

391. El vendedor no está solamente obligado á entregar las mercancías; garantiza también las evicciones y vicios ocultos ó redhibitorios. V. Código Civil arts. 1625 á 1649.

En materia comercial, rara vez ha lugar á la garantía por evicción; porque se trata de cosas muebles, y en consecuencia, lo más frecuente es que el comprador quede al abrigo de toda reivindicación en virtud de la regla *en materia de muebles posesión vale título*. Sin embargo pueden producirse evicciones cuando esta regla no es aplicable; esto es lo que se verifica particularmente cuando se trata de créditos no justificados por títulos al portador, ó aún de títulos al portador, si éste desposeído puede, en virtud de la ley de 15 de Junio de 1872, (núms. 197 y siguientes), reivindicar los títulos de que ha sido desposeído, ó en fin de cosas muebles corpóreas perdidas ó robadas (art. 2279, párrafo 2 del Código Civil (1)).

391 bis. Conforme á las disposiciones del Código Civil (arts. 1641 y siguientes) cuando la cosa vendida tiene vicios ocultos ó redhibitorios, es decir que la hacen impropia para el uso á que se la destina ó que disminuyen de tal manera este uso que el comprador no la habría adquirido ó no habría dado por ella sino un precio menor, si los hubiera conocido, el comprador puede, á su elección, ó hacer rescindir la venta (acción redhibitoria) ó hacer reducir el precio. Esta reducción se llama en el lenguaje comercial, *bonificación ó refacción*.

La materia de la garantía de los vicios redhibitorios en las ventas de animales domésticos, está regulada por la ley de 2 de Agosto de 1884, que ha reemplazado una

(1) Arts. 2850 frac. III, 2891 del Código Civil del Distrito Federal y 384 del de Comercio de México.

ley de 20 de Mayo de 1838. Las acciones en reducción de precio y en rescisión no se admiten si el precio no pasa de 100 francos (art. 4); además cuando el precio excede de esta suma, la acción de reducción de precio no puede ejercitarse, si el vendedor ofrece recobrar el animal, reembolsando el precio de la venta y los gastos que ha ocasionado.

En las ventas comerciales, en general, la acción en reducción de precio es más frecuente que la acción redhibitoria. Esta última acción tiene el inconveniente grave de que las mercancías vuelven al vendedor gravadas con las costas del transporte de ida y vuelta (1).

392. *Obligaciones del comprador*.—El comprador está sujeto á dos obligaciones principales; debe: 1º pagar el precio; 2º tomar entrega de la mercancía (*entregarse*, según la expresión técnica) (2).

¿En qué momento es pagadero el precio? Se debe distinguir la venta *á crédito* y la venta *al contado*.

Las ventas *á crédito* son muy frecuentes, porque el comprador cuenta con desinteresarse á su vendedor con el precio de la reventa; el plazo es ordinariamente de tres meses. Entonces frecuentemente subscribe un pagaré en beneficio del vendedor ó el vendedor gira sobre el comprador una letra de cambio (ó libranza) pagadera á tres meses, que éste acepta. Si el vendedor tiene necesidad de dinero, hace descontar el pagaré ó el giro por un banquero. V. núm. 714 (3).

(1) Arts. 2873 á 2890 del Código Civil del Distrito Federal y 384 del de Comercio de México.

(2) Arts. 2892 del Código Civil del Distrito Federal; 375 á 380 del de Comercio de México.

(3) Arts. 1355 á 1362, 2892 del Código Civil del Distrito Federal y 380 del de Comercio de México.

Cuando la venta se hace *al contado*, el precio debe, en principio, pagarse en el momento mismo de la entrega, de tal manera que el vendedor tiene el derecho de retener las mercancías, si el comprador no le ofrece pagar (Código Civil, art. 1612). En muchas plazas de comercio, especialmente en ciertos puertos de mar, se usa que el vendedor entrega la mercancía sin recibir dinero y deja al comprador un plazo variable según las plazas, para examinar las mercancías (1).

El comprador á crédito puede pagar antes del plazo, porque el plazo se presume estipulado en favor del deudor (art. 1187 del Código Civil) (2). Cuando el pago se hace antes del plazo, el vendedor puede conceder al comprador una reducción de un tanto por ciento; esto es lo que se llama el descuento ó *el descuento por pronto pago*. La expresión *descuento* se emplea en otro sentido en materia de efectos de comercio (núm. 714) y aún en las ventas comerciales. A veces el precio en que se ofrecen las mercancías, está fijado en una suma elevada (precio alto), de tal suerte que se concede una rebaja á los que compran al contado; esta rebaja se llama también descuento. Para los artículos no manufacturados vendidos en los puertos, esta rebaja está fijada en 2% por la ley de 13 de Junio de 1866 (*Cuadro anexo*, núm. IX.)

393. Cuando el comprador se retarda en pagar el precio, ¿debe por ello intereses al vendedor? En las ventas civiles, el precio produce intereses: *a.* cuando se ha convenido así al tiempo de la venta; *b.* cuando ha habido un requerimiento hecho al comprador; *c.* cuando la cosa vendida y entregada produce frutos ú otros rendimien-

(1) Arts. 2893 del Código Civil del Distrito Federal y 380 del de Comercio de México.

(2) Art. 1360 del Código Civil del Distrito Federal de México.

tos (como un inmueble, una obligación ó una acción. (V. art. 1652 del Código Civil (1). ¿En materia comercial, los intereses del precio se deben aun fuera de estos casos? Se admite generalmente que, cuando se ha fijado un día para el pago, los intereses corren de pleno derecho á partir de este día. Pero cuando la venta se hace al contado, los usos de todas las plazas no están de acuerdo en hacer correr los intereses á partir de la venta (2).

394. Las diferentes garantías concedidas al vendedor para asegurar el pago del precio, son las mismas en materia comercial que en materia civil. El vendedor tiene, pues, un privilegio (Cód. Civil, art. 2102, párrafo 4º) (3) y una acción en rescisión (arts. 1184 y 1654 del Cód. Civil) (4); tiene, además, cuando la venta es al contado, un derecho de retención (artículo 1612 del Código Civil) (5), y un derecho de reivindicación que le permite recobrar el derecho de retención, haciéndose reponer en posesión de las mercancías entregadas al comprador (artículo 2102, párrafo 4º del Código Civil) (6). Pero en materia comercial, el vendedor está privado frecuentemente del privilegio, de la acción en rescisión y de la acción en reivindicación; porque se le quitan estos derechos cuando el comprador comerciante es declarado en quiebra ó puesto en liquidación comercial y cuando, antes de la declaración de quiebra ó la presentación en liquidación judicial, las mercancías com-

(1) Art. 2895 del Código Civil del Distrito Federal de México.

(2) Arts. 376 y 380 del Código de Comercio de México.

(3) Arts. 1947--1948 del Código Civil del Distrito Federal; 993 y 999, frs. IX y X del de Comercio de México.

(4) Arts. 1332, 1349 y 1421 del Código Civil del Distrito Federal de México.

(5) Art. 2856 del Código civil del Distrito Federal de México.

(6) Art. 1947 del Código Civil del Distrito Federal de México.

pradas han entrado en sus almacenes (Cód. de Comercio, art. 550 *in fine*). V. núm. 1140 *bis*. (1)

395. El comprador está obligado á tomar entrega de las mercancías. Si no *se entrega*, el vendedor puede, ó hacer rescindir la venta ó hacer revender las mercancías á riesgo del comprador (art. 1184 del Cód. Civil), de tal suerte que el comprador paga la diferencia si el precio de la reventa es inferior al de la venta que le había sido hecha.

La rescisión por inejecución de las obligaciones no tiene, en general, á menos de convención contraria, verificativo de pleno derecho; es preciso que sea pedida y declarada judicialmente (art. 1184 del Cód. Civil). Pero, según el artículo 1657 del Código Civil, se hace una derogación á esta regla en materia de venta de géneros de consumo y de efectos muebles; la falta de requerimiento en el término convenido de parte del comprador, produce de pleno derecho la rescisión en provecho del vendedor y hasta sin que haya necesidad de un requerimiento previo. ¿Esta disposición se aplica á las ventas comerciales como á las ventas civiles? Se ha negado, fundándose en que, al tiempo de la discusión del art. 1657 del Código Civil, en el Consejo de Estado, la palabra *mercancías* que allí se encontraba fué borrada, á fin, dijo Cambaceres, de que el artículo no fuese aplicado á los negocios de comercio. Sin embargo, una jurisprudencia constante aplica á las ventas comerciales el artículo 1657 del Código Civil. Este artículo no hace distinción, y los redactores del Código Civil, borrando la palabra *mercancías*, han querido dejar á los redactores del Código de Comercio el cuidado de determinar si la misma regla regiría

(1) Arts. 998 y 999 frs. IX y X del Código de Comercio de México.

ó no las ventas comerciales. Siendo mudo el Código de Comercio sobre este punto, á falta de uso contrario, es aplicable la disposición del Código Civil. Por lo demás, los motivos del artículo 1657 del Código Civil tienen, sobre todo, una gran fuerza en materia comercial. Las cosas muebles varían á menudo de valor muy rápidamente. Si el vendedor debiera poner en mora al comprador y formular en su contra una demanda judicial, sería de temerse que la baja de las mercancías se produjese durante el tiempo necesario para llenar estas formalidades. El vendedor sufriría entonces, al recuperar las mercancías, una pérdida muy grande. Tendría, es cierto, un recurso contra el comprador; pero este recurso se tornaría ilusorio por la insolvencia de éste último (1).

2º *De las diferentes especies de ventas comerciales.*

336. Las ventas comerciales están sometidas frecuentemente á modalidades diversas: así, hay unas que son condicionales, tales como las ventas *á cuenta, peso ó medida, las ventas á vistas (en disponible)*, etc; las hay á término, como las *ventas á entregar (à livrer)*, las *sucesivas (par filière)*; otras son á la vez á plazo y bajo condición, por ejemplo, las *ventas por navio designado ó por designar*. Las ventas comerciales reciben á veces la aplicación de reglas especiales en razón del lugar en que se encuentran las mercancías (ventas de mercancías depositadas, sea en las *escalas*, sea en los *docks ó almacenes generales*). En fin, hay *ventas públicas* que se hacen generalmente en subasta. La mayor parte de estas ventas se re-

(1) Arts. 1349, 1421, 2900 del Código Civil del Distrito Federal y 376 del de Comercio de México.

gula más bien por los usos que por disposiciones legales V., sin embargo, los artículos 1585 y siguientes del Código Civil [1].

397. *Ventas de mercancías á cuenta, peso ó medida.*— La venta de mercancías que se encuentran en un lugar determinado, por ejemplo, de trigo encerrado en un granero, puede hacerse ya en *blok*, ya á *cuenta, peso ó medida*. Hay venta en *blok*, cuando el precio está fijado de una manera invariable: tal es la venta en 2,000 francos de 200 hectólitros que se encuentran en un granero. La venta es al contrario, á *cuenta, peso ó medida*, cuando no indicándose el precio sino con relación á la unidad de *cuenta, peso ó medida*, la fijación del precio total depende de la medición, de la cuenta, del peso que ha de efectuarse ulteriormente; por ejemplo, vendo 200 hectólitros que se han de tomar en el montón de trigo que se encuentra en un granero á razón de 20 francos el hectólitro.

Es útil determinar para estas ventas el momento á partir del cual la propiedad de las mercancías se trasfiere al comprador y los riesgos son por él. Estas cuestiones están resueltas por los artículos 1585 y 1586 del Código Civil [2].

398. *Ventas á vistas [en disponible]*.—Se llaman así las ventas en que las mercancías pueden ser inmediatamente puestas á la disposición del comprador y vistas por él. En general, conforme al uso, en estas ventas, el comprador tiene la facultad de examinar la mercancía y aceptarla ó rehusarla á voluntad, en un plazo muy corto, or-

[1] Arts. 2859 á 2878 del Código civil del Distrito Federal de México.

[2] V. Demante y Colmet de Santerre, VII, núm. 627; Baudry-Lacantinerie, tomo III, núms. 457 y siguientes; Guillouard, *Tratado de la venta y de la permuta*, tomo II, págs. 35 y siguientes.—Artículos citados del Código Civil del Distrito Federal de México.

dinariamente de tres días; ellas se encuentran así sometidas á la condición suspensiva de la conformidad del comprador. También se llaman á veces estas ventas, *ventas avec vue en sus*; en Burdeos se dice: *ventas gré dessus* [1].

Para que esta facultad corresponda al comprador, se necesita: *a*, que las mercancías hayan sido vendidas sin indicación de calidad; de otro modo, el comprador debe aceptar las mercancías desde que tiene la calidad convenida; *b*, que no se haya hecho la venta con la cláusula *vista y aprobada*, que importa aceptación por el comprador; *c*, que la venta no sea á plazo. Se podría temer en las ventas á plazo, en razón del término á veces bastante largo entre la venta y la entrega, que, habiendo bajado en el intervalo el curso de las mercancías, el comprador las rehusase con el único objeto de escapar á la pérdida que esta baja le hiciera sufrir.

399. *Ventas á entregar. Ventas á plazo.*—Las ventas en las cuales hay un término á la vez para la entrega de la cosa vendida y para el pago del precio, se llaman *ventas á entregar*, cuando recaen sobre mercancías; y *ventas á plazo*, cuando tienen por objeto valores muebles, acciones, obligaciones de sociedades, rentas sobre el Estado, etc.; se tratará de las ventas á plazo en el capítulo consagrado á las *Bolsas de comercio*. Ordinariamente el comprador no puede rehusar las mercancías á voluntad: debe aceptarlas con sólo que sean leales y de realización. V. antes núm. 390. Las ventas á entregar se hacen particularmente para los trigos, harinas, aceites, azúcares, algodones, etc.....

Frecuentemente el vendedor no tiene las mercancías al tiempo de la venta; especula á *la baja*, en sentido de

[1] Art. 374 del Código de Comercio de México.

que cuenta con comprarlas en un precio inferior á aquel en que las ha vendido, lo que logra hacer si los cursos bajan. Al contrario, el comprador en las ventas por entregar, especula á la alza, es decir, espera que, gracias al alza de los cursos, podrá realizar una utilidad, revendiendo las mercancías en un precio superior á su precio de compra. Si se produce el alza, el vendedor sufre una pérdida; si hay baja, al contrario, la pérdida es para el comprador.

En el caso en que el vendedor no haga la entrega en la época fijada, según los principios establecidos precedentemente (V. núm. 388 *bis*), el comprador puede comprar á otra persona; en caso de alza, experimenta una pérdida igual á la diferencia de los cursos, y tiene el derecho de reclamar el monto de ella al vendedor. A la inversa, cuando el comprador *no se entrega* en la época convenida, el vendedor puede vender las mercancías á otra persona; si hay baja, el vendedor sufre una pérdida igual á la diferencia de los cursos, cuyo reembolso puede reclamar al comprador (núm. 395) (1).

Las ventas por entregar son frecuentemente serias, en sentido de que la voluntad de las partes es llegar á una entrega efectiva de las mercancías. No siempre es así. Las ventas á entregar son á veces ficticias: la intención de las partes, desde el momento de la conclusión del contrato, es no proceder jamás á la entrega de las mercancías, sino tomar solamente en cuenta la diferencia entre el precio estipulado en la venta y el curso de las mercancías en el momento en que la entrega debiera hacerse. Si las mercancías son vendidas en 20,000 francos, y si según los cursos del día de la entrega, ellas va-

[1] Arts. 372, 375 y 379 del Código de Comercio de México.

len 21,000 francos, el vendedor paga al comprador 1,000 francos, lo que perdería si debiera procurarse las mercancías. Al contrario, en el caso en que las mercancías valen, según el curso del día fijado para la entrega, 19,000 francos, el comprador paga 1,000 francos al vendedor, suma que constituiría su pérdida si revendiese las mercancías después de haber tomado entrega de ellas.

La jurisprudencia admitía que hay juego ó apuesta sobre la variación de los cursos, cuando desde el principio, las partes habían tenido la voluntad de no llegar á una entrega. Así, reconocía en semejante caso que la parte perdidosa podía oponer á la acción en pago de la diferencia, la excepción de juego, de conformidad con el art. 1965 del Código Civil, que rehusa toda acción para el pago de una deuda de juego. Esta jurisprudencia estaba sin duda bien fundada en derecho; pero daba lugar á graves abusos. Es muy difícil, hasta imposible en muchos casos, determinar si la entrega no se verifica en razón de que, desde el principio, se ha entendido que no se operaría ó en razón de que, siendo seria la venta, el vendedor no ha querido después hacer la entrega ó el comprador no ha podido ó no ha querido recibirla. Generalmente, ó, por mejor decir, jamás, los interesados hacen constar por escrito su voluntad de no efectuar la entrega. Los tribunales estaban reducidos á atenerse á circunstancias exteriores, especialmente á examinar la relación entre la fortuna de las partes y la importancia de la compra. Así, especuladores de mala fe se aprovechaban de esta jurisprudencia para substraerse á compromisos serios, oponiendo la excepción de juego y frecuentemente los tribunales inducidos á error sobre la naturaleza de la operación, admitían esta excepción. Había aquí un abuso grave que podía impedir la conclusión de ventas

por entregar, serias, cuya utilidad es incontestable particularmente para el abastecimiento de las ciudades y del ejército. Así, una ley de 28 de Marzo de 1885 ha declarado que de allí en adelante no sería admisible la excepción de juego con ocasión de ventas por entregar. Esta ley se aplica también á las ventas á plazo de valores muebles. Se hablará de las disposiciones de esta ley en el capítulo consagrado á las *Bolsas de comercio*, en que estas ventas se hacen más frecuentemente.

400. *Ventas sucesivas [par filière]*.—Las ventas sucesivas (*par filière*) son ventas por entregar de cierta especie; contribuyen á multiplicar las transacciones comerciales, haciéndolas más rápidas y disminuyendo los gastos que pudieran ocasionar varios trasportes sucesivos de las mismas mercancías. Se usan particularmente en Marsella y en París, para los trigos, las harinas, los aceites. En razón misma de la variación de los cursos y de las especulaciones á que dan lugar, las mercancías son frecuentemente objeto de varias ventas por entregar sucesivas, entre la fecha de la primera venta y la de la entrega. Sería necesario, rigurosamente, que las mercancías fuesen sucesivamente entregadas por cada vendedor á su comprador, y que cada comprador pagase el precio á su vendedor y lo recibiese de su propio comprador; esto sería complicado y acarrearía demoras y gastos, sobre todo cuando los vendedores y los compradores habitan en lugares diferentes. Así, el primer vendedor cría sobre el detentador de las mercancías una orden de entrega que remite al primer comprador, éste la remite á su propio comprador, y así á continuación hasta el último; esta orden de entrega se trasmite ordinariamente por endoso. El primer vendedor se llama librador, y el último comprador que toma entrega, *receptorio*. El *receptorio*

*nario* recibe las mercancías de su detentador; no hay así sino una entrega, sino un transporte, y las mercancías no se gravan con los gastos de varios trasportes sucesivos. Se llama *filière* la serie de ventas sucesivas que se ejecutan gracias á la trasmisión de una orden de entrega, por una entrega única.

Cuando se hace la entrega al receptorio, ha lugar al pago de los precios. Nada sería más sencillo si el precio de cada una de las ventas sucesivas fuera el mismo: el receptorio pagaría el precio al librador, los compradores intermedios serían liberados, y todo se terminaría. Pero rara vez es así á consecuencia misma de la variación de los cursos. La diversidad de los precios exige que se proceda á una regulación que se hace, unas veces por las mismas partes, otras por un tercero que se llama *liquidador* ó *filierista*.

Los usos han consagrado varias reglas importantes en materia de ventas sucesivas (*par filière*). Las principales son las siguientes:

a. Cada vendedor puede exigir el pago del precio de su comprador inmediato que puede reclamarle la entrega. En la práctica, estos derechos no son ejercitados; el primer vendedor se hace pagar por el receptorio; no se dirige á su comprador sino cuando el receptorio es insolvente.

b. Un vendedor no puede obrar contra un comprador con el cual no ha contratado. Sin embargo, se admite que el primer vendedor obre contra el receptorio; entregando las mercancías el primer vendedor le abre crédito. Se admite aún que el receptorio que pague directamente á su propio vendedor, estaría expuesto á pagar una segunda vez al primer vendedor si éste no estaba desinteresado.

c. El recepcionario no puede ser obligado á pagar más de lo que ha comprado, y el librador no puede recibir más de lo que ha vendido. Si el recepcionario ha comprado por un precio superior al de la primera venta, no paga al librador sino lo que es debido á éste por el primer comprador, y remite la diferencia á su propio vendedor. Si, al contrario, el recepcionario ha comprado en un precio inferior al de la primera venta, no pagará al librador sino su precio, y el librador recibe la diferencia de su comprador inmediato.

*Ejemplos:* Santiago ha vendido á Juan 200 hectólitros de trigo en 4,000 francos; Juan los ha revendido á Pablo en 4,200; y Pablo los ha vendido á Pedro en 4,400; Pedro paga á Santiago 4,000 francos, después remite á Pablo 400, de los cuales 200 pertenecen á Juan. Así, el segundo y el tercer comprador perciben cada uno el monto de su utilidad que es de 200 francos.

Santiago ha vendido á Juan 200 hectólitros de trigo en 4,000 francos; Juan los ha revendido á Pablo en 3,800 y Pablo á Pedro en 3,600. Pedro no pagará á Santiago sino 3,600 francos, el comprador inmediato de Santiago (Juan) le remitirá la diferencia de 400; pero Juan recobrará 200 francos de Pablo su comprador directo. Cada uno de los compradores intermedios sufrirá así una pérdida de 200 francos resultante de las diferencias de los precios de venta (1).

401. *Ventas por navío designado ó por designar.*—Cuando se trata de ventas de mercancías para trasportar por mar, el vendedor está expuesto, en los casos en que ellas no lleguen en la época convenida, á pagar daños y perjuicios al comprador. Así, para substraerlo á este riesgo, muy fre-

(1) Sobre diversas cuestiones que ha suscitado la venta sucesiva (*par filière*) V. dos sentencias de la Corte de Casación de 25 de Julio de 1887, D. 1888. 1. 21; S. 1890. 1. 101; J. Pal. 1890. 1. 380 y la nota de Ch. Lyon--Caen.

cuientemente las ventas marítimas se hacen bajo la condición de que las mercancías llegarán en cierto plazo. Si las mercancías no llegan en el plazo fijado, se considera la venta como no verificada, y el vendedor que no tiene precio que reclamar, no está al menos obligado á pagar daños y perjuicios al comprador. Una venta concluida simplemente bajo tal condición, pondría al comprador demasiado á discreción del vendedor. Este podría fácilmente, en caso de alza de los cursos, aprovechar una ocasión de vender más caro las mercancías á otro comprador, y alegar en seguida que ellas no han llegado en el plazo fijado, y que, por consiguiente, la venta no se ha verificado. Al contrario, en caso de baja de los cursos, el vendedor entregaría cualesquiera mercancías al comprador. Para evitar fraudes de este género y limitar los riesgos que corre, el comprador exige frecuentemente que el nombre del navío en que se trasportan las mercancías vendidas se le indique ó en la misma venta ó por una declaración posterior: hay entonces *venta por navío designado ó por designar*. Cuando la designación del navío se ha hecho, sea en la venta, sea posteriormente, se puede saber con exactitud si han llegado ó no las mercancías en el plazo fijado, y el vendedor no puede alegar en caso de alza de los cursos, la falta de llegada de las mercancías para no operar su entrega. Si las mercancías no llegan, es fácil encontrar la causa de esto y el vendedor no queda libre, sino en caso fortuito.

Quando la venta se hace por navío *por designar*, se conviene ordinariamente que la designación se hará en cierto plazo. Expirado éste, se dice que *la falta de designación del navío hace la venta firme ó la rescinde á voluntad del comprador*. Esto significa que el comprador puede, ó bien reclamar la ejecución del contrato y *reemplazarse*