

CAPITULO V.

De los contratos mercantiles.

§ I. COMPRAS Y VENTAS.—§ II. NEGOCIACIONES DE MERCANCIAS DEPOSITADAS EN ALMACENES GENERALES Y VENTAS PÚBLICAS POR MAYOR.—§ III. PRENDA Y CONTRATO DE COMISION.—§ IV. PRUEBA EN MATERIA MERCANTIL.

§ I. COMPRAS Y VENTAS.

NOCIONES GENERALES SOBRE LA VENTA.—Venta es el contrato en virtud del cual una de las partes trasfiere, ó se obliga á transferir la propiedad de una cosa, mediante cierto precio que la otra se compromete á pagar.

La venta se llama permuta, cuando en vez de pacto sobre precio, se conviene en dar mercancías ó cierta cantidad de frutos.

Para que la venta se perfeccione no siempre basta que se determinen la cosa vendida y su precio. En efecto, la venta puede ser condicional [en el comercio es la más frecuente], y entónces no se perfecciona mientras la condicion no se cumpla.

Los frutos ú otras mercancías susceptibles de peso y medida, pueden ser vendidos en conjunto, contados ó por peso y medida.

Cuando las mercancías se venden en conjunto [vendo los cartones que tengo en mi almacen por 12,000 francos], la venta es perfecta aun cuando no se pesen, midan ó cuenten las mercancías. [Art. 1586, C. C.] Se supone que la venta se hizo por acervo ó en conjunto, siempre que no parezca que el comprador quiso comprar en tal ó cual me-

didada ó cantidad. Si por el contrario, se probase que se quiso comprar tanto, de tal medida ó peso, existirá la presuncion de que se convino pagar el precio, despues de que los efectos comprados fuesen medidos, contados ó pesados [*condicion suspensiva*].

En la venta de cosas que se prueban ó gustan, no hay contrato sino hasta que el comprador prueba á su satisfaccion. Pero ¿cómo se concilia esa suspension con la celeridad de las operaciones mercantiles?—Poniendo el vendedor al comprador en aptitud de probar ó gustar.

La venta hecha á prueba se presume arreglada bajo condicion suspensiva. Cuando se fija plazo para la remision de mercancías, ese pacto es la ley de los contrayentes; pero si hubo demora y nada se estipuló sobre plazo para hacer la remision, se puede suponer que el comprador quedó satisfecho del resultado de la prueba y que, el vendedor tiene, cuando ménos, derecho á la indemnizacion de daños y perjuicios.

CUESTION DE ARRAS.—Cuando en la celebracion del contrato interviene la dacion de arras, debe hacerse una distincion entre las que se prestan por via de pena y las que se estipulan como prenda del convenio ó abono á cuenta de precio. En el primer caso, cualquiera de las partes puede desistirse del contrato, perdiendo las arras la parte que las dió y restituyéndolas dobles la que recibió. (Art. 1590. C. C.) En el segundo caso, la venta se perfecciona y no existe la condicion suspensiva, de manera que las partes quedan obligadas al cumplimiento del contrato.

VENTA DE COSA AGENA.—Segun el derecho civil, esa venta es nula y el comprador tiene derecho á la indemnizacion de daños y perjuicios. El derecho mercantil, por el contrario, si el comprador procede de buena fé, reputa válida la venta, fundándose en los graves inconvenientes que traería consigo la nulidad del contrato. Así, pues, el propietario de la cosa solamente podrá deducir una accion directa contra el vendedor de mala fé, para recibir el valor de la cosa enajenada é indemnizarse de los daños y perjuicios que hubiere sufrido.

PRECIO DE LA VENTA.—Puede tener lugar la venta mediante *el precio que se ofrezca*. En este caso, el vendedor no podrá vender más que

al comprador, despues de hacerle saber que se le ha ofrecido tal ó cual precio y que puede tomar la cosa á su precio ó permitirle que disponga de ella.

Siendo libre el comercio, y teniendo por objeto las transacciones mercantiles la realizacion de utilidades, el exceso ó la lesion en el precio no son causas de rescision de la venta, cuando no se pruebe el dolo, el fraude ó el error sustancial.

PROMESA DE VENTA.—En materia mercantil, la promesa de vender es una *venta*, aun cuando las partes no se hayan convenido ni sobre cosa determinada ni sobre cierto precio.

El que, por medio de circulares, ofreciere mercancías á tal ó cual precio, quedará obligado á entregarlas con las condiciones expresadas en las circulares, á ménos de que hubieren sido ya vendidas.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.—Son obligaciones del vendedor: 1º Hacer la tradicion de la cosa en el plazo fijado; 2º Entregar la cantidad y de la calidad convenidas.

Importante es entregar la cosa vendida en el plazo fijado, porque la tradicion tardía puede producir la rescision de la venta y dar lugar á reclamaciones de daños y perjuicios, obligándose además judicialmente al vendedor á cumplir la obligacion contraida. Podrá suceder en efecto, que el comprador no tenga necesidad de las mercancías tratadas sino en cierta época, y por otra parte, que sufra alguna pérdida por no haberlas tenido á tiempo para realizarlas con grandes ventajas.

Es preciso que el vendedor entregue la cantidad y de la calidad convenidas; pero puede suceder que las cosas se compren en el lugar del domicilio del comprador ó en otro diverso.

Si las cosas fuesen compradas en el lugar del domicilio, como la venta se arregla despues de la inspeccion de las mercancías, á ménos de probarse que hubo fraude, el comprador no puede alegar la inferioridad de clase ó cualquiera otro defecto.

Si las cosas fuesen compradas en un lugar que no es el del domicilio del comprador, por correspondencia y envío de muestras, tendrá derecho de alegar la diferencia en la calidad de las mercancías tra-

tadas y las recibidas, con tal que lo haga dentro del término fijado por la práctica local.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.—El comprador debe pagar el precio y recoger el objeto comprado dentro del término convenido. Si se estipula que el precio se pague al hacerse la tradicion, el vendedor podrá pedir la rescision á falta de pago. El mismo vendedor quedará libre de la obligacion de entregar, aun cuando hubiese concedido plazo para el pago, si el comprador quiebra despues de la venta ó suspende sus pagos, de manera que el vendedor tema perder el precio. [Art. 1.613, C. C.]

Las mercancías remitidas al quebrado pueden ser recobradas, mientras no se consume la tradicion y pasen á los almacenes del deudor ó á poder del síndico encargado de realizar los bienes del concurso.

§ II. NEGOCIACION DE MERCANCIAS DEPOSITADAS EN ALMACENES GENERALES Y VENTAS PUBLICAS POR MAYOR.

NEGOCIACION DE MERCANCIAS DEPOSITADAS EN ALMACENES GENERALES.—HISTORIA DE LA LEGISLACION.—Los *docks* ingleses son grandes depósitos destinados á recibir mercancías de todas clases, extranjeras é indígenas. Los deponentes reciben una constancia del depósito, llamada *warrant*, que lleva agregada otra constancia del peso de la mercancía, cuando el depósito ha de durar cierto tiempo, y que se llama *weight-note*. Estos dos documentos constituyen el título de propiedad del deponente.

Los *warrants* son, pues, recibos emanados de los *docks* ó almacenes públicos, y que se entregan á los negociantes que depositan sus mercancías. Son trasmisibles por endoso al portador, y permiten al propietario de las mercancías, gravarlas ó venderlas, haciéndolas circular de mano en mano, á título de enagenacion ó garantía con la mayor facilidad y sin gastos de traslacion. Merced á la completa movilidad comunicada á la mercancía con tan ingenioso procedimiento, no es en poder del negociante que la posee un valor inerte, sino que tiene uno tan activo casi, como el numerario; es, por otra parte, un agente de crédito de la mayor eficacia, porque tiene una base enteramente cierta.

Las ventas públicas por mayor, que se definen por sí mismas, recaen sobre cantidades más ó ménos considerables de mercancías y permiten á los importadores y productores realizarlas á dia fijo y en condiciones ventajosas, porque el gran número de compradores que atraen, hace cierta la venta y fija á los objetos vendidos el mayor valor que pueden alcanzar.

Estas dos instituciones han prestado al comercio inglés importantes servicios. Las ventas públicas por mayor, se hacen también en Francia, y un decreto expedido en 1848 por el gobierno provisional, adoptó el sistema de recibos de mercancías expedidas por los almacenes generales en donde se depositan, para poder así, venderlas ó gravarlas sin gastos de traslación. Los resultados no han correspondido á la esperanza que se tenía de que tuvieran el mismo éxito que en Inglaterra, y se puede atribuir ese accidente á la desconfianza que al legislador inspiraban esas operaciones que, por lo mismo no fueron tan favorecidas como en Inglaterra. Los gastos y lentitud de los trámites establecidos por la legislación para las ventas públicas, las han privado de su carácter mercantil, y por lo que hace á los warrants, se les considera como una de esas operaciones que se hacen en último caso, y como un recurso que es temible para el crédito del que recibe y poco seguro para el prestamista.

En 1858 se expidieron dos leyes, una sobre *la negociacion de mercancías depositadas en almacenes generales (28 de Mayo—11 de Junio de 1858)*, y la otra sobre *ventas públicas de mercancías por mayor (con la misma fecha)*; ámbas simplificaron la legislación respectiva é hicieron desaparecer los obstáculos que dificultaban las operaciones de garantía y de venta.

La nueva ley mantuvo los almacenes generales establecidos por el decreto de 21 de Marzo de 1848, y dispuso que los que en lo sucesivo se establecieran, recibirían las materias primas, mercancías y objetos fabricados que los negociantes é industriales quisieran depositar.

La expresion de *almacenes generales* fué la adoptada, porque ella expresa el conjunto de las condiciones morales, materiales y financieras que deben tener esos establecimientos; pero no excluye la existencia de almacenes generales destinados á recibir cierta clase de mercancías nada más.

El legislador creyó conveniente adoptar un término medio entre la libertad absoluta y el monopolio. Si no permitió que, como sucede en Inglaterra, se abrieran á todo el que lo solicitara los almacenes destinados al depósito de mercancías y expedición de warrants, sí autorizó el establecimiento de almacenes generales ó especiales, en el número reclamado por las exigencias de cada localidad. Por otra parte, el legislador demostró la intencion de que la administracion se mostrase fácil y liberal para conceder autorizaciones de ese género.

RECIBOS WARRANTS.—Los recibos expedidos á los deponentes, deberán expresar el nombre de éstos, su profesion y domicilio, así como la clase de mercancías depositadas con todas las indicaciones necesarias para fijar su identidad y valor [*Art. 1º § 2*]. Bien perceptible es la importancia de esas constancias. Los recibos expedidos por los almacenes generales tienen por objeto facilitar la negociacion de las mercancías depositadas, ya sea vendiéndolas ó gravándolas. La primera condicion que deben tener para que sean aceptados de buen grado por el que se proponga adquirir las mercancías ó admitirlas como garantía, es la de que esos recibos contengan una descripción pormenorizada, que evite cualquiera duda sobre la identidad de la mercancía que representan. Requiere además, para la negociacion rápida y habitual de los recibos, que las indicaciones, certificadas por el director del almacén general, sean tan completas que, en el mayor número de casos, y sobre todo en los de préstamo, puedan consumarse las operaciones sin necesidad de comprobar la existencia y calidad de las mercancías.

La ley de 1858 no exigió el exámen pericial de las mercancías porque esa formalidad con sus lentitudes y gastos, disgustaría al deponente, haciendo intervenir á un tercero en sus asuntos, sin provecho alguno. En efecto, si se trata de arreglar una venta sucederá una de estas dos cosas: ó la mercancía tiene un valor corriente en el mercado, y entonces el precio corriente y no el avalúo determina su valor; ó no lo tiene, ó teniéndolo, está sujeta á menoscabo y deterioro, y en este caso el avalúo hecho el dia del depósito no sirve para fijar el valor el dia de la venta; por otra parte, el previo avalúo no dispensaría al comprador de la comprobacion material, por ser ésta, la úni-

ca que le sirve para ofrecer una precio por la mercancía que compra. Bajo el punto de mira del préstamo, tampoco es necesario el previo avalúo, si el préstamo ha de ser más ó ménos inferior al valor integral de la prenda; porque entonces nada importa al prestamista conocer el valor exacto. Lo que le importa conocer, es el valor aproximativo; y las indicaciones del recibo sobre la calidad de la mercancía, su peso, medida y procedencia, le permiten perfectamente apreciarlo, para decidir así, hasta qué suma puede prestar.—El legislador no solamente abolió el avalúo pericial prevenido por la ley de 1848, sino que ni siquiera exigió al deponente la manifestacion del valor que atribuye á sus mercancías. Para las personas conecedoras, á quienes se presenta el recibo, bastan sus indicaciones, si son de tal manera completas que por su medio sea posible deducir el valor segun el precio corriente, ó calcular el aproximativo, si esto basta.

TITULOS ENTREGADOS AL DUEÑO DE LAS MERCANCÍAS.—Los recibos de mercancías llevan anexos, con el nombre de *Warrant*, unos boletines con las mismas indicaciones que los recibos (*Art. 2*). Así pues, el dueño de las mercancías recibe dos constancias: un recibo y un boletín de garantía. El primero sirve de instrumento de venta y trasfiere la propiedad de la mercancía por medio de la cesion simple; el segundo es un instrumento de crédito que, como lo indica su nombre, entregado al prestamista, equivale á la tradicion de la prenda.

Si el deponente quiere negociar un préstamo sobre su mercancía, hace uso del boletín de garantía y lo endosa al prestamista. El endoso del boletín, separado del recibo, hace veces de prenda y confiere los derechos de acreedor prendario. La prenda se transmite con el boletín, que puede ser negociado y cedido como cualquiera otra constancia de crédito mercantil.

Si el deponente quiere vender, y su mercancía no está gravada, conservará sus dos títulos y los cederá al comprador, transmitiendo por medio de un simple endoso, la propiedad de la mercancía. Cuando ésta ha sido gravada, se transmite, para venderla, el recibo, y el comprador se hace dueño de la mercancía, pero como lo era el vendedor; es decir, con la obligacion de pagar al portador del boletín de garantía el importe del crédito garantizado con el endoso de esa constancia.

EFFECTOS DEL ENDOSO.—Los recibos y warrants pueden ser transmitidos por medio del endoso, juntos ó separados. El endoso de warrant sin el recibo, equivale á la dacion en prenda de la mercancía, á favor del cesionario. (1) El endoso del recibo transmite al cesionario el derecho de disponer de la mercancía, obligándose cuando no se endosó tambien el warrant, á pagar el crédito garantizado con él, ó á permitir que se cubra con el importe de la venta de la mercancía. (*Arts. 3, 4*).

Pero no siempre transmite el endoso del recibo con ó sin el boletín, la propiedad de la mercancía; porque sucede á las veces, que se transmite, no á título de venta, sino como constancia de mandato, para vender ó para retirar del depósito las mercancías; así pues, el verdadero carácter del endoso, es el de una *orden de entrega*. ¿Cómo, pues, podrá disponer del recibo el cesionario? De la manera convenida en el contrato anterior á la cesion, cuyas condiciones no pueden constar en el mismo endoso, porque podrian dificultarlo con lo variado de sus cláusulas y causar perjuicio al cedente, á quien quizá no convenga que sean conocidos sus compromisos con el cesionario. Por otra parte, el derecho de disponer del recibo, sea cual fuere su origen, es bastante para garantizar á los terceros que contratan con el portador de la constancia del depósito, sobre las mercancías que ella representa.

El derecho de disponer de ellas, confiere la facultad para sacarlas del depósito, para venderlas ó almacenarlas en cualquiera otra parte, y en consecuencia, el comprador no tiene que investigar cuáles fueron las condiciones del endoso. Las condiciones se refieren á las relaciones entre el cedente y el cesionario del recibo, y podrán ser bien comprobadas, llegada la vez, con los libros ó la correspondencia.

CONDICIONES ESENCIALES DEL ENDOSO.—Debe expresarse la fecha del endoso del recibo y del *Warrant*, cedidos juntos ó por separado. El endoso del warrant, separado del recibo, expresará, además, el va-

(1). Designándose con el nombre de *boletín de garantía* el título entregado al deponente, podia haber lugar á una confusion con cierta clase de préstamos, diversa de la que se propuso facilitar la ley; sus autores creyeron, pues, que podian emplear la frase usada por la ley inglesa, cuyos principios adoptaron, y la palabra *warrant*, cuya significacion conocian los hombres de negocios, podia hallar cabida en el vocabulario mercantil. De esto dependió que en el texto de la ley se emplease la palabra *warrant*, en vez de la frase *Boletín de garantía*.

lor del crédito en capital y réditos, la fecha de su vencimiento, y el nombre, profesion y domicilio del acreedor. El primer cesionario del *Warrant* está obligado á inscribir el endoso en el registro del almacén, haciendo mencion de todas sus constancias. El endoso se hace constar tambien en el mismo *Warrant*, así como su fecha (*Art. 5*).

El endoso del boletín de garantía que produce los efectos de la dación en prenda, debe contener las indicaciones relativas á los requisitos de este contrato; es decir, el importe del crédito garantizado, la fecha de su vencimiento y el nombre, profesion y domicilio del acreedor. El requisito de la fecha está sancionado por el art. 147 del Código penal, según el cual, la antedatada de un documento mercantil, hecha con mira fraudulenta, es una falsedad. Como se vé, hay necesidad de que se pruebe la intención dolosa.

¿Cuáles son el valor del endoso antedatado sin dolo, y la eficacia del endoso sin fecha? Debe distinguirse entre el endoso del recibo y el del *Warrant*. En el primer caso, no puede sostenerse que el portador del recibo carece de todo derecho y que su título es completamente ineficaz; por otra parte, es imposible admitir que la irregularidad de la data ó de la falta de fecha sea indiferente, y que el portador en virtud de endoso irregular tiene los mismos derechos que el portador por un irreprochable endoso; así pues, creemos sostenible que la antedatada no dolosa ó la falta de fecha, no producen la nulidad absoluta del endoso, que, por irregular que parezca, confiere el derecho á disponer de la mercancía; pero con la diferencia de que, el endoso regular determina la presunción legal de que el cesionario compró la mercancía y que es dueño de ella, mientras que siendo irregular, la presunción es de que existe un mandato para enagenar las mercancías ó para retirarlas del almacén.

¿Se trata del endoso antedatado ó no fechado del *warrant*? Pues como este no es mas que el medio proporcionado al dueño de la mercancía de darla en prenda, en seguridad del préstamo que contrate, y como el primer endoso del *warrant* (que no debe ser confundido con los siguientes) es la realización del préstamo y de la prenda, mientras no se haga el primer endoso, el *warrant* es un documento que á nadie puede servir de título. Pero cuando se hace el primer endoso, la cesión consumada prueba que el dueño de la mercancía ha tomado prestada

una cantidad á cierta persona, para pagar en determinado plazo, según conste en el endoso, y que la mercancía está ya afectada á una garantía. El análisis del contrato que celebran el endosante y aquel á cuyo favor se hace la cesión, demuestra la *indispensable necesidad* de hacer constar lo que ántes hemos explicado. Pero no debe decirse otro tanto de los endosos de *warrant* que se hagan después del primero, y que, en realidad, son verdaderas cesiones del crédito, que deben regirse por las reglas del Código de comercio sobre endosos de letras de cambio y documentos al portador.

PAGO AL ACREEDOR.—El acreedor será pagado con el precio, directamente, sin formalidad judicial alguna, con privilegio de preferencia á todos los demás acreedores y sin más deducciones que las siguientes: 1ª Contribuciones indirectas, impuestos municipales y derechos aduanales debidos por la mercancía; 2ª Gastos de venta, almacenaje y conservación de la cosa. (*Art. 8, § 1*). Si fuere conocido el portador del recibo, se le pagará el exceso que le corresponda; pero si fuere desconocido y no se presentare al hacerse la venta de la mercancía, la suma sobrante, después de hecho el pago al tenedor del *warrant*, será consignada en la administración del almacén general (*Art. 8, § 2*), á riesgo y cuenta del portador del recibo.

RECURSOS DEL PORTADOR DEL WARRANT CONTRA EL QUE RECIBIÓ EL PRÉSTAMO Y LOS ENDOSANTES.—El portador del *warrant* podrá ejercitar sus recursos contra el que recibió el préstamo dando por garantía la mercancía depositada, y contra los endosantes, después de haber intentado sus acciones sobre la mercancía misma, sin quedar íntegramente pagado su crédito (*Art. 6, § 1*), y previo protesto. Como el legislador no determinó la época en que debía llenarse esa formalidad, en este punto hay necesidad de atenerse á las disposiciones del Código de comercio. La obligación impuesta al acreedor de ejercitar sus derechos sobre la mercancía, ántes de dirigirse contra el deudor y los endosantes en caso de no ser bastante el producto de la venta para cubrir el crédito, es uno de los beneficios de la ley.

«Aun cuando la ley no lo dice expresamente, el endoso del recibo debe contener el nombre del cesionario; de otra manera quedaria en

blanco y sucedería lo mismo que sucede cuando no se pone la fecha del endoso.

«No hay necesidad de hacer mención del endoso en los registros del almacén, porque, bajo el punto de vista jurídico, para que la venta se perfeccione entre las partes, basta que se convengan sobre la cosa y sobre el precio; y con respecto á terceros contratantes, la venta mercantil no solamente adquiere fecha cierta desde la época de su registro ó por cualquiera de los medios establecidos por el art. 1328 C. C., sino también por cualquiera de los medios de prueba admitidos en derecho mercantil; como los libros, la correspondencia, etc. Además, en la práctica, la inscripción en los registros, lejos de ser útil, sería perjudicial, puesto que traería consigo la necesidad de ciertas formalidades y trámites temibles para el comercio.

«El objeto de la inscripción en los registros del almacén, del endoso del warrant ó boletín de garantía, es el de fijar la fecha del primer endoso, y el de que puedan, los que en ello tuvieren interés legal, convencerse de una manera oficial y auténtica de la importancia del crédito al que estuvieren afectas en garantía las mercancías.

«LIBERACION DE LA MERCANCÍA.—En cualquiera época puede el propietario de la mercancía depositada libertarla del gravámen. El portador del recibo separado del warrant, cuando lo juzgue conveniente, puede también pagar el crédito aun antes de su vencimiento (*Art. 6, § 1*). A las veces le será útil retirar la mercancía del depósito sin esperar el vencimiento de la deuda con la que estuviese gravada; como por ejemplo, si la mercancía estuviese expuesta á deterioro ó disminución de valor, ó cuando fuere favorable el precio corriente, ó si la venta no pudiera ejecutarse sino á condición de entrega inmediata. En todos estos casos no sería justo negar al propietario de la mercancía gravada, el derecho de libertarla del gravámen en cualquier tiempo, aun antes del vencimiento del crédito, y, en consecuencia, ni la facultad de pagarlo anticipadamente.

«En situación tal, el portador del recibo se pondrá de acuerdo con el tenedor del warrant para fijar el descuento de la cantidad que representa esta última constancia. Esa determinación variará según sea el tipo del interés y la época durante la cual deba ser pagado. Si las

partes interesadas se ponen de acuerdo, estando las dos presentes, se consuma la operación en la forma convenida.

«El propietario de la mercancía depositada tiene facultad de libertarla de todo gravámen, aun cuando no fuere conocido el portador del warrant, ó siéndolo no estuviere de acuerdo con el deudor sobre las condiciones en que debe hacerse el pago adelantado. En este caso, la suma adeudada, incluso los réditos hasta el día del vencimiento, será consignada por el dueño de la mercancía ante la administración del almacén general, surtiendo esa consignación el efecto de libertar de todo gravámen á la mercancía depositada. (*Art. 6, § 2*).

«Ninguna inquietud puede inspirar al comercio la consignación hecha ante la administración de los almacenes generales, porque estos establecimientos cuentan con fondos cuantiosos y están constituidos financieramente de tal suerte, que ofrecen la más completa seguridad.

«Hecha la consignación, libre la mercancía y recobrada por el portador del recibo, aquel no puede emprender contestación alguna con el tenedor del warrant, ni exigir judicialmente que se disminuya la cantidad consignada con deducciones fundadas en diferencia sobre plazo ó tipo del rédito. La ley se propuso que esas dificultades quedaran superadas definitivamente y no estableció el medio de libertar provisionalmente las mercancías, á reserva de entrar después en discusión sobre las condiciones del pago anticipado.

DERECHO DEL TENEDOR DEL WARRANT.—A diferencia de lo que sucede en materia civil, que no puede procederse á la venta de la prenda sino en virtud de mandamiento judicial, el portador del warrant, que llegado el vencimiento del crédito no es pagado, puede proceder, previo protesto y sin *formalidad alguna judicial*, á la venta en pública almoneda y por mayor, de la mercancía afecta al pago. No debe encomendarse al juez la apreciación de la oportunidad de la venta, porque se trata del pago de una deuda mercantil que es siempre privilegiado y que debe ser pronto, fácil y libre de formalidades, y porque, si la deuda no se paga á su vencimiento, el acreedor se encuentra á su vez en la imposibilidad de cumplir sus compromisos.

«Si le ha pagado el que suscribió el warrant, podrá dirigir sus reclamaciones contra el portador del recibo, y venderle la mercancía sin

formalidad alguna judicial, ocho dias despues del vencimiento y sin necesidad de prévia notificacion. (*Art. 7, § 2*).

«Haremos observar, que si el primero que suscribió el warrant pagó; *no es necesario el protesto*. El portador del warrant se ha dirigido al primero que lo suscribió; es decir, al que recibió el préstamo, le ha pedido el pago al vencimiento, y ha sido pagado; si retuvo el recibo, toda la operacion se ha consumado y, presentándolo al almacén general con el warrant pagado, se probará que la mercancía está libre y será entregada. Pero si el recibo ha sido objeto de una negociacion y el que recibió el préstamo, garantizándolo con su mercancía depositada, pagó el importe del gravámen expresado en el warrant, podrá exigir á su vez, al detentador del recibo, que le pague, y si no lo hace, vender la mercancía dentro de los ocho dias siguientes al vencimiento del crédito, sin necesidad de notificar al tenedor del recibo, por la razon que dá el informe de la comision; es decir, porque sabe desde el principio en qué tiempo puede procederse á la venta de la mercancía en almoneda pública.»

Al que facilita el préstamo corresponde calcular lo que puede prestar sobre la mercancía; y es justo que el deudor que pierde la libre disposicion de ella, cuando la dá en garantía, se descargue de su deuda proporcionalmente. Todo esto se entiende sin perjuicio de que las partes estipulen que la responsabilidad personal pueda hacerse efectiva ántes de la garantía de las mercancías. El acreedor que no sea pagado, deberá, pues, ante todo, hacer que se venda la mercancía y pagarse su crédito; si el precio no alcanza y ha tenido la precaucion de hacer el protesto y de notificarlo en tiempo hábil, podrá dirigir su accion contra los endosantes ó contra el que recibió el préstamo. Las partes pueden convenir en que se les reclame el pago sin necesidad de hacer ántes excusion de la mercancía.

TÉRMINOS PARA EJERCITAR LAS ACCIONES.—Los términos fijados por los arts. 165 y siguientes del Código de comercio, para deducir las acciones contra los endosantes, comenzarán á contarse desde el dia en que se venda la mercancía (*Art. 9, § 2*). Conforme á los artículos citados, el portador de un documento mercantil perderá sus acciones contra los cedentes, si no les notifica el protesto y les cita judicialmente dentro de los quince dias siguientes al protesto, sin contar los

términos concedidos por razon de la distancia de lugares. En el caso, el plazo de quince dias podia concluir fácilmente ántes que se consumara la venta, y en consecuencia, ántes de que el tenedor del boletín tuviera noticia de estar ya expedito para proceder contra los endosantes; era, pues, justo que no corriera el término sino desde el dia de la venta.

El portador del warrant conservará su accion contra los endosantes, si hace las gestiones necesarias para proceder á la venta en todo el mes siguiente á la fecha del protesto (*Art. 9, § 3*). No era posible permitir que el portador del boletín prolongara indefinidamente la duracion de los derechos contra los endosantes, aplazando la venta; esto habria sido contrario al espíritu de la ley mercantil, interesada en que se determine prontamente la situacion del endosante. Esto supuesto, parecia conveniente obligar al portador á promover la venta dentro de cierto término, y para ese efecto se fijó un mes de plazo. Si alguna vez fuere necesario aplazar la venta, para obtener mejor precio, podrá arreglarse así, en convenios particulares, que serán facilitados por el interés comun que tienen los endosantes y el dueño de las mercancías en que éstas no se vendan en malas condiciones.

Los tenedores de recibos y warrants tienen, sobre las indemnizaciones de seguros, los mismos derechos y privilegios que les corresponden sobre las mercancías aseguradas. (*Art. 10*).

LEY DE 1858 QUE FACILITÓ LA CIRCULACION DE LOS WARRANTS.
—Los establecimientos públicos de crédito pueden recibir warrants como efectos mercantiles, con dispensa de una de las firmas que exigen los estatutos (*Art. 17*). Así, pues, los establecimientos de crédito y los particulares deberán considerar y recibir los warrants, como billetes al portador, pues que éste es su verdadero carácter.

Los bancos de descuento continuarán recibéndolos con una sola firma y el Banco de Francia con dos. ¿No es acaso el privilegio sobre la mercancía dada en prenda, una garantía tan satisfactoria como la mejor firma?

PÉRDIDA DEL RECIBO Ó DEL WARRANT.—El portador de un recibo ó warrant á quien se extraviare su documento, podrá obtener un duplicado, por mandato judicial, justificando la propiedad y dando fian-