

	<i>Págs.</i>
PROLOGO	11
CAPITULO I.—SIGNIFICADO Y ALCANCE DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA EN EL MARCO GENERAL DE LA IMPO- SIBILIDAD DE CUMPLIR LA OBLIGACION	25
I. CONSIDERACIONES GENERALES EN TORNO AL RIESGO DE LA COSA VEN- DIDA	25
II. LA OBLIGACIÓN Y SU ESTRUCTURA JURÍDICA	28
1. Concepto de la obligación: Valoraciones históricas y doctrinales. Su adecuada configuración como «relación jurídica que liga el deber de prestar al interés del acree- dor»	28
2. La doctrina del «favor debitoris» y la cooperación del acreedor al cumplimiento	38
3. El crédito, bien en el patrimonio del acreedor. Preemi- nencia socioeconómica del deudor	52
III. LA IMPOSIBILIDAD DE CUMPLIR LA OBLIGACIÓN	56
1. Concepto y tipos de imposibilidad	56
2. Imposibilidad sobrevenida no imputable. Supuestos. Va- loraciones críticas	59
3. Régimen positivo español	67
4. Etiología de la imposibilidad sobrevenida no imputable. Diversas hipótesis	73
5. El caso fortuito y la fuerza mayor	78

A)	La dicción del artículo 1.105 del C. c. Alcance histórico y doctrinal de las teorías objetiva y subjetiva en torno a la distinción entre «casus» y «vis»	78
B)	Régimen positivo español: enseñanzas de la Jurisprudencia y conclusiones válidas para nuestro sistema contractual. Supuestos en que no libera el evento fortuito	84
IV.	PERICULUM	91
1.	Terminología, concepto y modalidades «Periculum obligationis». Configuración del riesgo contractual: riesgo del contrato bilateral y riesgo en la compraventa	91
2.	Significado de la expresión «daño y provecho de la cosa vendida». Subrogación del acreedor en los derechos del deudor (commodum representationis)	109
V.	RESOLUCIÓN DE LOS CONTRATOS BILATERALES	116
1.	Concepto, caracteres delimitadores y fundamento de la acción resolutoria	116
2.	El artículo 1.124 del C. c. y el principio «periculum est emptoris»	130
VI.	CRITERIOS SEGUIDOS PARA LA IMPUTACIÓN DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA	141
1.	Principio del contrato	142
2.	Principio de la propiedad	143
3.	Principio de la tradición	145
4.	Sistematización: doctrina del «periculum obligationis».	147
CAPITULO II.—LA IMPUTACION DEL RIESGO AL COMPRADOR («Periculum est emptoris»)		151
I.	OBSERVACIÓN PREVIA	151
II.	SISTEMA DEL DERECHO ROMANO Y SUS VICISITUDES HISTÓRICAS. RECEPCIÓN Y DESVIACIONES EN LOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS MODERNOS	153
1.	Génesis histórica del principio «periculum est emptoris».	153
2.	Circunstancias socioeconómicas que configuraron el «periculum emptoris» en el pensamiento jurídico romano. Valoración del riesgo	162

3.	«Periculum emptoris» y «traditio». La polémica en torno a la tradición como circunstancia que transmite el riesgo al comprador	167
4.	«Emptio contracta» y «periculum emptoris». La atribución del riesgo al comprador cuando hay acuerdo válido sobre cosa y precio	176
5.	La doctrina romana de la «emptio perfecta» y su determinación del «periculum emptoris»	180
6.	Límites a la aplicación del «periculum emptoris»	199
	A) Observación general	199
	B) Venta alternativa	200
	C) Compraventa de cosas genéricas (emptio pondere número mensurave)	200
	D) Venta <i>ad gustum</i> (vel probationem)	210
	E) Venta sometida a condición	212
	F) Acto de soberanía estatal	218
	G) <i>Res perit venditori</i>	218
	H) La responsabilidad por custodia que incumbe al vendedor («custodia venditoris»)	219
7.	Justificación del principio «periculum est emptoris»	224
	A) Planteamiento	224
	B) Pensamiento jurídico romano	225
	C) Criteriología doctrinal	232
	D) Resolución del sinalagma y desplazamiento del riesgo al vendedor	238
8.	Supervivencia del «periculum emptoris» en el Derecho común. Su recepción en los ordenamientos modernos	240
9.	Desviaciones: la regla «res perit domino»	245
	A) Origen histórico y doctrinal	245
	B) Recepción en el Derecho civil francés y, por su influencia, en otros ordenamientos, con especial referencia al Proyecto del C. c. español de 1851 y al Derecho italiano	249
	C) Su valor como criterio de imputación del riesgo. Crítica	256
	D) La imputación del riesgo al comprador en el Derecho anglosajón	262
	a) Transmisión del dominio de la cosa vendida	262
	b) Disciplina jurídica del riesgo	264

	<i>Págs.</i>
III. SISTEMA DEL DERECHO CIVIL ESPAÑOL	267
1. Doctrina general del artículo 1.452 del Código civil	267
2. Los principios de nuestro Derecho histórico español que inspiraron el artículo 1.452 del Código civil	269
3. Interpretación doctrinal del artículo 1.452 del C. c.	277
4. La posición de la Jurisprudencia del Tribunal Supremo.	284
5. Nuestra postura	291
A) La imputación del riesgo al comprador según el artículo 1.452 del C. c. Razones que fundamentan la admisión del «periculum emptoris», como regla general, en este precepto legal	291
B) La bondad económico-jurídica del principio «periculum est emptoris», acogido por el artículo 1.452 del Código civil. Limitaciones o condicionamientos para su aplicación	303
6. La doctrina del riesgo en supuestos específicos de compraventa	311
A) Compraventa de cosas genéricas	311
B) Compraventa de cosas que se venden por peso, número o medida	314
C) Compraventa sometida a condición suspensiva o resolutoria	323
D) Venta hecha a calidad de ensayo o prueba y venta «ad gustum»	330
E) Venta alternativa	333
F) Compraventa de herencia	338
G) Venta de cosa ajena	341
H) Promesa de venta	348
I) Opción de compra	350
J) Compraventa de cosa futura	351
K) Supuesto de doble venta	358
L) Venta con cláusula de reserva de dominio	363
M) Venta judicial	374

CAPITULO III.—LA IMPUTACION DEL RIESGO AL VENDEDOR («Periculum est venditoris») 377

I. LA VINCULACIÓN DEL RIESGO A LA ENTREGA DE LA COSA VENDIDA. APRECIACIONES CRÍTICAS	377
---	-----

II. SISTEMAS QUE IMPUTAN EL RIESGO AL VENDEDOR ANTES DE LA TRADICIÓN	381
1. Derecho comparado	381
2. Especial referencia al Derecho alemán	386
A) Antecedentes históricos	386
B) Examen del § 446 BGB. La transmisión del riesgo del precio («Der Übergang der Preisgefahr») y el principio de la tradición («Traditionsprinzip»)	391
C) La transmisión del riesgo en algunas hipótesis concretas. Supuesto de la venta de herencia	402
D) La disciplina del riesgo en la compraventa «a distancia o de remisión» («Distanzkauf oder Versendungskauf»), según el § 447 BGB	404
III. LA DOCTRINA DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL, SEGÚN EL DERECHO ESPAÑOL	414
1. La transmisión del riesgo del precio en el Código de comercio	414
A) Principios rectores. El mito de los sistemas romano y germánico como determinantes del «periculum emptoris» en la compraventa mercantil	414
B) El criterio general señalado por el artículo 331 del Código de comercio: «periculum est venditoris»	423
C) Examen del artículo 333 del Código de comercio: la «puesta a disposición» como criterio que genera la imputación del riesgo al comprador	426
D) Los supuestos del artículo 334 del Código de comercio	444
2. La transmisión del riesgo del precio en algunos supuestos específicos de compraventa mercantil	452
A) Venta a carga indistinta	452
B) Venta sobre documentos	453
C) Compraventa con expedición. Modalidades en la venta de «plaza a plaza». Venta FOB y CIF	455
IV. ANEXO: EXPOSICIÓN DE LA DOCTRINA DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE OBJETOS MUEBLES CORPORALES	462
1. Relevancia económica de la venta comercial internacional	462

	<i>Págs.</i>
2. Observaciones generales en torno a la transmisión del riesgo en la venta internacional de mercancías	465
3. Disciplina del riesgo en algunas convenciones internacionales	469
CAPITULO IV.—TRANSMISION DE LOS RIESGOS	481
INDICE BIBLIOGRAFICO	489
INDICE GENERAL	517