraventa del derecho de aptbut
2. El iter contractual de la cv del derecho de aptbut
 - 2.1. Presupuesto previo: la constitución del régimen de aptbut
 - 2.2. La publicidad. Las ventas agresivas
 - 2.3. La información general
 - 2.4. La información precontractual
 - 2.5. La advertencia explícita al comprador de poder desistir de la cv
 - 2.6. La prohibición expresa de pago de anticipos del precio de la cv
 - 2.7. La celebración de la cv. Su forma. El idioma
3. El contenido mínimo de la cv de un derecho de aptbut
 - 3.1. Contenido informativo mínimo
 - 3.2. Contenido mínimo de la relación obligatoria
 - 3.3. La naturaleza jurídico-real del aptbut
4. El contenido clausular
 - 4.1. Cv con condiciones generales
 - 4.2. Cláusulas abusivas
5. Préstamos y otros contratos accesorios vinculados a la cv
6. El contrato de reventa
7. El contrato de intercambio

XI. LA COMPRAVENTA FINANCIADA

100 DIVERSIDAD DE RÉGIMENES: LVPVM Y LCC

MARÍA DEL CARMEN GARCÍA GARNICA

1. Normativa reguladora de las ventas a plazos de bienes muebles
2. Relación entre la Ley 28/1998, de Venta de Bienes Muebles a Plazos y la Ley 16/2011, de Crédito al Consumo
3. Contratos sujetos exclusivamente a la LVPBM
4. Contratos sujetos a la LCC/2011 y supletoriamente a la LVPBM
5. Contratos sujetos parcialmente a la LCC/2011 y supletoriamente a la LVPBM
6. Contratos sujetos a la LCC, pero no a la LVPBM
7. Normas de la LCC que incrementan la protección del consumidor

101 BIENES Y CONTRATOS SUJETOS AL RÉGIMEN DE LA LVPBM

MARÍA DEL CARMEN GARCÍA GARNICA

1. Ámbito de aplicación de la LVPBM
2. Bienes incluidos en el ámbito de aplicación de la LVPBM
3. Contratos incluidos
4. Contratos excluidos

102 PARTICULARIDADES CONTRACTUALES DE LA VENTA FINANCIADA EN LVPBM Y LCC

MAGDALENA UREÑA MARTÍNEZ

1. Particularidades contractuales de la venta financiada
2. La venta financiada como contrato formal
3. La venta financiada elevada a documento público
4. La venta financiada como contrato normado
5. Sanción por omisión o inexactitud de las cláusulas obligatorias
6. La facultad de desistimiento de una venta financiada
7. La facultad de reembolso anticipado del precio aplazado o del préstamo obtenido
8. La posibilidad de optar por el cumplimiento del contrato o su resolución en caso de incumplimiento del comprador a plazos

103 PERFECCIÓN E INSCRIPCIÓN DE LA COMPRAVENTA FINANCIADA DE BIENES MUEBLES SUSCRITA MEDIANTE SISTEMAS DE FIRMA DIGITALIZADA

ALFONSO GONZÁLEZ GOZALO

1. Concepto de firma digitalizada
2. La posibilidad de suscribir contratos válidos de compraventa financiada de bienes muebles mediante sistemas de firma digitalizada
3. Los requisitos para que los contratos de venta a plazos de bienes muebles suscritos mediante sistemas de firma digitalizada puedan inscribirse en el Registro de Bienes Muebles
4. ¿Puede oponerse el comprador a la inscripción del contrato de compraventa cuya autenticidad o integridad rechaza?

104 LA VENTA FINANCIADA DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES

CRISTINA LÓPEZ SÁNCHEZ

1. Factores contextuales de carácter socio-económico y cuestiones legales en torno a la financiación de vehículos
2. La consideración del objeto: vehículos automóviles. El Registro de Bienes Muebles y el Registro de Vehículos
3. El derecho de desistimiento en relación con la adquisición de vehículos de motor susceptibles de matriculación
4. Venta y embargo de automóvil financiado

105 LA VINCULACIÓN CONTRACTUAL ENTRE COMPRAVENTA Y CRÉDITOM^a VICTORIA PETIT LAVALL

1. Los denominados «contratos de crédito vinculados»
2. Requisitos formales
3. Consecuencias o efectos de la vinculación
4. La cesión de créditos

106 LA RESOLUCIÓN CONTRACTUAL DE LA COMPRAVENTA VINCULADA AL CRÉDITOM^a VICTORIA PETIT LAVALL

1. La resolución de la compraventa y la consiguiente resolución del contrato de crédito vinculado
2. La liquidación de las prestaciones

XII. ENTREGA DE LA COSA**107 LA ELEVACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA A ESCRITURA PÚBLICA**

ANDRÉS DOMÍNGUEZ LUELMO

1. El pacto de elevar el contrato a escritura pública y los arts. 1279 y 1280 CC
2. Imprescriptibilidad de las pretensiones de elevación a escritura pública de un documento privado
3. Consecuencias de la negativa de una las partes a documentar el contrato
 - 3.1. Cuándo es posible solicitar la resolución del contrato
 - 3.2. La facultad de compelerse recíprocamente
 - 3.3. La ejecución de la sentencia de condena: el art. 708 LEC

108 EN QUÉ CASOS LA ESCRITURA PÚBLICA NO EQUIVALE A LA ENTREGA

MANUEL ESPEJO LERDO DE TEJADA

1. La entrega como obligación del vendedor y la entrega como tradición
2. Reserva de dominio y transmisión de la propiedad mediante la escritura pública
3. La escritura pública y su eficacia transmisiva cuando se refiere a cosa futura
4. ¿Es necesario que el tradens posea la cosa para que se verifique la transmisión del derecho real mediante la escritura?
5. Eficacia traditoria de la escritura pública en la venta de cosa ajena
6. El valor de la escritura pública en los supuestos de defectos en el título o en la titularidad

109 COMPRAVENTA EN DOCUMENTO PRIVADO Y EMBARGO DE LA COSA VENDIDA

MANUEL ESPEJO LERDO DE TEJADA

1. La falta de valor traditorio del documento privado y los conflictos que puede originar
2. La autenticidad del documento y el carácter fehaciente de su fecha
3. La entrega-tradición de los inmuebles
4. La entrega con valor traditorio de los bienes muebles

110 LA ENTREGA POR CONSTITUTO POSESORIO

MARÍA TERESA ÁLVAREZ MORENO

1. Concepto y ubicación en el Código. Distinción de la «traditio brevi manu»
2. Ámbito de aplicación y fundamento
3. El valor de la entrega. Funciones que cumple

111 LA TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD EN LAS VENTAS JUDICIALES

ANDRÉS DOMÍNGUEZ LUELMO

1. Adquisición de la propiedad en los procesos de ejecución
2. Situación del tercero al que se embargan (y enajenan) sus bienes, en un proceso de ejecución del que no es parte
 - 2.1. Tercería registral
 - 2.2. Tercería de dominio
 - 2.2.1. Adquisición en fecha anterior al embargo
 - 2.2.2. Momento hasta el que se pueden interponer la tercería de dominio

2.3. El verdadero titular no hace valer sus derechos por medio de la tercería de dominio

112 LA ENTREGA EN LA COMPRAVENTA AL CONSUMO

NAZARETH PÉREZ DE CASTRO

1. De la entrega de la cosa y el saneamiento por vicios al principio de conformidad en el contrato de compraventa

1.1. Régimen general en el Código Civil y régimen específico en la compraventa de productos de consumo

1.2. Entrega y conformidad

1.3. Los criterios de conformidad

1.4. Presupuestos de la responsabilidad del vendedor por la falta de conformidad

2. Los derechos del consumidor

2.1. Reparación o sustitución

2.2. Rebaja del precio y resolución del contrato

2.3. Indemnización por los daños y perjuicios

113 REMEDIOS DEL COMPRADOR ANTE EL INCUMPLIMIENTO TEMIDO DEL VENDEDOR

JOSE ANTONIO VALBUENA GUTIÉRREZ

1. Las obligaciones del comprador en el Código Civil: El artículo 1502

2. Presupuestos de la aplicación del precepto

3. Causas de suspensión

4. Efectos

5. Excepciones a tal suspensión

6. Referencia a las ventas especiales y a la compraventa regulada en el Código de Comercio

114

115

116 PLAZO ADICIONAL E INCUMPLIMIENTO DEFINITIVO: UN ATISBO DE MODERNIZACIÓN DEL DERECHO DE OBLIGACIONES EN LA DIRECTIVA 2011/83/UE, SOBRE LOS DERECHOS DE LOS CONSUMIDORES

M^a DEL CARMEN GONZÁLEZ CARRASCO

1. Planteamiento de la cuestión

2. Incumplimiento de la obligación de entrega y plazo adicional

3. Resolución extrajudicial y razonabilidad del plazo

4. Plazo adicional y deber de mitigar el daño derivado del incumplimiento

5. La forma de la trasposición

117 INTERÉS ASEGURADO Y SUBROGACIÓN DE COMPRADOR EN LA VENTA DE COSA ASEGURADA

PILAR DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ

1. Introducción

2. Ámbito de aplicación

3. Transmisión de cosa asegurada: el interés asegurado

4. Subrogación del comprador

5. Deberes de comunicación del transmitente

6. Supuestos especiales: Ejecución cosa asegurada

118 LA COMPRAVENTA BAJO CONDICIÓN SUSPENSIVA Y EL EFECTO "RETROACTIVO" DE LOS EFECTOS OBLIGACIONALES O REALES

NIEVES MORALEJO IMBERNÓN

1. La compraventa bajo condición suspensiva

2. La fase de pendencia de la condición

3. Efecto retroactivo del cumplimiento de la condición: retroacción real y retroacción obligatoria

4. Excepciones a la regla de la retroactividad en el cumplimiento de la condición suspensiva

5. Régimen de perecimiento, deterioros y mejoras sobre la cosa

119 COMPRAVENTA CIF, LEGITIMACIÓN CONTRA LA ASEGURADORA POR COMPRADOR Y VENDEDOR

ALBERTO EMPARANZA SOBEJANO

1. Contenido básico de la compraventa CIF a efectos de la contratación del seguro

2. El contrato de compraventa CIF, el contrato de seguro y la subrogación del asegurador

3. Legitimación del comprador-asegurado contra el asegurador

4. Excepción: legitimación del vendedor-asegurado contra el asegurador

120 RESOLUCIÓN DE LA COMPRAVENTA CON PLURALIDAD DE PARTES

RAFAEL VERDERA SERVER

1. Preliminar

2. El criterio jurisprudencial tradicional

3. Los intereses en conflicto

4. La indivisibilidad de la prestación o de la contraprestación y su incidencia en la resolución del contrato

5. Pluralidad solidaria y resolución de la compraventa

6. Pluralidad mancomunada y resolución de la compraventa

7. Pluralidad de vendedores e incumplimiento de uno de los vendedores

8. Pluralidad de compradores e incumplimiento de uno de los compradores

9. Pluralidad de vendedores e incumplimiento del comprador

10. Pluralidad de compradores e incumplimiento del vendedor

11. A modo de conclusión

XIII. PACTO DE RETROVENTA

121 RETROVENTA, PACTO COMISORIO, USURA: CRITERIOS DELIMITADORES (Y CARTA DE GRACIA)

CRISTINA DE AMUNATEGUI RODRÍGUEZ

1. Retracto convencional

2. Causa, configuración y regulación del retracto

3. Pacto de retro y préstamo. Posible apreciación de simulación relativa

4. Pacto comisorio

5. Retracto y venta en garantía
6. Efectos de la venta en garantía
7. Criterios de distinción entre retracto y venta en garantía
8. Pacto de retro y usura

122 VENTA Y RECOMPRA DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS (REPOS)

KAROLINA LYCZKOWSKA

1. El repo en los mercados financieros internacionales
2. El repo en España
3. Propósitos del repo
4. Mecánica del repo
5. Repo como garantía en la normativa española
6. Repo como operación del mercado secundario de valores
7. Modelo GMRA
8. Repo y las implicaciones fiscales
9. Repos y préstamos de valores

XIV. SANEAMIENTO Y FALTA DE CONFORMIDAD

123 LA EVICCIÓN INVERSA EN LA COMPRAVENTA

FEDERICO RODRÍGUEZ MORATA

1. Evicción, cumplimiento y riesgo contractual
2. Evicción como frustrada atribución del derecho vendido: Las causas de la evicción inversa
3. Evicción inversa y llamada en garantía al vendedor

124 EVICCIÓN PARCIAL VS DEFECTO DE CABIDA EN LA COMPRAVENTA DE INMUEBLES

FERNANDO PEÑA

1. La entrega de una finca que finalmente resulta tener una superficie menor que la prometida. Supuestos que se regulan expresamente en el Código Civil
2. Diferencia conceptual y de naturaleza jurídica entre la evicción parcial y las entregas con defectos de cabida de los arts. 1469 y ss. CC
3. Diferencia de régimen jurídico
4. Supuestos en los que puede existir dificultad para decidir qué régimen jurídico se debe aplicar
5. Solución del problema: la discriminación entre el ámbito de aplicación de los dos regímenes considerados y el régimen general de incumplimiento de la obligación de entrega
6. El problema de la coexistencia de la solución propuesta con el art. 1471.II CC
7. Otros supuestos de incumplimiento del contrato de compraventa inmobiliaria que tampoco son subsumibles en los arts. 1469 y ss. CC

125 SANEAMIENTO DE LA VERITAS Y DE LA BONITAS NOMINIS EN LA COMPRAVENTA DE CRÉDITOS

SEBASTIÁN LÓPEZ MAZA

1. Cuestiones generales
2. Saneamiento de la veritas nominis
 - 2.1. Los requisitos de existencia y legitimidad del crédito
 - 2.2. Plazo para el juego de la garantía
 - 2.3. Gastos exigibles
 - 2.4. La venta del crédito como dudoso
 - 2.5. La venta de crédito ajeno y la doble venta
3. Saneamiento de la bonitas nominis
 - 3.1. Regla general
 - 3.2. Excepciones
 - 3.3. Gastos exigibles
 - 3.4. Plazos de duración de la responsabilidad por la solvencia del deudor

126 EVICCIÓN, INCUMPLIMIENTO Y PASIVOS SOBREVENIDOS EN LAS COMPRAVENTA DE HERENCIA, CARTERAS DE CRÉDITOS Y EXPLOTACIONES EMPRESARIALES

TOMÁS RUBIO GARRIDO

1. Rasgos comunes a lo tratado en este epígrafe
2. La compraventa de la herencia
3. Cesiones de carteras de créditos
4. Venta de explotaciones comerciales

127 SANEAMIENTO POR CARGAS OCULTAS Y GRAVÁMENES URBANÍSTICOS

JOSÉ MANUEL BUSTO LAGO

1. El régimen codicial de las cargas y gravámenes ocultos
2. Los deberes de información urbanística que incumben al vendedor de terrenos
3. La rescisión de la enajenación como sanción para el caso de incumplimiento de los deberes de información a cargo del transmitente
4. La compatibilidad de la acción rescisoria ex art. 19.3 TRLS con las acciones fundadas en vicios del consentimiento
5. Los efectos del art. 19.2 del TRLS en las acciones de anulabilidad por vicios en el consentimiento (dolo)
6. Los efectos del art. 19.2 del TRLS en las acciones de anulabilidad por vicios en el consentimiento (error)

128 VICIOS OCULTOS Y ALIUD PRO ALIO: ESTADO DE LA JURISPRUDENCIA

M^a NÉLIDA TUR FAÜNDEZ

1. Vicios ocultos y «aliud pro alio» Planteamiento inicial
2. La compatibilidad de las acciones de saneamiento y de incumplimiento
3. Incompatibilidad de las acciones
4. Vicios ocultos o «aliud pro alio», criterios diferenciales según la jurisprudencia
5. Supuestos conflictivos, los casos de intersección de las figuras

129 REDHIBITORIA Y OTRAS ACCIONES RESOLUTORIAS POR INCUMPLIMIENTO

M^a NÉLIDA TUR FAÜNDEZ

1. Vicios ocultos: concepto y presupuestos.
2. Remedios jurídicos ante la existencia de vicios ocultos
3. Los efectos derivados del ejercicio de una u otra acción
4. El ámbito de la acción redhibitoria y de la acción de resolución por incumplimiento
5. Otras acciones resolutorias

130 EL ESTÁNDAR DEL INCUMPLIMIENTO ESENCIAL EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

MARÍA ELENA LAUROBA LACASA

1. La CISG como punto de partida
2. Incumplimiento esencial como incumplimiento cualificado
3. Una presentación aparentemente tautológica
4. El perjuicio de la otra parte y la protección de sus expectativas
5. La posibilidad/imposibilidad de prever el incumplimiento [foreseeability/lack of foreseeability].
6. Momento de determinación de la imprevisibilidad
7. Principales supuestos de incumplimiento esencial
8. Índices para la concreción en textos ulteriores

131 EL DERECHO A SUBSANAR LA FALTA DE CONFORMIDAD

MARÍA ELENA LAUROBA LACASA

1. El concepto. El CISG como punto de partida
2. El alcance de los inconvenientes que experimenta el comprador
3. Incumplimientos subsanables
4. Derecho de subsanación e incumplimiento esencial
5. Contenido material de la subsanación
6. La secuencia que posibilita ejercitar la facultad. La colaboración entre las partes
7. Los gastos derivados de la subsanación
8. La subsistencia de la indemnización de daños y perjuicios
9. La formulación en las sucesivas propuestas modernizadoras

132 RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR DE INMUEBLES EN LA LOE

RAFAEL COLINA GAREA

1. Responsabilidad agentes de la edificación vs responsabilidad vendedor del inmueble edificado
2. Responsabilidad del vendedor que no intervino en el proceso edificatorio
3. Responsabilidad del vendedor que intervino en el proceso edificatorio
4. Responsabilidad del promotor-vendedor en la LOE
5. Aspectos objetivos de la responsabilidad
6. Aspectos subjetivos de la responsabilidad
7. Plazo para el ejercicio de la acción de responsabilidad.
8. Contenido y alcance de la responsabilidad.

133 RESTITUCIÓN DE FRUTOS, COMPENSACIÓN DE MEJORAS E INTERESES DEL PRECIO EN LA RESOLUCIÓN

SUSANA QUICIOS MOLINA

1. Liquidación de los contratos de compraventa que se resuelven. Presupuestos
2. Modelos a elegir ante la ausencia de un régimen jurídico liquidatorio específico de la resolución por incumplimiento
3. Los intereses del precio: ¿remuneratorios o indemnizatorios?
4. ¿Puede condenarse al vendedor a pagar intereses sin petición de parte? Crítica de la doctrina de la STS de 23 de noviembre de 2011
5. Los frutos de la cosa vendida
6. ¿Cabe compensar las mejoras del bien que debe restituirse?

134 EL DEBER DE EXAMINAR LA MERCANCÍA

HELENA DÍEZ GARCÍA

1. El deber de examinar la mercancía en la compraventa mercantil
 - 1.1. El deber de examinar la mercancía como carga del comprador
 - 1.2. Vicios o defectos aparentes o manifiestos
 - 1.3. Vicios internos u ocultos
2. El deber de examinar la mercancía y los vicios «manifiestos» y ocultos en la compraventa civil
3. El deber de examinar el producto en la compraventa de consumo

135 LA FALTA DE CONFORMIDAD EN LA VENTA DE PRODUCTOS DE CONSUMO: SU CONCEPTO Y PRUEBA ANTE LOS TRIBUNALES

PILAR GUTIÉRREZ SANTIAGO

1. Amplitud del concepto de falta de conformidad y relaciones con otros afines
2. Faltas de conformidad vs. defectos sobrevenidos o imputables al consumidor
3. Falta de conformidad y defectos conocidos por el comprador o fácilmente cognoscibles
4. Faltas de conformidad graves y defectos de escasa importancia

136 ESTÁNDARES LEGALES DE FALTA DE CONFORMIDAD EN LA COMPRAVENTA DE CONSUMO: EXPERIENCIAS JUDICIALES

PILAR GUTIÉRREZ SANTIAGO

1. Autonomía de la voluntad y falta de conformidad del producto
2. El juego de los criterios legales de determinación de la falta de conformidad
3. Desajustes entre la cosa entregada y la descripción realizada por el vendedor
4. Inaptitud del producto para su uso ordinario y falta de la calidad y prestaciones habituales de los bienes de la misma clase
5. Insatisfacción de las expectativas fundadas del consumidor
6. Inadecuación del producto a las declaraciones públicas sobre las características del mismo
7. Falta de conformidad derivada de la incorrecta instalación del producto

137 PLAZOS DEL SANEAMIENTO Y PRESUNCIONES EN EL RÉGIMEN DE LA COMPRAVENTA AL CONSUMO

MANUEL JESÚS MARÍN LÓPEZ

1. Plazo de manifestación de la falta de conformidad
2. La garantía de la reparación y la «ampliación» del plazo de garantía legal por la reproducción de defectos ya reparados
3. Plazo de garantía del bien dado en sustitución
4. La presunción de preexistencia de la falta de conformidad

5. Plazo de prescripción de los derechos de que dispone el consumidor
6. Plazo de denuncia de la falta de conformidad
7. Valoración crítica

138 LA PROBLEMÁTICA DE LAS PIEZAS DE REPUESTO

SILVIA DÍAZ ALABART

1. El derecho del consumidor a la existencia de repuestos a su disposición
2. La regulación general y sectorial del suministro de piezas de repuesto
3. Sujetos obligados a poner a disposición de los consumidores las piezas o repuestos y sujetos que han de garantizar su conformidad
4. Responsabilidad por la conformidad de las piezas utilizadas. Su garantía legal
5. El deber de información del vendedor
6. Tipos o clases de piezas o repuestos
7. Los plazos en los que tiene que haber existencias de piezas de repuesto a disposición del consumidor
8. Las consecuencias legales de la falta de piezas adecuadas durante el período marcado por la ley

139 DEBERES POSTVENTA EN LA COMPRAVENTA DE CONSUMO

ENCARNA CORDERO LOBATO

1. La singularidad de los deberes postventa en las compraventas de consumo
2. Finalidad y clases de deberes postventa: servicios técnicos y piezas de repuesto
3. Obligación de informar sobre la existencia de servicio postventa, obligación de estructurar los servicios postventa y obligación de prestar el servicio postventa
4. Bienes, duración y características exigibles a la estructura de servicios postventa
5. Consecuencias del incumplimiento del deber de informar y/o del deber de procurar la estructura de servicios postventa
6. Particularidades en el régimen aplicable a la prestación de servicios postventa

140 LA ACCIÓN "QUANTI MINORIS" COMO UN REMEDIO CONTRACTUAL GENERAL

JOSÉ RAMÓN GARCÍA VICENTE

1. La acción estimatoria o quanti minoris: cuestiones generales
2. La función de la quanti minoris y su naturaleza
3. El juicio de peritos
4. Jurisprudencia sobre la acción quanti minoris: algunas reglas
5. La compatibilidad con la acción de indemnización: el artículo 1486 II CC
6. Generalización de la reducción del precio

141 DEFECTOS, RUINA Y GARANTÍAS POR DAÑOS MATERIALES EN LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA EN LOE

ANA DÍAZ MARTÍNEZ

1. Daños resarcibles y tipología de los defectos constructivos en la LOE
2. Los plazos de garantía
3. La suscripción obligatoria de seguros en la LOE, como «garantías»

142 REMEDIOS CONTRACTUALES POR FALTA DE CONFORMIDAD EN LA COMPRAVENTA AL CONSUMO: DESARROLLOS JURISPRUDENCIALES NACIONALES Y EUROPEOS

MARGARITA CASTILLA BAREA

1. Los remedios legales ante la falta de conformidad de los bienes con el contrato
2. La aplicación de los remedios legales por falta de conformidad del bien con el contrato en nuestra jurisprudencia menor
3. La doctrina del TJUE sobre la desproporción entre las medidas de saneamiento y la gratuidad de la sustitución

143 LA ACCIÓN CONTRA EL FABRICANTE. GARANTÍA DE FABRICANTE Y ACCIÓN DIRECTA

ESTHER ALGARRA PRATS

1. La acción contra el fabricante en la normativa de protección de consumidores
2. El concepto de productor del art. 5 en relación con los arts. 124 y 125 TRLGDCU
3. La interpretación del art. 124 TRLGDCU
4. Presupuestos para el ejercicio de la acción del art. 124 TRLGDCU y derechos del consumidor
5. Garantía comercial del art. 125 TRLGDCU y acción contra el fabricante

144 GARANTÍA DEL VENDEDOR Y DEL PRODUCTOR EN CASO DE "TRADITIO BREVI MANU" DE UN BIEN DE CONSUMO

MANUEL JESÚS MARÍN LÓPEZ

1. «Traditio brevi manu» de un bien de consumo
2. El bien vendido como bien usado o de segunda mano
3. Los criterios de conformidad del bien con el contrato
4. La «naturaleza» del bien (usado) como criterio para determinar la conformidad
5. El desconocimiento por el consumidor de la falta de conformidad del bien previamente usado
6. La preexistencia de la falta de conformidad en la venta con «traditio brevi manu»
7. El plazo de garantía puede reducirse a un año
8. Sobre la posibilidad de sustituir el bien no conforme
9. ¿Responde el productor de la falta de conformidad del bien?

XV. PAGO EL PRECIO

145 PRODUCCIÓN DE INTERESES MORATORIOS A CARGO DEL COMPRADOR

JAVIER FERNÁNDEZ COSTALES

1. La procedencia del pago de intereses moratorios y sus excepciones
 2. La cuantía de los intereses moratorios, el cómputo del plazo para su exigencia y su prescripción
 3. Producción de intereses moratorios y la tipología contractual
- Bibliografía

146 LUGAR Y MODALIDADES DE PAGO DEL PRECIO

JACINTO GIL RODRÍGUEZ

1. La presuposición y singularidad de la obligación de pago del precio
2. Recurso a los principios y simplicidad de la ejecución de la obligación
3. Lugar de pago del precio

4. El tiempo y las modalidades para el pago del precio
5. El pago del precio en las compraventas mercantiles
6. Prescripción de la acción para la reclamación del precio

147 CUÁNDO ES LA DEMORA EN EL PAGO UN INCUMPLIMIENTO RESOLUTORIO

JACINTO GIL RODRÍGUEZ

1. Retraso, mora e incumplimiento
2. El desinterés por la compra y la resolución de pleno derecho
3. El impago parcial dentro y fuera de la venta a plazos
4. La demora del comprador en la jurisprudencia tradicional
5. La reorientación hacia el nuevo molde del incumplimiento esencial
6. La denominada condición resolutoria como elevación del término a la esencia
7. La demora inespecífica y la concesión de un plazo adicional razonable
8. De la voluntad deliberadamente rebelde al incumplimiento intencional.

148 REMEDIOS DEL VENDEDOR ANTE EL INCUMPLIMIENTO TEMIDO DEL COMPRADOR

MARIO E. CLEMENTE MEORO

1. El incumplimiento temido
2. Supuestos de hecho de los diferentes remedios
3. La suspensión de la entrega
4. Presupuestos de aplicación del art. 1467 CC
5. La resolución anticipada
6. Presupuestos de aplicación del art. 1503 CC
7. Peculiaridades de la resolución ex artículo 1503 CC
8. El vencimiento anticipado de la obligación por la sobrevenida insolvencia del deudor

149 RESOLUCIÓN DEL VENDEDOR DE COSA MUEBLE POR MORA O IMPAGO DEL COMPRADOR

MARÍA TERESA ÁLVAREZ MORENO

1. Caracteres y regulación
2. Requisitos exigidos para su ejercicio
3. Supuestos previstos
4. Consecuencias y significado del ejercicio de la facultad resolutoria por el vendedor

150 DIFERENCIAS ENTRE ARTS. 1124 Y 1504 CC: TEORÍA Y REALIDAD

MARÍA JOSÉ VAQUERO PINTO

1. Peculiaridades del régimen resolutorio en la compraventa de inmuebles por falta de pago del precio
2. Fundamento y ámbito de aplicación del art. 1504 CC
3. El formalismo del requerimiento y su progresivo debilitamiento
4. La merma del efecto automático del requerimiento como consecuencia de la complementariedad de los arts. 1124 y 1504 CC
5. El pago posterior al efecto resolutorio del requerimiento con fundamento en la buena fe
6. Sobre la utilidad del pacto comisorio

151 LA CONDICIÓN RESOLUTORIA DE LA COMPRAVENTA EN EL CONCURSO DEL COMPRADOR

MARIO E. CLEMENTE MEORO

1. Algunas precisiones sobre el ejercicio de acciones resolutorias en el concurso
2. Condiciones resolutorias por impago del precio aplazado o por otros incumplimientos del comprador concursado
3. Bienes afectos a la actividad profesional o empresarial del concursado o a una unidad productiva de su titularidad
4. Condiciones resolutorias a que se refiere el artículo 56 LC
5. Ejercicio separado de la acción resolutoria y contratos íntegramente cumplidos por el vendedor
6. Facultades del juez del concurso en el caso de ejercicio separado de la acción resolutoria
7. Ejecución separada de la acción resolutoria y resarcimiento del daño
8. Bienes no afectos a la actividad profesional o empresarial del concursado o a una unidad productiva de su titularidad
9. El privilegio especial del vendedor con condición resolutoria inscrita
10. Alcance del privilegio especial del vendedor con condición resolutoria inscrita
11. Resolución en interés del concurso y condición resolutoria inscrita
12. Condiciones resolutorias en compraventa de bienes muebles

152 LA CONDICIÓN RESOLUTORIA EXPRESA Y EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

PEDRO ROBLES LATORRE

1. La inscripción de la condición resolutoria
2. La consignación del precio para el ejercicio de la facultad resolutoria
3. La cancelación registral de la condición resolutoria
4. La utilización actual de condición resolutoria expresa como garantía del cumplimiento

XVI. TRASLADO DE LOS RIESGOS

153 LOS RIESGOS EN LA COMPRAVENTA: PERICULUM EST EMPTORIS, GENUS NUMQUAM PERIT Y SINALAGMA CONTRACTUAL

SANTIAGO CAVANILLAS MÚGICA

1. Los riesgos en la compraventa: identificación del problema
2. La imposibilidad de cumplimiento como causa de extinción de la obligación de entrega de la cosa vendida: destrucción (o deterioro), extravío, extracomercialidad, extraordinaria dificultad
3. La imposibilidad de cumplimiento en las obligaciones genéricas: genus nunquam perit
4. 1452 CC: periculum est emptoris
5. ¿Por qué periculum est emptoris?
6. Periculum est emptoris es una regla particular, no un principio general
7. Supuestos en los que no opera el periculum est emptoris
8. Supuestos en que sí opera el periculum est emptoris
9. Traslado de los riesgos al comprador
10. Autonomía de la voluntad y régimen de riesgos

154 DEFINITIVA DISTINTA DE LA PÉRDIDA DE LA COSA

SUSANA QUICIOS MOLINA

1. Casos
2. Problemas
3. Imposibilidad imputable al vendedor versus imposibilidad no imputable
4. Sucesos más frecuentes que es preciso calificar como fortuitos o no fortuitos
5. Imposibilidad definitiva no imputable al vendedor: extinción de la obligación de entrega, salvo que interese al comprador el cumplimiento de la prestación todavía posible
6. Imposibilidad definitiva no imputable al vendedor: posible resolución del contrato para evitar pagar el precio, salvo dos excepciones
7. Imposibilidad definitiva que no extingue la obligación de entrega. Facultades del comprador: cumplimiento por equivalente o resolución; indemnización de los daños sufridos

155 EL TRASLADO DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

GEMMA MINERO ALEJANDRE

1. La Convención de Viena como respuesta a la necesidad de adaptar los sistemas nacionales a las nuevas condiciones de la compraventa internacional
2. Las consecuencias del concepto jurídico de riesgo
3. El traslado del riesgo en la compraventa con entrega indirecta
4. El traslado del riesgo en la compraventa de mercaderías en tránsito
5. El traslado de riesgo en la compraventa con entrega directa
6. El traslado del riesgo y el incumplimiento contractual del vendedor

156 ¿CABE APLICAR REBUS SIC STANTIBUS EN UN CONTRATO DE COMPRAVENTA COMO CONTRATO DE TRACTO ÚNICO?

JOSÉ MANUEL BUSTO LAGO

1. Los presupuestos para la aplicación de la cláusula «rebus sic stantibus»
2. La regla «rebus sic stantibus» en los proyectos uniformizadores internacionales y en la Propuesta de la CGC de 2008
3. La jurisprudencia tradicional: inaplicación de la cláusula «rebus sic stantibus» a supuestos de modificación sobrevenida del valor de los bienes objeto de la compraventa o del precio del dinero para financiar el pago.
4. El cambio de criterio: la jurisprudencia fruto de la crisis financiera de 2008 y sus efectos en el valor de los inmuebles y en las restricciones del crédito
5. Los presupuestos jurisprudenciales para el reconocimiento de la virtualidad de la cláusula «rebus sic stantibus» en la compraventa inmobiliaria
6. La nueva (y errática) doctrina jurisprudencial supone la atribución de riesgos propios del comprador al vendedor

XVII. COMPRAVENTAS DE BIENES Y DERECHOS PÚBLICOS**157 TRANSMISIÓN DE CONCESIONES DE AGUAS Y COSTAS**

1. Dualidad de regímenes en las concesiones administrativas
2. Legislación histórica
3. Legislación de aguas vigente
4. Legislación de Costas
5. Legislación de patrimonio de las Administraciones Públicas y recapitulación
6. ¿La transmisibilidad es un elemento esencial de las concesiones?
7. Modalidades de la transmisión
8. Requisitos de la transmisión
9. Transmisión y principios de publicidad y concurrencia
10. La transmisión de concesiones de aguas mediante contratos de cesión

158 PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO EN LA ENAJENACIÓN DE INMUEBLES POR LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DEL ESTADO

CARMEN CHINCHILLA MARÍN

1. La inexistencia de una norma que establezca expresamente cuándo se perfecciona el contrato de enajenación de bienes inmuebles por la Administración General del Estado
2. La legislación aplicable a la enajenación de bienes inmuebles por la Administración General del Estado
3. Según la legislación patrimonial, el contrato de enajenación de inmuebles del Patrimonio del Estado se perfecciona con una resolución formal en virtud de la cual el órgano competente acuerda la venta
3. Crítica al régimen de perfección del contrato de enajenación de bienes inmuebles por la Administración General del Estado

159 VENTA DEL SUBSUELO COMO FINCA SEPARADA DEL SUELO. PECULIARIDADES PLANTEADAS POR EL SUBSUELO BAJO DOMINIO PÚBLICO

LUIS MIGUEL LÓPEZ FERNÁNDEZ


1. Venta del subsuelo como finca separada del suelo
 - 1.1. La inconcreta extensión vertical del dominio
 - 1.2. El Derecho Urbanístico: el TRLS de 2008
 - 1.3. Las facultades edificatorias relativas al subsuelo desde la perspectiva urbanística
 - 1.4. La compraventa en sentido estricto y la constitución onerosa de derechos reales relativos al subsuelo
 - 1.5. Venta de instalaciones subterráneas en el marco de la propiedad horizontal
 - 1.6. Venta de cuota indivisa con derecho al uso exclusivo del subsuelo
 - 1.7. La venta y la propiedad del subsuelo considerado como un objeto totalmente independizado del suelo
 - 1.8. Especial alusión al complejo inmobiliario
2. Peculiaridades planteadas por el subsuelo situado bajo dominio público
 - 2.1. Los inconvenientes de la concesión como exclusivo mecanismo para atribuir a los particulares la utilización privativa del subsuelo situado bajo el dominio público
 - 2.2. La doctrina de la DGRN en estos supuestos
 - 2.3. El TRLS de 2008


160 PERMUTAS DE BIENES PÚBLICOS LOCALES

JAVIER BERMÚDEZ SÁNCHEZ

1. El contrato privado de las Administraciones públicas. Terrenos destinados a uso público
2. Terreno formalmente calificado como patrimonial, afectado a uso público
3. Terrenos formalmente desafectados

4. Nulidad de los convenios de permuta en los que no se reciben sólo bienes, sino que existe una compensación de deudas
 5. El expediente de permuta debe acreditar la necesidad de la aplicación excepcional de la permuta, y la de los bienes a recibir
 6. El expediente de permuta debe acreditar su interés social en caso de entregar bienes del patrimonio municipal del suelo
 7. La diferencia del valor de los bienes que se trate de permutar no ha de ser superior al 40% del que lo tenga mayor
 8. Permuta de terrenos que constituyan dotaciones públicas, con pacto de recalificación, o en que se hayan concretado por error: ineficacia parcial y valoración económica de la obligación que subsistiría
-

Imprimir ficha 

Agregar libro 

Vía Augusta, 42 08006 - Barcelona
Tel.: (+34) 93 452 10 56 / Fax: (+34) 93 237 83 24
E-mail: libreria@lajuridica.es

CIF número B-62473780. e inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona,
Tomo 33266, Folio 82, Hoja B 227967

© 2001-2011 Librería La Jurídica, S.L. *Todos los derechos reservados*

Sus datos personales pasarán a formar parte de un fichero legalizado por Librería La Jurídica, S.L. ubicado en Vía Augusta, 42 08006 - Barcelona, cuya finalidad es la gestión de los datos de los usuarios, así como el envío de información por cualquier medio de los productos y servicios comercializados por la empresa. Ud. tienen derecho a acceder, rectificar, cancelar y oponerse al tratamiento de sus datos mediante el envío a la dirección antes mencionada, de un escrito dirigido al Responsable del Fichero, adjuntando una fotocopia del DNI.