

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 prescritas 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 las propiedades 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 resoluto-

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

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. Sólo 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 interpretarse 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 de

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 principio diferentes. Según el Código Civil, así como según nuestra ley hipotecaria, el vendedor de una cosa mobiliar 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 parecería 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 quedan 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. 400 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 exponemos en el título *De los Privilegios é Hipotecas* (art. 20, 5^ª). 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.

368. 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 mobiliar 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.

