

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 Durantón, 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 (Daloz, 1873, 5, 484).

3 Bruselas, 23 de Diciembre de 1859 (*Pasicrisia*, 1860, 2, 89).

Cuando 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 forma 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 corto 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 Caen, 16 de Abril de 1839 (Daloz, en la palabra *Venta*, núm. 609)

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 Véanse 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 (*Pasicrisia*, 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, pág. 527, núm. 425 Denegada, 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.