

## TÍTULO SÉPTIMO: DE LA VENTA.

### I. Premisas generales.

1. De la compraventa en relación con los otros contratos mercantiles.
2. Antecedentes legislativos. Referencias de otros códigos.
3. Los recientes proyectos de reforma del Código de Comercio.
4. Noción jurídica de la compraventa con especial referencia a la transferencia del dominio.
5. Caracteres jurídicos de la compraventa. Es un contrato consensual, bilateral, oneroso, conmutativo o aleatorio.
6. Compraventa civil y compraventa comercial. Caracteres por los que se distinguen. Comercialidad objetiva que deriva de la intención del agente.
7. Si para la comercialidad de la venta basta la simple intención de revender o si, por el contrario, es necesario también el elemento de la especulación y de la finalidad de lucro.
8. Continuación del mismo argumento.
9. De la compra y de la venta como elementos de una misma operación comercial. Especulación y realización. Especulación al alza y especulación a la baja.
10. Si para la especulación del contrato debe la intención de quien especula ser conocida o reconocible al otro contratante.
11. Continuación del mismo argumento.
12. Comercialidad objetiva del contrato exclusivamente derivado de la especial naturaleza de su objeto.
13. Comercialidad subjetiva.
14. Cesión civil o comercial de créditos a su vez civiles o comerciales.
15. De la compraventa como acto de comercio para ambas partes o para una sola de ellas.
16. Fuentes de derecho relativas a la compraventa comercial.
17. Conflicto de leyes o de usos.
18. De algunos contratos con los cuales la compraventa puede a veces, por razones de afinidad, ser confundida. Venta y permuta.
19. Venta y locación de cosas.
20. Ventas a pago por cuotas, disimuladas bajo la forma de aparentes locaciones.
21. Continuación del mismo argumento.
22. Venta y locación de obra.
23. Continuación del mismo argumento.
24. Venta y contrato estimatorio.
25. Venta, mandato y comisión.
26. Prestaciones accesorias que pueden a veces encontrarse agregadas a la compraventa sin que ésta cambie de naturaleza

### II. Elementos esenciales y requisitos de validez del contrato.

27. Referencia a los principios generales establecidos en el *Código Civil*.

### Sección I. Capacidad.

28. Menores no emancipados e interdictos.
29. Menores emancipados e inhabilitados.
30. Sanciones relativas a las principales causas de incapacidad.

31. Especiales prohibiciones del art. 1457 del *Código Civil*. Excepción del art. 386 del *Código de Comercio* y límites dentro de los cuales debe contenerse.
32. Sanciones relativas a tales prohibiciones.
33. Otras prohibiciones especiales contenidas en el *Código de Comercio*.

## Sección II. Consentimiento.

34. Sobre qué debe recaer el consentimiento.
35. Formación del consentimiento. Propuesta y aceptación.
36. La propuesta debe ser objetivamente específica y completa.
37. La propuesta debe ser hecha por el proponente con la intención de considerarse vinculado tan pronto como la otra parte la haya aceptado. Ofertas al público: diversas opiniones al respecto.
38. Opinión que aquí se prefiere.
39. La aceptación debe ser en todas sus partes idéntica y correspondiente a la propuesta.
40. La aceptación debe ser hecha en tiempo.
41. Promesa unilateral de venta.
42. Promesa unilateral de compra.
43. Promesa bilateral o compromiso de venta.
44. Tiempo y lugar de la perfección del contrato. Compraventa entre presentes y entre ausentes.
45. Forma del consentimiento y, especialmente, de la aceptación tácita.
46. Aceptación tácita resultante del hecho de la entrega o expedición de la mercadería exigida.
  
47. Aceptación tácita resultante del hecho de la retención y del uso de la mercadería expedida.
48. Si la aceptación tácita puede resultar en algún caso del simple silencio.
49. Casos excepcionales en que el consentimiento debe resultar de forma escrita.
50. Prueba del contrato.
51. De la factura comercial.
52. Finalidades y oficio de la factura.
53. Contenido de la factura.
54. Factura nominativa, a la orden y al portador.
55. Eficacia probatoria de la factura frente al vendedor.
56. Eficacia probatoria de la factura frente al comprador. Requisito de la aceptación.
57. Aceptación de la propuesta y aceptación de la factura. Aceptación o rechazo de la factura y aceptación o rechazo de las mercaderías en ella indicadas.
58. Qué significado tiene la aceptación que el *Código* exige en orden a la factura.
59. En qué forma puede producirse la aceptación. Aceptación expresa y aceptación tácita.
60. Criterios fundamentales en orden a la aceptación tácita.
61. De qué puede hacer prueba la factura.
62. Si el libramiento o la transmisión de la factura importa tradición al menos simbólica de las mercaderías que constituyen el objeto de la misma.
63. Continuación del mismo argumento.
64. De la compraventa en sus relaciones con la letra de cambio.
65. De la compraventa en sus relaciones con la orden sobre frutos.
66. Si la entrega o la negociación de uno o de otro título importa novación de la relación fundamental.
67. Compraventa sobre boletos.
68. Boletos no provistos de la cláusula "a la orden".
69. Boletos provistos de la cláusula "a la orden". Efectos de su endoso.
70. Efectos en cuanto a la obligación del pago del precio.

71. Efectos en cuanto a la responsabilidad del endosante frente al endosatario en orden a la entrega de la mercadería.
72. Continuación del mismo argumento.
73. De la seña en la compraventa.
74. *Arrha* confirmatoria. Seña a título de pena convencional. *Arrha poenitentialis*.
75. Seña y a cuenta.
76. De la seña dada con ocasión de una mera promesa unilateral de compra o de venta.

#### Sección de III. Cosa.

77. Cosas que pueden constituir objeto de compraventa comercial.
78. Compraventa comercial que tiene por objeto inmuebles.
79. Si en ella se debe o no considerar admisible la acción de rescisión, por lesión. Objeciones y sus refutaciones.
80. Continuación.
81. Continuación.
82. Continuación.
83. Continuación.
84. Venta de cosas existentes. Cosas en todo o en parte parecidas ya antes del contrato.
85. Venta de cosas futuras. A término o condicional.
86. *Emtio spei* y *emtio rei speratae*.
87. Venta de cosa singular y venta de universalidad de cosas.
88. Venta de establecimiento comercial.
89. Continuación.
- 89 *bis*. Casos de inalienabilidad del establecimiento.
90. Determinación de la cosa objeto del contrato. Venta de cosa cierta e individualmente determinada (*species*).
91. Infungibilidad de la *species*.
92. Venta de mercaderías ya pesadas, numeradas o medidas.
93. Venta en masa o en bloque.
94. Venta de mercaderías determinadas solamente por especie, calidad y cantidad (*genus*).
95. Fungibilidad del *genus*.
96. Elementos determinantes del *genus*. Indicación de la especie.
97. Indicación de la calidad.
98. Indicación de la cantidad.
99. De la tara.
100. *Genus* ilimitado y *genus* limitado.
101. Si en la venta de mercaderías pertenecientes a un *genus* limitado la necesidad del pesaje, numeración o medición hace el contrato condicional.
102. Venta sobre muestra. Muestra exhibida con anterioridad a la conclusión del contrato y muestra obtenida con contrato ya concluido.
103. Diversos oficios para los cuales puede servir la muestra exhibida con anterioridad a la conclusión del contrato.
104. Cautelas que suelen usarse para asegurar la conservación y la identidad de la muestra.
105. Diversos tipos de ventas que pueden estipularse sobre muestra.
106. Estipulación expresa de cualidades que no están contenidas o no aparecen en la muestra. Conformidad con la muestra estipulada limitadamente a ciertas determinadas cualidades.
107. Si la venta sobre muestra debe considerarse, por su naturaleza, condicional.
108. Prueba de la identidad de la muestra.

109. Prueba de la conformidad de la mercadería con la muestra.
110. Pérdida o deterioro de las mercaderías constituidas en muestra.
111. La cuestión sobre la identidad de la muestra es siempre necesariamente perjudicial a la cuestión sobre la conformidad de la mercadería.
112. Otros efectos o relaciones jurídicas a que puede dar lugar la venta sobre muestra.
113. Venta a prueba
114. Requisitos necesarios y esenciales para que la venta pueda efectivamente considerarse a prueba.
115. Oficio y formalidad de la prueba.
116. Condicionalidad del contrato.
117. Quién puede llevar a cabo la prueba y cuáles son los modos y las condiciones a que deba atenderse.
118. Del lugar y del tiempo en que se debe proceder a la prueba.
119. Término dentro del cual el comprador debe declarar el resultado de la prueba.
120. Efectos de la prueba, según que haya dado o no resultado.
121. Legítimo rechazo de la mercadería y sus efectos.
122. Relación entre la condición de la prueba y la garantía debida, aun independientemente de ella, en cuanto a la existencia en la cosa de las aptitudes y cualidades naturales o pactadas.
123. Venta a ensayo o a conformidad del comprador. Ensayo subsiguiente a la conclusión del contrato.
124. Ensayo realizado en el periodo de los tratos.
125. Condición de nuevo ensayo.
126. Ensayo de la mercadería en el acto de recibirla al único y exclusivo objeto de constatar el puntual cumplimiento del contrato.
127. Pacto de ensayo expreso.
128. Pacto de ensayo tácito o presunto.
129. Contenido y alcance del pacto de ensayo.
130. Del art. 1452 del *Código Civil*.
131. Naturaleza jurídica del pacto de ensayo en orden a la perfección del contrato.
132. Consecuencias que de ella derivan.
133. Principal obligación del vendedor en el tiempo intermedio entre la conclusión del contrato y la ejecución del ensayo.
134. Del lugar en que se ha de proceder al ensayo.
135. Del tiempo en que se ha de proceder al ensayo.
136. Renuncia del comprador a la facultad del ensayo.
137. Declaración de conformidad por parte del comprador. Término dentro del cual debe tener lugar.
138. Efectos de tal declaración.
139. Venta "salvo vista".
140. Otras posibles cláusulas contractuales

#### Venta comercial de cosa ajena.

141. Premisas generales.
142. Extremos necesarios para que pueda hablarse de una venta de cosa ajena. Cosa cierta e individualmente determinada. *Quid* si se trata de cosa perteneciente a un *genus* limitado.
143. Venta por cuenta y en nombre del propietario. Representación convencional y legal.
144. Venta por cuenta y en nombre del propietario hecha por un representante sin facultad. Ratificación.

145. La venta de cosa ajena debe ser hecha por cuenta y en nombre propio.
146. Promesa de obtener la venta de una determinada cosa de parte de aquel que es propietario de ella.
147. Respecto a qué personas puede proponerse la cuestión relativa a la validez o no de la venta de cosa ajena. De los terceros extraños al contrato y especialmente del verdadero propietario.
148. El principio de que, cuando se trata de muebles por naturaleza y de títulos al portador, la posesión equivale al título, no tiene nada que ver con una pretendida validez del contrato frente al verdadero propietario.
149. Diversas categorías de relaciones que han de distinguirse en orden a los efectos de la venta de cosa ajena.
150. De la venta de la cosa ajena en derecho civil. Derecho romano.
151. *Código francés y Códigos italianos anteriores al vigente*
152. El art. 1459 del *Código Civil* y el principio de la nulidad. Su fundamento jurídico.
153. Observaciones críticas al respecto.
154. Concepto de la nulidad conminada por el art. 1459 del *Código Civil*.
155. Por quién puede la nulidad ser propuesta en vía de acción u opuesta en vía de excepción.
156. Tiempo en que prescribe la acción de nulidad.
157. Prueba que ha de aportar el comprador.
158. Derecho del comprador al resarcimiento de los daños.
159. Casos en los que la nulidad desaparece, quedando la venta convalidada.
160. De la usucapión respecto a los inmuebles.
161. De la posesión de buena fe respecto a las cosas muebles por naturaleza y a los títulos al portador.
162. Aprobación o ratificación por parte del verdadero propietario.
163. Reunión en la misma persona de las dos cualidades de propietario y de vendedor.
164. De la venta de cosa ajena en derecho comercial. Precedentes legislativos.
165. El art. 59 del *Código de Comercio*. Su alcance y sus efectos. Casos en los cuales el vendedor está sometido a la obligación de procurarse la propiedad de la cosa vendida.
166. Casos en los cuales el vendedor no está ya sometido a tal obligación, debiendo la venta considerarse como puntualmente cumplida.
167. Efectos del incumplimiento consistente en la falta de adquisición de la cosa vendida.
168. Posición jurídica del comprador.
169. Hasta cuándo puede el vendedor totalmente proceder a la adquisición de la cosa vendida.
170. Diferencias entre la venta de cosa ajena en derecho civil y la venta de cosa ajena en derecho comercial.
171. Si es verdadera la doctrina según la cual la venta comercial, a diferencia de la civil, daría lugar a un mismo tiempo a una obligación de *dar* y de *hacer*.
172. Si es cierto que el art. 59 del *Código de Comercio* representa y constituye un puro y simple retorno al derecho romano.
173. Efectos de la venta respecto del tercero propietario.
174. Reivindicación de inmuebles.
175. Reivindicación de cosas muebles por naturaleza.
176. Reivindicación de títulos al portador.
177. Reivindicación de títulos a la orden.
178. Reivindicación de naves.
179. Diversos efectos según que el comprador se valga o no de los medios de defensa ofrecidos por la ley.

#### Sección IV. Precio.

180. Precio. Noción, naturaleza, requisitos.
181. Precio determinado desde el momento del contrato. Modos de tal determinación.
182. Cosas que suelen venderse en su singular individualidad y cosas que suelen venderse por peso, número o medida.
183. Peso bruto y peso neto. Tara real y tara de uso.
184. Buen peso o reducción.
185. Determinación expresa o tácita del precio.
186. Venta al justo precio, al precio corriente o de mercado. Fuentes de prueba de las que se puede deducir.
187. Lugar y tiempo que a tal objeto se debe tomar en consideración.
188. Orden de las fuentes enumeradas por el art. 38 del *Código de Comercio*. Fuerza probatoria de las listas de bolsa y de las mercuriales en el caso de venta al precio corriente o de mercado.
189. Venta por el precio resultante de una determinada lista de bolsa o de una determinada mercurial.
190. Determinación del precio dejada al arbitrio de un tercero.
191. Árbitro elegido en el contrato.
192. Árbitro por elegirse posteriormente.
193. Autoridad judicial competente para el nombramiento del tercero.
194. Criterios y normas a que el árbitro debe atenerse en la determinación del precio.
195. Del tiempo que se debe tomar en consideración al hacer la estimación de la cosa vendida.
196. Modos y formas en que el árbitro puede proceder a la determinación del precio.
197. Del tiempo dentro del cual debe tener lugar tal determinación.
198. Determinación sometida a varios árbitros o peritos.
199. Si el contrato debe por eso considerarse condicional.
200. Obligatoriedad e irrevocabilidad de la declaración de precio hecha por el tercero nombrado para ello.
201. Precio verdadero. Precio irrisorio y precio vil.
202. Precio simulado.

#### III. Elector del contrato.

203. Premisas generales.

#### Sección I. Transferencia de la propiedad.

204. Importancia de la cuestión relativa al momento en que ha de considerarse que se efectúe la transferencia de la propiedad.
205. Transferencia de la propiedad por virtud del simple consentimiento legítimamente manifestado. Presupuestos fundamentales.
206. La cosa, además de existente con anterioridad, debe ser cierta e individualmente determinada.
207. Venta alternativa.
208. Venta de cosas determinadas solamente por especie, calidad y cantidad. Necesidad de la separación o individualización y sus requisitos.
209. Separación o individualización mediante entrega de la mercadería al expedidor o porteador para el transporte.
210. Venta de cosas pertenecientes a un *genus* limitado.
211. La cosa vendida debe pertenecer actualmente al patrimonio del vendedor. Venta de cosa ajena.

- 212. La venta debe ser pura y simple. Venta bajo condición suspensiva.
- 213. Venta bajo condición resolutoria.
- 214. Especiales aplicaciones de los principios expuestos hasta aquí. Venta sobre muestra.
- 215. Venta a prueba.
- 216. Venta a ensayo o conformidad o venta salvo vista.
- 217. Del *pactum reservati dominii*. Su validez y sus efectos.
- 217 *bis*.
- 217 *ter*.
- 217 *quarter*.
- 218. De la transferencia de la propiedad frente a los terceros.
- 219. Qué personas deben considerarse como terceros.
- 220. Verdadero y real contenido del principio por el cual se suele proclamar la ineficacia del simple consentimiento para transferir el dominio frente a los terceros.
- 221. De la transferencia del dominio en relación con el diverso modo en que puede tener lugar en el contrato la determinación del precio.
- 222. Venta o cesión de créditos o de otros derechos en general.
- 223. Cuáles sean los terceros frente a los que debe considerarse necesaria, para la eficacia de la cesión, la formalidad de la intimación o de la aceptación.
- 224. Venta o cesión de créditos resultantes de títulos de crédito verdaderos o propios. Títulos nominativos, a la orden y al portador.
- 225. Venta de establecimiento comercial. Efectos de la venta en cuanto al activo del establecimiento vendido.
- 226. Efectos de la venta en cuanto a los derechos estrictamente inherentes a la persona del vendedor.
- 227. Efectos de la venta en cuanto al pasivo del establecimiento vendido. Carga total o parcial sobre el comprador.
- 228. Del caso en que la carga del pasivo no haya sido pactada ni excluida en el contrato.
- 229. Unicidad e indivisibilidad del contrato: consecuencias que de ello derivan.
- 230. De la necesidad o no de la notificación por lo que se refiere a los créditos del establecimiento vendido.

#### Sección 11. Transferencia del riesgo.

- 231. Noción del riesgo y peligro en la compraventa.
- 232. Cuándo se entiende que el riesgo está a cargo del vendedor y cuándo a cargo del comprador. Observaciones que de ello derivan. Del *commodum rei venditae*.
- 233. De la máxima *res perit emptori* y de su fundamento. Derecho romano.
- 234. Derecho vigente. Relaciones entre la transferencia de la propiedad y la transferencia del riesgo.
- 235. Conclusiones que de ello se derivan.
- 236. De una teoría más reciente acerca del riesgo y peligro en la compraventa.
- 237. Observaciones críticas al respecto.
- 238. Continuación del mismo argumento.
- 239. Sistema del derecho vigente.
- 240. Venta alternativa. Riesgo y peligro anterior a la elección.
- 241. Derecho de elección correspondiente al vendedor.
- 242. Derecho de elección correspondiente al comprador.
- 243. Venta de cosas determinadas solamente por especie, calidad y cantidad. El art. 61 del *Código de Comercio* y observaciones críticas al respecto.

244. Alcance y efectos que, sin embargo, deben atribuirse a dicho art. 61.
245. De la separación o individualización de la mercadería como condición indispensable para la transferencia del riesgo. Diversas teorías al respecto.
246. Teoría de la separación puramente unilateral.
247. Teoría de la separación declarada.
248. Teoría de la separación declarada y reconocida.
249. Teoría de la entrega.
250. Teoría de la separación bilateral.
251. Transferencia del riesgo en las ventas entre plazas diversas.
252. Venta de cosas pertenecientes a un *genus* limitado. Pérdida total anterior a la separación o individualización.
253. Pérdida parcial.
254. Simples deterioros y sus efectos en cuanto a la posición jurídica del vendedor.
255. Venta en masa o en bloque.
256. Venta sobre muestra.
257. Venta a prueba.
258. Venta a ensayo y venta salvo examen.
259. Venta de cosa futura.
260. *Emtio spei* y *emtio rei speratae*.
261. Venta de cosas que el vendedor se haya obligado a producir o construir.
262. Cláusulas contractuales especiales.
263. Venta sucesiva de la misma cosa a varios compradores.
264. Del riesgo de la pérdida total cuando se trata de cosas muebles.
265. Del mismo riesgo cuando se trata de inmuebles.
266. Pérdida parcial o simples deterioros.
267. Venta de cosa ajena.
268. Del riesgo y peligro en la venta civil.
269. Del riesgo y peligro en la venta comercial. Nuestra opinión al respecto.
270. Objeciones en contrario y su refutación.
271. Continuación.
272. Continuación.
273. Riesgos del transporte en la venta entre plazas diversas.
- 273 *bis*. Venta contra documentos.
274. Pactos especiales que pueden modificar las reglas expuestas hasta aquí acerca de la transferencia del riesgo.
275. Del *pactum reservati dominii* y de sus efectos en cuanto a la transferencia del riesgo.
276. Del diverso modo en que en el contrato se ha convenido la determinación del precio.
277. De la mora del vendedor en entregar o del comprador en recibir.

## Sección II. (*Continuación*) - Venta de mercaderías en viaje.

278. De la venta de mercaderías que viajan sobre nave designada. Naturaleza y efectos de tal contrato.
279. Necesidad de la designación de la nave.
280. Venta de mercaderías que viajan sobre nave designada y expedición de las mercaderías vendidas hecha por el vendedor al comprador en la venta entre plazas diversas.
281. Determinación de las mercaderías objeto del contrato.
282. De la condición de "salvo llegada". A qué debe referirse. Cuándo se debe considerar no cumplida y cuándo cumplida.



283. Continuación del mismo argumento.
284. Designación de la nave. Designación realizada en el momento mismo del contrato.
285. Designación por hacerse posteriormente al contrato. Término establecido por la convención o por el uso.
286. Del caso en que no se haya establecido ningún término.
287. Inobservancia del término y derechos del comprador en orden a la ejecución del contrato.
288. Del caso en que la designación tenga lugar efectivamente dentro del término establecido, pero la nave no haya llegado todavía al puerto de cargamento y antes de llegar a él naufrague.
289. Término dentro del cual se debe verificar la llegada de la nave designada.
290. Transporte de las mercaderías de la nave designada a otra nave. Cuándo sea posible y cuáles sean sus efectos.
291. De las averías y de los deterioros sufridos por las mercaderías durante el viaje.
292. Pactos y cláusulas especiales que pueden modificar o excluir las reglas expuestas aquí.
293. De la venta de mercaderías que viajan sobre nave designada con transferencia del conocimiento de embarque.
- Índice onomástico.
- Índice analítico.