INDICE ANALITICO DEL TOMO PRIMERO

PARTE PRIMERA

De la compraventa en general

Introducción ..... Pág. 1

I. Algunos antecedentes de nuestra legislación mercantil. — II. Crítica de la misma en punto a contratos y obligaciones. — III. Fuentes del Código de Comercio, con especial referencia a la materia. — IV. Legislación extranjera de la compraventa. — V. El comercio y su función económica. — VI. Función e importancia de la compraventa mercantil. — VII. Origen, evolución o involución de la misma. — VIII. Intervención y regulación por el Estado.

TITULO I

Formación del contrato

CAPITULO I

Período pre-contractual. Tratos ..... Pág. 25

1. Conceptos preliminares. — 2. Período pre-contractual. Tratos: Concepto. — 3. Diferencias de los tratos con las ofertas, las *vorverträge* del derecho alemán y anteactos o anteactos-contratos del derecho francés. Idem. con las promesas unilateral y bilateral. — 4. Interés que ofrece el estudio de dichos tratos: Posibilidad de que emerjan de los mismos, consecuencias jurídicas para los intervinientes. Derecho comparado al respecto.

CAPITULO II

Oferta: Condiciones de eficacia ..... Pág. 31

5. La oferta y la aceptación en general. — 6. La oferta. Formas de la oferta. Elementos que debe contener. — 7. Ofertas latas e incompletas. — 8. Cuestión sobre la necesidad o no, de determinar el destinatario.

Validez de la oferta *ad incertas personas* o *ad incertam personas* ante nuestra legislación y en la extranjera. 9.. Objeciones en contra de la validez de las propuestas. 10. Réplica a las mismas, y condiciones de validez. — 11. Otras modalidades de la oferta al público: a) por aparatos automáticos; b) por empresas de servicios públicos. 12. Otros requisitos de la oferta. — 13. Retractación de la oferta: cuándo puede hacerse. — 14. Renuncia anticipada al derecho de revocación. Consecuencias de la revocación antes de vencer el término de su mantenimiento. ¿Puede demandarse la ejecución del contrato, o, en su defecto, daños y perjuicios? — 15. Duración de la oferta: Omisión legal de plazos. — 16. Caso de otorgarse un plazo indefinido. Soluciones posibles. 17. Caducidad de la oferta: Casos en que ocurre.

CAPITULO III

Aceptación de la oferta. Requisitos para la conclusión del contrato ..... Pág. 43

18. Aceptación: Concepto. — 19. Requisitos exigidos para que, por ella se perfeccione el contrato. — 19 bis. Aceptación expresa y aceptación implícita. — 20. Discrepancias con las propuestas: Cuándo hay perfeccionamiento del contrato y cuándo no. — 21. Qué se entiende por aceptación implícita. Diferencia con la aceptación de cosas vendidas. — 22. Efectos del silencio opuesto a las ofertas. A) Normas de la legislación civil; B) de la comercial; C) doctrina y jurisprudencia extranjera; D) aplicación al envío de diarios y revistas. — 23. Condiciones que debe reunir la aceptación: debe: 1º Emanar del destinatario de la oferta. 2º Ser tempestiva; caso de retardo sin culpa; ofertas verbales o de presente por teléfono. 3º Ser pura, simple y completa, y no modificatoria o condicionada. — 23 bis. La oferta y aceptación en relación a las posturas en las subastas: condiciones de éstas. 24. La aceptación de oferta en alternativa. — 25. Idem. a diversas personas. — 26. Conclusión del contrato: Importancia de determinar lugar, tiempo, etc. de la conclusión. — 27. Cuándo se perfecciona el contrato entre ausentes y por correspondencia: ¿Qué teoría adopta nuestro Código Civil al respecto? — 28. Situaciones especiales contempladas por el Código de Comercio: conclusión por nuncio, corredor y mandatario. — 29. Efectos del perfeccionamiento: a) Crítica al art. 1155 del Código Civil; b) No hay retroactividad al momento de la oferta; c) Hipótesis en que el oferente autoriza la inmediata ejecución en caso de aceptarla. — 30. Lugar de perfeccionamiento: en el contrato por teléfono. — 31. Prueba del perfeccionamiento: a quién incumbe. Medios de que puede valerse.

CAPITULO IV

Promesas de compra o de venta. O de compraventa Pág. 61

32. Referencias. Promesas unilaterales de compra o de venta: Concepto, caracteres y efectos jurídicos. — 33. La promesa bilateral de compraventa equivale al contrato. 34. Omisión de nuestro Código. — 35. Disposiciones del art. 453 del Código de Comercio. ¿Contemplan una promesa unilateral de venta o una bilateral de compraventa?

CAPITULO V

Consentimiento. Vicios ..... Pág. 66

36. Vicios de consentimiento: insuficiencia o ausencia de consentimiento, falseamiento de la intención o falta de libertad. Fraude y simulación. — 37. Ignorancia y error: Diferencia. — 38. Error de hecho y derecho: esencial e incidente: Nociones y ejemplos. — 39. Sobre qué puede recaer el error: a) sobre la naturaleza del acto jurídico; b) sobre la persona y sobre el acto jurídico: Ejemplos. 40. Error sobre las cualidades substanciales de la cosa. ¿Qué se entiende por cualidad substancial? Ejemplos. 41. Dolo. Condiciones que deben concurrir para que se anule el acto. Dolo principal o incidental. — 42. La fuerza o temor como motivos determinantes de anulación. Requisitos. — 43. El fraude: Concepto. Diferencias con el dolo. — 44. La simulación: cuándo es ilícita.

TITULO II

Prueba del contrato y ley aplicable

CAPITULO I

Principios generales ..... Pág. 71

45. *Principios generales sobre carga de la prueba:* ¿A quién incumbe? Casos en que se niega la existencia del contrato de modo categórico, o implícitamente alegando distinto vínculo jurídico. Idem. cuando se usa de evasivas, confesiones fictas y presunciones. — 46. *Medios de prueba en lo comercial:* La enumeración del art. 208 no es limitativa, ni establece ningún orden de prelación. Otros medios de prueba. — 47. *Forma y prueba de este contrato en lo mercantil:* ¿Debe cumplirse el requisito del doble ejemplar? Excepciones. Idem. respecto de la fecha cierta. Legislación y derecho comparados.

CAPITULO II

Distintas clases de pruebas. Su discriminación y estudio ..... Pág. 75

48. Confesión. *Confesión* ficta sola y corroborada por otros medios de prueba: Jurisprudencia y doctrina. — 49. *Libros de comercio:* Requisitos para constituir medios eficaces de prueba. — 50. Libros de los corredores. — 51. *Prueba documental:* Valor de los documentos firmados a ruego y sin firma. — 52. Requisitos formales de los documentos. 53. *Correspondencia:* Correspondencia telegráfica. Disposiciones legales que la reglamentan. Formalidades. Perfeccionamiento de contratos por su medio. 54. Su valor probatorio y comparación en la correspondencia epistolar. — 55. Responsabilidades del Estado y de los intervinientes por omisiones, errores o retardo en el despacho telegráfico. Crítica de las disposiciones de la ley de telégrafo. Doctrina y jurisprudencia extranjeras. — 56. *Correspondencia epistolar:* Valor probatorio de las cartas. Su registro o copia. Autorización para obligar al principal por este medio. — 57. Exhibición en juicio. Sanciones por renitencia. — 58. Cartas dirigidas a terceros. Prohibición de su presentación: Excepciones. — 59. *La factura:* Importancia. Funciones que inviste. Concepto de la factura de venta: Contenido y objeto. — 60. La factura como elemento probatorio: Alcances. Caso de negarse su emisión o remisión; pruebas de su autenticidad u origen. — 61. Prueba en favor del remitente: Condiciones. Aceptación expresa, tácita o implícita. — 62. ¿Qué no prueba? La ejecución del contrato. — 63. Jurisprudencia nacional sobre el valor probatorio de la factura. — 64. La aceptación tácita o el rechazo de la factura no modifica ni menos anula las condiciones de un contrato concluído con anterioridad. — 65. *Otros documentos:* conocimientos, cartas de porte; marcas de ganado. — 66. Testimonial: Eficacia limitada. Idem. como prueba corroborante. Aplicación del art. 209, Cód. de Com. Casos de contratos a ejecutarse en distintas partidas: Jurisprudencia. — 67. *Otras pruebas:* a) pericial; b) presunciones; c) equipos, tarjas, fotografías, etc.. — 68. d) Impresión digital: su valor probatorio. Jurisprudencia. — 69. e) Juramento. Informes.

CAPITULO III

Ley aplicable y reglas de interpretación ..... Pág. 101

70. Leyes aplicables: El Código Civil como ley supletoria de la comercial, en prioridad a los usos y costumbres mercantiles: ¿Cuándo y cómo tienen, éstos, eficacia? Crítica de la ley. — 71. Reglas de interpretación de los contratos. Aplicaciones judiciales y doctrina.

TITULO III

De la compraventa mercantil

CAPITULO I

Caracteres ..... Pág. 105

72. Es un contrato consensual, oneroso, bilateral y generalmente conmutativo. — 73. Su definición en el Código: Crítica. — 74. Cuestión sobre la necesidad de la tradición para la transferencia del dominio: Crítica. Legislación nacional y extranjera al respecto. — 75. Idem. respecto a la omisión del fin de lucro. Relación de dicha definición con los casos de los incisos 1º y 2º del art. 8º (Código de Comercio). — 76. Alcances de los vocablos "adquisición" y "enajenación" en relación a la acción de comprar para revender o alquilar su uso. — 77. Reducción de la extensión del vocablo o "adquisición" y sugerencia para la reforma. — 78. Elogio de la denominación "compraventa": Legislación comparada.

CAPITULO II

Elementos que la integran ..... Pág. 113

79. A) Sujetos: vendedor y comprador; B) Elemento intencional o causa determinante (aclaración —en nota— al respecto); C) Objeto y prestación: a) mercaderías *(Lato sensu)*, b) precio. — 80. Causa determinante: Concepto e importancia en materia comercial y en especial en la compraventa. Efecto. — 81. Una vez más sobre la relación entre la compraventa y los actos de comercio recordado. — 82. Correspondencia de esta expresión "causa" con disposiciones del Código Civil. — 83. Clasificación de los actos de comercio: actos de comercio: accesorios; 2) subjetivos legales; 3) reputados mercantiaccesorios, 2) Subjetivos legales 3) reputados mercantiles presunción *juris tantum*; 4) naturales; 5) mixtos. 84. Relación de dicha clasificación con la caracterización comercial de la compraventa. — 85. Vinculación de dicha clasificación con la causa. Propósitos determinantes: El de enajenar y el de *lucrar* como factores inseparables. El *lucro* es elemento integrante indispensable para determinar la existencia de la compraventa de igual clase. Excepciones que no modifican la regla. — 86. Condiciones del propósito de lucrar mediante la enajenación: a) inicial; b) principal; c) conocible; cuestión sobre este último. 87. Resumen: Concepto amplio de la finalidad de la compra: reventa, locación, permuta etc.. — 88. Relación de la comercialidad con la calidad de los sujetos. — 89.

La compra puede ser posterior a la reventa, etc.: operaciones "al alza". — 90. Venta para locar: Casos. 91. Reventa de exceso de acopios: cuando hay compraventa mercantil: art. 452 última parte, del Código de Comercio.

CAPITULO III

Sujetos. Capacidad ..... Pág. 125

92. Quienes son o pueden serlo. Su caracterización mercantil. — 93. Capacidad de los contratantes según sean o no comerciales los actos. Actos de comercio aislado y mixto. — 94. Casos de capacidad o incapacidad según el Código Civil, para comprar y vender: A) Incapacidad absoluta de hecho para comprar y vender. B) Incapacidad de derecho, en general. — 95. Capacidad del comerciante, del mayor de 18 años habilitado para el comercio. Cuestión sobre el menor emancipado por casamiento: Su capacidad relativa. — 96. Idem. de la mujer comerciante. De si la menor de edad puede o no ser autorizada por el Juez en oposición del marido. — 97. Bienes que responden por estas actividades de la mujer casada. — 98. Incapacidades de derecho, contempladas en detalle por el Código Civil: Contratos entre padres y sus hijos sometidos a su patria potestad. Entre marido y mujer sobre bienes conyugales; curadores y tutores con sus pupilos; los albaceas, depositarios, mandatarios, personas que intervienen en actuaciones judiciales: alcances de esta incapacidad. Ministros. — 99. Distintas incapacidades de derecho que impone el Código de Comercio: a los corredores, factores, interdictos de ser comerciantes: cuestión sobre si sus actos son nulos o no; comisionistas, acreedor prendario. — 99 bis. Personas que no pueden ser comerciantes. — 100. El fallido no tiene una incapacidad absoluta. Sus actos son, en general, anulables y no nulos. ¿Cuáles pueden realizar válidamente? Idem. del concursado civil. — 101. De las sociedades y personales jurídicas. Devolución por enriquecimiento indebido. 102. Incapacidad por el Código Penal.

CAPITULO IV

Personería para concluir el contrato ..... Pág. 140

103. Quienes representan válidamente. — 104. Apoderados con mandato común: Alcances. — 105. Extralimitación en el ejercicio del mandato. Ratificación expresa o tácita. Enriquecimiento indebido. Efectos de la ratificación. — 106. Diferencias entre ratificación y confirmación. — 107. Mandato tácito: Casos y ejemplos. Adquisiciones para el hogar. — 108. Mandatos mercantiles. Clases y extensiones: Mandato, propiamente dicho y representaciones comerciales. — 109. Poderes del factor o gerente. — 110. Idem. de los empleados y del comisionista.

111. De los viajantes de comercio. — 112. De los armadores de navíos. — 113. De los capitanes de buques mercantes. — 114. Aplicación de las reglas del mandato a otras representaciones legales: Establecimientos con personería jurídica: Liquidadores de sociedades comerciales; albaceas en testamentarías; síndicos y liquidadores de quiebra y concursos civiles; administradores públicos, padres, tutores y curadores, esposos; condóminos. — 115. Extensión del mandato: normas legales a falta de estipulaciones expresas. — 116. Promesa de mandato. Consecuencia de su no presentación. — 117. Distinción del *suscipier enegotium*, con la gestión de negocios ajenos y con la gestión sin mandato. — 118. Otros poderes implícitos y limitaciones de algunos mandatos.

CAPITULO V

Objeto de la compraventa en general ..... Pág. 153

119. Condiciones de la cosa a venderse: — 120. *Licitud:* Concepto legal. — 121. Cosas que están o no en el comercio: Bienes públicos y privados del Estado o Estados. — 122. Cosas de tráfico prohibido por la ley o por contrato. — 123. Leyes sanitarias y sobre moralidad pública. — 124. Derecho de intimidad y artículos con patentes o marcas usurpadas. — 125. Limitaciones legales a la libre contratación. Certificación de autenticidad, calidad, etc.; Licitación previa. — 126. Limitaciones que miran al interés privado: Legales y contractuales. — 127. Cosas robadas, hurtadas o perdidas. — 128. Venta de cosa ajena, en condominio, prendadas, de herencias futuras. — 129. *Cosa posible:* Disposición legal al respecto. 130. Imposibilidad absoluta. Imposibilidad relativa. 131. Cosas inexistentes. Sanciones legales. Hipótesis que pueden plantearse. — 132. Prueba de la pérdida. — 133. *Cosas futuras:* Distinción con los supuestos anteriores: Disposiciones legales al respecto. Objeto de los contratos sobre cosas futuras. — 134. Diferencia con la venta de esperanza o *pactum de spe*. — 135. Casos contemplados por el Código Civil. — 136. *Determinación de la cosa:* Disposiciones del Código Civil. Cuándo se juzga determinada una cosa, y cuándo es indeterminable. — 137. Distinción entre la *specie* y *genus* de los romanos y la especie y género actual. — 138. Obligación del vendedor en cosas a determinarse sólo por la calidad y cantidad. Elección del deudor: Límites. — 138 b). Elección entre otros determinados. Opción dada al comprador. — 139. Otros elementos de determinación: la cantidad vendida. 140. Grados de determinación: De lo más determinado a lo menos: Ejemplos. Apreciación judicial. — 141. *Especificación:* Concepto. — 142. Lo implica la entrega al porteador para su conducción a manos del comprador. 143. Interés del comercio en la identificación de la cosa vendida: Cosas de calidad conocida. — 144. Expresiones

técnicas: "Calidad comercial", o "de recibo": "calidad "media". Significaciones coincidentes. — 145. Elogios o ponderaciones que no califican. — 146 Especificación por "marcas" — 147. Medios de identificación de las mercaderías. — 148. Clasificación. Mención especial sobre mercaderías "nuevas" y "usadas". En nota: Legislación francesa al respecto. Otras denominaciones. — 149. Disposiciones de distintos textos legales nacionales tendientes a garantizar la autenticidad de los productos.

CAPITULO VI

Objeto de la compraventa mercantil . . . . . Pág. 173

150. Cosa mueble o un derecho sobre ella. — 151. Distinción entre muebles e inmuebles: Clasificaciones del Código Civil. — 152. Los semovientes: omisión legal. 153. Bienes inmuebles. — 154. Bienes muebles. — 155. Las naves como muebles *sui generis*. — 155 bis. La clasificación de los bienes del Código Civil en relación a la ley mercantil. — 156. Conceptos de "cosa mueble" en lo mercantil. — 157. ¿Qué comprende? Bienes corporales, incorporales, derechos. — 158. El trabajo humano y los elementos de la naturaleza como mercadería. — 159. La comercialidad o no de las compraventas en relación a los actos de comercio. — 160. Compraventas no *mercantiles*, por su objeto. A) De los inmuebles: Crítica del Código. Excepciones. — 161. B) Ventas de cosechas, por labradores, etc.. — 162. C) Ventas de frutos percibidos por venta. — 163. Compraventas civiles por accesorias de actividades de igual clase. — 164. Compras de productos para el consumo propio, etc.. — 165. Venta del resto de acopios: Excepción prescripta por la ley. — 166. Compraventas *mercantiles;* a) por razón de la entidad que la realiza. Sociedades de responsabilidad limitada; anónimas —cuestión al respecto—; jurisprudencia. Idem. en punto a cooperativas. — 167. b) por recaer sobre actos principales de comercio legales (objetivos). Qué bienes comprende. — 168. c) Actos accesorios de comercio por disposición legal. — 169. Compraventas comerciales "mixtas". Cuando una compra o venta es comercial para una de las partes y civil para la otra. — 170. Correlación entre la disposición del art. 452, inc. 2°, y 7° del Código de Comercio. Jurisprudencia: Crítica. — 171. Transformación por artesanos, etc., de la cosa para su venta. Cuando éste es comercial y cuando no: Jurisprudencia (en nota). — 172. El mismo asunto referido a la actividad de empresas. — 173. El producido de las empresas de fábrica es mercantil. — 174. Idem. de personas o empresas que explotan minas, canteras, bosques, merced a arrendamientos, y venden los frutos o productos que obtienen. — 175. Comercialidad de las empresas de espectáculos públicos y periodísticas. — 176. Lo mismo,

de las de construcción: Jurisprudencia: Crítica. — 177. Igual en lo referente al suministro de gas, agua corriente, etc.: Jurisprudencia. — 178. También las de edición de libros, y las tipográficas.

CAPITULO VII

Precio . . . . . Pág. 203

179. Concepto. Su formación e indispensabilidad como elementos del contrato. — 180. Modos de fijarse: Precios fijos por catálogos; en vidrieras; en remate: características por licitaciones; por empresas de servicios públicos, contratos de adhesión. Fijación por el peso: artículos embalados, encajonados, etc.; "peso bruto", "tara", "peso neto", "precio unitario", "a buen peso". — 181. Cómo debe ser el precio. Real, serio y verdadero: Conceptos de cada una de dichas condiciones: precio vil; justo precio; precio en moneda nacional de curso legal y en moneda extranjera. — 182. Condiciones que debe reunir según el Código Civil y el de Comercio: cierto, convenido o determinable. Ejemplos. — 183. Negación de la indispensabilidad del precio. Refutación. Disposiciones del Código de Comercio al respecto. Posibilidades de determinación. Derecho comparado. Casos de indeterminación del precio. — 184. Otra condición: Que sea en dinero: Alcances de esta exigencia. Puede ser en títulos o documentos negociables. Substituciones ulteriores. — 185. Precio corriente: Cuándo la ley lo autoriza. Hechos que presupone concluídos. Cómo se fija: Jurisprudencia. Determinación por peritos o por otras pruebas. 186. Determinación por terceros: Disposiciones legales. Crítica. — 187. Carácter del tercero: Doctrina. — 188. Su función no puede ser suplida por el Juez. Cómo actúan y deciden: mayoría; tercero en discordia. — 189. Término para expedirse. — 190. Condición de la venta con precio a fijarse por terceros: disposición del art. 1352 del Código Civil. Retroactividad. — 191. Irrevocabilidad de la resolución. Excepciones. — 192. Alcances de la retroactividad del pronunciamiento: con referencia a qué época se hace la estimación. — 193. Regulación por el Estado: Ley n° 11.210 sobre represión de la especulación y monopolio ("Trust"). Disposiciones especiales: leyes números 11.226, 11.128 y sobre el comercio de carne. 194. Precios mínimos, fijados por leyes y decretos administrativos. Leyes 11.742 y 12.591. — 194 bis. Idem. por el vendedor o productor. — 195. Qué debe darse en pago del precio. ¿Pueden satisfacerlo los cheques, pagarés, etc.? Referencia a la novación. Inscripción en cuenta corriente: Efectos. — 196. Consignación del precio. Derechos del comprador. — 187. Bonificación: ¿Cuándo existe? Prueba, caducidad del beneficio. — 198. Obligación de mandatarios mercantiles en la fijación de precios. 199. Moneda en que debe cumplirse el pago: Moneda

pactada. Moneda nacional: especies. Obligación "a oro". 200. Pagos en moneda extranjera: Su conversión. Caso de pagarse en el extranjero. — 201. Mora en el pago: Intereses moratorios. — 202. Regulación de los cambios. Intervención del gobierno en la importación y exportación. Compraventa oficial de divisas extranjeras. Cuotas de importación.

TITULO IV

Ejecución del contrato

CAPITULO I

Tradición de la cosa vendida

Sección 1ª

Generalidades ..... Pág. 231

202 bis. Concepto. Su bilateralidad. — 203. Diferencias con las legislaciones francesa e italiana. — 204. Su importancia y efectos. — 205. Diferencias entre tradición y transferencia de dominio: Retención de este último. 206. Tradición entre presentes y ausentes: Diferencias. 207. Tradición por medio de representantes. — 208. Cómo se cumple la tradición: Entregas material; simbólicas; consensual.

Sección 2ª

De las tradiciones reales ..... Pág. 235

209. *Tradiciones reales o materiales:* Cómo *se cumplen* Disposiciones del Código Civil. Remisión del art. 2388 Situaciones que pueden presentarse según el modo en que se efectúa la carga o embarque.

Sección 3ª

De las tradiciones simbólicas ..... Pág. 236

210. Tradiciones que el Código de Comercio, en su art. 463, califica de "simbólicas": análisis de los incisos 1º y 2º. — 211. Examen del inc. 5º. "Warrants". Negociación de mercaderías en depósito y de otros documentos. — 212. Tradiciones simbólicas: inc. 4º del Código de Comercio. Reseña del valor y eficacia de las cartas de porte y los conocimientos. — 213. Crítica a la redacción del inciso: Interpretación de Segovia. Las cartas de porte y los conocimientos: Su importancia y funciones. 214. Diferencias de las tradiciones que anteceden con la tradición real. Hechos que pueden impedir arribar a esta última. — 215. Cuestión sobre si los conocimientos y las cartas de porte nominativas pueden transferirse eficazmente por endoso. Jurisprudencia y doctrina. — 216. Otras tradiciones por documentos. — 217. Naturaleza jurídica de la denominada tradición simbólica: Sus indefinidos alcances y escasa virtualidad. Casos de ventas de plaza a plaza: condiciones. Plazo para reclamar por vicios,

etc.. Si la cosa se halla en poder de terceros. Disposición del art. 133 de la Ley de Quiebras. — 218. Qué alcances puede tener. Prueba de un principio de ejecución del contrato. Determinación de responsabilidades del vendedor. Necesidad de disposiciones más efectivas del Código de Comercio. — 219. *La factura* como valor probatorio del contrato, pero no de su ejecución.

Sección 4ª: De las tradiciones consensuales .... Pág. 255

220. Disposiciones del Código Civil sobre posesión en general. Posesión por simple consentimiento. La *traditio brevi manu* y el *constitutum possesorium.* — 221. Ejemplos de ambas tradiciones. — 222. Caso en que el vendedor queda constituído en tenedor o detentador de la cosa del comprador, sin mediar desplazamientos. Discusión al respecto. — 223. Conclusiones sobre esta cuestión. El vendedor no es más que un depositario y si dispone de la cosa comete delito. Casos de entregarse a terceros y de quiebra del vendedor. — 224. Tradiciones simbólicas o forzadas.

CAPITULO II

Riesgos ..... Pág. 263

225. Carga de los riesgos y su transferencia. Norma general. Necesidad de la especificación previa. Crítica de la disposición del 2º apartado del art. 467 del Código de Comercio: Caso en que el vendedor se hallaba en mora al perderse la cosa. — 226. Pérdida por culpa del vendedor. Sanción legal. Significado del vocablo "equivalente" de los artículos 576 y 579 del Cód. Civ.. Discusión al respecto. Distinción que corresponde hacer. Avaluación de la cosa perdida. — 227. Derechos del comprador en caso de deterioro: Supuesto de cosas no individualizadas. Si media culpa del vendedor. Significado de las locuciones "sin culpa". Prueba de la ausencia de culpa. Liberación por fuerza mayor. Atribución de los frutos naturales y civiles antes de la tradición. — 228. Pasaje de los riesgos. Vinculación con la tradición en nuestro derecho. Legislación comparada: Diferencias de las legislaciones francesa e italiana con la nuestra. Antecedentes legislativos nacionales. — 229. Desde cuándo pasan los riesgos al comprador: Ausencia de textos legales precisos. — 230 Necesidad del requerimiento para que haya mora. ¿Qué efectos produce la mora del comprador en retirar la cosa, en el supuesto de perderse o deteriorarse ésta? Consignación judicial. Deficiencias legales. Legislación y derecho alemanes. — 231. Cuándo cumple el vendedor su obligación de entregar la cosa y con referencia a la eventualidad de los riesgos: Relación con las "tradiciones simbólicas". Hipótesis del comprador que adquiere objetos —que luego se pierden— y los deja en poder del vendedor para su remisión, perdiéndose

sin culpa del vendedor después de la compra y antes del envío. Caso de existir negligencia o culpa del vendedor en la remisión. — 232. La tradición se cumple en el domicilio del comprador. Doctrinas nacional y extranjeras. Consecuencias en punto a riesgos del transporte. Derecho alemán. Jurisprudencia nacional. — 233. La traslación de los riesgos en otras especies.

TITULO V

Relaciones con otros contratos ..... Pág. 281

234. Utilidad de la tarea. — 235. *Con la compraventa civil.* Diferencias y semejanzas. — 236. *Con la permuta:* art. 1485 del Código Civil. Casos de equivalencia del dinero y de otros bienes que no lo son. Precio estipulado parte en dinero y parte en documentos. Modificación ulterior. Supuesto en que la contraprestación en mercadería fuese avaluada en dinero. — 237. *Con la cesión de créditos.* Aplicaciones subsidiarias de las normas de la compraventa. — 238. *Con el contrato de suministro y abastecimiento:* Concepto de este contrato. Sus características jurídicas. Aplicación de las reglas que rigen la compraventa mercantil. — 239. *Con la comisión y consignación.* 240. *Con la dación en pago:* aplicación de los preceptos de la compraventa. Art. 1325 del Código Civil. Garantía de evicción y responsabilidad del vendedor por vicios redhibitorios. — 241. *Con el contrato de sociedad:* Relaciones por el aporte y la responsabilidad por evicción y vicios de las cosas aportadas. — 242. *Con la locación de obras:* Comercialidad de las empresas de obras y de sus actividades. Aplicación de las reglas de la compraventa. Legislación, doctrina y jurisprudencia extranjera y nacional. No es aplicable el art. 1629 del Código Civil. — 243. *Con la cuenta corriente:* Característica de este contrato. Diferencia. Cuentas de gestión. Cuándo hay novación y cuándo no. Efectos. — 244. *Con el depósito:* Relaciones con las obligaciones del vendedor. — 245. *Con el transporte:* Efectos de éste en la tradición, y prueba del estado, calidad, peso, etc., de la mercadería entregada por el vendedor.

TITULO VI

Distintas modalidades de este contrato

CAPITULO UNICO

Generalidades ..... Pág. 297

246. Frecuencia de modalidades en las compraventas comerciales. Relaciones con la legislación sobre obligaciones. Crítica al art. 528 del Código Civil. Vinculación con la bilateralidad del contrato.

CAPITULO I

Compraventas sujetas a condiciones ..... Pág. 299

247. *Cuando el contrato está pendiente de condiciones:* Disposición de la cosa pendiente de una condición *suspensiva.* Caso de cumplirse: Retroactividad. Si perece la cosa. Cuando no se cumple la condición: Carga de los riesgos. Devolución del precio. *Supuesto en que se ha entregado la cosa.* Actos conservatorios. Carga de los riesgos. Si no se hubiera hecho entrega de la cosa y se cumple la condición. Idem cuando no se cumple. Derechos de las partes. — 248. *Con condición resolutoria:* Alcances y efectos. Medidas conservatorias, Riesgos. Caso de haberse entregado la cosa, o no. Si hubo actos de administración y disposición. Idem sobre los frutos. — 249. Condiciones potestativas. Distinción entre condición y plazo. Idem entre término incierto y condición potestativa.

CAPITULO II

Compraventa entre ausentes

Sección 1ª

Cosa de calidad no conocida ..... Pág. 305

250. *Compraventa entre ausentes:* Supuesto de cosa no susceptible de clasificación comercial o no conocida en el comercio: Condiciones conjuntas. Legislación comparada. No hay compraventa definitiva: Consecuencias jurídicas.

Sección 2ª

Cláusula de reserva de prueba ..... Pág. 308

251. *Cláusula de reservarse el comprador el derecho de probar el género*: art. 455, 2º apartado, del Código de Comercio. Correspondencia con la venta a satisfacción del Código Civil. Se trata de otro trato precontractual. Solución del art. 1337 del Código Civil en caso de no pronunciarse el destinatario o receptor del objeto: Razones. — 252. Legislación extranjera al respecto: Distinción en el Código Civil francés entre cosas que se acostumbra a gustar y bajo condición de ser ensayada o probada. Idem en el derecho italiano. Diferentes regulación y consecuencia. — 253. Nuestra opinión. — 254. Vuelta al examen del art. 455, cit.: Casos de aceptaciones implícitas. — 255 Obligación del oferente: Sanción. Interpelación para la realización del ensayo o prueba. Caso de pérdida antes de producirse la aceptación. Devolución de la cosa. — 256. Distinción entre esta clase de tratos o precontratos y las compraventas con garantía de buen funcionamiento. Sanciones.

CAPITULO III

Compraventas con prestaciones conjuntas o disjuntas ..... Pág. 316

257. Modos de cumplirse. Relación con la pluralidad o unidad del objeto del contrato. Obligaciones del vendedor en ambas.

CAPITULO IV

Compraventas con prestaciones en alternativas ... Pág. 317

258. Concepto. Ejemplos. Obligaciones y derechos del vendedor y del comprador. Opciones. Intimación judicial. — 259. Riesgos por pérdida o deterioro de la prestación. Intimación judicial. Riesgos por pérdida o deterioro de la prestación en alternativa. Casos en que hay o no culpa del vendedor, y en que se efectúa o no la concentración. Daños y perjuicios y distinciones sobre a quien corresponde la elección. Efectos de la concentración. Código Civil y doctrina francesa.

CAPITULO V

Compraventas con prestaciones en facultativa .... Pág. 322

260. Concepto: Ejemplos. Casos de pérdida o deterioro de la cosa, *in facultate solutione*. Resolución en la duda de si es en facultativa o alternativa. — 261. Caso de pluralidad de sujetos. Divisibilidad o indivisibilidad de la prestación. — 262. Obligaciones mancomunadas. Cuándo hay mancomunación y cuándo solidaridad. Obligaciones de las partes, con especial referencia al modo de pago por los compradores. Insolvencia de alguno o algunos de éstos.

CAPITULO VI

Compraventa en masa o en block ..... Pág. 328

263. Concepto. Disposiciones de los Códigos Civil y Comercial a su respecto: Cuándo se perfeccionan. Ejemplos. Legislación comparada. Caso en que el vendedor cumple parcialmente el contrato. Derecho del comprador a negarse a pagar hasta su ejecución total. Aplicación del principio de enriquecimiento ilícito. — 264. Hipótesis de los artículos 468 y 469 del Código de Comercio. Significado de dicha calificación. Ejecución del contrato con respecto a lo cumplido por el vendedor. Resistencia del comprador a pagar. Relación con el art. 216 del Código de Comercio. Jurisprudencia. Nuestra opinión. Rescisión por fuerza mayor. Hipótesis de incumplimiento contemplada por el art. 469 del Código de Comercio.

265. Venta de una universalidad de casos por un solo precio.

CAPITULO VIII

Compraventas al peso, cuenta o medida ..... Pág. 334

266. Su relación con la compraventa de masa. Derecho comparado. — 267. Las hipótesis legales y las enseñanzas de Marcadé. — 268. Ejemplos de compraventas en masa y al peso, cuenta o medida. — 269. Perfeccionamiento del contrato y tradición de las cosas, en esta clase de compraventas. — 270. *Peso:* Nueva referencia al peso "neto" y "bruto". Tara. Presunción en caso de no pactarse cuál es. — 271. A quién pertenece la cubierta, embalaje, etc.. — 272. Mermas y disminuciones de peso naturales. Diferencias mínimas a cargo del comprador. — 273. Prueba que proporcionan las cartas de porte, conocimientos, etc..

CAPITULO IX

Compraventa sobre muestras ..... Pág. 341

274. Crítica a su reglamentación conjunta con las de calidad conocida en el comercio. — 275. Su naturaleza jurídica. ¿Está sujeta a condición suspensiva? ¿O resolutoria? ¿O es pura y simple, capaz de originar la opción del art. 216 del Código de Comercio? Derecho comparado. Crítica del indicado texto legal. — 276. Separación de pequeña parte de la mercadería y su depósito como elemento de comparación. — 277. Supuesto en que además de la muestra se hace referencia al origen de la mercadería: Primacía. — 277 bis. Condiciones de cumplimiento de esta operación. — 278. Casos en que no hay, propiamente, compraventa sobre muestras. — 279. Derechos y obligaciones de las partes en las ventas sobre muestras. Substitución de la muestra. Carga de la prueba. — 280. Tiempo y modos en que deben hacerse las reclamaciones. Identidad de la muestra: Impugnaciones. Medidas para evitarlas. Peritaje obligatorio. — 281. Compraventa sobre modelo, presupuestos, plan o descripción. Comparación con la anterior.

CAPITULO X

Compraventas de cosas conocidas en el comercio ... Pág. 351

282. Relación con la clasificación de mercaderías. 283. Hipótesis en que esta operación se realiza entre ausentes: Repetición en el art. 457 de la norma del 217 del Código de Comercio. — 284. No hay rescisión *ipso jure* si no se ha pactado expresamente.

TITULO VII

Obligaciones y derechos del vendedor y del comprador

CAPITULO I

Obligaciones y derechos del vendedor.

Sección 1ª

Tradición de la cosa. Condiciones ..... Pág. 355

284 bis. Tradición de la cosa cierta e individualizada, objeto del contrato. Novación objetiva. Individualización o especificación. Conservación. — 285. Qué comprende la entrega de la cosa: Conceptos de "principal" y "accesorio". Ejemplos de estas últimas. Doctrina y jurisprudencia al respecto. — 286. Medidas conservatorias. Disposiciones de la ley al respecto. Crítica de Segovia al art. 465 del Código de Comercio sobre el "depósito" legal. Nuestras distinciones: Cuándo se vende una cosa ya ajena y cuándo no. — 287. *Entrega de la cosa inmune de vicios aparentes u ocultos.* Garantías de buen funcionamiento de máquinas. — 288. Garantía de evicción. — 289. Embalaje adecuado. — 290. *Lugar de entrega, y recibo de la cosa.* Lugar estipulado o, en su defecto, presumido por la ley. Caso de no estipularse lugar de entrega en las ventas de plaza a plaza: La cosa —por lo general— debe enviarse al domicilio del comprador. Discusión doctrinaria: Derecho comparado. — 290 bis. Caso de designarse lugar de cumplimiento. — 291. Hipótesis de contrato mixto: locación de obra y compraventa: Obligaciones del vendedor. — 292. *A quién se debe hacer entrega de la cosa:* Factores, mandatarios. Facultades de los dependientes: Autorización. Jurisprudencia. — 293. *Plazos de entrega:* Ciertos e inciertos. Hipótesis de promesa de compraventa. Plazos expresa, legal, o tácitamente determinados: Disposiciones legales aplicables. Fijación judicial: El plazo como condición esencial: Ejemplos y consecuencias de su incumplimiento. Morosidad en la entrega: Sanción. Caso en que va implícito el otorgamiento de un plazo. Epoca de carga y de recibo. — 294. *Gastos de entrega:* Cuáles y a cargo de quienes son.

Sección 2ª

Recibo del precio y otras obligaciones varias Pág. 371

295. *Recibo del precio:* Cómo se efectúa. — 296. Seguro: Contratación del seguro. Beneficio y sanción por omisión. — 297. Obligaciones varias: Medios adecuados de transporte. Embalaje. Observancia de disposiciones fiscales. Conservación de las mercaderías y avisos.

Sección 3ª

Derechos del vendedor ..... Pág. 373

298. Derecho a no entregar la cosa hasta recibir el pago. — 299. Retención de la cosa por cambio de solvencia del comprador. — 300. Caso de quiebra del comprador. Disposiciones de la ley. Privilegios del vendedor no pagado. Disposiciones del Código Civil y la ley de quiebras. — 301. Reivindicación en la quiebra del comprador. Remisión. — 302. Forma de pago. Pagos parciales. — 303. Revisación de la mercadería. Derecho del vendedor. Sanciones si se resistiese el comprador. — 304. Rescisión tácita por devolución de la mercadería aceptada. Carácter de la presunción. Depósito judicial que la impide. — 305. Intereses por mora. Compensación con la bonificación. Interpelación: Derecho comparado. 306. Arra, en materia comercial. — 307. Concurrencia ilícita.

CAPITULO II

Obligaciones y derechos del comprador.

Sección 1ª

Pago del precio: Modos ..... Pág. 379

307 bis. Pago del precio: Epoca en que debe satisfacerse. Presunciones legales en caso de no estipularse si la compraventa es al contado. Simultaneidad con la entrega de la mercadería. — 308. Significado de la expresión "poner a disposición". Ventas a plazo o crédito. Cómo se infiere. Posible aplicación de la hipótesis del art. 464 del Código de Comercio. Otras condiciones o modalidades a que puede sujetarse el pago. — 309. Pago contra entrega de documentos, etc.. — 310. Lugar en que debe cumplirse el pago: Caso de no convenirse. Presunciones legales. Correlación con la venta a plazos. 311. Ejemplos de actos y documentos qne no producen

ción. Nulidad. Garantía de evicción. — 338. De la navegación en general. Jurisprudencia. — 339. Ley y competencia aplicables al acto mixto: Jurisprudencia. — 340. Presunción de comercialidad. — 341. La competencia comercial es *ratione materiae*. — 342. Derogación de las reglas de competencia en caso de concurso civil, quiebra, sucesiones, hipotecas, prenda agraria. — 343. Acumulación de acciones. Cuándo procede y cuándo no: Rescisión y cumplimiento; ejecución y daños y perjuicios. — 344. Posibilidad de variar la rescisión por incumplimiento y viceversa.

TITULO II

Algunas excepciones en particular

CAPITULO I

De la prescripción.

Sección 1ª

Generalidades ..... Pág. 421

Excepciones oponibles: — 345. De la prescripción: Diferencias entre la civil y la mercantil. — 346. La prescripción y el derecho internacional privado: Tratado de Montevideo. — 347. Si es o no legítimo el acortamiento de los términos legales de prescripción. — 348. Empleo de distintas expresiones: Prescripción, "preclusión" y caducidad. — 349. Actos interruptivos: Cuáles son y cuáles no: Jurisprudencia. — 350. Términos de prescripción aplicables al acto mixto.

Sección 2ª

De las prescripciones en particular ..... Pág. 427

351. Prescripciones particulares: de cuatro años: compraventas documentadas. Desde cuando comienza a correr. Compraventa de entregas sucesivas. — 352. Alcance de la frase "cuentas de ventas aceptadas, liquidadas o que se presumen liquidadas". — 353. Prescripción de intereses. — 354. Prescripción de dos años: Compraventas no documentadas: Significado de la frase: "sin documento escrito". Suministros. Fecha de partida de esta prescripción. — 355. Supuestos en que estas obligaciones sean incorporadas a cuentas corrientes: Jurisprudencia. — 356. Prescripción de la acción de rescisión. — 357. Idem de la de cumplimiento. — 358. De la de nulidad por error, dolo, etc.. — 359. De la de daños y perjuicios. — 360. Por vicios redhibitorios: El plazo acordado por el art. 473 del Código de Comercio es un término máximo dentro del cual el Juez apreciará si se ha demandado o no oportunamente. — 361. Diversas prescripciones adquisitivas en lo comercial: Cosas y títulos robados o perdidos; buques y otras cuestiones del derecho marítimo.

CAPITULO II

De la fuerza mayor.

Sección 1ª

Generalidades ..... Pág. 436

362. Otras excepciones oponibles: Fuerza mayor: Sinonimia con el caso fortuito. Cuándo hay fuerza mayor. Teoría de Exner. — 363. Condiciones para que exista. Significación del vocablo "previsto". Prueba del *casus*, 364. Casos generales.

Sección 2ª

Casos de fuerza mayor, en particular ..... Pág. 441

365. Casos particulares: Arribadas forzosas. — 366. Prohibición de exportar o importar: Jurisprudencia. — 367. Hechos de terceros: Derecho comparado. — 368. Huelgas. Cómo deben ser para que constituyan *casus*. — 369. Listas negras. — 370. Referencia a la excepción *inadimpletis contractus*.

TITULO III

Acciones en particular

CAPITULO I

Acciones rescisorias o de cumplimiento.

Sección 1ª

Generalidades. Opciones que acuerda la ley .. Pág. 447

371. Generalidades. Opciones concedidas por la ley: Rescisión, cumplimiento directo o por terceros. Daños y perjuicios. — 372. Cuándo debe demandarse judicialmente la rescisión y cuándo puede operarse extrajudicialmen-

te: pacto comisorio implícito y expreso. — 373. Rescisión que se opera *ipso facto*. Cláusulas que lo implican. 374. El art. 457 del Código de Comercio no lo consagra. Tampoco el art. 470. — 375. Efectos de la rescisión de pleno derecho. Procedencia de daños y perjuicios: Limitaciones. — 376. La rescisión no afecta las entregas cumplidas. — 377. ¿Puede cumplirse el contrato después de demandada la rescisión? Derechos italiano y nacional.

Sección 2ª

Condiciones de viabilidad ..... Pág. 457

378. Condiciones de viabilidad de la acción. Prueba del contrato. — 379. Idem. del precio y del pago. Condena a satisfacer este último y a recibir la mercadería. — 380. Presunción que crea la retención de la mercadería. — 381. Rescisión procedente aun en caso de fuerza mayor. — 382. Rescisión por inejecución parcial. — 383. Otras condiciones para la procedencia de estas acciones: 1) Cumplimiento por el actor. 2) Denuncia previa. 384. Cuándo se puede afirmar que hay cumplimiento: Cuestiones posibles. — 385. Obligación del demandante de probar su cumplimiento o demostrar la seriedad y tempestividad de su ofrecimiento en tal sentido. Condiciones de la oferta. — 386. Quien es el culpable y quien no: Problemas que se presentan sobre este punto. 387. Mora y culpa. Cuándo las hay. Necesidad —en general— de interpelación, para que se produzca la primera. — 388. Mora convenida. Otras hipótesis en que no es necesaria la interpelación. — 389. Mora del acreedor. — 390. Culpa del vendedor. — 391. Culpa del comprador.

Sección 3ª

Renuncia a la acción ..... Pág. 472

392. Renuncias a la acción: expresas y tácitas. Casos de esta última. Por parte del vendedor: Recibo de vuelta de la cosa. La presunción legal es *juris tantum*. La presunción de renuncia es sólo con respecto al vendedor. El comprador puede reclamar. Caso en que la devolución no da derecho. Entrega consumada. — 393. Cuando el vendedor hace imposible el examen pericial de la cosa. 394. Renuncia por parte del comprador. — 395. Consignación de la mercadería devuelta. Prueba a cargo del comprador. — 396. Efectos de las renuncias implícitas. 397. Rescisión de común acuerdo por ambos o por culpa de ambos contratantes: Jurisprudencia.

Sección 4ª

Reclamaciones previas: Términos ..... Pág. 479

398. Otra vez sobre los requisitos previos. Vicios aparentes y ocultos —en general—. Términos para reclamar. 399. Vicios aparentes. Cuándo la reclamación debe hacerse de inmediato y cuándo no. — 400. Vicios, faltas y defecto de calidad se consideran sinónimos. — 401. Excepción del caso de entregarse una cosa absolutamente distinta. — 402. Hipótesis que contempla el art. 472 del Código de Comercio. — 403. El comprador que ha podido examinar la mercadería al adquirirla, no puede reclamar después, por vicios aparentes: Condiciones. 404. Cuándo y cómo se debe reclamar por estos defectos: Términos y formalidades de la reclamación. La prueba de su envío no implica la de su recepción. — 405. Significado de vicios aparentes. — 406. Desde cuándo corre el término de tres días: Puede ampliarse: Jurisprudencia. Derecho comparado. — 407. Vinculación de este problema con las actitudes de las partes frente a los porteadores de la mercadería. — 408. Presunciones que crea el silencio del comprador al recibirla de mano de éstos sin protestar defectos. — 409. A quien debe hacerse la denuncia. — 410. Forma en que ha de modificarse. 411. Quién debe probar, y qué se debe probar. — 412. Sanción por no proceder el comprador a reclamar, hacer verificar la mercadería y ponerla a disposición del vendedor.

Sección 5ª

Quién debe reclamar ..... Pág. 494

413. Es el comprador quien debe verificar el estado de las mercaderías. — 414. Recibo con reservas en caso de retardo. — 415. Otros hechos que evidencian la renuncia a reclamar por parte del comprador. — 416. El vendedor debe probar la entrega de la mercadería.

Sección 6ª

Facultades de los jueces de evitar la rescisión .. Pág. 497

417. Crítica a la facultad que el art. 473 del Código de Comercio confiere a los jueces. — 418. No juega en el caso de existir pacto comisorio expreso. — 419. Pequeñas diferencias que no motivan la rescisión. Jurisprudencia.

Sección 7ª

Medios de prueba ..... Pág. 500

420. Limitación de los medios de prueba. — 421. Cuándo la pericia es indispensable para el perfeccionamiento del contrato.

Sección 8ª

Cumplimiento por tercero ..... Pág. 502

422. Cumplimiento del contrato por tercero. — 423. Crítica del Código de Comercio. Nuestra sugerencia al respecto.

Sección 9ª

Efectos de la declaración judicial de rescisión Pág. 505

424. Efectos de la rescisión declarada judicialmente. 425. Pago de arras aun cuando medien "justas causas" para el incumplimiento. Disposiciones, divergencias del Código de Comercio y el Civil sobre el punto. — 426. Jurisprudencia nuestra. — 427. Irrevocabilidad de las entregas parciales: Alcances del art. 216: Enseñanzas de Siburu.

Sección 10ª

Rescisión. Lesión y Teoría de la imprevisión Pág. 509

428. Inexistencia de la rescisión por lesión en nuestras leyes. Carencia de tal virtud. — 429. Teoría de la imprevisión.

Sección 11ª

La rescisión y la quiebra ..... Pág. 510

430. Efectos de la quiebra en el cumplimiento de nuestro contrato. — 431. Idem en el supuesto de su convocatoria. Compraventas posteriores a la presentación.

CAPITULO II

Acción de daños y perjuicios ..... Pág. 511

432. Cuándo procede. — 433. Condiciones para que se condene al renitente: culpa o mora e imputabilidad. 434. Prueba de la culpa. — 435. Prueba del monto de los perjuicios. — 436. Procedencia aun en caso de recibirse la mercadería. — 437. En qué extensión deben satisfacerse. — 438. Normas para la apreciación del perjuicio ocasionado por la falta de entrega: Enseñanzas de Vivante. Jurisprudencia. — 439. Defensas y derechos del vendedor. — 440. Interpelación y mora. Devolución del precio e intereses.

CAPITULO III

Acción redhibitoria ..... Pág. 519

441. Condiciones para su ejercicio según el Código Civil. Cuándo hay vicios ocultos y cuándo aparentes. 442. Frecuente confusión entre las acciones resolutoria y redhibitoria. Distinciones. Críticas a las disposiciones del Cód. Civ.. — 443. Confusión con el error y el dolo. 444. Cuándo las partes aceptan la existencia de un vicio. 445. Apreciación judicial. Pautas. — 446. La marca en relación a la acción de rescisión y a la redhibitoria. 447. Planteamiento de un problema. — 448. Otros ejemplos jurisprudenciales tendientes a deslindar esta acción de las contractuales (rescisión o cumplimiento) sacados de la jurisprudencia italiana y de la nacional. — 449. Acción redhibitoria propiamente dicha, y estimatoria o *quanti minoris*. — 450. Pacto de exención de responsabilidad por vicios ocultos. — 451. Confusión legal entre vicios redhibitorios y cualidades pactadas. — 452. Alcance de la garantía del vendedor en el sentido de hallarse la cosa exenta de vicios. — 453. Su aplicación a la venta de máquinas y motores. Garantía implícita de buen funcionamiento. Obligaciones del vendedor. — 454. Casos en que el vendedor conoce o debió conocer los vicios. 455. Vicios redhibitorios en la venta de animales. 456. Prohibición de dispensa de la mala fe. — 457. Vicios aparentes y ocultos. Remates judiciales. — 457 bis. A quién incumbe la prueba del vicio y de otras circunstancias que hagan viable la acción. Conocimiento o no de los vicios. Presunciones legales. Procedencia o no de daños y perjuicios. — 458. Medios de prueba exigidos por la ley. — 459. Sobre si corresponde o no la acumulación de acciones de daños y perjuicios, a la de rescisión por vicios ocultos; idem, de reparación a la estimatoria; y rescisión a la estimatoria. — 460. Cuándo deben denunciarse los vicios ocultos. Carácter del término del art. 473 del Código de Comercio. — 461. Caso de compraventa de varias cosas en que una adoleciese de vicios. — 462. Casos en que se pierde la cosa, o se deteriora. — 463. Ejercicio de la acción sobre una cosa enajenada a terceros. — 464. Indivisibilidad de la acción.

CAPITULO IV

Acciones de nulidad.

Sección 1ª

Cuándo proceden ..... Pág. 540

465. Disposiciones del Código Civil. — 466. Clasificación de las mismas. — 467. Nulidades manifiestas y absolutas. Nulidad por incapacidad de partes. — 468 Nulidad por dolo, fraude o carencia de elementos esenciales del contrato. Simulación. — 469. Contratos anulables. — 470. Casos de nulidad absoluta y relativa, según el Código Civil. — 471. Efectos de la declaración de nulidad. Disposiciones del Código Civil y el de Comercio. — 472. Cláusulas nulas y actos nulos por prohibidos, según el Cód. de Com. — 473. Hipótesis de cesación de mandato y extralimitación en el mismo.

Sección 2ª

Compraventa de cosa ajena y en condominio Pág. 546

474. Compraventas de cosa ajena. Cuándo procede la acción de nulidad: Disposiciones de los Códigos Civil y Comercial que virtualmente conducen a la misma solución en pro de la validez. — 475. Promesa de venta. Alcances de los artículos 230 y 231 del Código de Comercio. — 476. Correlación entre la promesa y compraventa de cosa ajena. — 477. Acciones que se originan con la compraventa de cosa ajena: Daños y perjuicios. Jurisprudencia. Quien puede demandar la nulidad. 478. Riesgos. — 479. Compraventa de cosa en condominio.

Sección 3ª

Compraventa de cosas gravadas, embargadas, etc. . . . . Pág. 554

480. Compraventa de cosas embargadas, o gravadas con prenda agraria. Efectos. — 481. Idem. de cosas litigiosas.

Sección 4ª

Las compraventas y las nulidades de la Ley de Quiebras . . . . . Pág. 555

482. Otra vez respecto de las consecuencias que trae la quiebra del vendedor, respecto de estos contratos: Nulidad o anulación de contratos realizados en el período de sospecha. — 483. Condiciones para su procedencia. 484. Quien puede ejercitarla. — 485. Contra quien procede. — 486. Efectos de su declaración. — 487. Contratos realizados antes de dicho período.

Sección 5ª

Nulidad por dolo . . . . . Pág. 559

488. Nulidad por dolo. Cuándo hay dolo capaz de anular el contrato. — 489. Diferencia entre dolo y fraude. — 490. Idem. entre dolo principal o substancial y dolo accidental o incidental. — 491. Requisitos para que proceda la nulidad por dolo. — 492. Efectos de la declaración de nulidad por dolo principal. — 493. Prueba del dolo.

Sección 6ª

Nulidad por error . . . . . Pág. 562

494. Nulidad por error. — 495. Distinción entre error e ignorancia. — 496. Efectos de la declaración de existencia de error substancial. — 497. Necesidad de su reclamación por parte interesada. — 498. Cuándo puede afirmarse que hay error que permita afirmar la inexistencia del contrato. — 499. Error esencial y error accidental. Efectos y nociones de cada uno. — 500. Sobre qué puede recaer: Sobre la naturaleza del acto jurídico, sobre la cosa; sobre la cantidad y el precio. Consecuencias en cada caso. — 501. La ignorancia de las leyes. — 502. Excusabilidad o no del error de hecho. — 503. Distinciones entre el error de substancia y las causas que motivan las acciones de rescisión o la de cumplimiento del contrato.

CAPITULO V

Acción de simulación . . . . . Pág. 568

504. Quienes pueden ejercitarla. — 505. Alcances de esta acción. — 506. Contra quien se otorga. — 507. Quién debe probarla. — 508. Medios de prueba. Importancia de las presunciones. — 509. Efectos de la simulación.

CAPITULO VI

Acción pauliana . . . . . Pág. 571

510. Del fraude. Acción pauliana. — 511. Condiciones para su ejercicio, en especial tratándose de una compraventa. — 512. Contra quien se confiere. — 513. Prueba a quien incumbe. — 514. Quienes pueden entablarla y quienes no. — 515. Efectos de su declaración.

CAPITULO VII

Acción de reivindicación . . . . . Pág. 573

516. Reivindicación: Definición del art. 2758 del Código Civil. 517. — Quiènes pueden ejercitarla: ¿Lo puede el comprador que no ha entrado en posesión de la mercadería? — 518. Opción acordada al reivindicante por el art. 2779 del Código Civil. — 519. Contra quien se da. — 520. Sobre qué recae o puede recaer. — 521. De las cosas robadas o perdidas. Persecusión contra todo poseedor. — 522. Limitaciones del derecho del reivindicante en el caso anterior: Adquisición en ferias o mercados. En nota: Necesidad de una reforma del Código de Comercio. Derecho comparado. — 523. Conceptos

de buena y mala fe. Negligencia que hace imposible el ejercicio de esta acción. — 524. Caso en que el reivindicante debe probar la mala fe del actual poseedor. 525. Otras limitacoines al derecho del reivindicante. 526. Derecho de secuestro.

CAPITULO VIII

Acción de enriquecimiento indebido ..... Pág. 579

527. Su fundamento. — 528. Alcances. — 529. Causas que pueden ponerla en movimiento. — 530. Cuándo se otorga. Situación de las personas jurídicas y de incapaces. — 531. Regla general del art. 1165 del Código Civil. Otros supuestos contemplados por el mismo Código.

CAPITULO IX

Evicción ..... Pág. 582

532. Concepto. — 533. Su procedencia en los negocios mercantiles. — 534. Idem. en general. — 535. Requisitos para su viabilidad. — 536. Disposiciones especiales en punto a compraventa.