

## CAPITULO III.

### DE LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

308. El art. 1,650 dice: «La principal obligación del comprador es pagar el precio.» Esto supone que tiene además otras obligaciones. Según el art. 1,593 los gastos de actas y demás accesorios de la venta están á cargo del comprador. Esto es una aplicación del principio de que los gastos deben ser soportados por aquel por interés de quien se hacen. Los gastos de actas son los que se deben al redactor del acta; los gastos accesorios son los de registro y de transcripción. (1) ¿Qué debe decidirse de los gastos de purga? La cuestión está controvertida; volveremos á ella en el título *De las Hipotecas*.

La ley no habla de una obligación del comprador: la de recibir la cosa vendida. (2) Este es también un derecho, puesto que es una obligación principal del vendedor el entregar al comprador la cosa vendida (art. 1,603). Pero el derecho implica una obligación que la ley sanciona por una disposición muy severa cuando se trata de efectos muebles y que un plazo ha sido convenido para el retiro de la cosa; la resolución de la venta tiene lugar, en este caso, de derecho pleno contra el comprador.

1 Aubry y Rau, t. IV, pág. 360. notas 1 y 2, pfo. 353.

2 Pothier, *De la venta*, núm. 290.

Debe, pues, decirse que el comprador tiene dos obligaciones: la de recibir la cosa y la de pagarla.

§ I.—DE LA OBLIGACION DE RECIBIR LA COSA.

309. ¿Cuándo debe el comprador recibir la cosa? La cuestión se presenta sobre todo para las mercancías y objetos muebles que el comprador debe llevarse. Un plazo moral le es necesario para que pueda hacer el empaque y cargamento. Ordinariamente el contrato fija el plazo. Algunas veces los usos locales conceden cierto plazo para ciertas ventas, y según el art. 1,135 las convenciones obligan no sólo á lo que está expresado sino también á todas las consecuencias que el uso da á la obligación. Pothier lo hace notar. «Hay ciertas mercancías para cuya entrega el uso del lugar concede cierto plazo. Por ejemplo, es de uso en nuestro viñero de Orleans que los comerciantes que compran en el tiempo de las vendimias los vinos de nuevas cosechas tengan de plazo hasta la San Martín para llevárselos.» Tal es también la jurisprudencia bajo el imperio del Código Civil. (1)

310. Es raro que el comprador se lleve las cosas en el mismo momento de la venta. El vendedor queda, pues, en posesión y, por consiguiente, debe conservar la cosa con los cuidados de un buen padre de familia (arts. 1,136 y 1,137). Si hace gastos para la conservación de la cosa vendida el comprador debe reembolsárselos aunque fuesen gastos de reposición, pues los frutos de las cosas le pertenecen desde el momento de la venta, y es de estos frutos de donde se toman estos gastos; el vendedor está obligado á conservar, pero no tiene que sufrir gasto alguno, puesto que no saca ninguna utilidad de la cosa. (2)

311. ¿Cuáles son los derechos del vendedor cuando el

1 Pothier, *De la venta*, núm. 291. Rennes, 27 de Agosto de 1821 (Daloz en la palabra *Venta*, núm. 1396). Burdeos, 8 de Diciembre de 1853 (Daloz, 1855, 5, 468).

2 Pothier, *De la venta*, núm. 291 y todos los autores modernos.

comprador no se lleva la cosa? Hay que distinguir si fué fijado un plazo para retirarla ó si no se convino en ningún plazo. Si no hay plazo el comprador debe retirar la cosa vendida en seguida, y falta á su obligación al no hacerlo así. De esto resulta que el vendedor tiene derecho á los daños y perjuicios que sufre; si no puede hacer uso de sus bodegas, almacenes ó cuevas que ocupa la mercancía vendida, esta es una pérdida; el comprador debe repararla. Se entiende que el vendedor debe apremiar al comprador á sacar la cosa. Pothier dice que el vendedor puede también demandar al comprador para que se lleve la cosa, y á falta de hacerlo en el plazo que fije el juez, el vendedor podrá ponerlos fuera á costas del comprador. Ponerlos fuera quiere decir depositarlos en el lugar indicado por la sentencia. Hay que agregar que el vendedor podrá, en lugar de perseguir la ejecución del contrato, pedir su resolución, pues no cumpliendo el vendedor la obligación que le incumbe el vendedor tiene derecho de usar de la resolución que la ley (artículo 1,184) subentiende en todo contrato sinalagmático. Este es el derecho común. (1)

312. Si hay un plazo fijado para que el comprador se lleve la cosa se aplica el art. 1,657 que dice así: «En materia de ventas de abarrotes y efectos muebles la resolución de la venta tendrá lugar de derecho pleno y sin citación en provecho del vendedor después de fenecido el plazo convenido.» Esta disposición deroga los principios generales que rigen la resolución de los contratos; en los casos que prevee no hay condición resolutoria expresa, la resolución tiene lugar en virtud de la condición resolutoria tácita que subentiende el art. 1,184 en todos los contratos bilaterales, y esta condición no opera de derecho pleno, mientras que en el caso del art. 1,657 el contrato se resuelve de pleno derecho.

La ley agrega: y sin citación. Esto es una derogación á

1 Véanse las citaciones en Aubry y Rau, t. IV, pág. 395, nota 2, pfo. 356.

la regla del art. 1,656 establecida para la resolución de las ventas inmobiliarias; aunque el contrato diga que la venta se resolverá de derecho pleno por falta de pago en el plazo convenido, el adquirente puede no obstante pagar después de fenecido el plazo, mientras no ha sido apremiado por una citación. Así la condición resolutoria tácita tiene un efecto más extenso en el caso del art. 1,657 que el pacto comisorio en el caso del art. 1,656. ¿Cuál es el motivo de estas excepciones? Portalis justifica la última en estos términos: "Las razones de diferencia entre la venta de un inmueble y la venta de abarrotes ó efectos muebles son sensibles. Estos últimos efectos no siempre circulan en el comercio con las mismas ventajas; hay una variación tan grande en los precios de estos objetos que el menor retardo puede amenudo ocasionar un perjuicio irreparable. Los inmuebles no tienen el mismo inconveniente." (1) Haciendo abstracción de esta variación de precios la disposición del art. 1,657 se aplica por su naturaleza á las necesidades del comercio. Es una consecuencia de las compras y ventas incasantes; es, pues, necesario que el comerciante que vendió unas mercancías pueda inmediatamente reemplazarlas por otras. Esto es por lo que estipuló un plazo para que se lleven la mercancía; el comprador que no la saca estorba las operaciones comerciales; según el derecho común el vendedor debiera promover en justicia ó hacer citaciones; de esto resultan moras que pugnan con la rapidez de las transacciones mobiliarias. (2) Es, pues, natural que el trato quede roto si el vendedor tiene interés en ello, pues se entiende que la venta no se resuelve apesar suyo; el art. 1,657 lo dice: la venta está resuelta en provecho del vendedor. De él depende mantenerla, pero puede romperla, y lo puede sin ninguna formalidad.

1 Portalis. *Exposición de los motivos*, núm. 22, (Lecóe t. VII, pág. 75).  
2 Colmet de Santerre, t. VII, pág. 1 27, núm. 102 bis.

312 bis. Lo que acabamos de decir del art 1,657 supone que se trata de mercancías que se compran para revender, luego de ventas comerciales. Sin embargo, en el Consejo de Estado un miembro, habiendo hecho observar que esta disposición era contraria á los usos del comercio, Cambacères declaró que se haría constar en el proceso verbal que el artículo no era aplicable á los negocios comerciales. (1) ¿Cuál es el valor de esta declaración? Los autores están divididos; los hay que consideran la mención inserta en el proceso verbal como una interpretación dada por el mismo legislador. (2) Esto es un error, en nuestro concepto. El Consejo de Estado no era legislador y el proceso verbal no es una ley. Aunque en nuestras cámaras el relator ó el ministro hicieran una declaración semejante, inserta en el acta de sesión, ésta no sería una interpretación obligatoria para los tribunales; para esto es necesario el concurso de ambas cámaras y del Rey; con más razón el proceso verbal de un Consejo de Estado no liga á los intérpretes. El Consejo preparaba las leyes, no las hacía. ¡Cosa notable! Portalis, miembro del Consejo de Estado, al exponer los motivos del proyecto en nombre del Gobierno, no tiene en cuenta lo que pasó cuando la discusión; los motivos que él da se aplican casi exclusivamente á las ventas comerciales. Lo que nos confirma en nuestra opinión es que la objeción hecha en el Consejo de Estado no era exacta; el uso mercantil era romper la venta después de cierto plazo, cuando el comprador no sacaba su mercancía; varias costumbres tenían una disposición expresa. Cambacères, mediano legista, cedía siempre ante una objeción. Una interpretación dada á un simple proyecto sobre la fe de una afirmación errónea, en el seno de un cuerpo que preparaba la ley, pero no la hacía, no es

1 Sesión del 16 Frimario, año XII, núm. 45 [Loché, t. VII, pág. 35].

2 *Duvergierr*, t. I, pág. 583, núm. 475. *Andry y Rau*, t. IV, pág. 395, nota 5, pfo. 356 y los autores que citan.

seguramente una interpretación auténtica que tenga fuerza de ley. (1)

La jurisprudencia está casi unánime en favor de esta opinión; la Corte de Casación ni siquiera se toma el trabajo de constatar al Consejo de Estado ni al proceso verbal. Tal vez el recursante hizo valer el argumento; la Corte se limita á decir que la disposición del art. 1,657 es general y que el Código de Comercio no la deroga. (2) Sólo conocemos una sola sentencia en favor de la opinión contraria; y esto que sólo es un simple considerando pronunciado en materia penal. (3)

313. El art. 1,657 supone una venta de objetos determinados que se ejecuta por una sola y misma entrega. ¿Qué debe decirse si el contrato estipula una entrega por lotes? La cuestión se presentó ante la Corte de Casación en el caso siguiente: Se trataba de una entrega de ostiones que debía hacerse por lotes de 50,000 desde el 16 de Octubre hasta el 16 de Noviembre; el plazo convenido para la entrega era, pues, de un mes y los compradores debían tomar posesión por entregas sucesivas. Y la sentencia atacada comprobaba de hecho que los compradores no habían ido á tomar posesión más que el 15 de Noviembre á las cinco de la tarde; era imposible tomar posesión en un solo día de cerca de 50,000 ostiones. La Corte de Casación concluyó de esto que los compradores habían incurrido en el decaimiento, sin motivar de otro modo su decisión. (4) Los motivos de decir

1 Troplong, pág. 348, núm. 680. En el mismo sentido Favard y Zachariae.

2 Casación, 27 de Febrero de 1828 [Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1410]. Denegada, 6 de Junio de 1848 [Dalloz, 1848, 1. 219].

3 Bruselas, 7 de Abril de 1827 (*Pasicrisia*, 1827, pág. 126). La Corte de Bruselas adoptó después la opinión general [2 de Enero de 1858, 24 de Diciembre de 1859, 27 de Enero de 1861 [*Pasicrisia*, 1858, 2, 54; 1860, 2, 227; 1861, 2, 280]. El Tribunal de Gante [17 de Noviembre de 1854] se ha pronunciado contra la jurisprudencia general á la vez que invocando la jurisprudencia [*Pasicrisia*, 1855, 2, 14].

4 Denegada, 19 de Febrero de 1873 [Dalloz, 1973, 1. 301].

eran además evidentes. Cuando el contrato determina que habrá entregas sucesivas y que el comprador pide la entrega de una vez, falta á la ley del contrato; y es por haber faltado á dicha ley por lo que el art. 1,657 lo declara decaído.

314. El art. 1,657 se aplica á la venta de *abarrotes y efectos muebles*, luego á todas las ventas mobiliarias. Ha sido sentenciado que el comprador de acciones del Banco de Viena había incurrido en decaimiento por falta de haber tomado posesión en el plazo convenido. Después de fenecido el plazo el vendedor había dispuesto de las acciones. El comprador sostuvo ante la Corte de Casación de Bélgica que el vendedor hubiera debido pedir la resolución ante el juez, antes de disponer de la cosa vendida; es decir, proceder como se hace en el caso de la condición resolutoria tácita según el art. 1,184. Pero el art. 1,657 tiene precisamente por objeto el derogar los principios generales que rigen la condición resolutoria tácita. La única cuestión era, pues, la de saber si era aplicable á la venta de acciones ó de efectos públicos, y el texto de la ley la decide, puesto que la expresión de *efectos muebles* comprende todo lo mueble. La Corte sentenció, á la vez, que el art. 1,657 recibe su aplicación á las ventas comerciales; la sentencia confirma, pues, la jurisprudencia general. (1)

315. Para que haya lugar al decaimiento pronunciado por el art. 1,657 contra el comprador es necesario que haya un *plazo convenido* para la toma de posesión. La convención puede ser tácita, es de derecho común. Fué sentenciado que la venta de mercancías contra reembolso á su llegada á destinación está resuelta de derecho pleno en virtud del art. 1,637 si el comprador no paga. En efecto, la convención implica un plazo; las mercancías, según la común intención de las partes contratantes, deben ser sacadas en

1 Denegada, 11 de Noviembre de 1839 (*Pasicrisia*, 1841, 1, 69).

el mismo momento en que son presentadas al destinatario; las partes lo quieren así con el fin de no estar expuestas á bruscos cambios de precio que pueden ser favorables á una y desfavorables á la otra; por otra parte, cuando se trata de cosas que deberían ser colocadas en almacén mientras que se ejercita el trato, originarían gastos considerables; en fin, la acción del tiempo podría alterar la cosa vendida. Las partes han entendido ponerse al abrigo de todos estos inconvenientes. Desde luego la convención debe quedar rota en virtud de su voluntad, desde que no recibe su ejecución inmediata, con el fin de que el vendedor pueda disponer en seguida de las mercancías. (1)

Se pregunta si el plazo fijado por el uso equivale á un plazo convencional. En principio la afirmativa no nos parece dudosa. El art. 1,135 dice que las convenciones obligan á todas las consecuencias que el uso da á la obligación; luego el uso está asimilado á una cláusula del contrato. Por consiguiente, si hubiera un uso bien seguro en virtud del cual el comprador debería tomar posesión en un plazo fatal al finalizar el cual la venta estaría resuelta, el artículo 1,657 sería aplicable, puesto que las partes se considerarían como habiendo tratado conforme al uso. La dificultad se reduce, pues, á una cuestión de hecho. ¿Hay ó no un uso que establezca un plazo en el sentido del art. 1,657? (2)

316. Otra es la cuestión de saber si una citación puede reemplazar el plazo; esto está controvertido. La negativa nos parece segura. No se trata en este caso de un apremio; la condición resolutoria tácita se funda en la intención de las partes contratantes; si el contrato está resuelto es porque así lo quieren las partes. En general su voluntad es que la resolución se pida, pero cuando estipulan un plazo para la

1 Dijón, 11 de Febrero de 1870 (Dalloz, 1872, 2. 193).

2 Com. Cour. Rennes, 27 de Agosto de 1821 [Dalloz, en la palabra *Vente*, núm. 1396].

entrega manifiestan la intención de que el contrato se resuelva de derecho pleno en provecho del vendedor cuando el comprador no saca la cosa. Si no hay convención ni uso que la substituya no se está ya en el caso previsto por la ley. Y la citación no es una convención, lo que es decisivo. (1)

317. ¿El vendedor que aprovecha de la resolución pronunciada por el art. 1,657 tiene derecho á daños perjuicios? Nos parece que la cuestión está decidida por el art. 1,184, del que el art. 1,657 es una aplicación, salvo que la resolución no debe ser pedida en justicia. Y el art. 1,184 dice que la parte hacia la que el compromiso no fué ejecutado puede pedir la resolución *con daños y perjuicios*. El derecho á los daños y perjuicios existe en todos los casos en que el deudor no cumple con su obligación; poco importa cómo esté resuelto el contrato, si es en virtud de la convención ó por sentencia del juez. Queda por saber de hecho si el vendedor sufrió un perjuicio, pues no basta con la inejecución del contrato para que haya lugar á daños y perjuicios, es también necesario que esta inejecución haya causado un perjuicio al acreedor. Ha sido sentenciado que el vendedor que hizo pronunciar la resolución de una venta de mercancías por falta de toma de posesión por parte del comprador no está autorizado á pedirle daños y perjuicios si la reventa le procuró una utilidad superior á las pérdidas de intereses y gastos. (2) Esto es una cuestión de hecho.

Los daños y perjuicios pueden ser estipulados por las partes bajo forma de pena. Según el art. 1,230 la pena sólo se incurre cuando el deudor está apremiado. ¿Es también necesario en el caso del art. 1,657 que el vendedor apremie al comprador para tener derecho á la pena? La negativa fué sentenciada por la Corte de Bruselas y nos parece segura. (3)

1 Duranton, t. XVI, pág. 405, núm. 383. Aubry y Rau, t. IV, pág. 395, nota 3, pfo. 356. En sentido contrario Troplong y Duvergier.

2 Rouen, 17 de Febrero de 1872 (Dalloz. 1873 5. 484).

3 Bruselas, 23 de Diciembre de 1850 (*Pasicrisia*, 1860, 2, 89).

Quando el contrato se resuelve de plano resulta que el deudor también está apremiado de plano; fuera absurdo citar al deudor para ejecutar el contrato cuando ya no hay contrato. La pena está, pues, incurrida por esto sólo: que la venta está resuelta.

§ II.—DEL PAGO DEL PRECIO.

318. El comprador debe pagar el precio el día y en el lugar fijados por la venta. Si nada fué convenido á este respecto el comprador debe pagar en lugar y tiempo en que debe hacerse la entrega (arts. 1,650 y 1,651). Estas disposiciones derogan los principios generales que rigen el pago. Según el art. 1,247 el pago de las deudas de dinero se hace en el domicilio del deudor si no hay convención contraria; el precio consistente en plata debiera, pues, pagarse en el domicilio del comprador que es deudor; mientras que según el art. 1,651 el comprador, cuando nada dice la convención, debe pagar el precio en el lugar y tiempo en que el vendedor debe hacer la entrega. ¿Cuál es el motivo de esta derogación? Esta es la estrecha liga que existe entre el comprador y el vendedor; el primero sólo debe entregar la cosa cuando el comprador se la paga; si, pues, el precio no se paga cuando se hace la entrega el vendedor tiene derecho de exigir que en este momento el comprador le pague el precio; por esto es que el comprador no puede exigir que el vendedor venga á recibir el precio en su domicilio.

Esto sucede así cuando nada fué fijado cuando la venta, dice el art. 1,651. Las partes pueden, pues, estipular que el precio se pagará, ya sea en el domicilio del comprador ó en el del vendedor. Los comerciantes tienen la costumbre de exigir en las facturas que acompañan el envío de la mercancía que el pago se hace en el domicilio del vendedor. Se pregunta si ésta fórmula impresa hace ley para el comprador. Nó, seguramente, pues las convenciones no se forman

por la declaración de la voluntad de una de ellas, se forman por el concurso de consentimiento. Para que el vendedor pueda invocar el beneficio de esta fórmula es necesario que pruebe que el comprador la consintió.

319. La aplicación del principio presenta una dificultad cuando la entrega de la mercancía vendida se hace sucesivamente, luego por partes. ¿Se hará el pago del precio en este caso en cada entrega, y por consiguiente, parcialmente, ó no debe pagar el comprador más que hasta la última parte que completa la entrega? La solución depende de las convenciones fijadas por las partes. Citaremos dos casos en los que la decisión está aparentemente contradictoria porque la intención de las partes era diferente.

En el primer caso la venta tenía por objeto cincuenta sacos de trigo: se había estipulado que estos cincuenta sacos se entregarían en seguida y en un cierto tiempo. Fué sentenciado que en la intención de las partes el comprador sólo debía pagar el precio cuando los cincuenta sacos fuesen entregados. (1) Esto no es muy dudoso, puesto que la convención no preveía la entrega parcial.

Venta de 3,000 hectólitros de trigo. El vendedor hace una entrega parcial que el comprador se niega á pagar. Demanda por resolución de la venta. El comprador sostiene que no debía pagar más que después de completarse la entrega. Esto implica, dice la Corte de Gante, que el vendedor no tenía derecho de hacer entregas parciales; y el comprador confesaba que había sido convenido, entre las partes, que la entrega de 3,000 hectólitros podía hacerse por partes durante todo el mes de Noviembre. Admitida la entrega parcial como convenida para una cantidad tan fuerte era natural admitir que el comprador debiera pagar el precio en cada entrega parcial. Sin embargo, esto sólo era una inducción, y una inducción no basta para formar una conven-

1 *CACB*, 16 de Abril de 1839 (*Dalloz*, en la palabra *Venta*, núm. 669).

ción. Había hechos que decidían la dificultad; la correspondencia de las partes probaba que en la intención de éstos el comprador debía pagar cada entrega parcial. (1)

320. El contrato concede al comprador un plazo para el pago del precio: ¿el comprador deberá, no obstante, pagar en el lugar en que se hizo la entrega? Se admite generalmente la negativa y ésta nos parece segura. El art. 1,651 deroga la regla establecida por el art. 1,247: toda excepción es de rigurosa interpretación; desde que no se está ya en los términos de la excepción se entra en la regla general. Y el art. 1,651 supone que el comprador debe pagar en el momento en que se hace la entrega; luego si no debe pagar en aquel momento la ley es inaplicable. Esta interpretación está también fundada en la razón. Si el comprador debe pagar en el lugar en que el vendedor hace la entrega es porque siendo correlativas ambas obligaciones el vendedor puede negarse á la entrega si el comprador no la paga. Pero si concedió un plazo al comprador las obligaciones cesan de ser correlativas en el sentido de que el vendedor debe cumplir la suya sin que el comprador esté obligado á pagar. Cuando el pago del plazo llegue ¿cuál será la situación del comprador? La de un deudor ordinario; tiene una deuda de dinero que pagar, y éste se paga en el domicilio del que la debe.

La doctrina y la jurisprudencia están en este sentido. (2) Hay, sin embargo, una sentencia en sentido contrario de la Corte de Bruselas. Esta considera el art. 1,651 como una regla á la que las partes no derogan por el solo hecho de estipular un plazo; se concibe que el vendedor conceda al comprador un plazo para pagar sin que pueda indicarse que renuncie al derecho que le da el art. 1,651, derecho de gran-

1 Gante, 17 de Noviembre de 1854 (*Pasicrisia*, 1855, 2, 13).

2 Véase las citaciones en Aubry y Rau, t. IV, pág. 396, nota 8, pfo. 356. Agréguese Colmet de Santerre, t. VII, pág. 118, núm. 96 bis y Gante 2 de Enero de 1860 (*Pasicrisia*, 1860, 2, 272).

de importancia, puesto que determina la jurisdicción. (1) Hemos contestado de antemano á la argumentación de la Corte. El art. 1,651 no es una regla, es una excepción. Sin duda que el vendedor puede mantener el derecho que tiene por esta disposición excepcional, á la vez que conceder un plazo, pero entonces debe decirlo, pues la concesión de un plazo lo coloca fuera de la excepción.

Hay un caso en el que se puede admitir la decisión de la Corte de Bruselas. La convención no concede plazo al comprador, pero el vendedor consiente en hacer la entrega sin exigir que el comprador le pague el precio. En este caso renuncia á un derecho; queda por saber cuál es la extensión de esta renuncia. Toda renuncia debe interpretarse restrictivamente; el vendedor renuncia al beneficio del pago inmediato, ¿pero renuncia también al derecho de recibir más tarde este pago en el lugar en que tiene derecho de exigirlo? En principio no, á no ser que conste, por las circunstancias de la causa, que tal fué la intención de las partes. Esta es la opinión general. (2)

### § III.—DEL DERECHO DE SUSPENDER EL PAGO DEL PRECIO.

321. "Si el comprador es molestado ó tiene justo temor de serlo por una acción hipotecaria ó por reivindicación, puede suspender el pago del precio hasta que el vendedor haya hecho cesar la molestia." El art. 1,653 deroga el derecho antiguo. Pothier dice que el vendedor sólo puede pedir el precio cuando el comprador está molestado en su posesión por alguna demanda de reivindicación hipotecaria ú otra, hasta que el proceso termine. (3) Así era necesario que la acción estuviera establecida contra el comprador, que hubiera litigio. Según el art. 1,653, basta que el compra-

1 Bruselas, 14 de Abril de 1827 (*Pasirisia*, 1827, pág. 133).

2 Véanse las autoridades en Aubry y Rau, t. IV, pág. 396, nota 9, pfo. 356.

3 Pothier, *De la venta*, núm. 280.

dor tenga justo temor de que lo molesten. Desde que el comprador espera ser vencido de un momento á otro su posesión no es ya pacífica; por consiguiente, el vendedor no cumple su obligación de transmitir la propiedad; la propiedad es un derecho seguro, incontestable, que no admite ninguna molestia. Sin embargo, el temor solo no basta, es necesario un justo motivo. ¿Cuándo puede decirse que el comprador tiene justo motivo de temor?

Esta es una cuestión de hecho. Para que el comprador tenga que temer una evicción es necesario que un tercero pretenda en la cosa un derecho real ó un derecho de propiedad. El comprador no debe probar la existencia del derecho que lo amenaza de evicción; si tuviera esta prueba no sólo podría suspender el pago sino que tendría derecho á promover la nulidad de la venta (art. 1,599). Hay aquí, entre el derecho y la pretensión, una diferencia que la teoría es impotente para precisarla; al juez toca apreciar si el temor del comprador es vano ó si tiene algún fundamento. (1) La existencia de inscripciones hipotecarias en la cosa vendida se considera como un justo motivo para temer. Así sería aunque el vendedor pretendiera que dichas inscripciones son nulas; á él toca provocar la cancelación; mientras subsisten hay un motivo legal de temor, el vendedor debe hacerlo desaparecer. (2) ¿No son estas decisiones muy absolutas? Que la inscripción hipotecaria sea un motivo de temor legítimo esto no es dudoso en teoría. Pero de hecho ¿no debe verse si el comprador tenía conocimiento de las inscripciones cuando la venta? Y tal es efectivamente el caso ordinario, pues es raro encontrar compradores bastante imprudentes para no consultar los registros del con-

1 Duvergier, t. I, p<sup>4</sup>g. 527, núm. 425. Donogada. 29 de Noviembre de 1827 [Dalloz, en la palabra *Contrato de matrimonio*, núm. 1059]

2 Véase la jurisprudencia en el *Repertorio* de Dalloz, en la palabra *Venta*, núms. 1180 y 1181.

servador de hipotecas. Y si conocía las inscripciones al comprar ¿no se obligó á pagarlas? ¿No es favorecer la mala fe el permitirle comprar con el propósito de no pagar el precio bajo pretexto del temor de ser molestado? Si las inscripciones hipotecarias no le impidieron que comprara tampoco deben impedirle pagar.

La jurisprudencia admite también como justo motivo de temor, en el sentido del art. 1,653, la existencia de una condición resolutoria; es decir, el hecho de que un vendedor anterior no fué pagado. (1) Esto no es dudoso; á decir verdad este caso se confunde con la reivindicación que la ley menciona, pues la acción del vendedor no pagado contra un tercer adquirente no es otra cosa que una acción de reivindicación. Volveremos á este punto que ya hemos tratado en el título *De las Obligaciones*.

322. No debe confundirse con el caso previsto por el artículo 1,653 aquel en que el comprador está expuesto á ser vencido á consecuencia de la nulidad de la venta. Como un bien perteneciente á un menor; la venta es nula por inobservancia de las formas prescriptas por la ley. El menor, llegado á la mayor edad, podrá pedir la nulidad. ¿Es esto un justo temor en el sentido del art. 1,653? Nó, la ley explica por los ejemplos que da lo que entiende por molestia: es un tercero que pretende tener propiedad por todo ó parte de la cosa vendida, ó un tercero que tiene una inscripción hipotecaria en el inmueble; la molestia procede, pues, siempre de un tercero. Si es una de las partes contratantes que, por razón de su incapacidad, puede pedir la nulidad de la venta, no es esta una molestia legalmente dicha; el contrato liga á las partes capaces (art. 1,125) y, por consiguiente, debe pagar. Esto está también fundado en razón. ¿Con qué derecho se pretendería molestado el comprador

1 Burdeos, 17 de Diciembre de 1835. Casación, 18 de Agosto de 1839 (Dal'oz, en la palabra *Venta*, núm. 1177, 3. ° y 4. °)

cuando él es el autor de la molestia? Pues comprando el bien de un menor debía cuidar de que las formalidades prescriptas por la ley fueran observadas; permitirle invocar la inobservancia de estas formas para suspender el pago sería autorizarlo á prevalecerse de la nulidad del contrato, lo que es contrario á todo principio. La jurisprudencia está en este sentido. (1)

323. El derecho que el art. 1,653 concede al comprador implica que el vendedor no transmitió al comprador la posesión pacífica de la cosa vendida. Esto es un principio de molestia que conducirá probablemente á la evicción, y cuando el comprador está vencido puede pedir la restitución del precio; es natural que no esté obligado á pagarlo cuando es de temerse la evicción. Signese de esto que el comprador no puede invocar el beneficio del art. 1,653 cuando, suponiendo que esté vencido, no tiene ningún recurso contra su vendedor. Si compra á sus riesgos debe pagar, pues compró una suerte aunque ésta se volviera contra él; esto es la consecuencia natural del carácter aleatorio de la venta.

324. Lo mismo sucedería si el comprador se hubiera obligado á pagar no obstante la molestia. Las partes pueden estipular que el vendedor no estará obligado á ninguna garantía, hasta pueden estipular que el vendedor no restituirá el precio en caso de evicción; con más razón pueden convenir que el comprador no puede suspender el pago no obstante la molestia. El art. 1,653 lo dice y esto es natural. ¿No debe concluirse de esto que el comprador no puede suspender el pago cuando conocía en el momento de la venta el peligro de la evicción? La Corte de París ha sentenciado que el comprador estaba obligado á pagar en un caso en que se había comprometido á pagar el precio en los seis meses de la adquisición; el comprador, dice la sentencia, renunció con

1 Nancy, 20 de Enero de 1840 (Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1190. Lyon, 27 de Mayo de 1848 (Dalloz, 1850, 2, 192).

esto valerse del peligro de la evicción conocida para negarse al pago. (1) Esto nos parece incontestable, pero la circunstancia de que el comprador se obligó á pagar en un plazo determinado ¿debe ser considerada como una condición requerida para que haya renuncia? Así se enseña. (2) No vemos la razón de ser de esta objeción de que el comprador estipule ó no un plazo; siempre debe pagar, y si no hay plazo debe pagar en seguida. Obligarse á pagar desde luego cuando se conoce una causa de evicción ¿no es renunciar á prevalecerse de esta causa para dispensarse de pagar? Esto nos parece seguro.

Decidimos la cuestión no en derecho sino en hecho. Se trata de saber si el comprador renuncia al derecho que le da el art. 1,658, y toda renuncia levanta una cuestión de intención; es decir, que la solución depende de las circunstancias de la causa. La Corte de Casación ha ido más allá de lo justo, en nuestro concepto, sentenciando que se necesita una cláusula expresa en el contrato. De que el art. 1,653 dice que el comprador no puede suspender el pago cuando se obligó á pagar no obstante la molestia, la Corte concluye que el simple conocimiento del hecho que podrá ocasionar la molestia no basta; la ley quiere una estipulación expresa, dice la sentencia, porque el comprador no puede quedar privado de las garantías establecidas en su favor sin *renuncia terminante por su parte, no pudiendo nadie ser presumido de haber renunciado á su derecho* (3) Hé aquí el nudo de la dificultad. Sin duda que no se es presumido renunciar un derecho, pero se puede muy bien renunciar tácitamente, y la

1 Paris, 16 de Julio de 1832 (Daloz, en la palabra *Venta*, núm. 1218). Se cita también la sentencia de Casación de 5 de Febrero de 1840 (Daloz, en la palabra *Venta*, núm. 1216). Pero en el caso de esta sentencia se trataba de una venta nula por causa de menor edad, lo que no es el caso del art. 1653 (número 112.)

2 Aubry y Rau t. IV, pág. 397 y nota 16, pfo. 356.

3 Casación, 28 de Agosto de 1839 [Daloz, en la palabra *Venta*, núm. 1177, 4.º ]

renuncia tácita no es una presunción de renuncia. Al juez del hecho toca, pues, decidir si hay ó no renuncia.

La Corte de Casación lo sentenció así en una decisión posterior. Un inmueble fué puesto en venta pública, éste era un bien dado bajo cláusula de que la donante podría hipotecarlo hasta concurrencia de 50,000 francos y legar el usufructo á su marido. El cuaderno de cargos contenía á este respecto la cláusula siguiente: «Los adjudicatarios quedarán obligados á soportar, en tanto que puedan afectar á los inmuebles vendidos, las consecuencias de las reservas hechas por la donante.» ¿Implicaba esta cláusula la renuncia al derecho del art. 1,653? Es seguro que no había renuncia expresa y el recusaute sostenía, como lo había sentenciado la Corte de Casación en 1839, que el art. 1,653 exigía una cláusula formal. ¿Qué decide la Corte? Que pertenece á la Corte de Apelación interpretar las cláusulas del contrato. (1) Esta es nuestra doctrina más bien que la de la sentencia de 1839.

325. ¿En qué consiste el derecho del comprador? El artículo 1,653 lo dice: «Puede suspender el pago del precio hasta que el vendedor haya hecho cesar la molestia.» El comprador no tiene, pues, el derecho de pedir la resolución de la venta ni la nulidad. Una corte se equivocó en esto y la sentencia fué casada. (2) Se entiende mientras sólo hay un simple temor de evicción. Si el comprador sostiene que el inmueble vendido no pertenecía al vendedor, y si lo puede probar, podrá inmediatamente promover la nulidad de la venta en virtud del art. 1,599. Es un inmueble dado el que fué vendido, el derecho del donatario quedaba resuelto por el advenimiento de un hijo; por consiguiente, el donatario quedaba como si nunca hubiera sido propietario; luego había venta de la cosa ajena y, por lo tanto, el com-

1 Revogada. 28 de Enero de 1852 (Dalloz, 1852, 1, 291).

2 Casación, 2 de Enero de 1839 (Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1199).

prador podía promover la nulidad. (1) Transladamos á lo que fué dicho acerca de la venta de la cosa ajena.

El comprador puede también pedir la resolución de la venta cuando el vendedor se obligó por contrato á vender la cosa franca y libre de toda hipoteca y que se encuentra gravada con una inscripción hipotecaria. En vano opondrá el vendedor el art. 1,653; no hay lugar á aplicar esta disposición cuando el vendedor ha contraído una formal obligación que no cumple. Se está entonces en el caso del artículo 1,184. El comprador promueve no porque teme ser vencido sino porque el vendedor falta á su compromiso. (2) Por la misma razón el comprador puede pedir la resolución de la venta si el inmueble está gravado con una acción resolutoria de la que no puede libertarlo el pago del precio. Hay más que molestia en este caso, hay inejecución de la obligación del vendedor; en efecto, aquél se obliga á transferir la cosa en poder del comprador. Y un inmueble no está puesto en poder del adquirente cuando está gravado con una acción real que el comprador no puede hacer desaparecer; y cuando el vendedor falta á su obligación de entregar el comprador puede pedir la resolución de la venta (artículo 1,184) (3)

326. El comprador puede suspender el pago del precio. De esto resulta que no debe depositarlo; sin embargo, se ha sostenido lo contrario; esta pretensión extraña ha sido desechada, no hay que decirlo (4) También se ha sostenido lo que también es muy extraño, que el comprador no tenía el derecho de depositar el precio; la Corte de Casación tuvo que enseñar al recusante que el art. 1,653 consagra un derecho para el comprador, derecho del que puede no hacer uso; pero que la ley no ha derogado al principio del dere-

1 Douai, 3 de Julio de 1846 (Daloz, 1846, 4, 308).

2 Gante, 29 de Julio de 1870 (*Pasicrisia*, 1871, 2, 103).

3 Denegada, 28 de Enero de 1862 (Daloz, 1862, 1, 159).

4 Lyon, 17 de Marzo de 1864 (Daloz, 1865, 2, 146).

cho natural que quiere que cualquier deudor pueda, en todo tiempo y cuando guste, librarse de su deudor pagándola ó depositándola, á no ser que haya una disposición expresa limitando esta facultad. (1)

327. Los autores enseñan y la jurisprudencia admite que el comprador que suspende el pago del precio del capital debe, no obstante, pagar los intereses. (2) ¿No esto muy absoluto? El comprador debe los intereses en tres casos. Si la cosa produce frutos ú otros productos el comprador debe continuar á pagar los intereses aunque suspenda el pago del capital, pues el motivo por el que debe los intereses nada tiene de común con la molestia que teme sufrir; goza de la cosa, saca de ella los frutos y productos; esto nada tiene de común con la perturbación que le amenaza. Este es el motivo que dan las cortes de Turin y de Rouen para poner los intereses á cargo del comprador que usa del beneficio del art. 1,553. (3) Pero si la cosa no produce frutos ni productos cesa este motivo. El comprador debe los intereses porque el contrato los estipula ó porque fué requerido de pago; los debe, en este caso, por igual título que el capital, en virtud del contrato ó de un requerimiento; y el contrato no está ejecutado por el vendedor; luego el comprador puede suspender la ejecución, y naturalmente por el todo, por los intereses como por el capital. En cuanto al requerimiento por un apremio esto supone que el comprador tiene que pagar; y la ley le permite suspender el pago; debe, pues, tener el derecho de suspender los intereses.

328. El art. 1,653, á la vez que garantiza los derechos del comprador, no se olvida de los del vendedor. Si éste quiere dar caución el comprador estará obligado al pago no

1 Denegada, 8 de Noviembre de 1830 (Daloz, en la palabra *Obligaciones*, número 1794, 2. º)

2 Véanse las autoridades en Aubry y Rau, t. IV, pág. 397 y nota 14, párrafo 356.

3 Daloz, *Repertorio*, en la palabra *Venta*, núms. 1196, 1. º y 1140.

obstante la perturbación. Puede suceder que las pretensiones de los terceros no tengan fundamentos aunque molesten al comprador, el vendedor entonces tiene derecho á que se le pague y el comprador tiene derecho á suspender dicho pago. Para conciliar estos derechos opuestos la ley permite al vendedor ministrar caución, lo que pone al comprador al abrigo de todo perjuicio.

La ley dice: «Si el vendedor *no prefiere* dar caución.» Esto es, pues, un derecho que da al vendedor, el comprador no lo puede exigir. Sus derechos están en general bastante garantizados por la facultad que tiene de suspender el pago del precio. Aunque tuviera interés en pedir caución no tendría derecho para ello, pues la caución sólo debe darse en virtud de la convención ó de la ley. Esto ha sido muy bien resuelto por la Corte de Douai. En el caso el comprador había hecho construcciones de las que temía ser desposeído por un tercero; pidió por este punto que el vendedor le diese caución. Su demanda fué rechazada y debía serlo. (1)

329. ¿De qué debe caución el vendedor? El texto lo dice: el comprador se niega á pagar el precio por causa de molestias; deberá pagar, no obstante, la existencia de éstas, si el vendedor le garantiza la restitución del precio en el caso en que la molestia conduzca á una evicción; la caución tiene, pues, sólo un objeto: el precio que deberá pagar el comprador. Es verdad que éste, en caso de evicción, tendrá derecho á daños y perjuicios; pero esta deuda aun no existe en el momento en que comienza la molestia, sólo es una obligación futura y eventual, para cuya seguridad el vendedor no está obligado á dar caución ni en virtud de la convención ni en virtud de la ley. La Corte de Rouen había sentenciado en sentido contrario, la sentencia fué casada. (2)

1 Douai, 23 de Mayo de 1853 (Dalloz, 1854, 2, 172).

2 Duvergier, t. I, pág. 529, núm. 427. Casación, 22 de Noviembre de 1826 (Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1207).

330. El vendedor que usa del derecho que le da la ley debe, en general, caución para la restitución de todo el precio. Esto es muy justo cuando el comprador está molestado en la posesión de la cosa entera, de manera que arriesga pagar el precio sin causa. Pero la evicción de que está amenazado puede ser sólo parcial; debe entonces pagar el precio por la parte de la cosa en la que no hay ninguna pretensión por parte del tercero, y no puede suspender el precio más que por la parte de la cosa en la que puede ser vencido. (1) Queda por arbitrar la suma por la que el comprador podrá suspender el pago y por la que el vendedor se admitirá á dar caución. No es necesariamente una parte proporcional del precio, pues en caso de evicción parcial no es el precio el que se restituye sino el valor de la parte del fundo que pierde el adquirente; y como aun no hay evicción pertenecerá al juez fijar la suma en atención al valor actual de la cosa.

331. Pothier dice que el vendedor no puede pedir la restitución del precio si lo pagó antes que lo molesten. Debe seguirse esta decisión bajo el imperio del Código Civil. El precio pagado se vuelve propiedad del vendedor; no puede estar obligado á restituirlo más que en caso de evicción; y se supone que sólo hay molestias ó justo motivo de temerlas; el único derecho que da la ley en este caso al comprador es el de suspender el pago del precio, no le permite reclamar su restitución. (2) Así sucedería aunque el precio hubiera sido embargado á un notario como depósito hasta el complemento de las formalidades hipotecarias. Si el certificado entregado después del registro comprueba una inscripción hipotecaria el comprador no podrá retirar el precio, pues desde que éste se pagó se vuelve propiedad del

1 Véanse las sentencias relatadas en el *Repertorio* de Dalloz, en la palabra *Venta*, núms. 1197 y 1198).

2 Pothier, *De la venta*, núm. 282 y todos los autores.

vendedor. (1) No sucediera así si en la intención de las partes contratantes el precio hubiese sido depositado en casa del notario con la condición de no considerarse como pagado más que si el certificado del registrador probaba que no existía ninguna inscripción hipotecaria.

La Corte de Casación lo sentenció así en el caso en que el comprador consigna el precio para que sea distribuido por vía de orden entre los acreedores del vendedor (art. 2,186). Esta consignación no es un pago, es un simple depósito; sólo será cuando la orden será homologado que se sabía cuáles son los acreedores colocados que serán pagados; hasta entonces no hay pagos; si, pues, se descubre una causa de evicción, tal como una condición resolutoria, el comprador podrá pedir que el pago se suspenda; no perdería el beneficio del art. 1,553 más que si el precio hubiera ya sido distribuido entre los acreedores. (2)

#### § IV.—DE LOS INTERESES DEL PRECIO.

332. El comprador debe el interés del precio de la venta hasta que pague el capital en los tres casos previstos por el art. 1,652.

Desde luego «si esto fué convenido cuando la venta.» Esto es el interés convencional; según la ley de 3 de Septiembre de 1807 esto no podía pasar de 5 por ciento en materia civil. Aunque esta ley sólo hablase de préstamo se aplicaba á la venta, debiendo el comprador gozar de las mismas garantías contra la usura que el que pide prestado. (3) En Bélgica el monto del interés convencional se fija libremente por las partes contratantes, como lo hemos dicho en el título *De las Obligaciones* (Ley de 5 de Mayo de 1865).

1 Burdeos, 28 de Marzo de 1862 (Daloz, 1863, 5. 397, núm. 2).

2 Denegada, Sala Civil, 24 de Enero de 1833 (Daloz, en la palabra *Venta*, núm. 1204).

3 Colmet de Santerre, t. VII, pág. 119, núm. 7 bis I.

333. El comprador debe el interés del precio "si la cosa vendida produce frutos ú otros productos." Desde el momento en que el comprador tiene el goce de la cosa es justo que el vendedor tenga el goce del precio. El motivo que justifica la segunda disposición del art. 1,652 prueba que la ley no hizo bien en limitar la obligación del comprador al caso en que la cosa produce *frutos* ó tiene otros *productos*; la cosa produce siempre algún goce que el comprador aprovecha desde la entrega; que éstos sean productos, ó el uso de la cosa, ó un gusto, poco importa; la igualdad que debe reinar en los contratos conmutativos pide que el vendedor tenga derecho á los intereses cuando el comprador goza de la cosa. Resulta de la disposición restrictiva del art. 1,652 que el comprador de objetos muebles no debe el interés del precio aunque el uso que adquiere represente el arrendamiento que debiera pagar para obtener dicho uso. (1) Si los efectos muebles producen interés el art. 1,652 es aplicable: tales son las acciones, obligaciones y otros efectos públicos; la Corte de Bruselas lo sentenció así y no vemos por qué esto ha sido contestado. (2)

El art. 1,652 exige que la cosa haya sido entregada al comprador para que éste tenga obligación de pagar los intereses. Supone que el comprador sólo comienza en la entrega de la cosa. En derecho no sucede así, pues los frutos pertenecen al comprador desde el día de la venta; es, pues, desde ese día que debe los intereses. Pero cuando la entrega es retardada puede suceder que el vendedor se reserve el goce; en este caso hay que aplicar el art. 1,652: el comprador no deberá los intereses sino cuando la cosa le haya sido entregada.

¿El comprador debe los intereses del precio cuando un

1 Lieja, 18 de Junio de 1838 (*Pasicrisia*, 1838, 2, 166).

2 Bruselas, 3 de Abril de 1844 y 24 de Febrero de 1846 (*Pasicrisia*, 1847, 2, 38).

plazo le fué concedido para el pago? En nuestro concepto la afirmativa no es dudosa aunque haya controversia. (1) ¿Por qué debe el comprador los intereses? Porque goza de la cosa; que la venta se haga al crédito ó no ¿qué importa? El plazo no tiene que ver con el motivo por el que el comprador debe pagar el interés. Es verdad que Pothier enseñaba lo contrario á la vez que confesaba que los motivos para decidir eran los mismos. La razón que da es que las partes están como si hubiesen fijado un precio más elevado en este caso; de manera que el interés está comprendido en él. Pothier se funda, pues, en una presunción; esto basta para que se deba desechar su opinión, pues los autores del Código no han consagrado esta presunción, y no hay presunción sin ley. El art. 1,652 en lugar de reproducir la doctrina de Pothier dispone sin ninguna distinción que el comprador pagará los intereses desde que gozara de la cosa. Esto es lógico. Las partes están libres para estipular lo contrario comprendiendo el interés en el precio como Pothier lo supone, pero entonces deben tener cuidado de decirlo, pues las excepciones no se presumen. Hay en este sentido una sentencia muy bien motivada de la Corte de Bruselas. (2)

334. El comprador debe, en tercer lugar, el interés del precio si se le apremió de pago; por consiguiente, desde el momento de la citación. Esto es una derogación del artículo 1,153 según el cual sólo se deben los intereses desde el día de la demanda judicial. Traducimos á lo que fué dicho en el título *De las Obligaciones* acerca de esta anomalía.

335. En los diversos casos en los que el comprador debe los intereses está obligado á ello hasta el pago del capital. Estos son los términos del art. 1,652. Ha sido sentencia lo

1 Véase, en sentidos diversos, los autores citados por Aubry y Rau, t. IV, pág. 398, nota 21.

2 Bruselas, 29 de Marzo de 1837 (*Pasicrisia*, 1837, 2. 75). Compárese, en sentido contrario, un considerando de una sentencia de Bruselas, 14 de Julio de 1814 (*Pasicrisia*, 1814, pág. 146).

que la obligación del comprador subsiste aunque los acreedores del vendedor embargaran el precio, lo que impediría que el comprador lo entregara al vendedor; también fué sentenciado que el comprador permanece obligado á los intereses después de haber notificado su contrato á los acreedores inscriptos como preliminar de la purga. (1) En derecho esto no tiene ninguna duda; mientras el comprador no ha pagado debe los intereses. Bajo el punto de vista de la equidad se puede objetar que el comprador está en la imposibilidad de liberarse; se contesta que puede depositar. La consignación concilia los derechos de todas las partes interesadas; el comprador no está ya obligado á pagar los intereses y los acreedores gozarán del interés que paga la casa de las consignaciones.

§ V.—DE LA ACCION DE RESCISION.

*Núm. 1. ¿Cuándo hay lugar á la acción de resolución por falta de pago del precio?*

336. «Si el comprador no paga el precio el vendedor puede pedir la resolución de la venta (art. 1,654). Esta es la aplicación á la venta del principio de la condición resolutoria tácita. Ya he nos explicado el principio en el título *De las Obligaciones*. Se sigue de esto que la resolución puede ser pedida en cualquiera venta, mobiliario ó inmobiliario. El artículo 1,184 es aplicable á cualquier contrato bilateral, cualquiera que sea su objeto, y el art. 1,654 que aplica el principio á la venta está concebido en términos tan generales como el primero. La jurisprudencia se ha pronunciado en este sentido y los autores nunca debieron haberse dividido en esta cuestión, que no lo es, puesto que está zanjada por el texto de la ley. Sin embargo, dos de nuestros buenos autores, Delvincourt y Durantón, enseñan que las

1 Véanse las sentencias en Aubry y Rau, t. IV, pág. 398, nota 21, pfo. 356

ventas mobiliarias no deben ser resueltas por falta de pago del precio. Creemos inútil refutar las malas razones que dan y perpetuar así la controversia que nunca debiera haber tenido lugar. (1)

El Código de Comercio deroga los derechos del vendedor cuando el comprador cae en quiebra. Dejamos á un lado esta excepción, puesto que es extraña al objeto de nuestro trabajo. (2)

337. Resulta también del principio del art. 1,184, confirmado por el art. 1,654, que el vendedor puede pedir la resolución aunque el comprador hubiese pagado una parte del precio; mientras el comprador no pagó todo falta á la obligación principal que le impone el contrato; hay, pues, lugar á aplicar el art. 1,184. Se entiende que en este caso el vendedor debe restituir la parte del precio que recibió; esto es lo que dice implícitamente la Ley Hipotecaria belga (art. 28).

¿El cesionario de una parte del precio tiene también derecho de promover la resolución? Si se admite que el cesionario puede pedir la resolución hay que admitir que tiene el mismo derecho que el vendedor; tal es, en efecto, la jurisprudencia, como lo diremos al tratar de la cesión.

338. ¿Puede el vendedor promover la resolución cuando él mismo ha sido apremiado para cumplir sus obligaciones? Fué sentenciado que cuando el vendedor está apremiado para hacer la entrega de la cosa el comprador tiene derecho á la resolución, y si la venta puede ser resuelta contra el vendedor ¿cómo podrá éste pedir el pago del precio y promover la resolución por falta de pago del mismo pre-

1 Véase la refutación de Colmet de Santerre, t. VII, pág. 102, núm. 99 bis I y las autoridades en favor de la opinión general en Aubry y Rau, t. IV, págs. 399 nota 28, pfo. 356. Lieja, 18 de Junio de 1838, Bruselas, 20 de Julio de 1844 y 9 de Agosto de 1873 (*Pasicrisis*, 1838 2. 166; 1845, 2, 162; 1874, 2, 340). Gante, 2 de Junio de 1860 (*Pasicrisis*, 1860, 2. 272).

2 Aubry y Rau, t. IV, pág. 399 y nota 29, pfo. 356.

cio? (1) En derecho pocas veces se habla de evidencia; en el caso la resolución es evidente y la cuestión no debiera presentarse ante la Corte de Casación.

339. Hay un caso en el cual la ley deroga el principio de la resolución, es cuando el fundo ha sido vendido por una renta vitalicia. El art. 1,978 dice: «La sola falta de pago de las anualidades de la renta no autoriza á aquel en favor de quien ésta fué constituida á recoger el fundo que enajenó; sólo tiene el derecho de embargar y mandar vender los bienes de su deudor y de hacer ordenar ó consentir, en los productos de la venta, el empleo de una suma suficiente para el servicio de las anualidades.» Así la ley no autoriza la resolución, sólo permite al acreedor, al vendedor, tomar medidas para la ejecución del contrato. La razón es que la resolución, en el caso, no volvería á colocar á las partes en la misma situación en que se encontraban antes de haber contratado. Lo que se objetó del contrato es una eventualidad; ésta produjo ya parte de su efecto; debe continuar corriendo si no las convenciones de las partes estarán alteradas. En principio la resolución no puede, pues, hacerse. (2) Sin embargo, las partes están en libertad para derogar la ley y para manifestar una intención contraria á la que ésta les supone; la resolución tiene lugar, en este caso, en virtud de la convención que determinará lo que el vendedor debe restituir. Fué sentenciado que las partes pueden estipular que á falta de pago la venta puede ser resuelta después de la citación sin ningún recurso del adquirente de la venta para las anualidades que pudiera haber pagado. (3)

340. No sucede lo mismo si el precio de venta consiste en

1 Denegada, Corte de Casación de Bélgica, 27 de Diciembre de 1866 [*Pasi crisis*, 1867, 1, 85].

2 Véanse las autoridades en Aubry y Rau, t. IV, pág. 370, nota 28 n.º. 356.

3 Denegada, 16 de Junio de 1831 [Dallez, en la palabra *Renta vitalicia*, número 98, 1.º].

una renta perpetua. Este contrato no tiene nada de aleatorio, las anualidades no son otra cosa que el interés del capital. Se pueden, pues, aplicar á la letra los principios que rigen los contratos bilaterales.

Sin embargo, se presenta una duda cuando el precio fijado en una cantidad de dinero está convertido en renta perpetua. ¿No hay novación en este caso? Si hubiera novación es bien seguro que no podría ya tratarse de resolución del contrato primitivo, puesto que dicho contrato no existirá ya. Ya no hay crédito de un precio, luego no puede tratarse de resolución por falta de pago de este precio. La dificultad se resuelve por una distinción. Si es por el mismo contrato de venta que el precio fué convertido en renta no se puede admitir que las partes hayan hecho una novación, pues nunca hubo crédito del precio; el vendedor nunca tuvo el derecho de exigir el capital y el comprador nunca estuvo obligado á pagarlo; si el contrato fija el precio en una suma capital esto es únicamente para calcular el monto de la renta y para determinar á qué tipo fué constituida y cuál es el capital que, en caso de recompensa, deberá ser pagado por el deudor rentista. Pero si el contrato se limita á estipular una suma á título de precio, y si posteriormente las partes convienen en que el capital debido será reemplazado por una renta, habrá novación por cambio de objeto; se entiende que las partes contratantes pueden, aunque en este caso, declarar que no entienden hacer una novación y que el vendedor tendrá derecho de pedir la resolución del contrato por falta de pago de las anualidades: no puede haber novación sin intención de novar. Transladamos, en cuanto al principio, al título *De las Obligaciones*. La doctrina y la jurisprudencia están en este sentido, salvo algunos disenti-mientos en los cuales es inútil insistir siendo los principios seguros. (1)

1 Véanse las citaciones en Aubry y Rau, t. IV, pág. 398, notas 24 y 25.

341. Siendo la acción de resolución de la venta por falta de pago del precio sólo la consecuencia del art. 1,184, hay que aplicar á esta acción los principios que rigen á la condición resolutoria tácita, á menos que la ley derogue á ello en el título *De la Venta*. Síguese de esto que el contrato no está resuelto de plano; la resolución debe ser pedida ante el juez y puede ser concedida en un plazo según las circunstancias. Traducimos á lo que fué dicho acerca de este principio en el título *De las Obligaciones*. El art. 1,655 aplica á la venta lo que el art. 1,184 dice de la facultad que tiene el juez para conceder un plazo al deudor: «La resolución de la venta de *inmuebles* se pronuncia desde luego si el vendedor está en peligro de perder la cosa y el precio. Si el peligro no existe el juez puede conceder al adquirente un plazo más ó menos largo según las circunstancias.» Esta disposición no deroga el art. 1,184, sólo lo aplica diciendo en qué casos el juez debe usar de la facultad que le da la ley para conceder un plazo al adquirente. Es seguro que no hay lugar á concederle un plazo cuando no hay peligro de perder la cosa y el precio. ¿Pues de dónde nace el peligro? Del hecho del comprador que deteriora, demole la cosa vendida ó que disminuye considerablemente su valor tumbando montes, por ejemplo; si es insolvente el vendedor sólo tiene un medio de resguardar sus intereses, es pedir que se pronuncie la resolución inmediatamente. La cuestión de saber si hay peligro de perder la cosa y el precio es de hecho y, por consiguiente, abandonada á la apreciación del juez. (1)

De que el art. 1,655 sólo habla de la resolución de la venta de los inmuebles hay que cuidarse de concluir que el juez no puede conceder plazo en las ventas mobiliarias. Este fuera uno de esos malos argumentos sacado del silencio de la ley

1 Orleáns, 2 de Enero de 1817. Denegada, 30 de Abril de 1833 [Daloz, en la palabra *Venta*, núms. 1260 y 1261].

que hacen decir al legislador lo que no quiso decir. El derecho de juez para conceder un plazo al deudor está establecido en términos generales por el art. 1,184, y el artículo 1,655 lejos de derogarlo sólo lo aplica. Si la ley habla especialmente de inmuebles es porque en las ventas mobiliarias el juez estará pocas veces en el caso de usar del poder que la ley le concede, lo que pone casi siempre al vendedor en la imposibilidad de reivindicarla. Pero esto no impide que en derecho el juez pueda aplazar la resolución dando un plazo al comprador para pagar. (1)

342. El art. 1,655 agrega: «Cumplido este plazo sin que el adquirente haya pagado, la resolución de la venta será pronunciada.» Síguese de esto que el comprador no está ya admitido á pagar después de fenecido el plazo; mucho menos aún pudiera el juez concederle un nuevo plazo; la ley es imperativa, manda al juez pronunciar la resolución de la venta. La razón es que la resolución del contrato es un derecho para el vendedor cuando el comprador no paga. La ley modifica este derecho, por consideraciones de equidad, permitiendo al juez suspender la resolución si en un plazo que determina el comprador cumple su obligación; pero si falta á ella el derecho del vendedor vuelve á toda su fuerza y la venta debe ser resuelta. (2)

### *Núm. 2. Del pacto comisorio.*

#### *I. ¿Qué se entiende por pacto comisorio? De las diversas clases de pactos comisorios.*

343. El vendedor puede estipular que á falta de pago del precio en el plazo convenido la venta quedará resuelta de

1 Duvergier, t. I, pág. 540, núm. 436. Compárese París, 11 de Julio de 1835 (Daloz, 1854, 2, 33).

2 Durantón, t. XVI, pág. 394, núm. 373. Colmet de Santerre, t. VII, página 125, núm. 100 bis. Bruselas, 18 de Noviembre de 1846 (*Pasicrisia*, 1847, 2, 41).

plano. Esto es lo que se llama pacto comisorio. Hemos expuesto en el título *De las Obligaciones* los principios que rigen este pacto en todos los contratos; estos principios se aplican también á la venta. Queda por saber si el art. 1,656 que reglamenta los efectos del pacto comisorio en materia de venta ha derogado los principios generales.

Hay un primer punto seguro, es que el pacto comisorio puede ser estipulado en toda clase de ventas mobiliarias. El art. 1,656 no prevee, es verdad, más que el caso en que el pacto ha sido convenido cuando la venta de un inmueble; pero el silencio que guarda la ley en cuanto á los muebles no deroga el derecho que tienen las partes contratantes de hacer las convenciones que les plazcan. Tal vez los autores del Código creyeron que el art. 1,657 hace la estipulación de un pacto comisorio inútil en las ventas mobiliarias. Esto fuera un error. Cuando el comprador saca las mercancías en los términos convenidos no hay ya lugar á resolución de plano en favor del vendedor; sin embargo, si el comprador no paga el vendedor está interesado en que la venta se resuelva con el fin de no quedar expuesto á las moras de una demanda judicial; tiene, pues, interés en estipular el pacto comisorio. El derecho del vendedor es tan incontestable como su interés; las partes gozan de la más entera libertad mientras no atacan el orden público y las buenas costumbres.

344. ¿Cuál es el sentido del pacto comisario que dice que la venta quedará resuelta de plano por falta de pago del precio en los términos convenidos? El pacto comisorio no es otra cosa que la condición resolutoria tácita escrita en el contrato con la modificación que las partes quieren darle. En la cláusula prevista por el art. 1,656 la modificación es considerable. De derecho común la resolución por falta de pago del precio debe ser pedido judicialmente, y el juez puede conceder un plazo al comprador (art. 1,184); es este principio el que derogan las partes al estipular que la venta

será resuelta de plano. El vendedor no tendrá que pedir la resolución judicial y, por consiguiente, el juez no podrá conceder plazo al comprador; el juez no conoce de ninguna demanda, no hay proceso; luego no hay lugar á que intervenga. Que si el comprador pidiera un plazo su demanda sería rechazada por motivo de que el juez no se encuentra en el caso previsto por el art. 1,184, habiendo derogado las partes la condición resolutoria tácita al estipular que la resolución tendrá lugar de plano; lo que quiere decir: sin que el juez intervenga por la sola voluntad de las partes contratantes.

Cuando decimos que la resolución de la venta tiene lugar por la voluntad de las partes contratantes entendemos excluir la intervención del juez, esto es todo lo que quisieron las partes. Pero aunque estipulen que la venta será resuelta de plano no tuvieron la intención de resolver la venta en el sentido de que el solo hecho de la falta de pago implica resolución de la venta. Esto fuera asimilar el pacto comisorio á una condición resolutoria expresa consistente en la venida de un acontecimiento futuro é incierto. Hay una diferencia esencial entre el pacto comisorio y la condición resolutoria expresa. Cuando hay lugar á la resolución de la venta por falta de pago del precio el vendedor tiene también otro derecho: puede exigir la ejecución de la venta reclamando el pago del precio, el que está garantizado por un privilegio. Tiene, pues, una opción que ejercer, lo que implica una manifestación de voluntad; al vendedor toca ver lo que conviene á su interés: puede pedir el precio renunciando á la resolución, puede pedir la resolución renunciando á la venta.

¿Cómo debe el vendedor manifestar su voluntad? El artículo 1,656 exige una citación que apremie al comprador. Es, pues, necesario una acta auténtica comprobando que no habiendo pagado el comprador el vendedor usa de su de-

recho de resolución, y teniendo lugar la resolución de plano, la citación significa que la venta está resuelta en virtud del contrato. Así la citación reemplaza la sentencia que, en el caso de condición resolutoria tácita, pronuncia la resolución de la venta. Esto es muy lógico. ¿Qué es lo que quieren las partes al estipular que la venta será resuelta de plano? Entienden que la venta se resuelva por su voluntad en favor del vendedor; es decir, si el vendedor que tiene dos derechos opta por la resolución. Cuando, pues, el vendedor ha declarado que opta por la resolución todo queda consumado.

Interpretado de tal modo, el art. 1,656 sólo aplica los principios generales que rigen al pacto comisorio. Sólo los deroga en un punto: es que el vendedor debe declarar su opción; es decir, manifestar su voluntad por una acta auténtica; mientras que, según el derecho común, bastaría con una manifestación *cualquiera* de voluntad, aun tácita. Esta derogación se concibe; en una materia tan importante como la venta de inmuebles, el legislador ha querido evitar las dificultades y las contestaciones exigiendo una declaración auténtica en que fije con certeza la posición de las partes.

345. No es así como se considera generalmente la citación que prescribe el art. 1,656. La citación, se dice, es un acto por el cual el comprador es requerido de pago; es decir, de ejecutar el contrato; luego el contrato no está aún resuelto por la citación; el vendedor que cita al comprador y lo requiere de pago debe darle un plazo suficiente para pagar su deuda, aunque sea un día ó tres. «Sería irracional, se dice, que el acta que requiere de pago al comprador le quitase inmediatamente el derecho de ejecutar el hecho por el que se le requiere. La citación implica, pues, un breve plazo concedido para la ejecución, y sólo será después de este plazo cuando el comprador perderá el derecho de pagar.» En apoyo de esta opinión se puede invocar el texto del ar-

título 1,656 que dice que el requerimiento es un apremio; es decir, que el comprador que esté requerido de pago puede, pues, pagar aún. El requerimiento se hace por interés suyo. «El olvido, la negligencia, la inercia del deudor, quizá la misma confianza inspirada por la falsa condescendencia del comprador podría causar al comprador un perjuicio considerable.» Por esto es que la ley exige una citación. (1) ¿Se dirá que el comprador estaba suficientemente advertido por el contrato? Portalis prevee la objeción y la contesta: «El rigor del contrato podría ser dulcificado por la voluntad del hombre; el silencio del vendedor deja presumir su indulgencia; un requerimiento positivo sólo puede impedir ó destruir esta presunción. (2)

Creemos que esto es interpretar mal la ley ó, mejor dicho, la voluntad de las partes contratantes, pues se trata de una convención. Cuando las partes dicen que la venta será resuelta de plano á falta de pago del precio en los términos convenidos, entienden que el contrato está resuelto por su voluntad; si es necesario, además, que el vendedor haga un requerimiento al comprador, no es para pedir la ejecución de la venta, esto estaría en oposición con el pacto comisorio; no se pide la ejecución de un contrato que las partes convinieron de antemano y que el vendedor declara resuelto por la citación. El requerimiento comprueba el apremio del comprador y la voluntad del vendedor de aprovecharse de la resolución de la venta que resulta de él. Así es como la ley interpreta el pacto comisorio. En efecto, no dice que el comprador podrá pagar aun después del requerimiento, dice todo lo contrario: *El comprador puede, no obstante, pagar después de fenecido el plazo mientras no ha sido apremiado por un requerimiento; luego á partir del re-*

1 Colmet de Santerre, t. VII, pág. 126, núm. 101 bis III y pág. 125, número 101 bis I.

2 Portalis, *Exposición de los motivos*, núm. 22 (Loaré, t. VII, pág. 75).

querimiento no puede ya pagar. Por consiguiente, no tiene por objeto requerir de pago al comprador; tiene, por objeto, al contrario, hacer constar el momento en que la venta está resuelta y, por consiguiente, en que no puede ya tratarse de pagar. (1) Si el comprador está admitido á pagar mientras no ha sido requerido, es porque hasta á aquel momento no se sabe si el vendedor optará por la resolución ó por la ejecución del contrato; luego mientras hace su opción el contrato subsiste, lo que da al comprador el derecho de pagar. Pero una vez hecho el requerimiento el comprador no puede ya pagar; esto sería violar la convención que resuelve el contrato de plano. ¿Qué importa que el orador del Gobierno diga lo contrario? El texto de la ley y la voluntad de las partes contratantes tienen más autoridad que las palabras de éste. ¿Qué dice Portalis? Dice: «Cuando el requerimiento está hecho, si *el adquirente no paga* el juez no puede ya conceder plazo. La ley dice, al contrario, que el deudor no puede pagar sino cuando no ha sido requerido por una citación. La interpretación de Portalis está también en oposición con el espíritu de la ley. La ley exige una citación para fijar la posición de las partes y la suerte de la venta; mientras que en la opinión de Portalis la incertidumbre continúa; el comprador aun puede pagar; ¿cuándo? ¿durante qué tiempo? No se sabe.

346. El art. 1,656 añade: «Después de esta citación el juez no puede concederle plazo.» Esto es de derecho, puesto que sólo es en el caso de la condición resolutoria tácita cuando el juez puede conceder un plazo al deudor. Cuando las partes mismas han fijado la resolución el juez no tiene ya derecho de intervenir. El contrato es una ley para las partes y para el juez. Desde que se hace la citación el contrato queda resuelto; no puede tratarse de conceder un plazo para la ejecución de un contrato que se considera no haber existido.

1 Duvergier, t. I, pág. 565, núm. 463.

Esta es la opinión general; no comprendemos como es que Durantón haya podido sostener lo contrario y creemos inútil combatir las malas razones que él hace valer. (1) Troplong se tomó este trabajo; los principios, el texto y el espíritu de la ley no dejan ninguna duda. La cuestión, sin embargo, se llevó ante la Corte de Casación en una especie en que el vendedor había hecho ofertas posteriores á la citación. Desechando el recurso la Corte dijo «que no concediendo el art. 1,656 al comprador en mora pagar el derecho de purgar su mora sino en tanto que no fué apremiado, la sentencia que declaró sin efecto las ofertas del demandante hechas posteriormente á la citación que recibió, se conformó *literalmente* á este artículo. Esto es decir que la letra de la ley decide la cuestión; desde luego no deberá haber controversia.

347. Se cita una sentencia que hubiera resuelto en sentido contrario. (2) Esto importaría muy poco; no reconocemos ninguna autoridad á la jurisprudencia cuando está en oposición con el texto. Pero la sentencia no reproduce los términos del pacto comisorio y el sentencista no los da á conocer. Todo depende, sin embargo, de los términos en que fué concebido el pacto, pues todo depende de la voluntad de las partes contratantes. Como lo hemos dicho en el título *De las Obligaciones*, hay pactos comisórios que son idénticos á la condición resolutoria tácita; es seguro que el art. 1,656 es inaplicable cuando las partes sólo transcribieron en su acta de venta la disposición del art. 1,184, cuando el pacto comisorio no es la reproducción pura y simple del art. 1,184. Hay que ver en qué derogaron las partes la condición resolutoria tácita, pues pueden derogarla en todo ó en parte. El art. 1,656 prevee una derogación parcial en el sentido de

1 Durantón, t. LXVI, pág. 397, núm. 377. En sentido contrario todos los autores. Véase Troplong, pág. 344, núms. 669 y 670.

2 *Riom*, 29 de Julio, de 1808 [Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1272].

que la resolución tendrá lugar sin que la pronuncie el juez y sin que pueda suspenderla concediendo un plazo al comprador; en este caso la ley decide que la resolución existirá desde el momento en que el vendedor haya declarado su voluntad por medio de una citación. ¿Es necesario para que sea así que el pacto esté concebido en los términos del art. 1,656? No, pues se trata de una convención que las partes pueden formular como quieran; la voluntad de las partes es la que hace la ley, poco importan los términos en que esté expresada. Se ha resuelto que no es necesario que las partes digan que el contrato será resuelto de plano cuando por lo demás es seguro que en su intención el contrato debía serlo si el comprador no pagaba el precio. (1) Esto no es dudoso.

348. La ley exige una citación aunque el pacto comisorio diga que la venta será resuelta de plano. Se pregunta si las partes pueden estipular que el contrato será resuelto sin que el vendedor esté obligado á requerir al comprador. Hemos enseñado la afirmativa como principio general en el título *De las Obligaciones*. Este principio recibe su aplicación á la venta: el art. 1,656 no se opone á ello. Como lo dice muy bien la Corte de Casación de Bélgica en la sentencia que acabamos de citar, el art. 1,656 no dice que el pacto comisorio deba ser estipulado en los términos que él prevee, determina sólo los efectos del pacto que está así formulado é interpreta la intención de las partes en el sentido de que no entendieron que el vendedor manifestase la voluntad de aprovechar la resolución. ¿Por qué no podría el vendedor manifestar de antemano esta voluntad estipulando que la venta quedará resuelta por el solo hecho de no pagarse el precio en los términos convenidos y sin citación

1 Corte de Casación de Bélgica, denegada, 15 de Julio de 1842 [*Pasicrisia*, 1842, 1. 328]. Nancy, 1. ° de Diciembre de 1830 [*Dalloz*, en la palabra *Venta*, núm. 1267].

alguna ni manifestación de voluntad por su parte? Este pacto no es más que una renuncia del derecho de opción que pertenece al vendedor cuando el comprador no paga el precio, y el vendedor es libre para renunciar á un derecho establecido sólo en su favor. (1)

Sin embargo, la jurisprudencia titubea y es insegura. Un acta de venta dice que, á falta de pago del precio por el comprador al vencimiento del plazo convenido, la venta quedaría resuelta sin necesidad de ninguna citación para recobrar la propiedad de los bienes vendidos. No habiendo pagado el comprador el vendedor le requirió para que abandonase los bienes. Esto era muy juridico; la voluntad de las partes era terminante, éstas querían que la venta se resolviera sin citación. La Corte de Caen decidió, al contrario, que el vendedor no podía dispensarse de la citación sin ponerse en oposición con el texto y el espíritu del art. 1,656. La Corte fué quien hizo una mala interpretación de la ley; confunde el pacto que las partes habían estipulado con el que prevee el art. 1,656, mientras que ambos pactos son esencialmente distintos y deben, por lo mismo, tener efectos diferentes. En el recurso la Corte de Casación decidió que al resolver que el art. 1,565 encerraba en cuanto á la venta de inmuebles una excepción terminante al art. 1,139, la Corte de Caen había aplicado la disposición del art. 1,656 en más justo y racional sentido. (2) En nuestro concepto, no tememos decirlo, todo es falso en esta decisión. El art. 1,556 no tiene nada de común con el art. 1,139; no se trata de apremiar á un deudor á que cumpla sus obligaciones, se trata de saber si las partes pueden hacer del pacto comisorio una condición resolutoria expresa en el sentido de que la venta quedará resuelta por la voluntad de las partes declarada en el contrato; desde que el hecho constituye la condi-

1 *Duvergier*, t. I, pág. 563, núm. 462.

2 *Denegada*, 17 de Enero de 1833 [*Dalloz*, en la palabra *Venta*, núm. 1271].

ción se habrá realizado; es decir, desde que el comprador no pagará el precio. Basta presentar la cuestión para resolverla. El art. 1,556 no decide una cuestión de derecho como parece creerlo la Corte; interpreta una convención, pero si las partes hacen otra convención ¿se les podrá oponer la interpretación hecha por la ley de un pacto que no han estipulado?

La Corte de Burdeos sentenció, en sentido contrario, que no siendo la citación prescripta por el art. 1,656 de orden público el vendedor podía renunciarla libremente. (1) Más exacto hubiera sido decir que las partes pueden hacer las estipulaciones que les gusten siempre que no sean contrarias al orden público, pero la Corte parece que no está muy segura del motivo de decidir, pues invoca además otro que es muy discutible; á saber: que la citación puede reemplazarse por una acta equivalente.

### *II. Efectos del pacto comisorio.*

349. Pothier dice que el pacto comisorio se considera como haciéndose en favor sólo del vendedor y no adquiere derecho más que para él. Esta es una de esas verdades que es cuando menos inútil decir, tan evidente es por sí. El pacto comisorio es la condición resolutoria tácita modificada en favor del comprador que la estipula. Es, pues, contra el comprador que se inserta el pacto en el contrato: ¿Se concede que el deudor venga á prevalecerse de una cláusula que fué estipulada contra él? Sin embargo esto se ha sostenido; el vendedor tiene dos derechos cuando el comprador no paga el precio; puede promover la resolución y puede también exigir el pago del precio. Al fortificar su derecho de resolución por la estipulación de un pacto comisorio el vendedor no entiende seguramente renunciar al principal de

1 Burdeos, 3 de Marzo de 1842 [Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1279, 7.º]

sus derechos, el de perseguir la ejecución de la convención. En el caso que se presentó ante la Corte de Bruselas el comprador pretendía que podía invocar el pacto comisorio contra el vendedor: la Corte contesta que lo que es una facultad para el vendedor no da al comprador el derecho de obligar al vendedor á usar de su pacto. (1) El comprador pudiera, sin embargo, estipular que en caso de no pagar el precio la venta será resuelta sin que el vendedor tenga derecho á exigir el pago del precio; esto es en otros términos la convención de que acabamos de sostener la validez (núro 348). Es exorbitante del derecho común; es, pues, necesario que esté convenida de manera que no haya duda acerca de la intención de las partes contratantes.

350. La opción que pertenece al vendedor da lugar á una dificultad. ¿Si pide la resolución puede aún estar admitido á cambiar sus conclusiones y pedir el pago del precio? ¿Y si pide el pago puede abandonar estas promociones para concluir por la resolución del contrato?

La cuestión supone que el vendedor tiene la elección y Pothier parece creer que el vendedor siempre la tiene. Tal es, en efecto, el derecho común; pero el vendedor puede renunciar á su derecho de opción estipulando que la venta será resuelta sin citación ni manifestación de voluntad alguna por su parte. En este caso el pacto comisorio equivale á la condición resolutoria expresa; la venta está resuelta por sólo que el comprador no pague el precio; el vendedor no tiene que pedir nada; la ley del contrato es la que opera la resolución.

Cuando el contrato dice que la venta será resuelta de plano, ó, lo que da lo mismo, que la resolución se hará sin formalidad judicial, es necesario, según el art 1,656, una citación; lo que en nuestra opinión (núm. 344) quiere decir que el vendedor teniendo dos derechos debe optar; y si se pronuncia por la resolución debe declarar su opción por una

1 Bruselas, 10 de Diciembre de 1824 [*Pasicrisia*, 1824, pág. 243].

citación. ¿Puede después de haber hecho la citación cambiar en la elección y pedir el pago del precio? Si se admite con nosotros que la citación resuelve la venta ya no puede tratarse de ejecutar el contrato; el vendedor consumó su elección y todo quedó concluido. Así se decidía en derecho romano por motivo de que el pacto operaba de plano la resolución del contrato bajo la condición de que el vendedor haría uso del pacto. Tal es también el sentido del pacto comisorio cuando fué estipulado en los términos del art. 1,656. (1)

Para que la cuestión pueda presentarse es necesario que el pacto no estipule la resolución de plano. En este caso las partes sólo han reproducido la condición resolutoria tácita del art. 1,184 y el pacto produce el mismo efecto. Debe, pues, verse si el vendedor que promueve la resolución puede aún cambiar sus conclusiones reclamando el pago del precio. La afirmativa nos parece segura. En nuestra opinión el vendedor tiene dos derechos distintos, de naturaleza diferente, indiferente el uno del otro: el derecho del precio y el derecho á la resolución. Si comienza por promover la resolución no renuncia por esto al derecho que tiene de pedir la ejecución del contrato, pues su acción no resuelve dicho contrato, el juez no puede pronunciar la resolución, puede conceder un plazo al comprador, lo que prueba que éste tiene aún el derecho de pagar; luego el vendedor debe también tener el derecho de exigir el pago. Conserva este derecho hasta que la resolución esté consumada, y sólo lo está por la aquiescencia del demandado ó por una sentencia pasada á autoridad de cosa juzgada. (2)

351. De ordinario el vendedor comienza por pedir el pago del precio; este es su derecho principal. ¿Renuncia por esto á promover la resolución de la venta? Nó, seguramen-

1 Pothier, *De la venta*, núm. 461. Duvergier, t. I, pág. 550, núm. 446.

2 Compárese lo que hemos dicho de la condición resolutoria tácita, t. XVII, núm. 139.

te, pues la demanda del precio es el preliminar de la acción de resolución, puesto que el vendedor no puede promover este último más que si el comprador no paga el precio (artículo 1,654). Que el vendedor apremie al comprador para que pague ó que lo persiga ante el juez, esto es lo mismo; la acción no da ningún derecho al demandante y no implica ninguna renuncia por parte del vendedor. (1) Así sucediera aunque las partes hubieran estipulado que la venta será resuelta de plano por falta de pago del precio. En este caso el vendedor no necesita promover en justicia para pedir la resolución; ésta le está adquirida por esto sólo: que hizo una citación al comprador. Conserva, no obstante, el derecho de promover la ejecución del contrato; y si la promueve ¿debe concluirse que renuncia á su derecho de resolución? Nó, pues la demanda que hace del precio no da ningún derecho al comprador. Sucedería de otra manera si el comprador hubiese condecendido á la demanda; se forma un contrato entre las partes, y el contrato judicial, como todo contrato, es irrevocable. (2)

352. El derecho del vendedor pasa á sus herederos. ¿Cada uno de éstos puede pedir la resolución por su parte hereditaria? La dificultad está en saber si la acción resolutoria es divisible. Hay controversia. En nuestro concepto el art. 1,217 declara divisible el derecho que tiene por objeto una cosa aceptable de división, sea material, sea intelectual. Y ¿en qué consiste el derecho del vendedor? Ante todo en pedir el pago; este derecho tiene por objeto una cosa esencialmente divisible; se divide, pues, entre los herederos, cada uno puede reclamar su parte hereditaria en el precio. Si el comprador no paga el vendedor puede promover la resolución de la venta; este derecho es igualmente divisible, pues

1 Merlín, *Cuestiones de derecho en la palabra Opción*, pfo. I, núm. 10 y todos los autores. Aubry y Rau, t. IV, pág. 403, nota 60, pfo. 356. La jurisprudencia está en este sentido (Dall'z, en la palabra *Venta*, núm. 1323).

2 Gante, 22 de Enero de 1874 (*Puercaria*, 1874, 2, 199).

consiste en el derecho de volver á la propiedad de la cosa vendida; siendo ésta divisible se supone así, la acción de resolución lo es igualmente.

Esto no está contestado, pero se pretende que el comprador puede prevalecerse por analogía del beneficio de los arts. 1,670 y 1,685. Si la venta está hecha con cláusula de recompra y el vendedor muere dejando varios herederos ¿el derecho de recompra se dividirá entre ellos? Sí, dice el artículo 1,669; cada uno de ellos sólo puede usar de la facultad de volver á comprar por su parte hereditaria. Hé aquí el principio de la divisibilidad: la cláusula de recompra es una condición resolutoria expresa, y el derecho de resolución está declarado divisible por la ley. Pero el art. 1,670 trae una modificación á este principio: el adquirente puede exigir que todos los coherederos estén en causa con el fin de conciliar con ellos la devolución entera de la heredad; y si no se concilian se le desechará en su demanda. ¿Puede aplicarse esta disposición por analogía al pacto comisorio? Nos parece que la analogía sólo es aparente. En la cláusula de recompra hay una resolución por ejecución del contrato; debe, pues, tenerse en cuenta la intención de las partes contratantes, y aquel que compra un fundo pretende adquirir la propiedad de todo el fundo y conservarla, luego en la intención de las partes el contrato debe ser resuelto ó conservado por entero. En el pacto comisorio hay resolución á consecuencia de la inejecución del contrato; el comprador, contra el que uno de los herederos del vendedor promueve la resolución, no puede decir que entendió adquirir la propiedad de todo el fundo y conservarla; se le contestaría que de él depende conservarla pagando el precio; ¿puede prevalecerse de la inejecución de sus compromisos contra el demandante? La inejecución de la obligación no da nunca un derecho al deudor contra el acreedor. (1)

I Duvergier, t. I, pág. 566, núm. 464. En sentido contrario Aubry y Rau.

La jurisprudencia está dividida, así como la doctrina. Hay una sentencia de la Corte de Casación que considera la disposición del art. 1,670 como un principio general aplicable á toda resolución de la venta. La Corte afirma, pero no prueba. Agrega que según la sentencia atacada las partes contratantes habían considerado la venta como indivisible; lo que producía una indivisibilidad de obligación (artículo 1,218). (1) Las partes pueden, sin duda, declarar indivisible una obligación que por su naturaleza es divisible, y pertenece al juez apreciar su intención. Pero de esto no puede seguramente concluirse que la resolución de la venta sea indivisible; el art. 1,669 dice todo lo contrario; y si es divisible ¿el comprador puede invocar la inejecución del contrato contra un heredero del vendedor? La negativa nos parece segura.

*Núm. 3. Del efecto de la resolución.*

*I. Entre las partes.*

353. Los efectos de la resolución son los mismos; que el contrato esté resuelto en virtud de una condición resolutoria expresa ó de la condición resolutoria tácita del art. 1,184 y, por consiguiente, del pacto comisorio, en todos los casos se aplican los principios tal cual los formula el artículo 1,183. Cuando la condición resolutoria se cumple el contrato está revocado y las cosas vuelven al mismo estado que si éste no hubiera existido. Cada una de las partes debe restituir lo que recibió en virtud de la venta. El comprador, si la cosa le fue entregada, debe devolverla al vendedor; éste, si recibió una parte del precio, debe restituirla. (2) Las partes pueden, sin

1 Denegada, Sala Civil, 6 de Mayo de 1829 [Daloz, en la palabra *Venta*, núm. 1304]. En sentido contrario Bourges, 31 de Julio de 1852 (Daloz, 1854, 2,(4).

2 Colmar, 11 de Abril de 1826 (Daloz, en la palabra *Venta*, núm. 1279, 8.º

embargo, derogar este principio conviniendo que la acción resolutoria se ejercerá á falta de pago sin repetición de dinero; los abonos pagados están atribuidos en este caso al vendedor á título de daños y perjuicios. (1)

354. El comprador debe restituir los frutos que percibió. No hay ninguna duda acerca de este punto; pero ¿cuál es el motivo de decidir? En la opinión que hemos enseñado en el título *De las Obligaciones* el vendedor tiene derecho á los frutos porque por la resolución de la venta se le considera como habiendo sido siempre el propietario de la cosa, y los frutos pertenecen al propietario (art. 547). Los autores fundan su decisión en la naturaleza de la posesión del comprador, considerándolo como poseedor de mala fe. (2) Hemos dicho muchas veces que esto es hacer una falsa aplicación del art. 550. (3) El comprador no es un poseedor, es propietario y sólo tiene derecho á los frutos con este título; y la resolución de la venta desvanece este título como si nunca hubiera existido; queda, pues, sin derecho alguno. Es el art. 1,183 el que debe aplicarse: el vendedor tiene derecho á los frutos, puesto que la resolución debe colocarlo en la misma situación que si no hubiera habido venta.

Por su parte el vendedor debe restituir los intereses de los abonos recibidos. Acerca de este punto todos están acordes. Hay, sin embargo, una objeción especiosa. Los intereses no se deben sino en virtud de una demanda judicial, á no ser que la ley los haga correr de derecho pleno (art. 1,153); bien dice la ley que el comprador debe pagar los intereses si la cosa vendida produce frutos (art. 1,652), pero no dice que el vendedor deba restituirlos en caso de resolución. La con-

1 Denegada, 31 de Enero de 1837 (Dallos, en la palabra *Venta*, núm. 1355. 1. °) Orléans, 14 de Agosto de 1845 (Dallos, 1846, 2, 72).

2 Troplong, pág. 338, núm. 652 y todos los autores.

3 Véase el tomo VI de estos *Principios* núm. 243.

testación á esta objeción se encuentra en el art. 1,183; las cosas deben ser repuestas en el estado que tenían antes de la venta, como si ésta no existiera, y si no hubiera habido venta el vendedor no hubiera recibido abonos y el comprador hubiera gozado de las sumas que pagó con este título; luego la resolución debe tener por efecto que el vendedor devuelva el goce, al que no tiene derecho. La equidad se opone además á que el vendedor se enriquezca á expensas del comprador; restituyendo éste los frutos el vendedor debe restituir los intereses, no puede tener á la vez los intereses del precio y el goce de la cosa. (1) Si la cosa vendida no produjera frutos el vendedor no tendría que devolver los intereses de que se aprovechó, pues el comprador tuvo de hecho el uso de la cosa; la resolución del contrato no impide que haya sacado provecho de la cosa, utilidad ó gusto que pueda dar, y por el efecto de la resolución no tuvo ningún derecho al uso de la cosa; debiera, pues, pagarlo al vendedor y éste le restituiría los intereses de los abonos que recibió. En la práctica se simplifican estas prestaciones recíprocas no obligando al vendedor á restituir los intereses; (2) el comprador no devuelve más que la cosa; el vendedor, por su parte, no devuelve más que la suma capital que le fué pagada.

355. La ley no establece compensación entre los frutos y los intereses que las partes deben restituirse. Hay; pues, que atenerse estrictamente al principio del art. 1,183; el vendedor es propietario de los frutos, deben serle restituidos cuando se pronuncia la resolución de la venta; el comprador es propietario de los intereses, tiene derecho á ellos. El vendedor no puede, pues, pedir que los frutos se le queden al comprador y que por su parte esté dispensado de los intereses;

1 Duvergier, t. I, pág. 557, núm. 453. En sentido contrario Pau, 22 de Agosto de 1840 (Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1381).

2 Lieja, 18 de Junio de 1838 (*Fusieris*, 1838, 2, 166).

esto fuera violar el art. 1,183, puesto que resultaría de esto que la venta ha existido y produjo sus efectos, teniendo el comprador derecho á los frutos sólo en virtud de la venta, y el art. 1,183 decide que en caso de resolución no hay venta; luego ninguno de los efectos que ésta produce pudiera subsistir. (1)

356. El principio del art. 1,183 debe también ser aplicado á los deterioros que el comprador hubiera hecho. Esto es evidente, pues el vendedor debe recibir el fundo en el estado que tenía antes de la venta. Cuando el fundo sufrió una mengua de valor accidental el comprador no responde de ella, puesto que la cosa la hubiera sufrido igualmente si no hubiera habido venta. Si la cosa aumentó de valor hay que hacer la misma distinción; el vendedor tiene derecho al aumento si éste tuvo lugar naturalmente sin el hecho del comprador. Hay una sentencia en sentido contrario de la Corte de Casación; (2) pero no debe tomarse en consideración porque está en oposición con la ley que vuelve á poner á las partes en la misma situación que si no hubiera habido venta, de donde se sigue que el vendedor recoge la cosa con sus accesorios naturales.

¿Qué se debe decidir de los trabajos de mejora hechos por el comprador? Si son gastos necesarios tiene derecho de repetirlos; esto no es dudoso. ¿Pero tiene también acción para los gastos útiles? El principio del artículo 1,183 aplicado en rigor condujera á esta consecuencia: que el comprador debe devolver al vendedor el fundo tal cual lo recibió; el vendedor tendría, pues, el derecho de exigir la destrucción de lo que hizo el comprador, construcciones ó plantíos. La Corte de Rouen lo decidió así por aplicación de un principio que no admitimos; es que el comprador sería poseedor de

1 Duvergier, t. I, pág. 559, núm. 454. Casación, 23 de Julio de 1834 (Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1377)

2 Denegada, 22 de Diciembre de 1812 (Dalloz, en la palabra *Venta*, número 1383).

te poniendo en causa al tercer adquirente; la misma sentencia pronunciará á la vez acerca de la resolución de los derechos del adquirente y acerca de la resolución de los derechos del subadquirente, así como acerca del derecho de reivindicación que resulta para el primer vendedor. Se ha ido más allá y se ha sentenciado que la acción de resolución podrá ser intentada contra el tercer adquirente, y como la acción contra un tercero tenedor extraño á la primera venta es necesariamente real, se ha imaginado que la acción de resolución tenía un doble carácter que era á la vez personal y real; de ahí esta extraña expresión de que la condición resolutoria asegura al vendedor un *derecho real*. Sin duda el segundo adquirente es pasible de los efectos de la cláusula resolutoria, como lo dice la Corte, (1) pero no es porque la condición resolutoria confiere un derecho real al vendedor; ¿cómo pudiera dar al vendedor un derecho real contra un tercer adquirente una cláusula que supone la inexecución de los compromisos contraídos por el comprador? Su derecho real no es más que su derecho de propiedad, pero para que pueda reivindicar contra un tercer adquirente es necesario, ante todo, que la primera venta esté resuelta, y no puede estarlo sino contra quien concurrió en esta venta. Es, pues, entre las partes contratantes entre las que tiene lugar la resolución, y es en virtud de esta resolución que el vendedor vuelto á su derecho de propiedad reivindicla la cosa contra el tercer adquirente. Sólo que si la resolución se efectúa en virtud de una sentencia el vendedor debe poner en causa al tercero para que la sentencia esté pronunciada con él y le sea común.

360. Decimos: si la resolución se hace en virtud de una sentencia. Así pasa siempre cuando la resolución está pro-

1 Casación, 2 de Diciembre de 1811 [Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1290-1. °] Compárense las demás sentencias relatadas en el *Repertorio* de Dalloz, en la palabra *Venta*, núms. 1290 y 1295-1300 y Denegada. Corte de Casación de Bélgica, 22 de Febrero de 1845 [*Pasicrisia*, 1845, 1, 320].

## DE LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

375

nunciada en virtud de la condición resolutoria tácita del artículo 1,184. Lo mismo sucede si las partes han estipulado un pacto comisorio que sólo reproduce la condición resolutoria tácita y que, por consiguiente, tiene los mismos efectos. Pero si el pacto comisorio dice que la venta será resuelta de plano por falta de pago sin citación la resolución se hará sin sentencia en virtud del contrato por el solo hecho de no pagar el precio; el vendedor entra, pues, de plano en su derecho de propiedad y puede ejercerlo por vía de reivindicación contra un subagente. Si el pacto comisorio está formulado en los términos del art. 1,656, es decir, si se dice en él que la venta será resuelta de plano, será necesaria una citación, pero ésta bastará para resolver la venta, y por consiguiente, el vendedor puede reivindicar contra los terceros; antes de la citación no podría promover la reivindicación, puesto que la venta subsiste, y mientras subsisten los derechos de los terceros subsisten igualmente. El vendedor no tendría el derecho de promover la resolución contra los terceros, puesto que los terceros no son partes en el contrato que debe resolverse. La acción del vendedor contra los terceros es necesariamente una acción real, es decir, una reivindicación, y no puede reivindicar sino cuando ha vuelto á su derecho de propiedad por la resolución de la venta consentida por él.

La jurisprudencia no hace estas indicaciones. Como admite que el vendedor puede promover contra los terceros en virtud de la condición resolutoria tácita del art. 1,184 reconoce naturalmente el mismo derecho al vendedor cuando hay un pacto comisorio sin que deba distinguirse en qué términos está concebido el pacto. En nuestra opinión esto no es correcto.

361. El vendedor tiene dos derechos cuando el comprador no paga el precio; tiene la elección, dice el art. 1,184, entre obligar al comprador á ejecutar la convención ó pedir

la resolución de ésta. Su derecho al precio está garantizado por un privilegio en la cosa vendida. Aunque procedente de la misma causa la venta ambos derechos que pertenecen al vendedor son diferentes. El derecho al precio es un derecho mueble, el derecho á la resolución es un derecho inmobiliario, puesto que suponemos la venta de un inmueble. Cuando el vendedor persigue el pago del precio ejerciendo su privilegio mantiene la venta obligando al comprador á la ejecución de la convención; mientras que si promueve la resolución la venta será considerada como no haber existido nunca. Estas diferencias que existen entre el derecho al precio y el derecho á la resolución presentan una cuestión muy difícil: se pregunta si el derecho á la resolución es una dependencia, un accesorio del derecho al precio, de manera que los que tienen derecho al precio tienen por esto mismo el derecho de promover la resolución de la venta: no es aquí el lugar de tratar esta cuestión, volveremos á ella en el capítulo *De la Cesión*.

Seguro que el Código considera ambos derechos como distintos é independientes el uno del otro. El derecho al precio sólo es un derecho útil por el privilegio que está ligado con él, y el privilegio no puede ejercerse más que si está conservado; según nuestra nueva Ley Hipotecaria el privilegio debe ser hecho público por la vía del registro ó por la transcripción del acta de venta. Si las formalidades prescriptas para la conservación del privilegio no se llenaron, el vendedor pierde su privilegio; ya no es, según las circunstancias, más que un simple acreedor quirografario. Es por interés de los terceros como la ley prescribe la publicidad del privilegio: les da á conocer el crédito privilegiado del vendedor por el que quedarán aventajados, lo que les permite resguardar sus intereses.

Lo mismo sucede con el derecho á la resolución. Bajo el imperio del Código Civil las actas de venta no se hacían

públicas por registro; los terceros adquirentes no tenían, pues, ningún medio de asegurarse si existía un vendedor no pagado, quien al ejercer su acción resolutoria pudiera vencerlos, y no tenían ninguna vía legal para ponerse al abrigo de esta evicción. La ley los protegía contra el privilegio del vendedor, primero por la publicidad que exigía para su conservación y luego suponiendo conservado el privilegio, y el comprador podía liberar el inmueble de este privilegio llenando las formalidades de la purga. Pero aun cuando el privilegio no estaba conservado el vendedor quedaba armado con su derecho de resolución; y la purga no quitaba este derecho; esta era la consecuencia lógica del principio de la independencia de los dos derechos que la ley da al vendedor; ambos derechos de naturaleza diferente y no subordinados el uno al otro: el vendedor, podía, pues, pedir su privilegio; conservaba, no obstante, su acción resolutoria. Si el sistema del Código era lógico en contra era funesto á los terceros y á este respecto la ley era muy inconsecuente. Es para garantizar los derechos de los terceros y la estabilidad de la propiedad por lo que el legislador había permitido la publicidad de los privilegios como de todos los cargos hipotecarios; y es para favorecer la libre circulación de la propiedad inmobiliar por lo que la ley había organizado la purga. El derecho de resolución del vendedor hacía inútiles todas estas garantías: los terceros que no podían ser vencidos por una acción hipotecaria lo eran por la acción resolutoria, acción oculta de que no podían conocer la existencia y que no podían borrar por ninguna vía legal. El sistema del Código comprometía, pues, el derecho de los terceros y, por esto mismo, la libre circulación de los inmuebles. La Ley Hipotecaria belga y la ley francesa acerca de la transcripción han completado las garantías de los terceros adquirentes subordinando la acción resolutiva

ria del vendedor á la conservación de su privilegio. Sólo indicamos aquí los principios para volver al asunto en el título *De las Hipotecas* que es el sitio de esta materia.

362. La Ley Hipotecaria llenó también el vacío que presentaba la purga, tal como la organizaba el Código; según la nueva ley el adquirente puede libertarse de la acción resolutoria del vendedor, tanto como de su privilegio; expon-dremos esta innovación en el título *De las Hipotecas*.

363. Además de las vías legales por las cuales el adquirente puede borrar la acción resolutoria del vendedor, el derecho de éste puede extinguirse, ya por la renuncia, ya por la prescripción. Que el vendedor pueda renunciar su derecho á la resolución, esto no cabe duda alguna, puesto que este derecho sólo está establecido en su favor. La renuncia puede ser expresa ó tácita; esto es de derecho común. ¿Cuándo hay renuncia tácita? Acerca de este punto hay grandes dificultades.

Hay un caso en el cual la renuncia no es muy dudosa. El vendedor provoca la venta forzada del inmueble por falta del pago del precio. El inmueble está adjudicado en 15,000 francos que se entregan al vendedor; se le quedan debiendo 5,000 francos en el precio. ¿Puede pedir la resolución de la adjudicación ofreciendo restituir los 15,000 francos recibidos? La doctrina y la jurisprudencia están acordes en decir que el vendedor renuncia á su derecho de resolución al provocar la venta forzada de un inmueble. Interviene entre el vendedor y aquellos que él llama adjudicatarios una convención tácita por la que el vendedor se obliga á no pedir la resolución de la adjudicación que él mismo ha provocado; habría contradicción por su parte en comprometer á los terceros en hacerse adjudicatarios y reservarse el derecho de vencerlos por el ejercicio de su derecho de resolución; renuncia, pues, tácitamente á su acción resolutoria. En la fe de esta renuncia es como los terceros

## DE LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

379

**compran; no se harían seguramente adjudicatarios si pudieran esperar ser vencidos por aquel mismo que los induce á comprar. El vendedor tiene interés á que se presenten adjudicatarios, y para que esto suceda debe renunciar su derecho de resolución. Por su parte los adjudicatarios han contado con esta renuncia. Hé aquí un concurso de voluntades que basta para formar una convención á la cual el vendedor no puede retractarse si sucede que la adjudicación no corresponde á su esperanza no satisfaciendo lo que le es debido. (1)**

Hay también renuncia tácita al derecho de resolución cuando el vendedor autoriza ó aprueba la venta del inmueble; su consentimiento en la reventa sólo puede tener un objeto, esto es consolidar la primera venta garantizando al comprador contra la evicción de que le amenaza el derecho del vendedor. Sin duda no se puede admitir fácilmente que el vendedor renuncie á su derecho de resolución que es su mayor garantía; pero tampoco se podría admitir que después de haber autorizado ó aprobado la reventa vendiera á aquellos de quienes había consolidado el título; otra vez se formó una convención tácita de la cual el vendedor no puede retractarse aunque se hubiera equivocado en sus cálculos y que no estuviera enteramente pagado en su precio. Si entiende confirmar los derechos de los compradores con la única condición de recibir su pago íntegro debe decirlo; si no lo dice los terceros debieron creer que su renuncia es pura y simple y, por lo tanto, definitiva. (2)

En teoría esta doctrina nos parece incontestable; es la aplicación de los principios que rigen la renuncia tácita. Solo hacemos una restricción que resulta de estos mismos principios: es que el hecho de que se deduce la renuncia del

1 Duvergier, t. I, pág. 550, núm. 447. Tolosa, 24 de Agosto de 1844 (Daloz, 1845, 4, 521).

2 Duvergier, t. I, pág. 553, núm. 447. Aubry y Rau, t. IV, pág. 403, notas 51 y 52, pfo. 356.

vendedor debe ser de tal naturaleza que no pueda intepretarse de otro modo más que por la intención de renunciar al derecho de resolución. Esta apreciación pertenece al juez y depende de las circunstancias de la causa. De ahí la contrariedad de las decisiones judiciales acerca de la cuestión de saber si el vendedor que produce en una orden abierta para la distribución del precio de reventa del inmueble, debe ser considerado como habiendo aprobado la reventa de este inmueble y, por consiguiente como habiendo renunciado al derecho de resolución. En teoría se puede decir que aquel que pide que el precio de la reventa le sea atribuido aprueba la venta, puesto que sólo hay precio si la venta es válida. Pero las renunciaciones son menos una cuestión de derecho que una cuestión de hecho; se trata de saber cuál es la intención del vendedor. No se comprometió previamente con el comprador; si produce á orden es porque cuenta con recibir su precio; producir en su mente es equivalente á pedir el pago al comprador; seguramente pedir el precio al comprador no es renunciar al derecho de resolución; dudamos de que el vendedor tenga otra intención presentándose á orden para ser pagado. La cuestión está muy controvertida; los autores están divididos así como los tribunales. (1) ¿No será que se considera una cuestión de derecho donde sólo hay una cuestión de hecho?

364. La acción resolutoria se extingue por la prescripción. ¿Cuál es la duración de la prescripción? Hay que distinguir. Si la cosa vendida se encuentra en manos del comprador la acción del vendedor prescribe en el plazo ordinario de treinta años; en efecto, es una acción personal nacida de un contrato; está, pues, regida por el derecho del art. 2,262. Se ha objetado el art. 1,304 que fija en diez años la duración de cualquiera acción de nulidad ó de rescisión. Hemos do

1 Véanse, en diversos sentidos, los autores citados por Aubry y Rau, t. IV, pág. 403, nota 52, pfo. 356.

antemano contestado á esta objeción que confunde la resolución con la anulación; la prescripción especial del artículo 1,304 no se aplica más que á las acciones de nulidad, no es aplicable á las acciones de resolución (t. XIX, núm. 29).

Si la cosa vendida se encuentra en manos de tercero la acción del vendedor no es la acción de resolución, es una reivindicación. La reivindicación puede también, en general, ser ejercida durante treinta años; hay excepción cuando el poseedor ha usucapido, pues puede rechazar la acción reivindicatoria por la usucapión. Para la usucapión es necesario un título y buena fe. Se presentan dificultades acerca de la cuestión de saber si la buena fe existe. ¿Es de mala fe el tercer adquirente por el solo hecho de saber que su vendedor no pagó el precio? ¿Es de mala fe, por consiguiente, si el acta de venta comprobando que el precio se debe fué registrada? Estas cuestiones serán examinadas en el título *De la Prescripción*.

## 2. Ventas mobiliarias.

365. El derecho de resolución pertenece al vendedor en las ventas muebles tanto como en las ventas de inmuebles (núm. 337), pero está regido en ciertos respectos por principios diferentes. Según el Código Civil, así como según nuestra ley hipotecaria, el vendedor de una cosa mobiliaria tiene un derecho que no tiene el vendedor de un inmueble, es el derecho de reivindicación. Se ha confundido esta reivindicación con la resolución; esto es un error. El Código Civil (art. 2,102, núm. 4) y después de él la ley belga (artículo 20, núm. 5) dan á conocer el objeto de la reivindicación disponiendo que el deudor de efectos muebles puede reivindicarlos mientras están en posesión del comprador *é impedir su venta*. Es, pues, para impedir al comprador revender por lo que el vendedor reivindica la cosa; la reivindicación sólo es un embargo precautorio para garantizar los derechos del

vendedor, lo que perecería si el comprador revendiera; en efecto, el vendedor no puede ejercer su privilegio contra un tercer poseedor, y no puede, si pide la resolución de la venta, reivindicar la cosa mueble contra un adquirente de buena fe. Por la reivindicación embarga la cosa, la tiene á la mano y entonces puede ejercer su privilegio ó pedir la resolución de la venta.

Según el Código Civil el derecho de resolución era independiente del derecho de reivindicación en el sentido de que el vendedor decaído del derecho de reivindicación podrá aún pedir la resolución. La ley belga deroga en este punto al Código Napoleón estableciendo que la pérdida de la acción reivindicatoria implica igualmente la de la acción de resolución *para con los demás acreedores*. Explicaremos esta disposición en el título *De las Hipotecas*; hagamos sólo constar la consecuencia que de ella resulta. El vendedor no puede reivindicar sino en los ocho días de la entrega y si el objeto vendido se encuentra aún en el mismo estado que cuando la entrega. Luego ya no podrá promover la resolución de la venta después de ocho días, ni cuando los objetos vendidos no se encuentran en el mismo estado. Es por interés de los terceros acreedores quirografarios por lo que la ley ha subordinado el derecho de resolución al derecho de reivindicación; en cuanto á los terceros compradores sus intereses quedan garantizados por la máxima de que en cuanto á muebles la posesión vale título si las cosas vendidas son muebles corporales y que el comprador es de buena fe. Nada queda novado en el derecho de resolución que el vendedor tiene contra el comprador; este derecho dura treinta años.

Estas cuestiones no se prescriban para la venta de los inmuebles: el vendedor no tiene el derecho de reivindicación en el sentido del art 1,102 porque no lo necesita. Su privilegio le da derecho desde luego, y su derecho de resolución

retrotrae contra los terceros en el sentido de que cuando la venta está resuelta puede reivindicar la cosa contra cualquier tercero poseedor y que los derechos reales consentidos por el comprador llegan á caer. Poco importa, pues, que el comprador enajene, los derechos del vendedor queden los mismos.

366. Fué sentenciado que el vendedor no puede ya promover la resolución cuando la entrega de los inmuebles vendidos ha tenido lugar y que estos muebles fueron vendidos sin fraude. (1) La decisión debe entenderse en el sentido de que el vendedor puede promover contra los terceros de buena fe poseedores de los muebles aunque hiciera pronunciar la resolución contra el comprador; su derecho contra los terceros es un derecho de reivindicación y los muebles corporales no se reivindicán contra un poseedor de buena fe (art. 2,279). El derecho de resolución del vendedor no puede, pues, ejercerse inútilmente sino mientras que el comprador está en posesión, si revende la resolución no tiene ya objeto, puesto que no da ningún derecho al vendedor. Es precisamente por esto por lo que el Código y nuestra Ley Hipotecaria dan al vendedor el derecho de reivindicación.

El vendedor no puede tampoco ejercer su derecho de resolución en perjuicio de un acreedor privilegiado si el privilegio de éste prevalece sobre el del vendedor. Se admite así porque la preferencia que la ley concede á estos acreedores fuera ilusoria si el vendedor pudiera quitarles su prenda y despojarlos de su privilegio pidiendo la resolución de la venta. (2) Volveremos á este punto en el título *De los Privilegios é Hipotecas*.

267. El derecho de resolución del vendedor puede también estar en conflicto con el derecho de los acreedores hi-

1 Bourges, 10 de Agosto de 1841 y Denegada, 12 de Diciembre de 1842 (Dalloz, en la palabra *Bienes*, núm. 47).

2 Aubry y Rau, t. IV, pág. 409 y nota 33, pfo. 356.

potecarios. Se supone que el comprador incorpora á su fundo el mueble vendido, lo que siempre se hace con las máquinas y aparatos empleados en los establecimientos industriales. La hipoteca adquirida se extiende á los accesorios reputados inmuebles (art. 2,133 y Ley Hipotecaria, art. 45); los acreedores hipotecarios ejercen, pues, en principio su derecho en las máquinas incorporadas al fundo. Nace entonces la cuestión de saber si el vendedor conserva sus derechos contra los acreedores hipotecarios. Tiene dos derechos: un privilegio y el derecho de resolución. En cuanto al privilegio nuestra Ley Hipotecaria decide la dificultad: el vendedor no pagado conserva su privilegio y, por consiguiente, prevalece á los acreedores hipotecarios bajo las condiciones determinadas por la ley y que expondremos en el título *De los Privilegios é Hipotecas* (art. 20, 5.º). En cuanto al derecho de resolución la nueva ley pone el principio de que la pérdida de la acción reivindicatoria implica la de la acción de resolución para con los demás acreedores. Resulta de esto que el vendedor, en el caso, pierde su acción resolutoria para con los acreedores hipotecarios. (1) En efecto, no puede ejercer la reivindicación más que en los ocho días de la entrega y suponiendo que las cosas vendidas se encuentran en el mismo estado que cuando la entrega; y por el hecho de la incorporación las máquinas cambian de estado, no son ya efectos muebles, son inmuebles; luego el vendedor no puede ya ejercer la reivindicación y, por consiguiente, pierde su acción de resolución.

363. Hay todavía una diferencia entre las ventas mobiliarias y las ventas inmobiliarias en lo que se refiere á la prescripción de la acción de resolución. Si la cosa mobiliaria queda en manos del comprador la acción prescribe, según el derecho común, en treinta años. Si la cosa está vendida por

1 Según el Código Civil la cuestión está controvertida. Véanse las autoridades Aubry y Rau, t. VIII, pag. 400, nota 34, pfo. 356.

el comprador el vendedor no puede ya promover, puesto que su acción contra los terceros es una reivindicación y el art. 2,297 no permite reivindicar los muebles corporales contra los poseedores de buena fe. Para con todos los demás terceros hay que aplicar la nueva disposición de nuestra Ley Hipotecaria que declara que el vendedor pierde la acción resolutoria cuando ha perdido la reivindicación; y la reivindicación sólo puede hacerse en los ocho días de la entrega; luego el vendedor no puede promover la resolución en este plazo, bajo pena de decaimiento en lo que se refiere á los terceros acreedores.

