

Comisión n° 4, Contratos: “Formación progresiva del contrato: tratativas y pactos preliminares”

## **FORMACIÓN PROGRESIVA DEL CONTRATO: “TRATATIVAS Y PACTOS PRELIMINARES”.**

**Autores:** Gustavo Sebastián Sánchez Mariño, Analía Piazza Labat de Leiva, Martín José Bella, Carlos César Álvez, Facundo José San Lorenzo y Jaime Company\*

### **Resumen:**

*El CCyCN incorpora la Sección 3ª y 4ª de las “Tratativas Contractuales “y de los “Contratos preliminares” en el Título IIº del Libro Tercero, la que resulta importante, pues legisla adecuadamente la etapa precontractual.*

*El segundo párrafo del art. 994 del nuevo CCyCN, fija un plazo de un año, el que debe entenderse como de caducidad y no de prescripción, por las razones expuestas.*

*El boleto de compraventa de inmueble debe diferenciarse de los contratos preliminares. El consentimiento es considerado uno solo y con la finalidad de cambio en el dominio de una cosa; los demás son actos complementarios para concretar dicha finalidad. Así el boleto de compraventa es un contrato completo y perfecto, que contiene la “promesa de escriturar”.*

### **1. Tratativas y pactos preliminares.**

El CCyCN refiere a los Contratos en General en el Título II del Libro Tercero, “Derechos Personales”, y puntualmente en el Capítulo 3, “Formación del consentimiento “, en la Sección 3ª y 4ª de las “Tratativas Contractuales “ y de los “Contratos preliminares”.

El art. 990 reza: “Libertad de negociación. Las partes son libres para promover tratativas dirigidas a la formación del contrato, y para abandonarlas en cualquier momento”. El texto se hace cargo de las infinitas posibilidades que se abren al iniciar tratativas para celebrar un contrato, enmarcando todo el complejo de situaciones que implica el “iter contractus” en la consigna clásica de la libertad. Tanto en la constitución inmediata del consentimiento como en la gradual y sucesiva formación del mismo, rige la regla fundacional del contractualismo francés, que fue fuente central del Código de Vélez y que el nuevo CCyCN ha mantenido: las negociaciones previas al logro del consentimiento no son, en principio, vinculantes, pudiendo las partes dejarlas de lado en cualquier momento sin que surja responsabilidad alguna si han actuado dentro de los cánones de la razonabilidad y la buena fe.

---

\* Ponencia presentada por el Dr. Gustavo Sebastián Sánchez Mariño, Profesor Titular por Concurso de Derecho Civil III Curso “Contratos”, cátedra “A”, de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE), con la colaboración de la Ab. Analía Piazza de Labat de Leiva, Jefe de Trabajos Prácticos por Concurso, del Ab. Esp. Martín José Bella, Jefe de Trabajos Prácticos Interino, el Ab. Esc. Carlos César Álvez, Profesor Libre, el Ab. Facundo José San Lorenzo, Profesor Adscripto, y el Ab. Jaime Company, colaborador, todos de la mencionada cátedra.

Esto dicho, surge claro que los Códigos Civil y de Comercio elaborados por Vélez, no regularon específicamente las tratativas contractuales. La incorporación de esta sección en el CCyCN resulta importante, pues legisla adecuadamente la etapa precontractual. Señala Diez Picazo<sup>1</sup> que la doctrina tradicional suele distinguir tres fases o momentos principales en la vida de un contrato que son: la generación, la perfección y la consumación. La generación o gestación comprende las negociaciones preliminares o el proceso interno de formación del contrato. Se trata de un período preparatorio, que da como resultado una serie de actos, de los cuales surge el consentimiento contractual. La llamada fase de la perfección es el cruce o encuentro de las voluntades de las partes, el nacimiento del contrato a la vida jurídica. La consumación comprende el período de cumplimiento para el cual el contrato ha sido celebrado o la realización o efectividad de las prestaciones derivadas de tal contrato. Dicho autor afirma que, ello no obstante, una observación atenta nos lleva a comprender que en el “iter” del contrato hay sólo dos etapas, que son la fase anterior a la celebración del contrato, que puede llamarse fase de preparación o de formación, y la fase posterior que se puede llamar de ejecución.

En la etapa denominada precontractual la doctrina distingue varios pasos: a) tratativas preliminares; b) confección de una minuta o borrador; c) intercambio de cartas de intención; d) acuerdos parciales<sup>2</sup>. Las tratativas preliminares o “pourparlers”, según la denominación de la doctrina francesa, tienen dos características definitorias (López de Zavalía): a) no son idóneas para concluir un contrato, pero b) tienen por fin llegar a él. El contenido de las tratativas varía según la función económico-social de la operación jurídica en gestación<sup>3</sup>, pero el intercambio de información constituye su actividad principal destinada a avanzar al perfeccionamiento de un negocio jurídico. Su finalidad es la concreción de un contrato<sup>4</sup>.

El mencionado art. 990 del CCyCN sigue la línea de los Principios de Unidroit (“Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado”), y concibe a la autonomía de la voluntad como un poder jurígeno reconocido a los particulares, con raigambre constitucional –art.19 de la Constitución Nacional, complementada con los arts. 14, 16 y 17, así como con las disposiciones de los Tratados Internacionales que la misma CN otorga jerarquía constitucional y suprallegal (art. 75, inc. 22 de la CN). La libertad negocial es presupuesto básico para la existencia de libertad contractual, habiendo sido la autonomía privada invocada en la doctrina nacional y extranjera como fundamento de la libertad de contratar<sup>5</sup>.

---

(\*) Ponencia presentada por el Dr. Gustavo Sebastián Sánchez Mariño, Profesor Titular por Concurso de Derecho Civil III Curso “Contratos”, cátedra “A”, de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE), con la colaboración de la Ab. Analía Piazza de Labat de Leiva, Jefe de Trabajos Prácticos por Concurso, del Ab. Esp. Martín José Bella, Jefe de Trabajos Prácticos Interino, el Ab. Esc. Carlos César Álvez, Profesor Libre, el Ab. Facundo José San Lorenzo, Profesor Adscripto, y el Ab. Jaime Company, colaborador, todos de la mencionada cátedra.

<sup>1</sup> Diez-Picazo, Luis. “Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial”, Vol. I, 5ª ed. Madrid, Civitas, 1996.

<sup>2</sup> Alterini, Atilio Anibal. Contratos. Civiles-comerciales-de consumo. Teoría General, Ed. Abeledo Perrot.

<sup>3</sup> Stiglitz, Rubén. Contratos Civiles y Comerciales. Parte General. 2ª ed. Actualizada y ampliada. Buenos Aires. La Ley, 2010. T I, p. 156.

<sup>4</sup> Caramelo, Gustavo. La regulación de las tratativas contractuales en el Código Civil y Comercial de la Nación. Publicado en: Sup. Esp. Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación. Contratos 2015 (febrero) 25/02/2015,63.-Cita Online: AR/DOC/180/2015.

<sup>5</sup> “La autonomía de la voluntad en el campo contractual era/y es ante todo libertad de contratación”, ver Stiglitz, Rubén S. “Un nuevo orden contractual en el Proyecto de Código Civil y Comercial de la Nación”, La Ley .Online AR/DOC4416/2012.

Las tratativas contractuales permiten a cada parte interesada elaborar el contenido de su declaración de voluntad, en búsqueda de la formación del consentimiento. Expresamente se establece que durante las tratativas preliminares las partes deben obrar de buena fe y que éstas se pueden iniciar aún antes de formularse la oferta (art. 991 del CCyCN). El principio de buena fe, establecido como deber en materia contractual y de tratativas negociales, es utilizado en materia de interpretación y de integración, como fuente de deberes secundarios de conducta y como elemento correctivo del ejercicio de los derechos<sup>6</sup>. El principio de buena fe es un principio general del nuevo código, establecido ya en el art. 9 de su Título Preliminar y reiterado en numerosos artículos como el 961. El principio de buena fe, factor de moralización de las relaciones intersubjetivas, es uno de los pilares sobre los que se asienta la hermenéutica negocial, y exige que la conducta de las partes se ajuste a un comportamiento correcto y leal, de conformidad con principios éticos. Implica un deber de coherencia del comportamiento, que consiste en la necesidad de observar en el futuro la conducta que los actos anteriores hacían prever, regla que gobierna tanto el ejercicio de los derechos como la ejecución de los contratos y es aplicable por igual en el campo del derecho privado y en el del derecho administrativo<sup>7</sup>.

El art. 992 del CCyCN establece el deber de confidencialidad, normativa cuya inclusión resulta novedosa, sobre todo en el capítulo referido a los contratos en general. Si bien el artículo no avanza sobre pautas relativas a qué debe considerarse confidencial, se puede establecer que corresponderá a las partes definirlo y aclararlo, o en su caso, recurrir a la Ley 24766. La referencia a los aspectos de la vulneración de la confidencialidad resulta acertada en cuanto cubre tanto la revelación a terceros como el propio uso inapropiado de la misma. En cuanto a la descripción del daño –más allá del daño sufrido- la parte podrá, si correspondiere, reclamar una indemnización que será cuantificada en la medida del enriquecimiento del infractor (daño lucrativo hasta hoy desconocido por nuestro ordenamiento jurídico<sup>8</sup>). La Ley 24766 de Confidencialidad, en su art. 1º establece que las personas físicas o jurídicas podrán impedir que la información que esté legítimamente bajo su control se divulgue a terceros o sea adquirida o utilizada por terceros sin su consentimiento, de manera contraria a los usos comerciales honestos, mientras dicha información sea secreta, tenga por ello un valor comercial y haya sido objeto de medidas razonables para la preservación de su carácter secreto. La Ley se aplica a la información que conste en documentos, medios electrónicos o magnéticos, discos, ópticos, microfilmes, películas u otros elementos similares (art.2º) y para que la información deba considerarse confidencial basta la prevención en tal sentido, la que de por sí impone a quién la recibe el deber de abstenerse de usarla y de revelarla sin causa justificada o sin consentimiento de la persona que guarda dicha información o de su usuario autorizado (art.3º). Esa información confidencial suele ser el activo principal de muchas empresas y es por ello que quién habrá de proporcionarla suele exigir que quien habrá de recibirla acepte un pacto o acuerdo de confidencialidad, en el que pueden preverse penalidades por el caso de incumplimiento<sup>9</sup>.

---

<sup>6</sup> Lorenzetti, Ricardo Luis. en “Código Civil y Comercial de la Nación comentado”, Rubinzal Culzoni Editores, Santa Fe 2014.- Tomo I pág.51.

<sup>7</sup> CSJN, Fallos 323:3035,19/10/2000.

<sup>8</sup> Bueres, Alberto J. Dirección. Código Civil y Comercial de la Nación, analizado, comparado y concordado. Editorial Hammurabi. José Luis Depalma. Editor.

<sup>9</sup> Caramelo, Gustavo. La regulación de las tratativas contractuales en el Código Civil y Comercial de la Nación. Sup. Esp. Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación. Contratos 2015 (febrero) 25/02/2015,63.

El art. 993 del CCyCN expresa: “Cartas de Intención: Los instrumentos mediante los cuales una parte, o todas ellas, expresan un consentimiento para negociar sobre ciertas bases, limitado a cuestiones relativas a un futuro contrato, son de interpretación restrictiva. Sólo tienen la fuerza obligatoria de la oferta si cumplen sus requisitos”. Se designa como cartas de intención a una amplia gama de manifestaciones que las partes, individual o conjuntamente, realizan por escrito en el curso de las tratativas contractuales. Este artículo viene a fijar la base jurídica de que las cartas de intención serán interpretadas en sentido estricto, lo que implica que ante la duda serán consideradas como tratativas preliminares y no como oferta, ni mucho menos como cuerdos parciales. Por su contenido se resolverá la cuestión en cada caso en particular<sup>10</sup>.

La realidad comercial moderna impone que le sean asignados efectos jurídicos cuando los contratos son celebrados paso a paso, porque se avanza hasta un punto en un aspecto de la negociación, queda pendiente algún otro, se va y se viene en la celebración de los acuerdos. Se trata de la teoría de la “punktation” (puntualización), aceptada por el Código Suizo de las Obligaciones. En tal situación el acuerdo se tiene por celebrado, y el juez puede llegar a proveer los puntos secundarios “teniendo en cuenta la naturaleza del negocio”<sup>11</sup>. En los Fundamentos del Proyecto remitido por la Comisión al Poder Ejecutivo Nacional, respecto a las Tratativas Contractuales, ésta manifestó: “Puede parecer una regulación demasiado austera, pero hay que tener en cuenta que es un área muy dinámica, con un amplio desarrollo jurisprudencial y doctrinario, y en tales condiciones es conveniente sentar principios generales que permitan esa labor”.

## **2. Naturaleza Jurídica del plazo previsto en el Art. 994 del nuevo CCyCN Implicancias Prácticas.**

Centrándonos en el segundo párrafo del art. 994 del nuevo CCyCN, el cual reza: “...*El plazo de vigencia de las promesas previstas en esta Sección es de un año, o el menor que convengan las partes, quienes pueden renovarlo a su vencimiento...*”, la cuestión a dilucidar consiste en saber si estamos en presencia de un plazo de prescripción o de caducidad, adelantando desde ya opinión en el segundo sentido indicado. En la alternativa aludida sostenemos que se trata de un plazo de caducidad por las siguientes cuestiones: 1º) de la redacción de los casos en el Código de Vélez, surge que cuando el legislador hacía alusión a los mismos, como técnica legislativa, comenzaba diciendo “...*la acción para... prescribe a los...*” o en su defecto “...*se prescribe por.... años... la obligación de...*” (Ver arts. 4020, 4021, 4023, 4026, 4028, 4030, 4034, 4037, en el nuevo CCyCN Art. 2560, ss y cc.), mientras que en la redacción del artículo de referencia, el cual dice que “...*el plazo de vigencia... será de un año...*”, sin ningún esfuerzo hermenéutico y apelando meramente a la analogía (art. 2, CCyCN), creemos que el nuevo CCyCN hace referencia al plazo de caducidad. 2º) en el Código de Vélez, en el marco del derecho contractual en los arts. 1381, 1382 (pacto de retroventa, plazo permitido para insertar el mismo -3 años-; en el nuevo CCyCN, se reduce a 2 años (Art. 1167), 1393 (plazo para ejercer el llamado pacto de preferencia – 3 días, cosa mueble o 10 días, cosa inmueble-; en el nuevo CCyCN el plazo es de 10 días sin diferenciar la cosa mueble de la inmueble (Art. 1165), 1400 (plazo para el ejercicio del pacto de mejor comprador – 3 meses-, se suprime el Art. en el nuevo CCyCN), 1646 (el plazo de

---

<sup>10</sup> Bueres, Alberto J. Dirección. Código Civil y Comercial de la Nación, analizado, comparado y concordado. Editorial Hammurabi. José Luis Depalma. Editor.

<sup>11</sup> Alterini, Atilio Aníbal. Contratos-Civiles-Comerciales-de-Consumo- Teoría General. Ed. Abeledo Perrot. Buenos Aires. Pág. 327.

garantía por ruina total o parcial en los edificios o inmuebles de larga duración -10 años-; en igual sentido el nuevo CCyCN (Art. 1275), 1647 bis (plazo para denunciar los vicios ocultos o diferencias no aparentes, corriendo a partir de su descubrimiento -60 días- en igual sentido el nuevo CCyCN (Art. 1272), todos ellos indican que se trata de un plazo de caducidad.

La conclusión precedente, conlleva a dilucidar los distintos efectos prácticos de visceral importancia para los operadores jurídicos, a saber: a) La caducidad extingue el derecho no ejercido (art. 2566 nuevo CCyCN); b) Los plazos de caducidad no se suspenden ni se interrumpen, excepto disposición legal en contrario (art. 2567, nuevo CCyCN), principio general a “contrario sensu”, de las previsiones de prescripción (arts. 2539 a 2549, nuevo CCyCN); c) La irrenunciabilidad de las partes relativa a la caducidad (art. 2571 nuevo CCyCN), la cual no se da en materia de prescripción (art. 2535 nuevo CCyCN); d) La caducidad puede ser declarada de oficio por los jueces (art. 2572, nuevo CCyCN) lo cual no sucede en materia de prescripción.

Por último, agregamos que en el terreno de tal línea argumental, queda fuera de discusión la hipotética aplicación del plazo de prescripción trienal en el marco de los contratos preliminares de consumo (art. 50, ley 24.240 reformada por Ley 26.361), plazo al que se podría haber apelado en caso de considerar al del 2do párrafo, art. 994, como de prescripción, lo cual desde ya, y como ha quedado expuesto a lo largo del presente, desechamos, todo esto viene a cuento como otro supuesto más de aplicación práctica (en este caso, en rigor de verdad, de no aplicación) de la cuestión de naturaleza jurídica del plazo de referencia. Esta “facta concludentia” nos permite afirmar, que la naturaleza del plazo previsto en el segundo párrafo del art. 994 del nuevo CCyCN es, lisa y llanamente, la de caducidad del derecho. Si bien los conceptos, ejemplos, y la interpretación asignada por nuestra parte a la normativa objeto del presente coadyuva a dilucidar el nuevo tratamiento y naturaleza del plazo de vigencia de los contratos preliminares en el nuevo CCyCN, será recién después del primero de agosto de 2015, y en el marco de las diversas contiendas judiciales, la oportunidad en que los magistrados irán demarcando el norte de aplicación e interpretación del mismo, en el contexto exegetico amplio concedido por el nuevo CCyCN (arts. 1, 2, 3 y ccs. CCyCN).

### **3. Naturaleza Jurídica del Boleto de Compraventa.**

Pasando ahora a analizar la naturaleza jurídica de los contratos preliminares a nuestro derecho positivo, intentando demostrar que el debate que se centraba en determinar si el boleto de compraventa de inmueble era o no un contrato preliminar, que se ha dado desde antaño tanto en la doctrina como en la jurisprudencia, ha quedado ampliamente zanjado en el nuevo código civil y comercial unificado. A modo de introducción podemos decir que cuando hablamos del contrato preliminar hacemos referencia a aquel contrato mediante el cual una de las partes o bien las dos se obligan a celebrar en un momento ulterior otro contrato que, por contraste se llama definitivo<sup>12</sup>. Es decir que existen dos momentos bien definidos donde se manifiestan las voluntades de contratar: en un primer momento donde las partes contratan, manifestando su consentimiento y determinando el objeto de celebrar otro contrato un momento posterior. En un segundo momento, donde las partes, en cumplimiento del contrato anterior, manifiestan su consentimiento creando de este modo otro contrato distinto al anterior, pero que las partes tuvieron en vista desde el primer momento (llamamos a este último contrato definitivo). Los contratos preliminares constituyen una categoría general comprensiva

---

<sup>12</sup> Mosset Iturraspe, Jorge. Contratos, 1ed 5° reimp. –Santa Fe- Ed. Rubinzal-Culzoni, 2010, cit. p. 133.

de las promesas de contratos y del contrato de opción. Ambas modalidades obligan a la celebración de un contrato definitivo exigiéndose como recaudo que haya acuerdo sobre aquellas obligaciones nucleares que permiten identificar el tipo de contrato de que se trata y su contenido esencial<sup>13</sup>. La regulación expresa de los contratos preliminares en una sección dentro de las disposiciones dedicadas a la formación del consentimiento ratifica un camino consolidado en la doctrina nacional, puesto que asume la incorporación al derecho positivo de una categoría contractual que contaba con una tradicional elaboración doctrinal a nivel universal. Otorgar regulación a los contratos preliminares equivale a dotar a la regulación sobre la formación del consentimiento, de herramientas conceptuales acordes con la diversidad de formas y usos con que se manifiesta la autonomía privada en la actualidad. Dichos contratos prestan servicio a los particulares toda vez que, aun conociendo los caracteres económicos de un contrato que aspiran llevar a cabo más adelante, en lugar de realizarlo, se obligan a hacerlo en el futuro. El preliminar es una figura en la que el tiempo cobra un rol especial<sup>14</sup>. La disposición legal establecida en el nuevo código en su art. 994, requiere que el contenido del preliminar permita identificar el futuro contrato definitivo, lo que resulta una exigencia mínima a fin de tornar eficaz la figura: no tendría razón de ser obligarse a celebrar un futuro contrato si no se puede establecer desde el origen cuál es. Sin embargo, no se exige que el preliminar establezca de manera completa la totalidad del contenido del futuro contrato. Aquellos elementos no precisados serán integrados a partir de las normas dispositivas que regulen la relación de que se trate (Art. 964).

Teniendo en cuenta los conceptos desarrollados precedentemente, proponemos plantear un cuestionamiento muchas veces analizado desde la doctrina y jurisprudencia, como así también desde la práctica profesional. Dicho cuestionamiento radica en tratar de definir si el boleto de compraventa de inmueble es o no un contrato preliminar. Desde nuestra óptica y a partir de la unificación del código ahora vigente el debate ha quedado zanjado. Respecto al boleto de compraventa de inmueble han existido tres posturas doctrinarias bien definidas al respecto: a) Una primera tesis, establecía que el boleto de compraventa es una promesa y por ende es un contrato preliminar, razón por la cual las partes deben manifestar dos veces el consentimiento, en un primer momento, al celebrar el boleto de compraventa de inmueble, y en un segundo posterior al otorgar la escritura pública. Ante el incumplimiento en el segundo momento no se configuraría el contrato, y por ende correspondería la indemnización por frustración de la promesa. b) Una segunda tesis, señaló que el boleto es un contrato cuyo objeto es la obligación de otorgar escritura pública. De este modo el boleto es uno de los supuestos que da lugar a una venta forzosa, dado que existe una convención que obliga a celebrarla. c) Una tercera tesis, hoy mayoritaria en doctrina y jurisprudencia<sup>15</sup>, no diferencia entre dos etapas en un boleto de compraventa de inmueble, una preparatoria y una definitiva que dan lugar a dos modos de consentir. El consentimiento es considerado uno solo y con la finalidad de cambio en el dominio de una cosa; los demás son actos complementarios

---

<sup>13</sup> Código Civil y Comercial de la Nación comentado: Tomo V- dirigido por Ricardo L. Lorenzetti – 1° ed.- Santa Fe: Rubinzal-Culzoni, 2015, cit. p. 685.

<sup>14</sup> Código Civil y Comercial de la Nación comentado: Tomo V-dirigido por Ricardo L. Lorenzetti – 1° ed.- Santa Fe: Rubinzal-Culzoni, 2015, cit. p. 687.-

<sup>15</sup> Entre muchos otros autores: Borda, Contratos. Cit., t.I, ps. 51 y 325 y ss.: Morello, Augusto M., Boleto de compraventa inmobiliaria, La plata, 1965, ps. 37 y ss.- Bustamante Alsina, Jorge, El boleto de compraventa inmobiliaria y su oponibilidad al concurso o quiebra del vendedor. En la jurisprudencia son muchísimos los fallos: Conf. Cám. Nac. Civ. en pleno, L.L. 64-476; sala A, L. L. 1979-D88.

para concretar con dicha finalidad. Así el boleto de compraventa es un contrato completo y perfecto, que contiene la “promesa de escriturar”<sup>16</sup>. Los efectos son significativos dado que el contrato de compraventa desde el punto de vista de su forma es considerado “ad solemnitatem” relativo, de manera que la falta de escritura pública no afecta su validez. En virtud de ello el boleto genera la obligación de entregar la cosa y pagar el precio (efectos propios del contrato típico de compraventa), no así exclusivamente la de hacer escritura pública. De este modo el boleto de compraventa constituye un contrato de compraventa definitivo y la escrituración es un negocio de disposición complementario. Mosset Iturraspe distingue dos especies de compraventas inmobiliarias: a) la celebrada por escritura pública, y b) la celebrada por instrumento privado, denominada boleto de compraventa. Ambas son perfectas o definitivas y no meros negocios en formación<sup>17</sup>. En este sentido, Morello dice que la escrituración no perfecciona el contrato. Al otorgársela se ejecuta, simplemente, una de las obligaciones emergentes de un contrato perfecto de compra y venta<sup>18</sup>. Esta postura es la que triunfa claramente a partir de la ubicación del boleto de compraventa como una compraventa de características particulares dentro del nuevo código unificado, ya que se encuentra legislada a continuación de la compraventa y no así dentro del articulado perteneciente a los contratos preliminares. En este orden de ideas, al establecerse en el actual artículo 1170 requisitos para la configuración del boleto de compraventa de inmueble como contrato autónomo, creemos que todos aquellos instrumentos que no reúnan los requisitos establecidos en el articulado en cuestión, quedarán residualmente regulados por las disposiciones de los contratos preliminares puesto que al no cumplimentar con los requisitos legales exigidos por el tipo de contrato, no se configuraría un boleto de compraventa de inmueble propiamente dicho, sino más bien una promesa de contrato o simplemente un contrato preliminar. Todo ello demuestra a las claras una falencia en cuanto a técnica legislativa, dado que pudieron haberse legislado los efectos de ambas clases de contratos de una forma clara y sistémica.

#### 4. Conclusiones

- 1) El CCyCN incorpora la sección la Sección 3ª y Sección 4ª de las “Tratativas Contractuales “y de los “Contratos preliminares” en el Título IIº del Libro Tercero, la que resulta importante, pues legisla adecuadamente la etapa precontractual.
- 2) El segundo párrafo del art. 994 del nuevo CCyCN, fija un plazo de un año, el que debe entenderse como de caducidad y no de prescripción, por las razones expuestas.
- 3) El boleto de compraventa de inmueble debe diferenciarse de los contratos preliminares. El consentimiento es considerado uno solo y con la finalidad de cambio en el dominio de una cosa; los demás son actos complementarios para concretar dicha finalidad. Así el boleto de compraventa es un contrato completo y perfecto, que contiene la “promesa de escriturar”.

---

<sup>16</sup> Conf. Cám. Nac. Civ., sala F, 11-10-60, *in re* “Quesari C/ De Bruyn”, L. L. 100-780 Cam. 2º de Santiago del Estero, en J.A. 1963-V-535.

<sup>17</sup> Mosset Iturraspe, Jorge. Responsabilidad por daños. Parte especial t. II, el incumplimiento contractual, Ediar, 1890.

<sup>18</sup> Morello, El boleto de compraventa inmobiliaria, cit. t. I, p. 46.