

Notas sobre el contrato de compraventa en el Código Civil y Comercial de la Nación

Notes on the sales contract in the Civil and Commercial Code of the Nation

Daniel Moeremans*

Autor:

Daniel Moeremans
Universidad Nacional de Tucumán (UNT)

Recibido: 01/11/2025

Aceptado: 01/11/2025

Citar como:

MOEREMANS, Daniel (2025):
“Notas sobre el contrato de compraventa en el Código Civil y Comercial de la Nación”, *Revista Jurídica de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales UNT*, Vol. 1, Núm. 1.

Licencia:

Este trabajo se comparte bajo la licencia de Atribución- NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional de Creative Commons (CC BY-NC-SA 4.0): <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



Resumen: Se presenta las características e innovaciones del contrato de compraventa regulado en el nuevo Código Civil y Comercial de la Nación.

Palabras claves: contrato, compraventa, código civil

Abstract: This paper presents the characteristics and innovations of the sales contract regulated by the new Argentine Civil and Commercial Code.

Keywords: contract, sale, civil code

* Master y Doctor en Derecho por la Universidad de Münster, República Federal de Alemania. Profesor Asociado de Derecho Civil III (Contratos) de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Tucumán.

I. GENERALIDADES

El Código Civil y Comercial de la Nación (CCCN) a partir del art. 1123 regula el contrato de compraventa, principal y paradigmático contrato de cambio y cuya regulación se aplica supletoriamente para los demás contratos de esta categoría¹. El CCCN unifica la regulación del contrato, que hasta su entrada en vigencia, se encontraba repartida entre el Código Civil (compraventa inmobiliaria y mobiliaria, cuando no fuera un acto de comercio, o un negocio mixto) y en el Código de Comercio (las compraventas mobiliarias comerciales). Por otro lado, en concordancia con la tendencia a uniformar el derecho de la compraventa en el campo internacional, la regulación del CCCN adopta en diversas normas las disposiciones de la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, ratificada por nuestro país mediante la ley 22.765, estableciéndose incluso en el art. 1161 del CCCN, que que las cláusulas que tengan difusión en los usos internacionales, se presumen utilizadas con el significado que les adjudiquen tales usos, incluso si la compraventa no revista carácter internacional y siempre que de las circunstancias no resulte lo contrario.

Por otro lado, se ha afirmado también que sería preciso sincronizar las normas del Código en esta materia, en todas aquellas cuestiones que se susciten en las compraventas “on line”, típicas del comercio electrónico, en donde a través de sistemas automatizados, la operación se efectúa a través de una “tienda online”. Tales tiendas están sujetas a normas específicas, destinadas a salvaguardar la seguridad de las transacciones como así también la privacidad de los usuarios. En materia de comercio electrónico entre profesionales con consumidores (B to C), o sea profesionales con consumidores, las mismas se encuentran igualmente reguladas por las disposiciones del CCCN, en materia de contratos de consumo, como así también por la Ley N° 24240.

II. EL NOMBRE DEL CONTRATO

El Código Civil derogado utilizaba un vocablo compuesto para nombrar al contrato: “Compra y venta”. El Código de Comercio hacía lo propio nominándola “compra-venta”, es decir le intercalaba un guión. La doctrina en general se refiere al contrato como “compraventa”, terminología que ha sido adoptada por el codificador del 68 al incorporar en los arts. 1185 bis y 2355 última parte del Código Civil, regulaciones sobre el “Boleto de compraventa”. López De Zavalía² enseña que muchos códigos extranjeros utilizan vocablos simples, designando al contrato como “venta” (Código francés, art. 1582, Código italiano de 1942, art. 1470) o con la palabra “compra” (Parágrafo 433 del BGB), tendencia que se vía reflejada también en código derogado, vg. en el art. 2992 del CC. Sin embargo, se consideraba más conveniente utilizar el vocablo compuesto, cuando se habla del contrato en general y reservar los términos simples para visualizarlo desde solo uno de sus ángulos (sea del comprador o del vendedor) o para aludir a una de las atribuciones que se

¹ DIEZ-PICAZO (2011).

² LÓPEZ DE ZAVALÍA (1976) p. 11-12.

verifican a través del contrato (Conf. Wayar). El actual Código Civil y comercial adoptó el término “compraventa” unificando la terminología, lo cual consideramos correcto, ya que de esa manera se incluyen las dos atribuciones.

III. LA DEFINICIÓN DEL CONTRATO

El art. 1323 del C.C. velezano definía a la compraventa diciendo que: Hay compra y venta cuando una de las partes se obligue a transferir a la otra la propiedad de una cosa, y ésta se obligue a recibirla y a pagar a ella un precio cierto en dinero”.

La definición legal del código derogado había sido objeto de crítica por parte de la doctrina. Así López De Zavalía³ puntualiza las siguientes: 1) Que conforme lo reconoció el propio Vélez en la nota al art. 495 del CC. definir a las instituciones es más propio de la doctrina que de la ley. 2) La definición es incompleta porque no abarca las llamadas ventas manuales, que son aquellas en que conclusión y ejecución del contrato se realizan simultáneamente. Se afirmaba que en este supuesto si bien la hipótesis no encuadraba en la letra del art. 1323, caían sí dentro de su espíritu, “pues por la vía de la acumulación de dos negocios ordinariamente sucesivos (compraventa y posterior traditio) se ha producido una abreviación en el camino del cumplimiento”. Según Borda las compraventas manuales sí están incluidas porque las obligaciones de las partes no se acaban con la entrega de la cosa. “Así, por ejemplo, el vendedor tiene que responder por evicción.” En la compraventa manual una persona entrega una cosa y la otra la paga el precio al mismo tiempo que manifiesta su voluntad. Hay simultaneidad entre el consentimiento y el cumplimiento (conf. Lorenzetti). 3) Tampoco contemplaba la hipótesis de las ventas referidas a los “iura in re aliena”, como por ej. La venta de un usufructo. López De Zavalía refiere que si bien para Freitas la operación sería análoga a la venta (art. 4531 del Esboço, pues para él la compraventa solo abarcaba el negocio por el cual se obligaba el vendedor a transferir el dominio, en nuestro derecho, sí constituía una compraventa, a pesar de encuadrarse literalmente en la definición. 4) También considera superflua la obligación del comprador de recibir la cosa, pues se trataría de una obligación secundaria, que tiene todo acreedor de recibir la prestación debida. Es por ello que proponía como definición de la compraventa la siguiente “...Es el contrato por el cual una de las partes, con el fin de transferir o constituir un derecho real, se obliga a dar una cosa a la otra, y esta se obliga a pagar por ello un precio cierto en dinero”. Según esta definición habría una “variedad central” cuando por el contrato se obliga a transferir la propiedad de la cosa y una “variedad colateral”, cuando se obligue el vendedor a transferir otros derechos reales. Wayar a su turno definía el contrato como aquél en virtud del cual “una de las partes se obliga a conferir la propiedad de una cosa –mediante la entrega o la inscripción registral- o a constituir sobre ella un derecho real limitado, a favor de la otra que se obliga a pagar por ello un precio cierto en dinero”. Explicaba que el verbo “conferir” es más amplio que “transferir” o “entregar”, reservándose el segundo para los supuestos en que el vendedor se encuentre, al tiempo de celebrar

³ LÓPEZ DE ZAVALÍA (1976) p. 11.

el contrato, en condiciones de transferir el dominio. Recalcaba igualmente que la compraventa es un negocio obligatorio, funcionando como título. Para conferir la propiedad habrá que celebrar el negocio dispositivo o modo, consistente ya se en la tradición de la cosa (art. 577 CC. derogado), sea en la inscripción registral (si se trata de automotores o de vehículos considerados tales por el decreto ley 6582/58, en los que la inscripción es constitutiva), sea entregar la cosa y si se pretende la oponibilidad erga omnes, inscribir la transferencia en el respectivo registro (en el caso de inmuebles, buques o aeronaves). Por último, reafirma que la compraventa también puede concertarse para constituir en beneficio del comprador, un derecho real distinto al dominio, siendo título idóneo para la constitución de derechos reales sobre cosas ajenas.

El CCCN regula en el título IV, capítulo 1 el contrato de compraventa comenzando la sección 1 con las disposiciones generales. La definición del contrato se encuentra en el art. 1123.- Allí se establece que: “Definición. Hay compraventa si una de las partes se obliga a transferir la propiedad de una cosa y la otra a pagar un precio en dinero”. Es decir, el actual CCC ha subsanado algunas de las críticas referidas en la definición de Vélez, unificando naturalmente la compraventa mobiliaria civil y comercial, definiendo la variedad central de la compraventa, es decir aquel contrato por el que una parte se obliga a transferir la propiedad de una cosa a cambio del pago de un precio. Para las variedades colaterales (otros derechos reales) ha dispuesto que se aplican en forma supletoria sus disposiciones, tal como se prescribe en el art. 1124 del CCC. Por otro lado, no ha previsto, al igual que el Código derogado, la llamada compraventa manual, sin perjuicio que si se dan sus requisitos se las incluya. Ha eliminado la obligación del comprador de recibir la cosa, considerando que se trata de una obligación accesoria a todo acreedor y no tipificante del contrato y ha eliminado la circunstancia de que el precio debe ser cierto, estableciendo que puede ser determinado o determinable. Por lo demás, en la regulación del contrato ha distinguido la compraventa mobiliaria de la inmobiliaria y ha introducido en la sección octava la regulación parcial sobre el boleto de compraventa en los arts. 1170 y 1171 CCC, sin dilucidar expresamente el tema de su naturaleza jurídica, aunque los sostenedores de la tesis aformalista consideran que el haberlo regulado en materia de compraventa, ya daría un reconocimiento de que se trata de una especie particular de compraventa inmobiliaria.

IV. CARACTERES

Más allá de alguna opinión aislada sobre algunas de sus características, la doctrina reconoce en general a este contrato como bilateral, consensual, oneroso, naturalmente conmutativo, declarativo, formal o no formal según la opinión que se considere y de cambio, en el marco de las clasificaciones que atienden a su fin económico y social. Además, el contrato de compraventa puede ser de consumo, encontrando ser regulado en la ley 24240.

1) Nominado o típico: Porque se lo designa con un nombre propio y se encuentra regulado en el Código Civil en los arts. 1123 y cc. del CCCN.

2) Consensual: Queda perfeccionado por el solo consentimiento de las partes, desde que las partes se ponen de acuerdo sobre el precio y la cosa. Es decir, basta con el acuerdo de voluntades para que produzca sus efectos propios. Si el contrato se celebra en forma manual no pierde el carácter de consensual, ya que en este supuesto el consentimiento se expresa en forma tácita con la entrega del precio y de la cosa. En tal caso ni la entrega de la cosa ni el pago del precio, convierten a la compraventa en real, pues el acto de entrega hace a la ejecución del contrato y no a su perfeccionamiento. La entrega no es una modalidad necesaria para la conclusión del contrato, sino meramente elegida por las partes. Un sector de la doctrina distingue entre contratos consensuales no formales y contratos formales. La compraventa sería un contrato no formal, salvo la compraventa inmobiliaria que sería formal para algunos autores y no formal para la mayoría, razón por la cual el consentimiento por sí sólo no bastaría para el perfeccionamiento del contrato, debiéndoselo prestar de acuerdo a la formalidad establecida en la ley. Nosotros distinguimos ente contrato consensual y real por una parte y formal y no formal por la otra, razón por la cual no tenemos impedimento para afirmar que en todos los casos la compraventa es consensual, sin perjuicio de que en algunos casos pueda ser formal, ya que los criterios de clasificación son distintos⁴.

3) Bilateral: El contrato de compraventa es un típico contrato de cambio en el que surgen obligaciones principales y recíprocas: el vendedor se obliga a transferir la propiedad de la cosa porque y solo porque el comprador se obliga a pagar el precio⁵ Es decir, se trata de un contrato en que ambas partes quedan obligadas a cumplir dos obligaciones principales o nucleares (pago del precio y obligación de transferir o conferir la propiedad de la cosa) y dichas obligaciones son recíprocas, interdependientes, se explican mutuamente. Ergo, es un contrato bilateral tanto desde el punto de vista creditorio como atributivo. En las compraventas aleatorias parecería quebrarse la reciprocidad, pero no se extingue la bilateralidad del contrato, pues la obligación no desaparece mientras no se torne de imposible cumplimiento. Tampoco desaparece la bilateralidad por el hecho de que, al momento de la conclusión, una de las partes ya haya cumplido su prestación, como ocurre en el caso de los llamados contratos manuales.

4) Oneroso: Como todo contrato bilateral, el contrato de compraventa es oneroso. Las ventajas que obtienen las partes se explican por el sacrificio correlativo que deben realizar. De ello resulta la relación precio/bien adquirido. Así la ventaja que obtiene el vendedor de que el comprador quede obligado a transmitir o conferir la propiedad del dinero, se explica por el sacrificio que debe realizar se obligarse a transmitir la propiedad de la cosa. A su turno el sacrificio que debe realizar el comprador de obligarse a pagar el precio, se explica por el beneficio patrimonial de que el vendedor se obligue a transmitir la propiedad de la cosa. Sobre los grados de sacrificio, en principio el ordenamiento jurídico admite

⁴ MOEREMANS (2015) p. 99 y ss.

⁵ HERSALIS (2004).

cualquier grado de onerosidad. Sin embargo, la parte perjudicada puede, si se presentan los requisitos para ello, invocar la aplicación de los institutos de la lesión, si desequilibrio es genético o de la excesiva onerosidad sobreviniente si el quiebre de la ecuación económica del contrato se produce durante la ejecución del mismo y se presentan los requisitos de la llamada teoría de la imprevisión.

5) Naturalmente conmutativo: Las partes conocen cierta y normalmente al momento de la celebración del contrato, el grado de sacrificios y ventajas patrimoniales que obtendrán de la celebración del mismo, es decir conocen el precio y la cosa cuya propiedad se deberá transferir. Sin embargo, nada obsta que las partes lo configuren como aleatorio, como el caso en que una o todas las prestaciones dependen de un hecho o plazo incierto. Dos formas usuales de ventas aleatorias son la compraventa de cosa futura y la de cosa sometida a riesgo, asumiendo el comprador las consecuencias de ese riesgo. El CCC prevé esta modalidad y sus efectos. Entre las aleatorias figuran la venta a riesgo o de cosa futura esperada.

6) Declarativo (negocio obligatorio) y no traslativo de derechos reales: Por el contrato de compraventa no se transmiten derechos reales, sino que surge la obligación de transmitir la propiedad de la cosa. El contrato de compraventa tiene sólo efectos personales. Es una convención que hace surgir obligaciones y sirve de título para la transmisión de dominio. Esta premisa es congruente con lo dispuesto por el CCC., que adoptó para la transmisión de derechos reales la teoría del “título y el modo” (art. 750 del CCC) en el sentido de que el acreedor no adquiere ningún derecho real, antes de la tradición de la cosa, o la inscripción registral (negocios dispositivos) o la tradición e inscripción a los efectos de la oponibilidad erga omnes. Es el título junto con el modo, que es la entrega o tradición, el que produce el efecto traslativo. Antes de la tradición el comprador no adquiere más que un derecho a la cosa, no un derecho sobre la cosa o en la cosa. Entonces, por el contrato de compraventa no se transmite ningún derecho real, sino que el mismo tiene efectos personales, es decir genera la obligación de pagar el precio en cabeza del comprador y de transmitir la propiedad de la cosa en cabeza del vendedor. Como regla recién con la tradición, (que es un contrato de cumplimiento con efectos real (dispositivo)) se produce la transmisión del derecho. En el caso de las llamadas compraventas manuales sí se produce dicha transmisión de derechos reales por la unificación de la conclusión y ejecución del contrato, sin que por ello pierda la compraventa el carácter de negocio obligatorio o con efecto personal.

7) Formal y no formal (Formas libres): La doctrina y jurisprudencia son contestes en que el contrato de compraventa mobiliaria es no formal, de formas libres porque la ley no prescribe como regla general, una solemnidad para su existencia. Ello sin perjuicio de que, a los efectos de la prueba, algunos negocios deberán celebrarse por escrito. En materia de las compraventas mobiliarias de consumo, la ley requiere en principio una forma escrita (art. 10 y cc. de la ley 24240 t.o), como una forma de protección al consumidor. Respecto de la compraventa inmobiliaria las aguas se dividen. En la práctica comercial se generalizó el uso del boleto de compraventa (que ingresa normativamente con ese nombre a partir de la ley 17.711), un instrumento privado aceptado socialmente porque daría seguridad,

confianza y firmeza al negocio. Al respecto un sector doctrinario y jurisprudencial, que se estima mayoritario (Borda, Wayar, Mosset Iturraspe, Bustamante Alsina) postula que el contrato de compraventa inmobiliario es no formal, requiriéndose la escritura pública no a los efectos de la celebración del contrato, sino al momento de la transmisión del derecho real, es decir al momento de cumplir con el modo (traditio o la inscripción registral). Es por ello que, para este sector, denominado “aformalista” el llamado Boleto de Compraventa es un contrato de compraventa definitivo, perfecto y válido, el cual genera la obligación civilmente exigible de pagar el precio y de transmitir la propiedad de la cosa. Para estos autores, “la forma no hace al contrato sino al perfeccionamiento del derecho real, lo que autoriza a que el juez escriba en lugar del vendedor remiso, y que funcione en defecto de cumplimiento el pacto comisorio”. En el sector contrario (López De Zavalía, Alterini Jorge) se encuentran aquellos autores que sostienen que la compraventa inmobiliaria es formal, por lo que si no se la celebra por escritura pública o remate público el negocio sería nulo por defecto de forma. Para López de Zavalía⁶, Luego el boleto de compraventa tendría una naturaleza jurídica bifronte, pues si bien sería una compraventa nula por defecto de forma, al mismo tiempo sería un preliminar válido que generaría la obligación civilmente exigible de otorgar la escritura pública. Aquí el boleto constriñe a las partes a otorgar la escritura pública de compraventa. Por último, una postura ecléctica (Alsina Atienza, Padilla René) sostiene, que si bien la compraventa inmobiliaria es formal, en caso de celebrarla por instrumento privado será nula por defecto de forma, pero valdrá civilmente como compraventa general, cuyos efectos son de generar la obligación civilmente exigible de pagar el precio y de transferir la propiedad de la cosa.

8) Civil-comercial: Durante la vigencia del C.C. y Comercial, la doctrina distinguía entre la compraventa mobiliaria civil y comercial. La compraventa inmobiliaria era siempre civil, y sin perjuicio de que pueda tratarse igualmente de una compraventa de consumo. También la compra de los muebles accesorios de un inmueble era una operación civil, salvo que se trate de las compras de cosas muebles accesorias al comercio, para prepararlo o facilitarlo (art. 452, inc. 1, C. de C. derogado). La compraventa mobiliaria, a los efectos de determinar si era civil o comercial, lo esencial, determinante, era la finalidad de lucro (Wayar y Borda). Era comercial cuando “El comprador actúa con el fin de revenderla o alquilar su uso” (Art. 451 C. de C.). De allí que no eran comerciales las compras de objeto “destinados al consumo del comprador, o de la persona por cuyo encargo se haga la adquisición (art. 452 inc. 2^a, C. de C.). Pero como señalaba López De Zavalía⁷ la compra no dejaba de ser mercantil “por el hecho de que la adquisición se haga con el fin de disponer de ella previa una transformación que le mayor o menor valor (art. 8 inc. 1 y 451, C. de C.). También era mercantil cuando el vendedor dispone de una cosa que adquirió en las condiciones que hacen que la compra sea comercial (art. 8, inc. 2, C. de C.). Quien al adquirir la cosa había celebrado una compra comercial, cuando vendía dicha cosa, celebraba también una venta mercantil. De allí que no eran mercantiles: “a) La reventa que hace cualquier persona del resto de los

⁶ LÓPEZ DE ZAVALÍA (1976) p. 290 y ss.

⁷ LÓPEZ DE ZAVALIA (1976) p. 15.

acopios que hizo para su consumo particular (art. 452, inc. 5 del C. de C.)...Sin embargo la ley agregaba: "...si fuera mayor cantidad la que se vende que la que se hubiera consumido, se presume que obró en la compra con ánimo de vender y se reputan mercantiles la compra y la venta (art. 452, inc. 5 in fine Cód. Com.) b) Ni las ventas "que hacen los labradores y hacendados de los frutos de sus cosechas y ganados (art. 452, inc. 3 Cód. Com.) c) Ni en general, por las razones antedichas las ventas "que hacen los propietarios y cualquier clase de persona, de los frutos y efectos que perciban por razón de renta, dotación, salario, emolumento u otro cualquier título remuneratorio o gratuito". En el caso de que tanto para el comprador cuanto para el vendedor el negocio era comercial, la compraventa era sin dudas mercantil. En el caso de operaciones mixtas se regía igualmente por el C. de C. en virtud del art. 7 del C. de C. En cuanto a las consecuencias prácticas de la distinción, se mencionaban las siguientes: a) Las operaciones mercantiles quedan sometidas a la jurisdicción de los tribunales con competencia en lo comercial, que debería aplicar principalmente las normas comerciales. Esto carece de importancia en las provincias en que los fueros civil y comercial, como es el caso de Tucumán, se encuentran unificados, b) El diferente derecho de fondo a aplicar lleva a que existan algunas diferencias no significativas: Así 1) En lo referente al tiempo de cumplimiento, si la compraventa es comercial y no se hubiera estipulado plazo para la entrega de los efectos vendidos, "estará obligado el vendedor a tener a disposición del comprador la cosa vendida, dentro de las veinticuatro horas siguientes al contrato (art. 464 del C. de C.). En cambio, si la compraventa es civil y no se hubiera fijado plazo para la entrega, "el vendedor debe entregar la cosa vendida el día en que el comprador lo exija (art. 1409 C.C.), 2) Si la compraventa es comercial y no se ha establecido un plazo para pagar el precio, "el comprador gozará del término de diez días (art. 464, párrafo 2º del C. de C.) para hacerlo. En cambio, si es civil, el comprador debe efectuar el pago "en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa (art. 1424 del C.C.), 3) En materia de prescripción liberatoria se apreciaba un conflicto entre el art. 4035 inc.4º del C.C. (un año) y el art. 849 del C. de C. (dos años), término que debe prevalecer en el caso de la compraventa sea mercantil. A pesar de estas diferencias, la doctrina sostenía que estas diferencias no justificaban la vigencia de una doble legislación, proponiendo mayoritariamente que se debería unificar ambos regímenes sobre la base del C.C., sin perjuicio de incluir en ella preceptos especiales para destacar los rasgos particulares de la comercialidad. Esto último es lo que hizo el CCC, al unificar ambos regímenes, pero manteniendo diferencias específicas en los negocios otrora regidos por el C. de C.

9) De consumo: Si las partes se encuadran en lo dispuesto en los arts. 1º y 2º de la ley 24240 (t.o 26361), de los arts. 1095 y ss. del CCC, la compraventa será también un contrato de consumo. Los elementos esenciales del contrato de compraventa (precio y cosa) continúan regidos por las disposiciones del Código Civil y Comercial. La preceptiva de la ley 24240 es correctora, complementaria e integradora y no sustitutiva de la regulación general contenida en la restante legislación, la que deberá integrarse en el llamado "diálogos de fuentes", de manera de aplicar la normativa que sea más favorable al consumidor. Es decir, si las parte

en un negocio son por un lado una persona humana o jurídica que celebra el contrato para beneficio propio o de su grupo familiar o social y por la otra parte un proveedor profesional de bienes o servicios, estaremos en presencia de una compraventa de consumo, debiéndose aplicar la normativa más tuitiva al consumidor. Dudas se plantean con relación a un contrato celebrado entre un proveedor profesional de bienes y servicios (por ej. Una empresa constructora) y un adquirente que pretenda utilizar el inmueble para integrarlos a procesos de producción, distribución o comercialización de bienes y servicios. Por ej. Se adquiere una oficina para destinarla a estudio jurídico o se adquiere un local comercial. Al respecto se pueden sostener por lo menos tres tesis: a) una amplia que aplica aún en estos supuestos la ley 24240 t.o., pues la ley vigente no lo ha excluido expresamente. Es más. la ley 26361 derogó este supuesto de integración como excluido de la ley 24240⁸, b) Una tesis restringida que sostiene que pese a la derogación por la ley 26361, de la excepción prevista en el segundo párrafo de la ley 24240 por el art. 1º, resulta claro que se aplica exclusivamente a quien contrata para su beneficio propio o de su grupo social o familiar y no para los casos de incorporación del servicio a los procesos de producción, distribución, comercialización, etc. de bienes y servicios y c) una tesis llamada finalista, que aplicaría la ley en este supuesto, en tanto y en cuanto exista una situación de vulnerabilidad, por carecer una de las partes de igual poder de negociación. Nosotros nos inclinamos en principio por la segunda tesis, sin dejar de apuntar que en el caso de presentarse una situación de inferioridad negocial se deben aplicar las normas del Código Civil y comercial que protegen las situaciones de vulnerabilidad del adherente y sin perjuicio de que las compras mixtas se encuentran incluidas, como así también las compras de unidades funcionales en pozo para inversión no profesional o en beneficio de su grupo social o familiar. En el caso de tratarse de una compraventa de consumo, serán de aplicación las normas constitucionales y convencionales, como así también las normas tuitivas de la LDC y del CCC.

V. BIBLIOGRAFÍA

DIEZ-PICAZO, Luis (2011): “Fundamentos de derecho civil patrimonial”, IV-45, Madrid, Editorial CIVITAS.

LÓPEZ DE ZAVALÍA, Fernando (1976): Teoría de los Contratos, Parte Especial T.I. (Buenos Aires, Edit. Zavalía).

MOEREMANS, Daniel (2015): Clasificación de los contratos en el Nuevo Código Civil y Comercial, en Contratos en el nuevo Código Civil y Comercial, Parte General (Buenos Aires, Edit. Thompson Reuters La Ley).

⁸ No hizo lo propio aclaramos el decreto reglamentario que continúa excluyendo de la Ley 24.240 a la adquisición de bienes y servicios a los efectos de integrarlos en procesos de producción, comercialización, etc. de bienes y servicios.