

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

DESVALORIZACIÓN MONETARIA. HASTA DONDE ES POSIBLE LA FORMA DE REAJUSTE. ACTUALIZACIÓN O CORRECCIÓN DEL SALDO DE PRECIO DESTINADA A CUBRIR LA DESVALORIZACIÓN DE LA MONEDA NACIONAL(*)(123)

EDUARDO A. CLARÍA

SUMARIO

I. Introducción. II. Metodología. III. Los hechos. IV. Análisis de los hechos. V. Planteo de la cuestión. VI. Forma de reajuste. VII. Deuda dineraria y deuda de valor. VIII. Índice de corrección en la cláusula de reajuste. Anexo: Índices y cuadros estadísticos. Bibliografía.

I. INTRODUCCIÓN

El tema es de un ámbito extenso, ya que contempla diversos supuestos de deudas: saldos de precio y obligaciones o préstamos en general. Corresponde, pues, distinguir por lo pronto entre deudas por saldo de precio y deudas provenientes de préstamos en general, o más precisamente, de un mutuo(1)(124). Ambos supuestos responden a distintos principios y por ello tienen distintas consecuencias. No es lo mismo la obligación de devolver una cantidad de dinero que se recibe en préstamo, que la obligación de hacer efectiva una cantidad de dinero como pago de un saldo de precio de compra de un inmueble. En el mutuo se trata de devolver lo mismo que se recibió (de la misma especie y calidad conf. art. 2240, Código Civil). en moneda nacional. Y si el valor de esa moneda se mantiene constante a la fecha de pago, podríamos decir que el pago del mutuo se ha hecho en idéntica moneda a la recibida en el sentido que el término de valoración de esa moneda reside en ella misma como punto de referencia directo y exclusivo. En la deuda por saldo de precio el término de relación en cuanto a los valores de las contraprestaciones no reconoce una identidad similar respecto del término de valoración. El precio debe ser cierto y en dinero, pero su monto queda determinado con relación al valor que las partes establecen para la cosa (ej., el inmueble vendido). Se supone comúnmente que hay equivalencia o similitud de valor entre la cosa y el precio que viene a ser como la medida de la misma en la moneda del pago. Teóricamente podría aceptarse que hay identidad de valores. Sin embargo no puede seguirse la misma línea de pensamiento cuando nos referimos al carácter constante de la moneda, por un lado, y al de la venta por el otro. Es decir, puede ocurrir, y muchas veces ello sucede, que la moneda con que se pague el precio sufra, efectivamente, una disminución de su poder adquisitivo (desvalorización) y que, a la misma fecha del pago - aplazado, se entienda - el valor del inmueble sufra una disminución más significativa, por ejemplo en los casos ya conocidos de afectación por zona comprendida en R.U. (reserva urbanística) por causa de autopistas u otras obras,

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

afectación que bien podría ocurrir imprevistamente con respecto a la fecha en que las partes concertaron la operación. Con estas consideraciones liminares se pretende observar que cuando se habla de carácter constante o variable de la moneda determinada para el pago, es necesario distinguir que los términos de relación no son los mismos en uno y otro supuesto: en el mutuo la referencia es directa al valor de la moneda del préstamo, o sea que hay identidad de valor; en la venta la referencia de los valores no apunta solamente a la moneda con que se hace el pago del precio sino que también se guarda una directa relación con la cosa de la cual el dinero sirve de medida de valoración económica. Esto, como se verá más adelante nos llevará a consecuencias que hacen necesario establecer la distinción propuesta al comienzo dándonos los fundamentos primarios para optar por el tratamiento en forma independiente de la forma de reajuste de saldo de precio. Esta última forma de reajuste será el objeto principal del presente trabajo.

II. METODOLOGÍA

a) La definición precisa de la cuestión será formulada más adelante.

b) Queda enunciado un postulado: la desvalorización de la moneda nacional es un hecho notorio que no es necesario probar. Está, con todas sus implicancias, formulaciones, teorías, ensayos de legislación, etc. En todo caso, como concluiremos más adelante, debe ser objeto de prueba el índice con que se procura corregir este fenómeno económico.

c) También debemos mencionar una primera condición: el criterio jurídico notarial. Somos profesionales del derecho pero con una especialización típicamente definida: la escritura pública como forma del acto jurídico. Como corolario de todo ello el carácter de fedatario que emana de su investidura por ser el órgano de la ley instituido a esos fines. Desde ese terreno, signado por la competencia material, enfocaremos con criterio jurídiconotarial este estudio.

d) Y un primer principio: el ámbito de nuestra competencia material, como notarios, es el de la autonomía de la voluntad, o sea: el terreno de los contratos.

III. LOS HECHOS

A la luz de nuestra experiencia comenzamos por observar los diversos supuestos o casos de deuda por saldo del precio en ventas de inmuebles:

1. Un plazo breve y único (ej., 6 meses, 1 año).
2. Un plazo mediano y no único (ej., seis cuotas semestrales).
3. Un plazo largo (ej., sesenta cuotas, ciento veinte cuotas!).
4. Sin interés.

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

5. Con interés.
 6. Sin garantía.
 7. Con garantía real (hipoteca sobre el mismo bien).
 8. Venta de fomento o promoción urbanística (ej., loteos).
 9. Venta derivada de planes oficiales de política habitacional (ej., Banco Hipotecario Nacional).
 10. Ventas en subastas privadas.
 11. Ventas en subastas judiciales.
 12. Ventas homologadas judicialmente (ej., caso de menores).
 13. Venta por contrato de adhesión (ej., consorcio de promoción de propiedad horizontal).
 14. Ventas efectuadas antes de la iniciación del aceleramiento de la inflación.
 15. Ventas realizadas durante la inflación.
 16. Ventas con pactos (ej., retroventa).
 17. Ventas con precios que responden a tasaciones oficiales.
 18. Ventas con precios que responden a licitaciones.
 19. Ventas con precios ficticios o simulados.
- Esta enumeración es meramente ejemplificativa.

IV. ANÁLISIS DE LOS HECHOS

Una somera o primera observación a los diversos supuestos de ventas con saldo de precio aplazado hace notar que ellos reflejan casos y situaciones susceptibles de determinar distintas referencias o medidas de valoración para establecer los precios. En efecto, tratándose de un mismo inmueble, la experiencia nos muestra que el precio de venta con saldo a pagar en un plazo breve será distinto al precio con saldo a pagar en un plazo largo. Es indudable que el precio en este último supuesto ha de ser mayor que el de plazo menor. El vendedor, obviamente, tiene en cuenta por la propia experiencia que la capacidad adquisitiva que ha de proporcionarle el dinero recibido, o mejor dicho, que recibirá en pago del bien enajenado, se verá disminuida, ya que no es lo mismo cobrar la totalidad y aprovechar su valor adquisitivo en forma mediata, que cobrar en cuotas periódicas con menor aprovechamiento. Eso lo ha tenido en cuenta, sin duda, al determinar frente al comprador el monto de la contraprestación de éste. Y eso se resuelve en el sentido de la mencionada disminución del valor adquisitivo del precio a pagar en mayores plazos, estableciendo una natural compensación de valores para lo cual adicionará al precio un valor equivalente si bien no matemático por lo menos ponderado, a la pérdida del poder adquisitivo del precio cobrado por pagos parciales. En suma la realidad económica y cotidiana muestra que el precio a pagar en plazos largos es siempre mayor que el precio a pagar en un plazo corto o a pagar al contado.

Reflexiones de índole similar pueden hacerse cuando se establecen precios a pagar en cuotas con interés frente a los casos en que no se fijan intereses, aunque bien sabemos que en este último supuesto, los intereses se presumen contenidos en el precio. Pero en sus respectivos montos hay

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

diferencias entre uno y otro.

También hay diferencias entre saldos de precio con garantía y sin garantía en el que se procura una compensación del riesgo incrementando el monto. Cuando se trata de ventas que responden a planes de promoción urbanística (ej., loteos) o planes oficiales de política habitacional, el signo tiene sentido inverso. Se trata de precios, precisamente, de promoción, estímulo edilicio o radicación en unos, y fines sociales, en otros. Se dan muchas facilidades de pago (60 cuotas, por ej.) y los montos son reducidos al nivel mínimo de sus fines (urbanísticos o sociales). Incluso, a veces, a costa del valor real. Es indudable que aquí no rige, justamente, la justicia conmutativa. Las metas son otras, aun especulativas a largo alcance. Muchos lotes que se pagaron con precios reducidos, han dado origen a centros poblados hoy valiosos. Lotes, cuyas últimas cuotas de muy bajo valor aún se están pagando, pero que al ir poblando con sacrificios y largas distancias a recorrer han generado riqueza para el bien común.

Están los casos en que los precios han resultado de la puja entre los postores como interesados en la oferta al público. Tales las realizadas en remates y subastas públicas o privadas. Y en estos casos podría pensarse que dado el carácter público de la subasta los precios son los más aproximados a los valores de plaza, y por lo tanto de justa equivalencia con el bien vendido.

Se da el caso, de precios simulados, para encubrir una donación, y que por lo tanto son de un valor nominal muy inferior al valor real del inmueble.

Existen situaciones de ventas cuyos precios responden a una tasación previa o posterior al boleto y son homologados judicialmente (ej., cuando en una venta hay menores). Aquí el monto ha sido determinado sobre la base del valor real del bien y, por otra parte, al ser homologado adquiere un carácter más firme.

En las ventas por contratos de adhesión (ej., promoción de consorcios en propiedad horizontal) en que los precios están fijados por el sistema que se suele denominar "al costo", el precio queda determinado sobre la base de valores reales y objetivamente verificantes.

Por fin, están las ventas celebradas al iniciarse la aceleración de la inflación o en pleno proceso de la misma. Las partes conscientes de esta situación en que el valor de la moneda va decreciendo rápidamente, adoptan el remedio del reajuste del precio mediante índices de corrección de dicho valor (cláusulas de estabilización o garantía). Así, no obstante la depreciación de la moneda, el precio se mantiene actualizado. Las partes adecuan sus convenciones o situaciones que aunque futuras son previsibles. Regulan un sistema de corrección para mantener actualizados los valores de las contraprestaciones. Y lo hacen en un ámbito que comprende el pleno ejercicio del derecho a disponer de la propiedad y la autonomía de la voluntad, y en convención que es ley para las partes (arts. 1198, en especial 1º parte, 1197 y 1137, Cód. Civil).

V. PLANTEO DE LA CUESTIÓN

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Esta reseña de distintos casos o supuestos tiene por objeto mostrar ejemplificativamente que las referencias que sirven para la determinación de los precios no son las mismas ni responden al patrón único del valor de la cosa (inmueble) que ha de medirse por un precio cierto en dinero. Pero una base de la determinación es cierta, sin duda. Es la voluntad de las partes en la convención o contrato, y a ello han de someterse en el cumplimiento de lo estipulado (*pacta sunt servanda*). La palabra empeñada será respetada. Ahora bien, ¿así sucederá siempre? Una respuesta puede ser formulada en sentido afirmativo a condición de que las circunstancias no se alteren (*rebus sic stantibus*). Pero podrían ocurrir acontecimientos extraordinarios e imprevisibles que alteren los términos o valores de la operación de una manera excesivamente desproporcionada en perjuicio de una de las partes (ej., desvalorización de la moneda). El remedio para supuestos de este tipo es la cláusula de reajuste o estabilización o corrección a que aludimos más arriba. Pero, ¿es siempre posible esta cláusula? O, en otros términos, ¿cómo es posible que esta forma de reajuste pueda aplicarse por las partes a todas las variantes en que se presentan, como circunstancias y bases objetivas y especialmente subjetivas, para la determinación de los precios en operaciones inmobiliarias a pagar en plazos. Cómo resolver, por ejemplo, los casos en que la cláusula de reajuste es impuesta por el vendedor excediendo los límites de la buena fe (art. 1071, Cód. Civil, Abuso del derecho), o explotando la necesidad, ligereza o inexperiencia de la parte compradora (art. 954, Cód. Civil, Lesión), o frente al tercer acreedor en cuanto al privilegio por el precio que le es debido (art. 3924, Cód. Civil), o para determinar el monto de la deuda por saldo de precio cuando se trata de venta con reconocimiento de obligación hipotecaria preexistente.

Estamos ya en condiciones de formular una definición del tema que enunciamos en los siguientes términos:

¿Son siempre posibles las formas de reajuste, actualización o corrección de saldo de precio destinadas a cubrir la desvalorización de la moneda nacional, en compraventas inmobiliarias?

VI. FORMAS DE REAJUSTE

Corresponde referirnos a continuación a las cláusulas de estabilización, actualización, corrección o indexación en los casos de desvalorización de la moneda. Podría formularse una definición sobre la base de la palabra "revalorización", ya que el tema propone el tratamiento de tales formas de reajuste con miras a cubrir la "desvalorización" de la moneda. Digo, pues, que la palabra revalorizar empleada en autos "Seivane, Rosa M. c/Basso y Cía., S.C.A.", no es más que "actualizar el poder adquisitivo de la moneda deteriorado por el tiempo, por lo que es igual a indexar según elementos de comparación específicos conocidos (INDEC, por ejemplo), o a actualizar admitiendo mayor cantidad de signos monetarios sobre la base de una invocación de la prudencia y de la equidad" (CNCiv.. Sala C, E.D., t. 84, pág. 388, párr. 5, 9/9/77, voto del Dr. Cifuentes)(2)(125).

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Ahora bien, en el mismo fallo citado se dice: "La Sala ha sostenido que el plenario «La Amistad, S.R.L. c/Iriarte Roberto s/cobro» no accede a la revalorización de sumas de dinero cuando no existe mora del deudor como en el caso del comprador no moroso". En el plenario se fijó la siguiente doctrina: "Corresponde revalorizar una deuda de dinero en relación con la depreciación monetaria en el caso de que el deudor hubiere incurrido en mora".

De esta doctrina destacamos las siguientes puntualizaciones:

1. Deuda de dinero (excluyendo aquella que no sea de tal carácter).
2. Mora del deudor (excluyendo el caso del deudor no moroso).

Pero, antes de seguir adelante, considero oportuno hacer la siguiente acotación: en las locaciones regidas por leyes de emergencia hubo diversas situaciones de reajustes de alquileres. Originariamente, al establecerse por las leyes de emergencia el congelamiento de los alquileres, con el correr del tiempo se produjo el fenómeno de locaciones con los mismos desproporcionadamente desactualizados, lo que motivó, respecto del inquilino una protección o beneficio social, acarreado, en cambio, para el propietario una evidente desventaja y envilecimiento de la renta de su propiedad alquilada. Cuando en cierto momento el legislador consideró oportuno ir corrigiendo esa desactualización del precio del alquiler lo fue haciendo mediante la técnica de aplicar determinados coeficientes e índices de actualización, a partir de cuya operación quedó fijado un alquiler a pagar para los períodos siguientes, legalmente actualizados.

Se reajustó, en los hechos, el alquiler, el precio de la locación, y no la moneda del mismo. No por ser el precio una suma a pagar en dinero la obligación fue considerada como puramente dineraria. Más bien se apuntó al otro término de la relación: el valor locativo. Y ello es natural. Donde hay precio subyace necesariamente el sentido "valor" como dominante en la relación entre las prestaciones. Y cuando se plantea una diferencia en los supuestos de alteración de los valores debe campear indudablemente un criterio valorista. Estimo que ésta es la clave de todo contrato conmutativo: la paridad de valores.

Si llevamos estas reflexiones al terreno de la compraventa, deberemos concluir que todo reajuste, cuando resulta una acentuada desproporción de la suma que se debe pagar como saldo de precio de venta, sea por desvalorización de la moneda, sea por una inadecuada forma de reajuste, debe fundarse, en último término, sobre el carácter conmutativo de los valores.

Ahora bien, salvo ciertas oportunidades en que la valoración por las partes no intervino en la determinación de los precios (por ej., ventas de departamentos ocupados por inquilinos, al iniciarse el régimen de la propiedad horizontal), los precios en las compraventas son materia de la libre contratación del Código Civil (autonomía de la voluntad)(3)(126).

Pero desde cierta fecha de brusca desvalorización de la moneda, concretamente, desde el hecho de la tan conocida y repentina devaluación del año 1975, en que se rompieron todas las previsiones y esquemas del

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

valor adquisitivo o de cambio de la moneda nacional, surgieron los reclamos judiciales en los contratos ya vigentes y en vías de ejecución, de actualización de la moneda invocando la teoría de la imprevisión (art. 1198, Cód. Civil). Sobre la base de fallos que hicieron lugar a tales demandas de actualización de la moneda del precio aplazado, en el supuesto de los préstamos con hipotecas, se adoptaron entre los contratantes fórmulas o formas de actualización o revalorización de la moneda del préstamo. Para ello se han venido ensayando diversos patrones o parámetros o índices de corrección o desvalorización. Y en la actualidad hay cierta tendencia a la adopción generalizada de fórmulas de estabilización en la compraventa con precios aplazados. Esta adopción está pacíficamente reconocida por la jurisprudencia (cf. fallo plenario "La Amistad" cit. más arriba), cuando ha sido contratada por las partes. Pero mi inquietud se presenta cuando me pregunto: ¿Es siempre válida una fórmula de estabilización pactada por las partes? ¿Puede ocurrir el caso en que un deudor se niegue a reconocerla y deba ser demandado? Por otra parte, ¿puede ocurrir que un juez rechace una pretensión de cobro de saldo de precio reajustado mediante cláusula de estabilización?

Qué razones invocará el deudor para negar validez a la cláusula de estabilización:

1. Que está prohibida por la ley, o que es contraria al orden público. la moral, las buenas costumbres.

2. Ha sido impuesta al deudor - comprador violando el acreedor vendedor la buena fe contractual (abuso del derecho).

3. Ha sido impuesta al comprador aprovechando su inexperiencia, ligereza, necesidad, etc. (lesión).

4. No guarda relación con el valor real del precio: se obliga a pagar - mediante el saldo de precio indexado - un monto superior al valor real actual del inmueble; el reajuste del saldo de precio no guarda proporción con la paridad de valores al tiempo de la contratación. El inmueble que en el año, por ej., 1976, valía \$ 100, hoy, 1980, se puede vender en \$ 500; en cambio lo que debo pagar - indexado - como saldo del precio son \$ 1000, en cuyo importe puedo comprar dos inmuebles de valor \$100, en 1976.

Nos preguntamos: ¿hasta dónde es válido lo estipulado? El acreedor podrá responder que es ley entre las partes (art. 1197, Cód. Civil. Pacta sunt servanda).

Contestará el deudor: Yo pago el monto fijado (art. 619, Cód. Civil), y por convenio pago esa cantidad actualizada, siempre y cuando guarde proporción con el valor del inmueble, en la misma medida que tenía al tiempo de la contratación. Vale decir que la actualización debería, según él, guardar la misma relación entre el inmueble (cosa de la venta) y el precio del mismo. Y esto ya es materia de PRUEBA. Debe probarse el valor de paridad de ambos términos de la compraventa. ¿Esto significa que se trata de deuda de valor y no dineraria?

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

La jurisprudencia se ha ido formando sobre la doctrina que distingue entre: deuda de valor y deuda dineraria, y respecto de esta última según el plenario "La Amistad" sólo se reconoce el reajuste por desvalorización de la moneda en el supuesto de MORA.

VII. DEUDA DINERARIA Y DEUDA DE VALOR

Decir, respecto de la compraventa inmobiliaria, que la deuda por saldo de precio es dineraria, con exclusión de toda consideración de valores de las contraprestaciones, no se ajusta a los verdaderos principios de la institución, desde el punto de vista conmutativo, o sea de paridad de valores, en particular frente a principios generales del derecho como la lesión - tanto objetiva, como subjetiva -, la teoría de la imprevisión, el abuso del derecho, el enriquecimiento sin causa.

Es cierto que la obligación del comprador consiste en una prestación en dinero, pero el mismo representa el valor determinado como precio de la cosa inmueble.

De manera que si bien debe ser encuadrada en el marco de los arts. 616 y sigtes.(4)(127) y en particular 619 del Código Civil, de allí no se desprende que sea una obligación total y absolutamente desvinculada de la relación conmutativa de las prestaciones.

No es razonable ni justo dividir en una dicotomía incommunicable los términos de la relación contractual en orden a las respectivas prestaciones, cuando ellas, tienen, precisamente, fundamento en la relación recíproca de valores entre ambas. Ahora bien, es indiscutible que el precio ha de pagarse en dinero, y ese sí, es un aspecto especial, es decir que tiene sus principios y categorías propias: valor nominal, valor de cambio, valor de uso, patrón de valores, valor adquisitivo, desvalorización o pérdida del valor adquisitivo, devaluación, depreciación, y sobre todo hoy indexación, reajuste. En otro orden de cosas, monetarismo, nominalismo, valorismo, etc., o inflación, índices o coeficientes de reajuste, etc. Pero de ello no se concluye que en todos los casos, una vez fijada la suma o monto del precio, eso ha de instituirle una existencia absoluta, fuera de sus causas y de los principios que han determinado la suma, cantidad o monto como precio de compra. Hay algo subyacente que sigue el precio como si fuera su sombra al destacarse la voluntad de las partes cuando fijan los valores de las respectivas prestaciones y lo que dentro del curso ordinario de las cosas prevén o pueden prever, tanto el vendedor como el comprador. En el momento de establecer la relación contractual el acto jurídico que lo exterioriza es un juicio de valor que siendo bilateral es intención común de las partes. Pero también ese juicio y común intención se puede proyectar y en los hechos así ocurre, a un juicio, conclusión o intención a priori o anticipada. Vale decir que, para ambas partes, al momento de hacerse efectivo el saldo deudor del precio, ha de mantenerse dentro de la paridad conmutativa tenida en cuenta al momento de la celebración del contrato. Y si llegare el caso de un cambio sustancialmente brusco e imprevisto en sus consecuencias, susceptible de producir una alteración repentina de los

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

valores en juego, de forma tal que al momento del pago, la suma estipulada en el contrato, sea tan desproporcionada con respecto al valor real del inmueble que pueda considerársela como "precio vil", cosa que por cierto no estuvo en la intención de las partes al celebrar el contrato. Pero si por prever esta situación se fijare en el contrato una cláusula de estabilización, y por aplicación de la misma, al momento del pago dentro del plazo estipulado, resulta que ni aun vendiendo el inmueble por el doble o el triple o más, su producido no alcanza para pagar la deuda, es evidente que aquí la cláusula de reajuste ha funcionado equívocamente y no con el resultado previsto por las partes, en un plano de buena fe y según el sentido de justicia conmutativa propio del contrato. Y ahora viene la cuestión: ¿Es válida esa cláusula de reajuste? ¿El comprador deudor debe pagar sin objeción alguna? ¿La cláusula de estabilización o reajuste pactada es un hecho irreversible? (pacta sunt Servanda). Si las circunstancias han cambiado (por la inflación que provocó la brusca desvalorización de la moneda como hecho imprevisto) para el acreedor, han cambiado también para el deudor, que imprevistamente se ve obligado - por haber pactado una cláusula de reajuste con un cierto índice de corrección - a pagar una suma que ni aun vendiendo el inmueble por un precio superior al real, podrá obtener el dinero suficiente para pagar la deuda. Dentro del cuadro de la justicia conmutativa no hay duda que no es posible cerrar los ojos a tales supuestos, gravemente injustos, y que cuando llega a estrados judiciales por lo general se resuelven dentro del nominalismo de los arts. 619 y 1197 del Código Civil. ¿No hay solución para el deudor en tales casos? ¿Si aceptó la cláusula de estabilización debe cumplirla, aunque él sufra la pérdida patrimonial total, y lleve al enriquecimiento del acreedor o vendedor? Es indudable que esto no estaba previsto por aquél (el comprador). Para él también está el beneficio de la teoría de la imprevisión, sin duda. También debe estar a cubierto de lo que podría llamarse una injusta y desproporcionada SOBREALORACIÓN de la deuda por una mecánica aplicación de cláusulas de reajuste.

Con esto pretendo demostrar que en la compraventa de inmuebles - el saldo de precio aplazado no es una obligación dineraria absolutamente considerada, sino que también responde a un patrón de valor que es la misma cosa vendida. Si hay entonces un doble aspecto (obligación dineraria - obligación de valor), no puede prescindirse de ambos términos de la relación contractual: el valor del inmueble y el precio a pagar en dinero. Y en los casos de desajuste en los valores (cosa - precio) corresponde reajustar ambos, para mantener la equidad y el sentido conmutativo que presidió la común intención de las partes al momento de la celebración del contrato y, en su caso, la estipulación de la cláusula de reajuste y estabilización. ¿Podría levantarse el comprador deudor contra la validez de la cláusula de estabilización o reajuste pactada libremente (art. 1197, Cód. Civil), en un supuesto como el que se viene desarrollando? Entiendo que sí; ésa, en términos generales, es mi posición. Es indudable que habrá que ir a juicio, ya que el acreedor no ha de ceder lo que puede entender como un derecho irrevocablemente adquirido. ¿Pero este derecho es justo? Dos

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

cuestiones deben ser sometidas a la decisión judicial:

1. ¿Se mantiene el principio de justicia conmutativa?
2. ¿El índice de reajuste es el correcto?

Para la primera deberán establecerse los valores reajustados desde ambos términos de la relación. Téngase presente que el punto principal del enfoque del presente estudio es el supuesto de la cláusula de estabilización, reajuste o actualización para la revalorización de deuda por saldo de precio en venta de inmuebles. Son los dos términos de la relación y sus CIRCUNSTANCIAS (objetivas, subjetivas, económicas, jurídicas, etc.). Téngase también presente que el ámbito elegido es el de la AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD.

¿Cómo se hará ese reajuste de valores de ambos términos de la relación contractual - vendedor - comprador - cosa - precio - ? Si hay acuerdo, es decir, si se mantiene para ambas partes la validez de la cláusula de reajuste pactada, no existe problema, aun suponiendo que se dé en estas circunstancias una excesiva desproporción en los valores, en particular de monto del saldo del precio en moneda actualizada.

Para el supuesto de controversia, la cuestión quedará planteada mediante la pretensión por el acreedor y el consiguiente rechazo por el deudor del monto actualizado del saldo de precio, resultante de aplicar la cláusula de reajuste pactada. Corresponderá, pues, establecer el valor del inmueble. ¿Qué tipo de valor se buscará? ¿El intrínseco o la tasación, o el valor venal? Siguiendo las pautas procesales corrientes, indudablemente que se practicará la tasación mediante los peritos competentes.

A ello seguirá la apreciación del juez, conjugando: lo pactado, el principio conmutativo del contrato, la buena fe, la equidad y de acuerdo con lo que verosímilmente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión y las circunstancias del caso (depreciación de la moneda), valor de la propiedad, etc. Podría ocurrir que el resultado final de los valores ajustados o verificados dieran paridad entre los mismos, y en ese caso, sería factible concluir que la cláusula de reajuste convenida ha sido la adecuada. Pero no es imposible, y muchas veces es bastante frecuente que el valor reajustado de la moneda sobrepase excesivamente, como se dijo, el valor real o reajustado del inmueble. ¿A qué se debe eso? Por otra parte, ¿se previó al fijar la cláusula de reajuste? Y si no se previó debidamente, o peor, mediando abuso del derecho o lesión en perjuicio del comprador, siendo cláusula concertada por las partes, ¿el deudor debe acatarla sin más ni más (art. 1197, Cód. Civil) ?

Aun a riesgo de ser reiterativo (estoy tratando de vincular y sacar las consecuencias que considero susceptibles de una estimación como aporte en torno al tema abordado), afirmo que si las convenciones hechas en los contratos valen como ley para las partes (art. 1197) y "los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe y de acuerdo con lo que verosímilmente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión (art. 1198, Cód. Civil) ", la compraventa inmobiliaria es un contrato bilateral conmutativo, la prestación puede tornarse excesivamente onerosa para una de las partes, por acontecimientos

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

extraordinarios e imprevisibles. La equidad, la buena fe, el carácter conmutativo y bilateral del contrato y la teoría de la imprevisión juegan aquí un papel importante, pudiendo las partes mejorar equitativamente los efectos del contrato, mediante la cláusula de reajuste o estabilización, para el supuesto de depreciación o desvalorización de la moneda que debe pagarse como precio aplazado.

VIII. ÍNDICE DE CORRECCIÓN EN LA CLÁUSULA DE REAJUSTE

¿Cómo prever, o mejor dicho, cómo establecer con rigor realista y equitativo la cláusula de reajuste o estabilización? ¿Son siempre adecuados los índices de reajuste? ¿Cuál es el de mayor incidencia; y cuál el de menor? ¿Cuál es el verdaderamente representativo?

Para mostrar este concepto, un fallo nos ofrece una doctrina propicia. En efecto, "Corresponde aplicar al índice de precios al consumidor para la cuota alimentaria en el caso, aumento solicitado porque el mismo guarda mayor relación que los otros con la naturaleza de la prestación, que comprende todo lo necesario para la subsistencia, habitación vestuario. asistencia en la enfermedad, etc., gastos cuyo constante incremento ha de verse mejor reflejado con aquel índice. Por lo demás éste fue el que las partes acordaron en el convenio sobre alimentos que celebraron" (CNCiv., Sala A, agosto 28/979. "F. de R. A. R. c/R. R.", L.L., de 19/12/79, pág. 11, fallo 35.358 - S).

Y para el supuesto de deuda por saldo de precio de compra, ¿qué índice de reajuste conviene adoptar? ¿Es lo mismo el índice de precios al consumidor que el de precios mayoristas no agropecuarios, nivel general, o de construcción, o el del peón industrial? Sin duda que el adecuado debe responder a la NATURALEZA DE LA PRESTACIÓN. No es propio de este lugar hacer una comparación exhaustiva de los distintos índices que se aplican tanto judicial como extrajudicialmente. Pero no cabe duda de que deberá indagarse en la propia naturaleza de la prestación, como se dice más arriba. (Ver cuadro comparativo en Anexo).

Recapitulando y volviendo al enunciado inicial propuesto como tema definido y concreto y de este estudio, podría formularse la siguiente tesis:

I. La deuda por saldo de precio de compraventa de inmueble no es absolutamente dineraria sino que incluye su término correlativo como obligación de valor con relación al bien enajenado.

II. Son posibles las cláusulas de reajuste, destinadas a cubrir la desvalorización de la moneda nacional, cuando el índice o patrón de actualización responde a la naturaleza de las prestaciones y los resultados definitivos de su aplicación no alteran el principio conmutativo propio del contrato de compraventa, y además se faculte al deudor y al acreedor para el caso de discordia a someter a los jueces el reajuste de valores como base de los dos términos de la relación: cosa - precio(5(128))

ANEXO

ÍNDICES Y CUADROS ESTADÍSTICOS

RICARDO A. PAURICI

Nos abocaremos al análisis específico de los índices de actualización o corrección monetaria.

Sabemos que existen numerosos índices, privados y oficiales, que pueden utilizarse como referencia en operaciones, tanto de saldo de precio de compraventas, como por préstamos en general.

Nos detenemos primeramente en la consideración del llamado "Índice correctivo de la moneda", publicado por el Gobierno en septiembre de 1979, que sería utilizado de manera uniforme en todas las deudas de dinero. O sea, sería un índice único y obligatorio, desplazando a los tradicionales (consumidor, mayoristas, etc.). Ello merece un análisis especial, no obstante no haber sido puesto en práctica hasta la fecha. Ante todo se trata de un índice referido únicamente a la moneda en sí misma. Cómo se obtendrá periódicamente su variación, es tema que no debemos considerar aquí, pero estimamos que consistirá básicamente en saber cuando varía en períodos fijos el valor de la moneda. Podría pensarse en el "costo financiero" del dinero, aunque ello no reflejará con exactitud la real variación. En todo caso, ella surgiría de una comparación con otras monedas (especialmente la llamada moneda - vehículo) y metales en las plazas más importantes del mundo (Wall Street, Londres, Zurich, París, etc.). Pero, dejando de lado el procedimiento técnico que se aplicaría, nos interesa saber si sería procedente hablar de un único índice para corregir la moneda en las deudas dinerarias.

Anticipamos nuestra respuesta negativa. En efecto, pensamos que no es posible ni equitativo. Un sinnúmero de razones lo desaconsejan:

1) Cada operación tiene un ingrediente subjetivo. Hay casi siempre una diferencia de nivel entre acreedor y deudor. Es normal que por una parte esté la entidad financiera y por la otra un particular, que puede ser asalariado, profesional, empresario, industrial, etc.

De acuerdo a los medios y modo de obtener los recursos será su inclinación hacia un índice u otro: el asalariado preferirá el del peón industrial; el empresario, los precios mayoristas no agropecuarios, etc.

2) El índice uniforme atentaría contra la libre contratación consagrada en nuestra ley de fondo.

3) En muchos casos, la deuda dineraria está referida a un bien. Si bien dicha deuda sigue siendo de dinero, la referencia al bien nos obligará a tener en cuenta el valor del mismo, antes que un criterio meramente monetarista. Entonces, si se trata de una deuda resultante de un saldo de precio por la compraventa de un inmueble, lo equitativo sería que la porción del precio aplazado tenga una íntima relación con el valor de idéntica proporción del mismo bien, al tiempo de pago.

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

No existe el índice perfecto. Debemos encontrar el que más se acerque a la mejor solución del caso concreto.

Tengamos siempre en cuenta que la utilización de los índices importan una presunción: que los ingresos aumentarán; que los productos que componen la canasta familiar también; que los materiales de construcción sufrirán una evolución; que el valor adquisitivo del dinero frente a determinados productos decaerá, etc.

Es por ello que nos inclinamos por índices que se adecuen lo mejor posible a las situaciones concretas.

El notario, en su función asesora, debe estar capacitado para poder ofrecer las distintas soluciones.

A continuación se tratará de ofrecer al lector cuadros estadísticos publicados por entes oficiales que tienen real atinencia con los temas tratados en este trabajo.

Comenzaremos con los cuadros referidos a precios al consumidor y precios mayoristas, cuyos índices han sido los más comúnmente utilizados en las cláusulas de reajuste o estabilización.

Antes, conviene tener una idea, aunque sea somera, de la estructura o composición de cada índice:

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Nivel general
Alimentación y bebidas
Indumentaria
Vivienda, combustible y electricidad
Equipamiento y funcionamiento del hogar
Atención médica y gastos para la salud
Transporte y comunicaciones
Esparcimiento y educación
Bienes y servicios varios

ÍNDICE DE PRECIOS AL POR MAYOR

Nivel general

Nacional

Agropecuario

Producción vegetal
Producción animal
Pesca

No agropecuario

Alimentos y bebidas

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Tabaco
Textiles
Confecciones
Madera
Papel y cartón
Productos químicos
Derivados del petróleo
Caucho
Cuero
Piedras, vidrios y cerámica
Metales, excluida maquinaria
Vehículos y maq., excluida la electricidad
Maquinaria y aparatos eléctricos
Productos de la industria extractiva

Importados

Alimentos y bebidas
Madera
Papel y cartón
Productos químicos
Caucho
Metales, excluida maquinaria
Productos de la industria extractiva

Agropecuario

Nacional

No agropecuario

Nacional
Importado

A continuación se transcriben los respectivos cuadros que publicara el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

C U A D R O I
 PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CAPITAL FEDERAL

Indices: base 1974 = 100,00

Años	Enero	Julio	Diciembre	Promedio anual
1951	0,310	0,390	0,470	0,386
52	0,488	0,535	0,560	0,535
53	0,552	0,552	0,556	0,556
54	0,545	0,576	0,645	0,578
1955	0,621	0,649	0,693	0,649
56	0,684	0,763	0,809	0,736
57	0,800	0,932	1,015	0,917
58	0,989	1,225	1,531	1,207

Años	Enero	Julio	Diciembre	Promedio anual
59	1,808	2,766	3,087	2,580
1960	3,172	3,207	3,461	3,284
61	3,380	3,788	4,111	3,728
62	4,093	4,966	5,417	4,774
63	5,356	5,904	6,916	5,923
64	6,884	7,208	8,168	7,234
1965	7,867	9,467	11,289	9,303
66	11,033	12,174	14,668	12,268
67	13,980	16,337	18,681	15,853
68	18,033	18,094	20,466	18,425
69	19,523	19,677	21,330	19,822
1970	20,301	22,106	26,577	22,514
71	26,501	30,763	36,974	30,328
72	38,901	49,574	60,892	48,060
73	63,498	77,806	87,255	77,042
74	82,200	95,400	122,200	95,700
1975	125,800	264,400	531,700	270,600
76	579,000	1.523,600	2.379,600	1.472,200
77	2,570,700	3.904,700	6.197,200	4.063,683
78	7,024,900	11.195,500	16.722,800	11.195,342
79	18.653,500	29.258,900		

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

CUADRO II
PRECIOS MAYORISTAS. NIVEL GENERAL

Indices: base 1960 = 100,0

Años	Enero	Julio	Diciembre	Promedio anual
1951	8,9	11,4	12,7	11,0
52	13,1	14,6	15,5	14,4
53	15,5	16,2	16,2	16,1
54	16,0	16,7	17,1	16,6
1955	17,3	18,0	19,6	18,1
56	20,8	23,1	24,5	22,8
57	24,6	29,2	30,0	28,3
58	30,3	37,7	50,4	37,0
59	63,4	93,9	99,3	86,4
1960	100,7	100,2	100,4	100,0
61	100,8	108,6	115,9	108,3
62	117,2	148,5	165,0	141,1
63	166,8	181,8	204,3	181,7
64	211,3	231,1	240,6	229,2
1965	248,0	297,5	308,6	284,0
66	312,0	342,2	373,4	340,8
67	382,4	440,0	456,3	428,0
68	463,9	470,9	474,3	469,2
69	476,1	504,7	508,9	497,6

Años	Enero	Julio	Diciembre	Promedio anual
1970	512,4	558,9	645,1	567,7
71	677,0	803,3	956,0	791,3
72	1.087,3	1.447,2	1.682,4	1.401,3
73	1.765,6	2.159,1	2.199,9	2.103,4
74	2.207,1	2.590,4	2.994,7	2.524,5
1975	3.133,9	7.359,9	13.422,6	7.384,0
76	16.040,6	46.724,2	65.273,3	44.233,7
77	74.276,7	104.650,0	161.281,7	110.338,0
78	177.845,6	266.911,5	392.502,0	271.417,7
79	431.893,9	694.568,3		

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

G U A D R O I I I

PRECIOS MAYORISTAS. NO AGROPECUARIO

Indices: base 1960 = 100,0

Años	Enero	Julio	Diciembre	Promedio anual
1951	9,8	11,8	13,5	11,4
52	14,0	16,0	16,3	15,6
53	16,6	16,9	17,1	16,9
54	16,9	17,6	18,3	17,5
1955	18,6	19,3	20,6	19,3
56	21,8	23,7	24,8	23,4
57	25,3	30,0	31,2	29,0
58	31,3	39,1	49,1	37,7
59	62,7	91,2	98,6	85,6
1960	99,8	100,0	100,2	100,0
61	101,6	109,2	117,0	109,3
62	118,2	145,5	160,0	139,6
63	163,1	177,0	195,2	176,0
64	200,8	222,3	239,5	220,5
1965	248,4	302,2	313,5	287,7
66	319,1	347,3	373,0	343,7
67	385,1	439,5	456,7	431,4
68	465,9	474,3	478,4	472,4
69	481,9	500,4	510,4	497,4
1970	516,0	556,9	629,9	564,1
71	663,3	772,5	900,4	766,6
72	1.015,8	1.330,6	1.534,6	1.296,1
73	1.613,7	2.094,4	2.121,3	1.995,2
74	2.134,2	2.492,9	3.028,9	2.490,0
1975	3.160,9	3.664,9	14.169,2	7.780,6
76	16.707,4	48.742,3	65.538,4	15.823,9
77	74.805,5	105.431,1	166.274,0	112.027,8
78	134.130,0	278.288,2	397.159,5	277.433,5
79	440.979,1	705.517,9		

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

CUADRO IV

PRECIOS MAYORISTAS. AGROPECUARIO

Indices: base 1960 = 100,0

Años	Enero	Julio	Diciembre	Promedio anual
1951	7,8	10,3	10,7	9,8
52	11,0	11,4	13,6	11,6
53	13,5	14,1	13,9	14,0
54	13,9	14,3	13,9	14,1
1955	13,8	14,7	17,0	14,9
56	18,2	21,6	23,7	21,1
57	22,7	27,3	28,2	26,6
58	27,9	34,3	53,6	35,2
59	65,2	100,8	101,3	88,4
1960	102,9	100,5	100,3	100,0
61	98,7	107,1	113,4	105,8
62	114,6	155,9	176,0	144,9
63	175,5	193,6	226,9	195,8
64	237,5	253,0	243,5	251,1
1965	247,2	285,8	296,3	276,0
66	294,2	329,4	379,3	333,5
67	375,6	441,3	455,1	419,6
68	453,9	462,2	463,9	461,1
69	461,7	515,3	505,3	498,2
1970	503,4	564,0	683,0	576,7
71	710,0	380,0	1.094,5	855,1
72	1.267,9	1.738,2	2.051,0	1.665,1
73	2.144,6	2.360,2	2.394,5	2.373,0
74	2.338,7	2.623,8	2.908,9	2.610,4
1975	3.240,3	5.850,2	11.558,3	6.393,7
76	14.374,9	41.683,3	64.606,6	40.253,4
77	72.949,4	102.216,4	148.949,4	106.109,6
78	162.145,3	238.495,0	380.833,6	256.377,6
79	409.178,1	667.172,5		

CUADRO V

COSTO DE LA CONSTRUCCION EN LA CAPITAL FEDERAL

Indices: base 1960 = 100,0

Años	Enero	Julio	Diciembre	Promedio anual
1951	15,6	17,6	18,5	17,2
52	19,2	21,8	21,4	21,3
53	21,3	21,6	21,5	21,4
54	21,4	24,1	24,5	23,5
1955	24,6	24,9	26,2	25,0
56	27,2	33,4	34,0	32,9

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Años	Enero	Julio	Diciembre	Promedio anual
57	34,5	35,6	37,0	35,7
58	36,7	50,8	64,1	48,8
59	74,2	84,0	95,8	89,7
1960	95,9	98,3	105,5	100,0
61	107,2	129,2	132,7	121,9
62	124,7	164,4	183,9	158,7
63	136,3	201,2	205,6	197,4
64	205,8	237,1	256,7	238,5
1965	260,7	350,9	368,2	339,5
66	371,3	444,3	470,4	437,5
67	471,9	593,7	592,8	563,4
68	596,9	604,4	618,5	606,2
69	640,8	668,5	690,8	664,3
1970	694,7	744,2	782,0	743,3
71	823,1	985,9	1.115,6	972,7
72	1.265,0	1.504,0	1.768,7	1.501,0
73	2.164,0	2.791,0	2.853,4	2.584,7
74	2.857,5	3.549,6	4.663,6	3.587,4
1975	4.781,4	16.043,6	22.307,7	12.112,2
76	26.121,2	60.542,9	70.988,0	58.077,0
77	78.353,0	114.243,3	159.581,9	114.643,8
78	187.024,4	275.306,5	403.302,4	271.653,3
79	482.152,8	752.045,9		

Según la misma fuente, en el mes de enero de 1980 los respectivos índices fueron:

Precios al consumidor: 7,2 %

Precios mayoristas nivel general: 4,2 %

Mayoristas no agropecuario: 4,3 %

No agropecuario total: 4,3 %

Costo de la construcción: 7,3 %

En febrero de 1980, los índices aproximados fueron:

Precios al consumidor: 5,3 %

Mayoristas en conjunto: 4,1%

Nos resulta interesante referirnos a continuación a las tasas de interés vigentes en la actualidad.

Tasas activas (nominales adelantadas plazo 30 días):

Banco de la Nación Argentina: - a 6,10 %

Bancos oficiales de provincia: 6 a 6,85 %

Bancos privados Capital Federal: 5,28 a 6,57 %

Bancos extranjeros: 5,59 a 6,38%

Financieras céntricas: 5,50 a 6,58%

(Estas tasas son orientadoras de tendencia del mercado para cada tomador).

Tasa testigo: básica: 5,07 %; ahorro especial: 4,84 %

Tasas pasivas: 5,28 %

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Tasa promedio: 4,98 % (Bancos con casa central en Capital Federal).

La simple comparación de las cifras y datos que anteceden nos llevan a la conclusión de que los intereses superan, en muchos casos, a los índices de actualización mas comunes. Podría señalarse que en operaciones con cláusulas de indexación se agregan además intereses (por ejemplo: 9 % anual, de práctica en la actualidad). Ello es exacto, pero recordemos que también las operaciones con intereses tienen un recargo sobre el mismo (1,30 - 1,50 % mensual) por gastos administrativos, con lo cual se mantiene su onerosidad frente a la indexación.

Esta deducción nos lleva a pensar que a través de la utilización de tasas de interés se arriba a conclusiones similares a la indexación.

Ello ha motivado que, en la práctica, ya hace unos meses, las entidades crediticias (bancos y financieras) han optado por el primer sistema descartando la indexación, que por otra parte causa problemas y conflictos que no presenta el caso de intereses. En efecto, nuestra legislación de fondo no admite expresamente la actualización de valores, como se ha visto, debiendo la jurisprudencia recorrer un largo camino hasta admitirla sin mayores inconvenientes. Por otra parte, un juez podría recortar los índices cuando, a su criterio, el monto adeudado se torna demasiado excesivo.

Tales inconvenientes hacen que en la actualidad se produzca esa suerte de regreso al Código Civil, quedando la indexación (contractualmente hablando) para casos reducidos y para los contratos ya realizados y que vienen aún cumpliéndose.

Vislumbramos que, a corto plazo, por las causas antedichas y por la notoria desaceleración de la inflación, las cláusulas de indexación o estabilización dejarán de utilizarse.

BIBLIOGRAFÍA

Alterini, Jorge Horacio. "Las cláusulas de estabilización y el principio de especialidad en la hipoteca".

Estévez Brasa, Teresa M. "El enriquecimiento sin causa" (La Ley, t. 1978 - B).

Casiello, Juan José. "Reajuste de saldos de precio en las compraventas de lotes pagaderos en mensualidades. Teoría de la imprevisión" (La Ley, t. 1978 - B, Sec. doctrina).

Chiaromonte, José Pedro. "Las monedas, los cambios, la inflación y las cláusulas de reajuste en moneda extranjera" (La Ley, t. 146, 1972, Sec. doctrina).

"Depreciación monetaria: sus causas y efectos frente a las obligaciones de dinero y valor. El contrato de seguro" (La Ley, t.148, 1972).

"Hipotecas, prendas y créditos reajustables. Ley 21309" (La Ley, t.1977 - D, Sec. doctrina) .

Highton, Federico R. y Alberto D. "El anunciado nuevo índice «correctivo» de la moneda" (La Ley, t. 1979 - D, Sec. doctrina).

Moisset de Espanés, Luis. "Reactualización de cláusulas penales" (El

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Derecho, t. 74).

Mosset Iturraspe, Jorge. "El precio en la compraventa inmobiliaria" (Revista del Notariado, Capital Federal, N° 744, año 1975).

Ramírez, Jorge Orlando. Efectos de la inflación en la compraventa inmobiliaria (Ed. Depalma, 1979). Teoría de la imprevisión Hiperinflación. La empresa constructora. Reajuste de precio. Mora o culpa del vendedor. Cláusulas estabilizadoras. Ley de prehorizontalidad. Sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda.

Rivera, Julio César. "La especialidad y la publicidad de la hipoteca frente a la revalorización de las obligaciones de dinero" (La Ley, t. 1977 - D, Sec. doctrina).

Suares, Roberto César. "Reajuste judicial «de oficios del saldo de precio en la compraventa: su inconstitucionalidad" (La Ley, t. 1978 - C, Sec. doctrina).

Spota, Alberto G. "Validez y alcance de la cláusula estabilizadora de la moneda" (La Ley, t. 149, 1972).

Valiente Noailles (h.), Luis M. Comentarios a las reformas al Código Civil (ley 17711). (Ed. Depalma, Bs. As., 1968). Comentario al artículo 1198, Código Civil. Bibliografía y jurisprudencia allí citadas, en relación a la "teoría de la imprevisión" (págs. 67/69), ídem art. 1071 (ref. "abuso del derecho". Comentario, bibliografía y jurisprudencia, págs. 58/59).

Vallejo, Eduardo Lucio. "Aspectos procesales de la indexación" (El Derecho, t. 84 - 745).

Young, Federico A. "Algo más sobre los intereses y la desvalorización de la moneda" (La Ley, t. 1978 - C, Sec. doctrina).