

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

**CONSTRUCCIÓN POR CONSORCIO Y VENTA AL COSTO (\*) (319)**

LAUREANO ARTURO MOREIRA

a) Semejanzas y diferencias. También conviene puntualizar las semejanzas y diferencias que existen entre la construcción de un edificio que se realiza por un consorcio o conjunto de condóminos o de comuneros con relación a las llamadas "ventas al costo".

Esta última modalidad ha tenido cierta difusión a partir de la búsqueda de esquemas legales que disminuyan los riesgos de la empresa vendedora, que adopta en estos casos el esquema de la comercialización por boleto de compraventa, pero fijando el precio por el sistema de coste y costas. De esta manera se trata de obtener las ventajas que ofrece el contrato de compraventa (especialmente la limitación de las facultades del comprador sobre el proceso de fabricación), y las que surgen del precio fijado a coste y costas en la locación de obra.

La elección de la modalidad de venta al costo da lugar a numerosos problemas que se vinculan con la esencia jurídica de estos contratos, que para unos configuran una venta de cosa futura, y para otros - entre los que nos contamos - se trata de una locación de obra. Y también en cuanto se configure una típica compraventa, o bien se trate de contratos complejos y atípicos que reúnen elementos de la compraventa, la sociedad, la locación de obra y el mandato. Y aún si se trata de un complejo de relaciones. Además, el importante problema de determinar si le son aplicables las disposiciones de la ley 19724, o la exclusión que establece el art. 1º de la ley 20276.

La similitud de ambos esquemas es notoria cuando se analizan los pagos que debe realizar el adherente ya que en ambos casos debe abonar una parte proporcional de los gastos de la empresa y la ganancia que se le reconoce conforme a los costos de la obra que esta o el administrador liquiden(62)(320).

La diferencia en teoría puede parecer muy clara: en la compraventa sólo existen relaciones jurídicas entre el vendedor y cada uno de los compradores, que no se conocen, no integran una comunidad organizada, no son condóminos del inmueble sobre el que se construye, ni titulares de promesas de compraventa sobre él. La falencia o el incumplimiento de uno de ellos no debe involucrar a los demás adherentes ya que la responsabilidad técnica, económica y legal de la realización de la obra corresponde a la empresa vendedora.

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

Sin embargo, la ley 19724 contiene disposiciones aplicables a las que denomina "obras por administración", cuando el costo queda a cargo de los adquirentes de unidades (arts. 29, 30, 31, 10 y 15), que suponen una gestión colectiva de éstos: designación y remoción del administrador de la obra, rescisión del contrato del constructor adjudicación del inmueble en condominio en caso de paralización de la obra, informes sobre el desarrollo de la construcción, etcétera(63)(321) .

En las llamadas "ventas al costo", la parte compradora se obliga a abonar en cuotas periódicas la parte proporcional de las sumas que se empleen para adquirir materiales, contratar mano de obra y todas las sumas que resulten necesarias para la construcción del edificio, incluidos corrientemente el alquiler o la amortización de las maquinarias empleadas por la empresa constructora, la administración de la obra, los honorarios profesionales por el proyecto y dirección de la obra, los seguros, la ganancia de la empresa, etcétera. Con una periodicidad corrientemente mensual, el director de la obra certifica los trabajos realizados, y el administrador realiza una rendición de cuentas, la estimación de nuevos gastos, y una liquidación de los importes que debe abonar cada comprador. Más allá de la apariencia formal del contrato celebrado, en esta dinámica el "comprador al costo" se encuentra en situación semejante a la del locatario en un contrato de construcción(64)(322), lo que refuerza nuestra opinión de que a pesar de su calificación como compraventa, en realidad se trata de contratos de locación de obra(65)(323).

La ley brasileña que rige las incorporaciones inmobiliarias establece que la construcción puede ser realizada por empreitada (a precio fijo o reajutable conforme a índices previamente establecidos) o por administración o precio de costo, en el que los adquirentes deben pagar el costo integral de la obra. En este último caso todas las facturas, duplicados, recibos o cualquier documento referido a los contratos y adquisiciones para la construcción, serán emitidos a nombre del condominio de los contratantes de la construcción, y todas las contribuciones de los condóminos relacionadas con la construcción serán depositadas en cuentas abiertas a nombre del condominio de contratantes, en establecimientos bancarios, y serán movilizadas en la forma que establezca el contrato. Es obligatorio hacer constar en cada contrato el monto del presupuesto del costo de la obra elaborado con arreglo a las normas técnicas que la ley impone, y la revisión de la estimación del costo puede ser efectuada, al menos semestralmente, en común por la Comisión de representantes y el constructor. En caso de mejora de las prestaciones, el nuevo esquema deberá comunicarse a los contratantes con una anticipación no menor de 45 días.

Asimismo, la ley faculta a la Comisión de representantes de los adquirentes para: examinar los balances presentados por el constructor y los documentos respectivos, aprobándolos o impugnándolos; fiscalizar los concursos de precios, la recaudación de las contribuciones destinadas a la construcción, etcétera (arts. 58 a 62)(66)(324).

b) Validez de la venta al costo. Gullminelli y Hooft llegan a la conclusión de

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

que en las llamadas ventas al costo por aplicación de los arts. 15 y 29 de la ley 19724, sería nula la cláusula que establece que el precio será fijado por el vendedor o por administrador vinculado al propietario; y también la que establece en iguales condiciones un precio inicial - sujeto a la liquidación de mayores costos. Se trataría, en su opinión, de una nulidad relativa parcial que no afecta las restantes cláusulas y da lugar a la recomposición judicial del precio(67)(325), aunque puede ser confirmada por el comprador no podría renunciarse a priori al derecho de impugnar la validez de esta cláusula.

Con criterio semejante, la Sala G de la Cámara Civil de la Capital Federal decretó la nulidad de un boleto de compraventa, y condenó al vendedor a restituir lo percibido debidamente actualizado y con sus intereses. En el boleto se había estipulado la aplicación de reajustes trimestrales conforme a los aumentos totales que sufrieron los costos previstos los que debían surgir exclusivamente de las contrataciones y los pagos a proveedores y a los gremios. El voto del doctor Armando J. Fernández del Casal remarca que el precio del contrato se iría incrementando de conformidad con los mayores costos que se fueran devengando y que esas inversiones se realizarían con el solo arbitrio del vendedor, ya que el control por parte de la comisión interna es sólo ilusorio; y afirma que por esta vía la determinación del precio queda librada a la única voluntad del propietario, en franca violación de la normativa del art. 1355 del Cód. Civil y del art. 15 de la ley 19724, señalando que en el contrato de compraventa es nula e inaceptable la propuesta de que sea el juez quien establezca el modo de reajuste, ya que se han violado disposiciones contenidas en una ley de orden público que impone al sentenciante decretar la nulidad de oficio (art. 1047, Cód. Civil). Además, sostuvo que el juez aplicó la ley de orden público 19724, pero que al hacerlo sobre esa cláusula el contrato quedó sin precio, y por ello sin uno de los elementos esenciales, debiendo extenderse la nulidad al acuerdo en sí(68)(326).

A su vez, la Sala C del mismo tribunal, que intervino en una causa derivada de un boleto de compraventa cuyo precio se fijaba "al costo y por administración" entendió que se imponía una interpretación amplia del art. 15 de la ley 19724 en el sentido de que no sólo prohíbe que el vendedor sea quién por su sola voluntad reajuste un precio originariamente determinado sino también que él sea quien a su solo arbitrio intervenga para determinar los montos. Se estimó que esas estipulaciones entrañan el supuesto prohibido de precio a establecerse por la sola voluntad del vendedor o de terceros vinculados a él(69)(327).

En otra causa se demandó la nulidad de una cláusula de ajuste por violación del art. 15 de la ley 19724. La Cámara observó que con vicio o sin él la parte compradora consintió la liquidación al abonar, sin reservas, las distintas cuotas. Al finalizar la obra la empresa debía practicar la liquidación definitiva de los costos. En el voto del doctor Osvaldo D. Mirás se sostuvo que, si la cláusula era válida, restaba abonar el crédito de esa liquidación, y que, si resultaba nula, ello no significaba que los adquirentes accedieran al dominio sin pagar el precio total. También sostuvo que el nunca dilucidado

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

procedimiento para efectuar los reajustes llevaba de hecho a poner en manos de la vendedora el cálculo de los incrementos y que en tal hipótesis, correspondía declarar la nulidad de la cláusula, no siendo el caso del art. 1355 del Cód. Civil, en el cual se invalidaría el contrato(70)(328).

Para Alberto G. Spota existe precio cierto en los casos de adquisición de una unidad de vivienda bajo el sistema de propiedad horizontal, aun cuando el precio "definitivo" se lo deje subordinado a lo que se invierta en la construcción que se lleva a cabo con el sistema de ejecución llamado "a coste y costas"(71)(329).

Por nuestra parte consideramos que por aplicación de las reglas propias de la locación de obra, y en su caso la caracterización de las relaciones como una construcción realizada por consorcio de condóminos o comuneros, la estipulación del precio con arreglo al costo de la obra es válida.

Se trata de uno de los sistemas de ajuste del precio en el contrato de obra, cuya validez tampoco puede ser negada. Por supuesto que debe ser aplicado con la seriedad que reclama toda contratación, en base al certificado de las obras realizadas firmado por el director de la obra, y a la liquidación de los fondos empleados que realice el administrador. Como se verá más adelante, esta liquidación no puede limitarse a establecer el monto total invertido y la parte proporcional que corresponde a cada adquirente, sino que debe mencionar en detalle los diferentes rubros que la componen, según es norma de toda rendición de cuentas. La documentación que justifique el empleo de esos fondos debe estar disponible para la consulta de los interesados que pueden formular observaciones o impugnaciones a las cuentas liquidadas.

La seriedad del procedimiento de liquidación del costo, o en su caso de los mayores costos, alejar el peligro de la sanción de nulidad que establece el art. 15 de la ley 19724 para "toda cláusula que deje librado el reajuste del precio a la voluntad del propietario, veedor o constructor o terceros vinculados a ellos, aunque actúen en calidad de árbitros"(72)(330).

La fijación del precio por el sistema de coste y costas, o por administración como lo llama la ley 19724, no está prohibida ni debe ser descalificada. Lo que se debe evitar es la liquidación abusiva de esos costos, la falta de rendición de cuentas, y la administración fraudulenta de la obra.

c) Locación de obra o venta de cosa futura. La elección por los contratantes de un determinado esquema negocial o la denominación que atribuyen al contrato celebrado, no son suficientes para determinar su esencia jurídica, o sea las reglas legales aplicables conforme a la economía de las prestaciones asumidas por cada parte.

La llamada venta al costo puede ser considerada desde un punto de vista como una compraventa de cosa futura modalizada por ciertas prestaciones accesorias que asume el vendedor, especialmente la obligación de construir el edificio con arreglo a las especificaciones técnicas convenidas, y de entregar la unidad en propiedad horizontal a la parte compradora, en el tiempo estipulado.

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

Desde otro punto de vista, tanto en el caso de la venta al costo como en los restantes casos de compraventa de unidades proyectadas o en proceso de construcción, a pesar de la apariencia del texto contractual, el acuerdo se rige por las reglas aplicables a la locación de obra, estimando que la obligación principal de la llamada parte vendedora es la de construir el edificio, y entregar el respectivo departamento en propiedad al adquirente, en cumplimiento de ese contrato de obra.

Hemos tomado partido por esta última posición(73)(331) que prevalece en la doctrina nacional y en la jurisprudencia de los tribunales de la Provincia de Buenos Aires, pero es minoritaria en la Capital Federal. Dada la actualidad y la importancia del tema, sin perjuicio de reiterar la interpretación citada, comentaremos algunas decisiones judiciales publicadas cuando se hallaba en prensa el primer tomo de esta obra.

El tema fue analizado por el doctor Eduardo A. Zannoni(74)(332) en un contrato que las partes denominaron compraventa por el "sistema al costo por administración", donde se fijó inicialmente un precio indicativo que debía ser luego liquidado según el costo de la obra, con más un 20 % por administración, fiscalización, reintegro de gastos generales, y beneficio de la empresa vendedora. En primera instancia se lo consideró como una compraventa de cosa futura, conforme a la jurisprudencia predominante en los tribunales de la Capital Federal.

El doctor Zannoni estimó que el contrato era muy distinto de la compraventa, ya que el contenido de las prestaciones a cargo de la empresa se identifica más con las del locador de una obra, señalando que en la compraventa de cosa futura lo que define la relación es la incertidumbre que tienen las partes al tiempo de contratar, sobre la futura existencia de la cosa vendida. En la locación de obra no existe tal incertidumbre, pues el locador se obliga a un opus y su prestación fundamental es de hacer. Al locatario no le interesa cualquier opus, sino el prometido, y la obligación de entregar la obra - posesión y transmisión de dominio del departamento - es accesoria o consecuencia de la obligación de hacer(75)(333).

En el caso la empresa se encontraba en mora por no haber inscripto sino tardíamente la afectación al régimen de la ley 19724, ni haber registrado los contratos celebrados, considerando el magistrado que la mora de la empresa justificó el cese de pagos del adquirente, pero que ello no autorizaba el enriquecimiento patrimonial de éste mediante la obtención de la obra sin pagar su costo, ya que a pesar de la mora ese costo fue financiado por la empresa, que continuó realizando las inversiones necesarias para concluir la obra.

El mismo criterio se sostuvo en otro voto del mismo juez(76)(334). Se trataba de una sociedad que vendió una parte indivisa del terreno en el que se construiría un edificio destinado casi totalmente a explotación hotelera. Posteriormente fue cesionaria de los derechos de la empresa constructora y de la que habría de administrar la obra. El comprador debía abonar una cantidad de cuotas en base al costo estimado, efectuándose una liquidación bimensual de los gastos realizados, y una estimación de costo para el bimestre siguiente.

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

El doctor Zannoni afirmó que aun en el supuesto de que la demandada sólo fuera vendedora del terreno, pesaba sobre ella la obligación de afectar el inmueble al régimen de la ley 19724, e inscribir los contratos de venta, aunque en el contrato se incluyeran otras relaciones contractuales como las derivadas de la locación de obra y de la administración. De tal manera, por aplicación de la doctrina establecida en el fallo plenario "Cotton c/Tutundjian", se consideró que la empresa se encontraba en mora por no haber afectado el inmueble. Y por lo tanto inhibida para exigir el cumplimiento de las obligaciones de los adquirentes o para resolver el contrato(77)(335).

También se estimó(78)(336) que la mora de la empresa no puede derivar en perjuicio del adquirente que cumplió con sus obligaciones, y que además estuvo legitimado para rehusarse a seguir pagando. Pero que, sin embargo, esto no lo autoriza a pagar el costo estimado en lugar del costo real. Y, aunque no debe soportar costos mayores, que los hubiera tenido que afrontar si la obra se hubiera efectuado en el tiempo convenido, debía abonar la diferencia entre el costo estimado y el costo real correspondiente a la fecha convenida para la finalización de la obra, ajustado por el índice oficial de precios desde esa fecha hasta la del pago.

Distinto ha sido el criterio de la Sala C de la Cámara Civil(79)(337). Según voto del doctor Cifuentes es un contrato de venta futura, en el que la promoción, la sociedad o el mandato se encuentran ausentes. Sostuvo que en el caso en estudio, la voluntad no ha sido tener comunidad de intereses constructivos. Las cláusulas y modalidades del contrato van dirigidas a asegurar el modo de conseguir el pago del precio haciendo un cálculo del costo, pero no se mancomunaron esfuerzos, sino que la responsabilidad de la obra era de la empresa exclusivamente, no habiéndose pactado un mandato. Los compradores no forman un cuerpo unido social o de comuneros, sino que individualmente y hasta desconociéndose, cada uno adquirió su unidad, e inclusive el incumplimiento de algunos no habría de pesar sobre los demás. En tales condiciones, estimó que no puede sostenerse la configuración de un contrato atípico con inclinación hacia la locación la sociedad y el mandato(80)(338).

La corriente jurisprudencial que ve en todos estos casos una compraventa futura, y descarta la aplicación del instituto de la locación de obra, ha hecho caso omiso de las distintas fórmulas contractuales empleadas.

Esa interpretación fue elaborada en boletos de compraventa sobre departamentos a construir, pero ahora se aplica el mismo criterio sobre relaciones más complejas: el adquirente recibe una parte indivisa en condominio del terreno sobre el que se construye (escritura posesión y registro), o bien una promesa o boleto con entrega de la posesión; la construcción es realizada sobre inmueble a veces parcialmente propio del adquirente, en base a un contrato de construcción que se firma por separado, y en algunos casos con otra empresa.

Calificar estos casos como compraventa de cosa futura deja totalmente al margen los derechos y obligaciones que surgen del contrato de construcción, y llevaría a la nulidad de la venta por falta de objeto si la cosa

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

futura no llega a concluirse. Por lo demás, en estos casos resulta muy clara la voluntad de los contratantes de obligarse en firme, y no de celebrar un contrato condicional o aleatorio como ocurre en la venta de la cosa futura (arts. 1173, 1370, 1332 y concordantes del Cód. Civil) .

d) Liquidación de los costos. Tanto en las llamadas ventas al costo como en la construcción que se realiza por el sistema de consorcio, tiene relevante importancia la seriedad con que se realice la liquidación de los costos de la obra, así como la rendición de cuentas de los fondos recaudados.

Los integrantes del consorcio están interesados en la economía de costos que supone este procedimiento, pero muchas veces se sienten defraudados al presumir que la empresa o el administrador de la obra - remunerados con un porcentaje del costo -, pueden estar, por el contrario, interesados en una elevación de los gastos que les permite una mayor ganancia(81)(339).

La determinación de que los gastos realmente corresponden por la realización de las obras; la verificación de la cantidad y calidad de los materiales adquiridos, y que han sido efectivamente empleados en la edificación; que los trabajos contratados han tenido el cumplimiento estipulado, y otros detalles, se vinculan estrechamente con la fijación definitiva del precio de la obra.

Algunos rubros pueden suscitar una discusión sobre su real procedencia si el tema no fue aclarado en el contrato, como el alquiler o la amortización de las maquinarias empleadas por la empresa para realizar la obra, el pago de algunos impuestos, y la remuneración de su personal auxiliar(82)(340).

Muchas veces la liquidación se limita a mencionar el monto total de los gastos y de la recaudación, y a establecer la participación proporcional que le corresponde a cada consorcista. Esta práctica sirve para informar el monto de las cuotas que deben abonar, pero no puede ser considerada como una liquidación de costos ni como una rendición de cuentas.

Para ello será necesario que se detallen todos los rubros parciales que la integran, se informen los detalles cuantitativos y cualitativos de los gastos más importantes, y a su vez se pongan a disposición todos los comprobantes que los avalen(83)(341). Si esto no se realiza, no se podrá entender que la empresa o el administrador hayan efectuado la liquidación o la rendición de cuentas, y menos que los consorcistas las hayan conformado, aunque realicen los pagos sin formular reservas.

Toda negociación debe ser objeto de una cuenta y toda cuenta debe estar conforme a los asientos de los libros de quien la rinde, y debe estar acompañada de los respectivos comprobantes.

Por ello se ha sostenido que la rendición de cuentas consiste en presentar al dueño del negocio la descripción gráfica de las operaciones efectuadas, acompañada de las informaciones aclaratorias necesarias y de los respectivos comprobantes. Las cuentas deben ser instruidas y documentadas, o sea que deben contener todas las explicaciones necesarias para que el dueño del negocio quede informado acerca de los procedimientos y resultados de la operación; y además deben agregarse

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

los comprobantes, pues sin ellos los asientos de los libros carecen de valor legal probatorio (arts. 68 y 70 del Cód. de Comercio)(84)(342)

La rendición de cuentas debe ser un informe explicativo, con la prueba y la documentación correspondiente; no basta poner a disposición los libros de comercio o transcribir sus constancias, o enviar las facturas con el debe y el haber; aunque no se requiere una forma solemne o especial, es necesario explicar con claridad el negocio, la inversión, el resultado, agregando los recibos, facturas, etcétera(85)(343).

Sin embargo, en el caso de la construcción por consorcio no se puede exigir la entrega de los comprobantes a todos los consorcistas, pudiendo estimarse como razonable que ellos se pongan a disposición, o bien en su caso que la rendición de cuentas sea realizada a la comisión de apoderados, que muchas veces recibe el encargo de observar o impugnar las cuentas.

La rendición de cuentas está reglamentada en el Código de Comercio, y en este caso no existe duda del carácter comercial de los actos realizados por la empresa constructora, aunque el contrato tenga por objeto bienes inmuebles.

Sobre el punto se ha señalado que la obligación de rendir cuentas que el Cód. de Com. impone en forma genérica a todos los comerciantes (art. 33, inc. 4º) es más amplia de lo que hace suponer un examen superficial, aunque en un primer tiempo se estimó en doctrina y en jurisprudencia que los arts. 68 y siguientes de dicho Código no significaban más que una aplicación de los principios comunes en materia de mandato y de gestión de negocios (arts. 1909 y 2296 del Cód. Civil), de manera que la rendición de cuentas sólo era exigible en los supuestos que un comerciante actuara por cuenta ajena. Pero al analizarse el tema con más detalle, se llegó a la tesis más amplia de que la obligación de rendir cuentas incumbe a todo comerciante que realiza cualquier negociación, aunque no la realice por cuenta ajena(86)(344).

La Suprema Corte de la Provincia de Buenos Aires ha sostenido que la obligación: de rendir cuentas no tiene en el Derecho Civil y en el Derecho Comercial el mismo origen ni la misma razón de ser: en materia civil es obligación que nace exclusivamente del contrato o cuasicontrato, y afectando sólo el interés privado permite dispensar de su cumplimiento; pero en materia comercial es inherente al ejercicio del comercio por disposición expresa del art. 33 del Cód. de Comercio, de manera que se trata de una obligación a la vez contractual y legal(87)(345).

Satanowsky ha observado que siempre que de una transacción comercial surja un interés legítimo del cocontratante o de un tercero, el comerciante está obligado a rendir cuentas(88)(346).

En el Código de Comercio se establece el plazo de un mes para observar la rendición de cuentas, existiendo la presunción de su reconocimiento implícito, si no se formulan observaciones.

También se consideran aprobadas las cuentas cuando la respuesta es evasiva, no bastando un desconocimiento genérico de la liquidación, ya que las observaciones deben ser concretas. Se ha considerado que el dueño



**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

del negocio puede destruir la presunción de aprobación que se deriva de su silencio, con la prueba contraria, y también puede demostrar que no tuvo la intención de aprobar las cuentas, o que estuvo en la imposibilidad física o moral de pronunciarse. No juega la presunción cuando la rendición ha sido presentada de manera deficiente por carecer de los elementos indispensables que permitan verificar las diversas operaciones, cuando se han remitido facturas periódicas, o cuando su contenido carece de exactitud(89)(347).

En el mandato el apoderado debe rendir cuentas de sus operaciones y entregar al mandante cuanto haya recibido, entendiéndose que, aunque se lo releve de esta obligación, no queda exonerado de los cargos que le justifique el mandante (arts. 1909 y 1910). Además, debe abstenerse de cumplir el encargo cuya ejecución fuese manifiestamente dañosa al mandante, considerándose que el mandatario no ejecuta fielmente el mandato si hay oposición entre sus intereses y los del mandante y da preferencia a los suyos (arts. 1907 y 1908).

Sobre el tema se registran algunos fallos que resultan de particular interés.

En un contrato (calificado por las partes como "compraventa al costo por administración", pero que la justicia consideró como una locación de obra), se observó que mediante modalidades de este tipo la "empresa vendedora" recibe mensualmente significativos aportes dinerarios de los adquirentes, y practica liquidaciones en base a costos que -en los hechos- aquéllos están en la imposibilidad de controlar debidamente(90)(348).

En otro caso de compraventa de partes indivisas del terreno y contrato de construcción con los vendedores, se estimó que de acuerdo con la modalidad de la contratación, quien ha pagado la totalidad de lo adeudado tiene derecho a que los administradores rindan cuenta sobre la inversión real y la efectiva relación entre las sumas abonadas y los costos de la construcción(91)(349).

En una "venta al costo"(92)(350), calificada por la Sala C de la Cámara Civil de la Capital Federal como compraventa de la cosa futura, se señaló la necesidad de la rendición de cuentas de la empresa vendedora para fijar el precio, porque de lo contrario éste quedaría sujeto a la voluntad unilateral, no revisable de una de las partes. Por aplicación de la normativa de la ley 19724 se obligó a efectuar la rendición de cuentas dando cumplimiento a los arts. 68 a 74 del Cód. de Comercio.

En el voto del doctor Cifuentes se observó que el motivo determinante de la rendición de cuentas es la necesidad de liquidar el negocio, y que tratándose de una venta al costo quien administra los fondos y los emplea en la obra debe ponerlos en claro, para liquidar el precio que corresponda. En el caso la empresa había efectuado numerosas "liquidaciones" que mencionaban el saldo adeudado por cada comprador, pero la Cámara entendió que no eran documentos que pudieran imprimir distinto resultado a la causa.

El mismo juez sostuvo en otra oportunidad que no obstante tratarse en esencia de un contrato de compraventa, cuando la operación es realizada al costo, los adquirentes tienen derecho a requerir la rendición de cuentas

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

para determinar ese costo. Pero en el caso el comprador pagó sin protesta, y firmó de igual manera la escritura de subdivisión y adjudicación, por lo que se consideró extinguida la etapa de pagos, costos y administración, y aprobadas las cuotas liquidadas(93)(351).

También se desestimó como rendición de cuentas el planillaje presentado en la causa, por considerar que no cumplía los requisitos legales. La Sociedad de hecho que celebró operaciones "de compraventa" sobre unidades "a construir al costo", no llevaba libros de comercio, según acreditó la pericia judicial. Sostuvo en su voto el Doctor Antonio Collazo que toda rendición de cuentas debe ser instruida y documentada, y tener forma descriptiva, o sea que debe contener las referencias necesarias para dar a conocer los procedimientos y el resultado de la gestión (arts. 333 y 655 del Cód. Procesal)(94)(352).

Al decidir un caso de especiales características, la Sala A de la Cámara Civil de la Capital resolvió por mayoría(95)(353) la validez del precio al costo, y sostuvo que a pesar de no haberse convenido la forma en que podría efectuarse el control de los mayores costos, por aplicación del art. 10 de la ley 19724 el propietario debía poner a disposición de los adquirentes "la información relativa a la marcha de las obras". De tal manera, se estimó que la liquidación de los mayores costos no quedaba librada a la sola voluntad de la empresa ya que siempre -de un modo o de otro- los adquirentes tienen la posibilidad de acceder a la documentación que sirva de base a esas liquidaciones, o por lo menos están legitimados para hacerlo.

Además, se consideró que la empresa constructora no pudo pretender exigir nuevos pagos sin practicar liquidaciones documentadas que revelaran la causa de sus reclamos, ya que las notas enviadas no constituían, ciertamente, rendición de cuenta que dieran razón de los mayores costos según los distintos rubros que lo componían. De manera que, aunque la adquirente guardó silencio, tales intimaciones carecieron de valor para constituir la en mora, ya que la empresa no podía limitarse a hacer una referencia al "total de egresos", "sino que debió, como lo hace toda administración cabal de una obra, detallar la evolución de los mayores costos, rubro por rubro, según la etapa en que se encontraba la obra, para aplicar sobre esos mayores costos el porcentual fijado. Lo contrario implicaría, aquí, sí, dejar librado al solo arbitrio del empresario el modo de fijar el costo".

En la parte dispositiva de la sentencia se condenó a la empresa constructora para que en el plazo de 30 días rindiera cuenta documentada de los costos definitivos de la obra.

En otro caso se sostuvo que por ser una construcción al costo el accipiens debía abonar lo que la obra realmente costó. Este pagó puntualmente las 36 cuotas convenidas, pero la obra se concluyó mucho después. La Corte Suprema de la Nación señaló que no debía soslayarse que aun cuando se acepte que el costo de la construcción resultó superior al pagado por el comprador, si la obra se hubiera concluido en el plazo establecido ello no habría ocurrido, ya que los aumentos de costo habrían incidido en la determinación de las cuotas abonadas.

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

La mora era imputable a la empresa, que no dio cumplimiento a la obligación de afectar que establece la ley 19724 y se encontraba en retardo en la realización de las obras, considerándose arbitrario aumentar el precio por costos sobrevinientes a causa de esa demora, por lo que se tuvo por abonado el precio(96)(354).

Y en un contrato en el que se convino realizar una construcción "al costo por administración", fijándose un precio básico sobre el que influirán las oscilaciones que se produjeran, los jueces estimaron que la contraprestación del comprador se limitará a ese costo, aunque resultara inferior al precio ajustado(97)(355).

**LA NUEVA LEY DE MATRIMONIO CIVIL(\*) (356)**

RODOLFO E. OLIVÉ

Vigente desde el 22 de junio último, la ley 23515, llamada de matrimonio civil, ha derogado la casi centenaria ley 2393, ha incorporado su articulado al Código Civil y, fundamentalmente, receptó el divorcio vincular en nuestra legislación. De allí que popularmente se la conociera, antes de su sanción, como la ley de "divorcio".

Su antecedente inmediato fueron los numerosos proyectos de ley presentados en la Cámara de Diputados durante los años 1985 y 1986. En número de 25, ellos abarcan un amplio espectro, desde los que se limitan a dejar sin efecto la suspensión del art. 31 de la ley 14394 según el decreto 4070/56 (Briz de Sánchez - Riutort de Flores) hasta el que modifica el Código Civil, título primero, sección 2ª del libro primero (Horta, Macedo de Gómez, Piucill). De la lectura de todos ellos, el que me pareció más completo fue el presentado por los diputados Terrile y Furque, que modifica parcialmente la ley 2393. También debo mencionar entre los proyectos que contemplan reformas parciales al régimen de familia, los presentados por nuestra colega, la diputada Allegrone de Fonte, con relación al apellido de la mujer casada y al domicilio conyugal, que fueron incorporados, total o parcialmente, por la Comisión Redactora.

Por supuesto, no todos los proyectos presentados receptaban el divorcio vincular, y en otros casos, la posibilidad de contraer nuevas nupcias se limitaba al primer juicio de divorcio (proyecto Pedrini Sella, Briz de Sánchez).

También había ingresado en el año 1986 en la Cámara de Senadores el proyecto presentado por los senadores Menem, Sánchez y Gass, que modificaba la ley 2393 e incorporaba el divorcio vincular.

En definitiva, la Comisión Especial que se formó en Diputados a partir de las Comisiones de Legislación General y de Familia, Mujer y Minoridad, sin perjuicio de tener en cuenta los proyectos presentados, optó por redactar un nuevo ordenamiento, derogando la ley 2393 e incorporando su articulado al Código Civil. En el recinto, el miembro informante de la Comisión, diputado Spina, encareció la colaboración brindada por juristas de reconocida capacidad: Jorge H. Alterini, Alberto M. Azpeitía, Augusto C. Belluscio, Gustavo A. Bossert, Eduardo A. Zannoni, Werner Goldschmidt, Alicia