

tado ó á plazo. No hay razón para establecer ninguna diferencia entre la venta y plazo y la venta sin plazo; desde que se debe el precio hay privilegio porque la causa del privilegio existe al ser transferida la propiedad al comprador, sin distinguir si hay ó no plazo; y desde que la venta lleva la cosa al patrimonio del deudor es justo que el vendedor goce del privilegio. Esto es tan evidente que no se comprende por qué la ley agrega estas palabras; *ya sea que él [el deudor] haya comprado á plazo ó no*. Es que la ley establece una diferencia entre el privilegio y la reivindicación; ésta sólo está permitida cuando la venta se ha hecho sin plazo, mientras que para el privilegio la ley no admite esta distinción. Más adelante diremos por qué la reivindicación no está admitida más que en la ventas sin plazo; los motivos, bastante malos, no se aplican al privilegio; la preferencia está ligada á la calidad del crédito; luego desde que hay crédito del precio el acreedor no debe tener su privilegio, importando muy poco que haya concedido plazo ó no.

478. La ley exige como condición para la existencia del crédito que los efectos mobiliarios estén aún en posesión del deudor; es decir, del comprador. Esta es la aplicación del derecho común en materia de privilegios mobiliarios (número 468). Si el deudor deja de poseer la cosa la razón del privilegio cesa, puesto que no aprovecha á los demás acreedores y que, por otra parte, el acreedor no puede perseguir la cosa en manos de un tercero poseedor al no tener los muebles persecución (art. 46; Código Civil, art. 2119).

Al decir que el vendedor tiene un privilegio en el precio de los efectos mobiliarios, de los que no ha recibido el precio si dichos efectos están aún en posesión del deudor, la ley no hace más que aplicar al vendedor privilegiado un principio general aplicable á todos los privilegios; á saber: que el vendedor no puede perseguir los muebles gravados

con su privilegio cuando los tienen los terceros: no tiene derecho de persecución. La ley lo da por excepción al dador, no lo da al vendedor, y no se lo pudo haber dado porque esta derogación del derecho común habría perturbado las relaciones civiles; las compras se hacen generalmente para revender los objetos comprados; se necesita, pues, que el comprador esté al abrigo de cualquiera acción en reivindicación, sin lo que el comercio se haría imposible, puesto que nadie podría comprar con seguridad. El tercer comprador está al abrigo de la reivindicación del propietario en virtud de la máxima de que en materia de muebles la posesión vale por título; debe con mayor razón estar garantizado contra la acción que un acreedor quisiera ejercer contra él para hacer valer un simple derecho real; es con este fin con el que la ley niega toda persecución á los derechos mobiliarios (art. 46; Código Civil, art. 2119).

Pero la ley, al negar el derecho de persecución al vendedor, no entiende decir que conserva su privilegio tan largo tiempo como el comprador posea la cosa vendida. Es cierto que el texto no lo dice. El art. 20, que exige la posesión del deudor como condición para el ejercicio del privilegio, entendió limitar éste en el sentido de que no se le puede ejercer contra un tercero poseedor; pero el legislador no dijo que el vendedor podría promover contra el comprador en tanto que éste retuviera la cosa. Es un punto del todo distinto y que vamos á examinar. Importa hacer constar que este asunto no está zanjado por el texto del art. 20; la ley no lo prevee, se le debe decidir conforme á los principios generales de derecho.

479. Hé aquí la dificultad. El comprador revende la cosa, pero sin entregarla al tercero adquirente; conserva, pues, la posesión en el sentido general de la palabra, puesto que retiene la cosa. Se pregunta si el vendedor puede ejercer su privilegio en los efectos mobiliarios revendidos, pero no



entregados. La opinión común es que conserva su privilegio. Creemos que no lo puede hacer valer. La razón es que el motivo por el que la ley da el privilegio al vendedor deja de existir; el crédito del vendedor deja de tener calidad preferible á los demás créditos; luego no puede estar privilegiado con respecto á él. En efecto, si el crédito del precio está privilegiado es porque los demás acreedores aprovechan de la cosa vendida que enriquece el patrimonio del comprador, su deudor común; esto supone que el deudor es propietario de la cosa y que se halla ésta en su patrimonio; y revendió la cosa, y por el solo hecho de la reventa la cosa sale de su patrimonio para entrar en el del subadquirente; luego los acreedores del deudor no aprovechan de la cosa vendida; desde luego sería contrario á toda justicia y á todo principio que el vendedor sea preferido á su respecto; el vendedor no presta ninguna garantía, luego su crédito no tiene calidad que lo haga preferible, sólo es un simple acreedor quirografario; su privilegio se extingue con la causa que le dió nacimiento.

Se objeta que el comprador, el deudor común, siempre está en posesión; lo que basta, se dice, para que subsista el privilegio. La objeción se funda en una mala interpretación del texto y desconoce los principios que rigen la translación de la propiedad, así como los que gobiernan los privilegios. Hemos probado de antemano (núm. 478) que el art. 20 (Código Civil, art. 2102) no dice que el vendedor conserva su privilegio por tan largo tiempo como el comprador lo posea. La ley dice que el privilegio cesa cuando el comprador cesa de poseer; de aquí no se sigue que el privilegio subsiste en tanto que continúe el comprador no poseyendo sino reteniendo la cosa: argüir así es prevalecerse de una disposición que restringe el privilegio negándole el derecho de persecución para extenderlo á un caso para el que la ley no lo estableció. En efecto, la ley no da el privi-

legio al vendedor en razón de la *posesión* del comprador, lo da porque por la venta la cosa vendida entró al dominio del comprador y, por consecuencia, se convierte en prenda de sus acreedores. Es, pues, porque el comprador, deudor común, es propietario de la cosa vendida por lo que el vendedor está preferido á los demás acreedores que ejercen su derecho sobre esta cosa; no es porque el comprador la posea; mejor dicho, la retiene porque no la posee ya; solamente la retiene en nombre del subadquirente. La posesión es, por consiguiente, indiferente. Atenerse á la posesión del comprador que ha revendido para concluir que el comprador aún está considerado como propietario y para deducir que el privilegio del vendedor subsiste contra los acreedores del comprador es olvidar los principios que rigen la translación de la propiedad en el derecho moderno. La propiedad se transfiere no por la tradición sino por efecto del contrato; desde que la reventa consentida por el comprador está perfeccionada por el consentimiento de los contratantes el comprador cesa de ser propietario; la cosa sale de su dominio, los acreedores no tienen ya ningún derecho; luego pueden estar prevalecidos por el vendedor en razón de una cosa que ya no es su prenda.

¿Se objetará que la razón del privilegio subsiste apesar de la reventa, puesto que los acreedores aprovechan del precio ó del derecho al precio? La cuestión de saber en lo que se convierte el privilegio cuando el precio de la cosa revendida por el comprador aun se debe está igualmente controvertida; volveremos á ella. Por ahora supondremos que el precio está pagado. ¿Es exacto decir que en esta hipótesis la primera venta aprovecha la masa? La masa no aprovecharía sino cuando estuviera probado que el precio existía todavía en el dominio del deudor que ha revendido la cosa y que se enriqueció al recibir el precio. La ley habría podido, en esta hipótesis, conceder un privilegio al



deudor; pero ello no entra en tales distinciones; da un privilegio en la cosa vendida, lo que implica que esta cosa está aún en el patrimonio del deudor; y no lo está legalmente sino cuando el deudor la posee ó que esté pagado el precio. Fuera de estos casos la cosa no existe ya; se habría necesitado que el precio estuviese subrogado á la cosa para que el acreedor privilegiado conservara su privilegio; y la ley no establece esta subrogación y no está permitido al intérprete extender los privilegios.

Se hace una objecion más especiosa. Hemos enseñado que el dador conserva su privilegio apesar de la venta que el arrendatario ha hecho de la cosa si éste queda en posesión de la cosa vendida. Si la posesión del arrendatario (número 436) conserva el privilegio del dador aunque el arrendatario haya enajenado la cosa debe pasar lo mismo, se dice, con todo privilegio, puesto que la razón para decidir es la misma: todo privilegio está ligado á la posesión de la cosa por el deudor y no cesa más que con esta posesión. Contestamos que el privilegio del dador está fundado en un empeño tácito que el deudor ó la ley han conferido en la cosa que le sirve de prenda; y es de principio que el acreedor prendista conserve su privilegio en tanto que posea la cosa; aun cuando el deudor la enajenara el acreedor no puede reivindicar la cosa contra el acreedor prendista; la cosa que compra está gravada con un privilegio en provecho del dador, privilegio que da á éste el derecho de persecución. Qué importa, pues, que el arrendatario enajene; no puede enajenar la cosa más que gravada con el privilegio del dador. Otra cosa sucede con el privilegio del vendedor; éste no tiene el derecho de persecución; su privilegio no tiene, pues, efecto, más que con respecto al comprador; desde que el comprador cesa de ser propietario revendiendo la cosa el privilegio cesa. (1)

1 Esta es la opinión de Aubry y Rau, t. III, p. 153, nota 62, pfc. 261; esta

480. Suponemos ahora que la cosa sea removida, pero que el precio se deba en el momento en que el vendedor reclama su privilegio: ¿podrá ejercerlo sobre el precio? Esta cuestión está muy controvertida. En la opinión generalmente seguida el vendedor no puede ejercer su privilegio en el precio. (1) En nuestro concepto la opinión contraria está más conforme con los verdaderos principios. Nosotros nos fundamos todavía en los motivos que han hecho establecer el privilegio del vendedor y que lo legitiman. Lleva la cosa vendida al patrimonio del deudor común; en este sentido enriquece á los acreedores, puesto que la cosa vendida se convierte en su prenda; su crédito para el precio es más favorable que el derecho de los acreedores quirografarios sobre la cosa vendida; la justicia no permite que los que aprovechan de la cosa dejen sin ejecutar el contrato que les ha procurado la cosa (núm. 472). Estos motivos se aplican literalmente cuando la cosa está revendida y que el vendedor primitivo pide se le coloque en el precio con preferencia á los demás acreedores. Estos aprovechan, en efecto, su derecho sobre el precio, que aun se debe y que aun está en el patrimonio de su deudor; ejerciendo el derecho de prenda en el precio de reventa es justo que estén preferidos por el vendedor primitivo, es por él y por el crédito por lo que deben el precio que se convirtió en prenda suya.

Las objeciones no faltan y son serias. Acabamos de decir que el privilegio del vendedor cesa cuando el deudor ha enajenado la cosa aunque no la haya entregado; ¿si el vendedor no tiene ya privilegio con qué derecho pedirá que le coloque con preferencia en el precio de la reventa? La respuesta está en el principio mismo que se invoca contra

aislada. Véase en sentido contrario, Martou (t. II, p. 141, núm. 474). Pont (tomo I, p. 129, núm. 151) y todos los autores.

1 Martou, t. II, p. 141, núm. 475. Vallette, p. 107, núm. 86. Persil, Régimen Hipotecario, art. 2102, pfo. 4.º, núm. 1 (t. I, p. 140).



nosotros. ¿Por qué el privilegio del vendedor no se puede ejercer cuando el comprador ha revendido la cosa? Porque, en este caso, la masa no aprovecha de la venta, y no sería justo que soportase un privilegio que sólo se concede al vendedor por razón de que la masa aproveche de la venta. Lo cual implica que el precio está pagado al vendedor; luego la venta no aprovecha ya á los demás acreedores ni por razón del precio. Sucede de otro modo en el caso en que el precio de la reventa se le quede debiendo al deudor; el derecho al precio se halla en la masa, aumenta el activo, los acreedores enriquecen; luego los motivos por los que la ley privilegia el crédito del vendedor subsisten, de donde nosotros concluimos que el privilegio también debe subsistir.

El espíritu de la ley ciertamente está en favor de nuestra opinión. Queda por saber si el texto no es contrario. Se pretende. El privilegio, se dice, se ejerce en los efectos mobiliarios si aun están en posesión del deudor, y los efectos revendidos no se encuentran ya en el patrimonio del deudor; luego al privilegio le falta base, no hay objeto en el que se pueda ejercer; se extingue, por consiguiente, como derecho real cuando la cosa que afecte no existe ya, y en la especie no existe con relación al acreedor privilegiado, puesto que no puede perseguir la cosa en manos del tercer adquirente; para que pudiera ejercer su privilegio sobre el derecho al precio se necesitaría que la ley hubiera subrogado el precio á la cosa. La objeción no tiene en cuenta la naturaleza del privilegio. ¿En qué sentido el privilegio grava la cosa vendida? No es sobre la cosa sobre la que se ejerce sino sobre el precio. Pasa lo mismo con todo privilegio; la ley lo dice expresamente del privilegio que concede al crédito del dador; se ejerce *sobre el precio* de todo lo que amuebla la casa arrendada ó la granja. De este modo el privilegio no recae sobre la cosa sino para llegar al precio; poco importa, por consecuencia, que la cosa no se encuentre ya en el pa-

trimonio del dador; con tal que el precio esté en el privilegio tiene su lugar. No se debe, pues, decir, como lo dice la Corte de Nancy, que la preferencia sobre el precio no es más que un efecto del derecho sobre la cosa y que no hay preferencia posible sobre el precio cuando el derecho sobre la cosa se desvanece porque no hay efecto sin causa. (1) Esto es separar dos derechos que sólo son uno si trata de concurso de acreedores, y se debe suponer que hay concurso para que pueda tratarse de privilegio. Y cuando los acreedores concurren comienzan por realizar el haber del deudor, lo convierten en dinero; si el deudor mismo había vendido sus bienes y que se le debiera el precio ejercerían su derecho sobre el precio los acreedores privilegiados por preferencia, los acreedores quirografarios por contribución. Debe pasar lo mismo cuando el deudor ha enajenado un objeto gravado con un privilegio; el derecho al precio se halla en su patrimonio; los acreedores quirografarios, esto es incontestable, ejercen sus derechos sobre este crédito; desde luego deben sufrir la preferencia del acreedor privilegiado que se les ha procurado.

Se ha hecho otra objeción. (2) Cuando los muebles del deudor se han vendido públicamente y en remate por el síndico de una quiebra, por un heredero beneficiario ó un curador, se conviene que los acreedores quirografarios deban sufrir el privilegio del vendedor; están bajo el imperio del derecho común, puesto que su derecho se ejerce también por vía de embargo y de venta pública. Pero si el deudor mismo los vende sus acreedores no gozan ya de la garantía que ofrece la publicidad y la afluencia de los postores. La objeción es de una debilidad extrema y atestigua en el fondo en favor de nuestra opinión. El precio más ó menos subido en el que se vendió la cosa es un puro accidente; si el pre-

1 Nancy, 2 de Marzo de 1850 [Daloz, 1850, 2, 122].

2 Valette, Privilegios, p. 106 y siguientes, núm. 86.



cio de una venta hecha amigablemente es muchas veces menor puede también ser más subido que el que se obtiene en remate. ¿Pero qué importa? Se trata de saber si el precio, cualquiera que sea, es el objeto del privilegio como es la prenda de los acreedores quirografarios. Si se responde afirmativamente en el caso en que los efectos mobiliarios se vendan en remate se confiesa por esto que el precio reemplaza la cosa, si la confesión es decisiva contra la opinión que combatimos, porque si el vendedor puede ejercer su privilegio en el precio de la cosa vendida en remate esto prueba que la venta no le quita su derecho y que entre acreedores el precio reemplaza la cosa. Desde luego no hay razón para negar al vendedor la promoción contra el precio que proviene de una venta voluntaria.

Lo que engañó á los partidarios de la opinión contraria es que el privilegio del vendedor no puede ejercerse cuando el deudor ha enajenado la cosa y que el precio se ha pagado; han concluido que la enajenación extingue el privilegio y que, por consiguiente, no se puede tratar de ejercerlo sobre el precio. Sin duda la enajenación extingue el privilegio en el sentido de que el acreedor privilegiado no puede promover contra el tercer poseedor, no tiene el derecho de persecución; pero en la especie el vendedor no ejerce ningún derecho de persecución, la reventa subsiste, el tercero adquirente no fué vencido; solamente que en vez de pagar su precio á su autor, es decir, al deudor, cuyos bienes se han distribuido á sus acreedores, paga á éstos y por orden, puesto que presenta un acreedor privilegiado. El debate está, pues, exclusivamente entre los acreedores, los terceros no están en causa ni, por consiguiente, el derecho de persecución. El vendedor no ejerce su privilegio contra el subadquirente, lo ejerce contra los acreedores del comprador: y éstos no pueden decirle que su privilegio en la cosa está extinguido por la venta, porque apesar de ella ejercerá su derecho en el

precio, y si el precio es su prenda debe también serlo del vendedor, salvo que á su respecto es una prenda privilegiada. (1)

481. Se ha preguntado si las partes podían derogar los principios que rigen los derechos del acreedor privilegiado con respecto á los terceros. Hay acerca de este punto una excelente sentencia de la Corte de Casación pronunciada en el informe de Laborie. Una acta de venta decía que el vendedor podría hacer valer su privilegio aun contra los cesionarios del comprador. Estos sostuvieron que esta cláusula era nula y no les podía ser opuesta. Se trataba de la venta de un corte de madera. Los adquirentes podían carbonizar la leña en su lugar; el vendedor estipulaba que tendría el derecho de promover solidariamente contra los adquirentes y simultáneamente contra los cesionarios. Se reservaba todo privilegio en la leña vendida, y aun la facultad de retener donde se hallara la parte de esta leña que estuviera ya explotada. Además, los adquirentes tomaban el compromiso, si cedían sus mercados á terceros, de imponer á estos últimos las condiciones que resultaban de la venta. La explotación comenzó por los adquirentes, después la continuó un dueño de herrerías, al que los adquirentes habían dado la leña. Estos quebraron, el vendedor quiso ejercer su privilegio en la leña labrada ó por quemar no levantada, pero siguió á los adquirentes y al subadquirente. Su demanda fué acogida por la Corte de Limoges. En el recurso recayó una sentencia de casación.

La Corte comienza por recordar el principio de que el derecho de privilegio está subordinado á condiciones legales, las que no se pueden derogar ni suplir con estipulaciones particulares. Hemos establecido este principio al exponer las

1 Aubry y Rau, t. III, p. 154, nota 63, pfo. 261. Moulón, Examen crítico t. I, p. 311, núm. 119. Pont, t. I, p. 124, núm. 149. Compárese París, 8 de Febrero de 1834 (Daloz, en la palabra Privilegios, núm. 538, 1.º): Bruselas, 3 de Junio 1848 (Pasicrisia, 1849, 2, 161).



nociones generales acerca de los privilegios (núm. 306). Y la ley no atribuye el privilegio al vendedor más que á condición de que los objetos estén aún en poder del deudor. En el caso el subadquirente había ofrecido probar que había tomado posesión del monte por sus obreros ó transportando á su fragua leña ya convertida en carbón, ó bien disponiendo de la que debía sufrir la misma transformación en el lugar destinado á este uso. En lugar de acoger esta prueba, que era decisiva, la Corte de Limoges aplicó al adquirente la cláusula del acta de venta que permitía al vendedor promover contra los concesionarios de los adquirentes. Esto era violar la ley que declara que el privilegio no puede ejercerse contra un tercer poseedor. Para dar acción al vendedor contra el subadquirente hubiera sido necesario una convención expresa que subrogase al tercer adquirente á todos los compromisos de los mismos adquirentes hacia el vendedor; y los terceros no se habían comprometido hacia el vendedor. ¿Con qué derecho, pues, la sentencia atacada daba acción al vendedor contra éste? Invocaba la cláusula que decía que el adquirente, al ceder su trato, debía imponer al subadquirente las condiciones de la primitiva venta. Pero esta cláusula no obligaba al tercero. Ni siquiera se alegaba que tuviera conocimiento de esto. Aunque lo hubiera sabido una convención á la que era extraño no podía tener efecto para con él, no pudiendo nadie estar obligado sin su consentimiento. (1)

482. ¿Conserva el vendedor su privilegio si los compradores forman sociedad entre sí para la explotación del fundo de comercio de que es objeto la venta? Fué sentenciado que el privilegio del vendedor subsistía, puesto que los compradores no habían dejado de poseer la cosa vendi-

1 Casación, 4 de Agosto de 1852 (Daloz, 1852, 1, 297).

da. (1) El motivo para decidir no es perentorio (número 479); la cuestión está en saber si la puesta en sociedad de la cosa vendida implica una enajenación en favor de terceros. En la opinión generalmente admitida la sociedad es una persona civil; ella es, pues, propietaria; y, por tanto, habría que decidir que habiendo transmitido los compradores la propiedad de la cosa vendida á un tercero, el privilegio del vendedor queda extinguido. La dificultad ni siquiera fué presentada ante la Corte. En nuestra opinión la solución es dudosa. La sociedad son los socios; éstos continúan siendo propietarios y poseyendo, y el vendedor se encuentra en las condiciones requeridas por la ley para ejercer su privilegio.

483. ¿Pierde el vendedor su privilegio cuando el comprador empeña el mueble? En nuestro concepto lo conserva. Es seguro que el comprador permanece propietario de la cosa que empeña á su acreedor, y es también seguro que conserva la posesión de la cosa, pues la posee, como dice Valette, bajo el punto de vista de su derecho de prenda. Luego el vendedor se encuentra en las condiciones requeridas por la ley para el ejercicio del privilegio. Pero como el acreedor prendista también tiene privilegio hay conflicto entre ambos acreedores privilegiados; ¿cuál prevalecerá otro? El art. 23 de nuestra ley contesta á la pregunta y confirma lo que acabamos de decir, pues implica que el vendedor conserva su privilegio. Creemos inútil entrar en la controversia que Troplong ha suscitado acerca de nuestra opinión; los lectores que quieran tener una idea del modo académico del autor no tienen más que leer lo que ha dicho de la posesión del prendista y del comprador, así como la refutación que hizo Merlin en su *Examen Crítico*. (2). La

1 París, 4 de Diciembre de 1871 (Daloz, 1874, 2, 24).

2 Valette, ps. 105 y siguientes, núm. 85 y todos los autores, excepto Troplong, núm. 151, refutado por Mourlón, *Examen crítico*, p. 305, núm. 118.