

(V. núm. 388), ó bien tener la venta por no verificada. Los tribunales que no tienen el poder de modificar las convenciones, no podrían ni aún prolongar el plazo en que el navío debe ser designado; pero el comprador es, bien entendido, libre de conceder al vendedor un plazo suplementario para hacer la designación del navío. La facultad de la prórroga se estipula á veces en la misma venta.

402. *Ventas de mercancías sujetas á derechos aduanales ó de concesión. Ventas de mercancías depositadas en los almacenes.*—Las mercancías vendidas, para ser entregadas al comprador, deben á veces penetrar de un país extranjero al territorio francés ó á una ciudad; entonces están sometidas frecuentemente á derechos de aduana ó de concesión. A menos de convención contraria, se consideran estos derechos comprendidos en el precio de venta y son, por consiguiente, soportadas por el vendedor. ¿Qué decidir si, en el intervalo, los derechos de aduana ó de concesión son aumentados ó disminuidos? En principio, el vendedor soporta los aumentos ó aprovecha las disminuciones. Los aumentos de derechos pueden también desarreglar combinaciones y causar un gran daño á vendedores que han creído no tener que soportar sino derechos menos elevados. Así, muy frecuentemente las leyes que aumentan los derechos de aduana contienen disposiciones transitorias, en virtud de las cuales el aumento no alcanza á las mercancías cuya expedición remonta á cierta fecha anterior á la vigencia de la ley nueva.

403. Frecuentemente se introducen mercancías en el territorio francés, sin que se sepa si serán entregadas al consumo en Francia ó si serán reexportadas al extranjero; sería riguroso hacer pagar entonces derechos aduanales. Así, la legislación francesa admite un sistema en cuya

virtud las mercancías que llegan del extranjero á Francia, pueden ser dispensadas provisionalmente de los derechos aduanales, mientras hay incertidumbre sobre si serán reexportadas. Las mercancías se colocan entonces en locales especiales que se llaman *almacenes*. Por lo demás, el almacén es útil aún al fabricante ó al comerciante que introduce mercancías en Francia con la intención deliberada de entregarlas al consumo sobre nuestro territorio: escapa así á la necesidad del pago inmediato de los derechos aduanales. Atrayendo una gran cantidad de mercancías á las ciudades ó á los puertos, los almacenes favorecen el desarrollo del comercio ó de la marina mercante nacional.

Se distinguen en nuestras leyes el *almacén real* y el *ficticio*. *El almacén real* es un edificio sometido á la vigilancia de la administración de las aduanas y en el cual están colocadas mercancías que su propietario quiere poder reexportar sin pagar derechos de aduana. Se autoriza á veces también á los comerciantes, sobre todo cuando la administración carece de locales, á introducir las mercancías en sus propios almacenes sin pagar los derechos de aduana. Los almacenes constituyen entonces *almacenes ficticios* y son vigilados por la administración de las aduanas, á fin de que las mercancías no sean fraudulentamente entregadas al consumo sin pagar los derechos.

Algunas grandes ciudades tienen lugares de depósito que desempeñan para los derechos de concesión, el papel que los otros llenan para los derechos de aduana (así, en París hay para los vinos, el depósito de Bercy).

Las mercancías colocadas en un almacén pueden ser vendidas, sea al consumo (o *à l'acquitté*), sea en el almacén, ó bien *à l'acquitté avec faculté d'entrepôt*.

En la venta *al consumo*, el vendedor se obliga á pagar

los derechos de aduana al entregar las mercancías. El precio se fija, en consecuencia, y permanece invariable á pesar de las variaciones que pueden sufrir los derechos de aduanas en el intervalo de tiempo que separa la venta de la entrega. En la venta *en almacén* el comprador soporta los derechos de aduana, si entrega las mercancías al consumo, y él es quien sufre los aumentos ó aprovecha las disminuciones de los derechos de aduana.

En la venta *al consumo* (o *à l'acquitté*) *con facultad de almacenaje*, el precio se fija comprendiendo los derechos de aduana que son soportados por el vendedor; pero el comprador puede recibir las mercancías en el almacén deduciendo el monto de los derechos de aduana. Cuando el comprador usa de esta última facultad, si los derechos de aduana han variado, parece justo hacer soportar al vendedor el aumento ó hacerle aprovechar la disminución, deduciendo los derechos de aduana tales como existen al tiempo de la entrega, y no tales como existían en el momento de la venta. La venta de que se trata es una venta al consumo, y la facultad de almacenaje tiene un carácter excepcional: cuando es ejercitada debe quedar algo de la venta al consumo.

Cuando la venta se hace en el almacén, ha lugar de llenar las formalidades de *traslación á aduana* para conferir al comprador el derecho de retirar las mercancías. Estas formalidades consisten en la mención de la venta hecha sobre los registros del almacén con compromiso para el comprador, si no reexporta, de pagar los derechos de aduana á la administración que le acepta por deudor en lugar del vendedor.

404. *Ventas públicas de mercancías.*—Las ventas públicas de mercancías que no son nuevas, se permiten sin ninguna restricción. Al contrario, las ventas públicas de

mercancías nuevas están sometidas á reglas especiales que tienen por objeto restringir su número en razón de los inconvenientes que el legislador les atribuye. Estas reglas restrictivas son diferentes para las ventas por menor y para las ventas por mayor.

405. *Ventas públicas por menor de mercancías nuevas.*—Estas ventas se han considerado nocivas al interés de los consumidores y al del comercio. Por la rapidez con que se hacen dan una gran facilidad para engañar al comprador. Suministran al comerciante á punto de quebrar, un medio de hacer desaparecer las mercancías que forman la prenda de sus acreedores y permiten á veces salir objetos provenientes del robo. En fin, entregando de un golpe en un solo lugar al consumo una gran cantidad de mercancías semejantes, pueden producir un descenso ficticio de los precios que causa un grave perjuicio á los comerciantes. Así, la ley de 25 de Junio de 1841 (art. 1) prohíbe la *venta al por menor de mercancías nuevas á grito público, sea por pujas, sea con rebaja, sea á precio fijo proclamado*. Sin embargo, se hacen excepciones á esta prohibición: 1º Ella no se aplica á los *comestibles y objetos de poco valor conocidos en el comercio con el nombre de mercancía menuda*. 2º La prohibición es también levantada si la venta tiene una causa legítima, lo que se verifica cuando está prescrita por la ley ó se hace sobre embargo, después de fallecimiento, quiebra ó cesación de comercio, y en todos los casos en que el tribunal de comercio autoriza la venta (art. 2.)

406. *Ventas públicas por mayor de mercancías nuevas.*—Antes de la ley de 28 de Mayo de 1858, estas ventas debían ser autorizadas por el tribunal de comercio. La necesidad de esta autorización era molesta y se había comprobado que estas ventas, haciendo afluir á los com-

pradores á ciertas ciudades, contribuyen al desarrollo del comercio y aprovechan á los comerciantes al menudeo, que compran directamente las mercancías á los productores é importadores. Así, la ley de 28 de Mayo de 1858 admite que la venta pública por mayor es permitida, sin ninguna autorización judicial previa, para ciertas mercancías que enumera y cuyo número ha aumentado por decretos posteriores (Decreto de 30 de Mayo de 1863.) En general, para no perjudicar la industria francesa, se han excluído los objetos manufacturados. Además, á fin de que la libertad de las ventas públicas por mayor no diese un medio de eludir la prohibición relativa á las ventas públicas por menor, la ley ha fijado el *mínimum* del valor de los lotes necesario para que las ventas se reputen por mayor. Por lo demás, los tribunales de comercio pueden, en todos los casos de necesidad cuya apreciación les está sometida, especialmente después de muerte ó cesación de comercio, autorizar la venta por mayor de mercancías de toda especie. (Art. 1 de la ley de 3 de Julio de 1861).

Las ventas por mayor se hacen por los corredores de mercancías inscriptos, á menos que el tribunal que autoriza la venta designe otros oficiales públicos, por ejemplo, comisionistas valuadores, para proceder á ella (Ley de 3 de Julio de 1861, art. 2; Ley de 18 de Julio de 1866, art. 14).

407. *Venta de fondos de comercio.*—La venta de un fondo de comercio, como se ha admitido precedentemente (núm. 37), es un acto de comercio para el vendedor y para el comprador. Comprende ordinariamente la clientela (*ó achalandage*), la instalación (mostradores, máquinas, etc.....), las mercancías almacenadas, el derecho al arrendamiento, la muestra. Se admite también que el

comprador puede decirse sucesor del vendedor y tomar en todas ocasiones esta cualidad, durante el tiempo suficiente para asegurar la trasmisión de la clientela.

Como todo vendedor, el que vende un fondo de comercio, está obligado á garantizar al comprador contra las evicciones. En consecuencia, el vendedor no puede hacer concurrencia al comprador creando un establecimiento semejante al que ha vendido. Si lo hace, debe daños y perjuicios al comprador. Toca á los tribunales apreciar si, en razón particularmente del lugar en que el nuevo establecimiento ha sido creado, hay una concurrencia nociva. Para evitar las dificultades de apreciación sobre este punto, las actas de venta determinan frecuentemente la distancia dentro de la cual se prohíbe al vendedor establecerse de nuevo. Aún á veces renuncia el vendedor á la facultad de crear un comercio semejante, en cualquier lugar que sea. La jurisprudencia no admite la validez de esta cláusula sino en tanto que la renuncia se limita á cierto tiempo; de otro modo, esta cláusula es contraria al principio de la libertad de trabajo.

En París existe un uso especial que, en caso de venta de fondos de comercio, asegura los derechos de los acreedores del vendedor sobre el precio. La venta es llevada por la vía de un diario de anuncios legales al conocimiento del público, con aviso á los acreedores del vendedor, de tener que formular oposición sobre el precio en un término de diez días á partir de la inserción, á falta de lo cual el comprador pagará directamente el precio al vendedor. Si el comprador, después de haber hecho esta publicación, paga antes de la expiración del término de diez días, los acreedores del vendedor pueden obligarlo á pagar una segunda vez: han debido reputar que el comprador no pagaría mientras que el plazo no hubiera trascurrido.

408. La ley de 28 de Febrero de 1872 (arts. 7 á 9), somete las ventas de fondos de comercio á un derecho de 2%. Sin embargo, las mercancías nuevas que guarnecen el fondo vendido, no están sometidas sino á un derecho de 50 céntimos %. A fin de evitar los fraudes, la ley exige, para que las mercancías aprovechen esta reducción de derecho, que se estipule para ellas un precio particular y que sean designadas y estimadas artículo por artículo.

El derecho establecido sobre las ventas de fondos de comercio, es un derecho de mutación y no un derecho de acta; es decir, que se debe aun cuando no hubiera escrito otorgado para hacer constar la venta. A falta de escrito, debe hacerse una declaración en la oficina del registro, ó la administración puede hacer la prueba de la venta por todos los medios posibles.

CAPITULO TERCERO.

DE LA PRENDA COMERCIAL.—DE LOS ALMACENES GENERALES Y DE LOS CERTIFICADOS DE DEPOSITO.

409. La prenda es un contrato por el cual un deudor (ó un tercero por él) entrega á su acreedor un objeto mueble, corpóreo ó incorpóreo (crédito), á fin de conferirle el derecho de retenerlo hasta el pago de la deuda; y si ella no es pagada, de hacer vender este objeto para pagarse sobre el precio con preferencia á los demás acreedores del deudor (art. 2073 del Cód. Civil) (1). El acreedor prendario tiene así: 1º, *el derecho de retención*; 2º, *el derecho de venta*; y 3º, *un privilegio*.

La prenda es mucho más frecuente en el comercio que la hipoteca; porque la hipoteca no puede constituirse sino sobre los inmuebles, ó (desde 1874) sobre embarcaciones de mar, y no todos los comerciantes tienen bienes de esta naturaleza. Además, la constitución de hipoteca y la venta de bienes hipotecados están sometidas á formalidades largas y costosas que no convienen mucho á los negocios comerciales. En la época de la redacción del Código de Comercio, la prenda misma era rara: cuando una persona recurría á ella para procurarse crédito, se deducía que estaba en una situación difícil. En nuestros días, las constituciones de prendas son bastante fre-

(1) Art. 1773 del Código Civil del Distrito Federal de México.