

basta que el deudor los posea para que estén marcados por el privilegio de los prendistas, el que se funda en la posesión. Poseyendo las cosas que les sirven de prenda están al abrigo de la reivindicación del propietario por aplicación del principio de que en cuanto á muebles la posesión vale título. Por identidad de razones deben estar al abrigo de la acción del acreedor privilegiado tal como el vendedor, no pudiendo tener el privilegio más efecto que la propiedad.

Se ha pretendido que el conflicto entre el vendedor y los acreedores prendistas era imposible. En efecto, dice Troplong, para que el vendedor tenga un privilegio es necesario que el comprador tenga la cosa; y si el comprador la empeña es el prendista quien posee; luego el vendedor no tiene ya su privilegio; por tanto, no podía haber concurso entre él y los prendistas. Ya hemos contestado con anticipación á esta objeción. El comprador que empeña la cosa no pierde la posesión, continúa poseyéndola como propietario; lo que no impide al prendista poseerla en virtud de su derecho real. Hay, pues, dos posesiones que concurren; por tanto, puede haber dos privilegios fundados cada uno en la posesión. Nuestra ley lo decide implícitamente, pues no hubiera fijado la preferencia entre dos privilegios si éstos no tuvieran que concurrir. (1)

La preferencia de los prendistas sobre el vendedor, fundada en derecho, está también fundada en la equidad; el relator de la comisión del Senado lo hace notar: «Es conveniente, dice M. d'Anethán, preferir el acreedor prendista, el fondista y el conductor al vendedor. Este pudo tomar precauciones que no implican la naturaleza de las operaciones que aquéllos hacen.» ¿Cuáles son estas precauciones que puede tomar el vendedor para conservar su privilegio contra los acreedores prendistas? El art. 23 pone una condición á la preferencia que concede á los acreedores prendistas contra

1 Martou, Comentario, t. II, p. 178, núm. 528.

el vendedor: es que no hayan sabido, al recibir la cosa, que el precio se debía; es decir, que hayan sido de buena fe. Si sabían que se debía el precio serán preferidos por el vendedor, puesto que entonces serán de mala fe; y su privilegio, así como el lugar que le da la ley, se fundan en la posesión de buena fe que pueden oponer á cualquier tercero promoviendo en virtud del derecho real, aun al propietario. Esto es la aplicación de la regla del art. 2279 que desempeña tan gran papel en materia de privilegios mobiliarios. Resulta de esto que el vendedor no pagado tiene un medio muy sencillo de resguardar su derecho para con los acreedores prendistas: es darles á conocer la existencia de su privilegio.

No debe concluirse de esto que el vendedor debe necesariamente dar á conocer su privilegio á los acreedores prendistas para impedir que éstos le prevalezcan. La ley no dice esto; basta según el texto que los prendistas hayan sabido que el precio de la cosa que les fué empeñada se debía, porque no pueden oponer su privilegio al vendedor. La ley no dice cómo deben adquirir este conocimiento; por tanto, basta que lo sepan por cualquiera vía. Queda la dificultad de prueba. Toca al vendedor que reclama su privilegio contra los acreedores prendistas probar que éstos sabían que el precio de la cosa se debía. ¿Cómo dará esta prueba? Según el derecho común, puesto que la ley no lo dice ya. Diremos más adelante cuál es este derecho común al explicar el segundo inciso del art. 23.

Se supone que los acreedores prendistas ignoraban al recibir la prenda que el precio se debía aún; más tarde pueden saberlo; por ejemplo, por una notificación del vendedor. ¿Conservarán, no obstante, su privilegio contra éste? El texto decide la cuestión: los prendistas no están considerados como siendo de mala fe sino cuando sabían *al recibir la cosa*



que el vendedor no había sido pagado. Si en aquel momento eran de buena fe prevalecen al vendedor. La notificación que éste les hiciera posteriormente no puede quitarles un derecho que tienen adquirido (núm. 419).

530. «El privilegio del vendedor sólo se ejerce después del del propietario de la casa ó de la finca rústica, á no ser que cuando el transporte de los muebles en el local arrendado el vendedor haya dado á conocer al dador que no se le tenía pagado el precio» (art. 23). ¿Por qué da la ley la preferencia al dador sobre el vendedor? El motivo jurídico es el mismo que el que se da para justificar la preferencia de los acreedores prendistas (núm. 529); hasta puede decirse que ambas hipótesis son idénticas, puesto que el dador tiene un empeño tácito tanto como el fondista y el conductor; el legislador hubiera, pues, debido comprender el segundo inciso en el primero. Sin embargo, estableció una diferencia que es muy difícil explicar, como lo diremos más adelante. Militan también consideraciones de equidad en favor del dador. El relator de la comisión del Senado lo ha expresado: «El vendedor, dice M. D'Anethán, no puede conservar su privilegio más que si el objeto vendido está aún en posesión del deudor; la prudencia le manda, pues, asegurarse del lugar en que se encuentra depositado; y si este objeto está depositado en una casa arrendada la buena fe quiere que advierta al dador que el objeto no está pagado. El dador, por el contrario, no tiene la misma facilidad para saber si los muebles que están en su casa fueron ó no pagados; es, pues, equitativo que la ley le venga en auxilio.» (1)

531. La preferencia concedida al dador supone que es posesor de buena fe, pues bajo el punto de vista jurídico esta preferencia es una consecuencia de la regla de que en cuanto á muebles la posesión vale título; y esta regla implica que aquel que invoca su posesión contra la propiedad

1 D'Anethán, informe [Parent, p. 407].

ó contra el derecho real sea de buena fe. En principio la buena fe es una cuestión de hecho; habría, pues, que decir que el dador deja de ser de buena fe cuando por cualquiera vía supo que los muebles que están en el local arrendado no habían sido pagados. La ley parece derogar este principio al exigir que cuando el transporte de los muebles en el local arrendado el *vendedor haya dado á conocer al dador* que se le debía el precio. ¿Debe concluirse de esto que el vendedor tiene que hacer una notificación al dador? La cuestión está controvertida. En nuestro concepto hay dos dificultades en la aplicación del artículo 23. Primero se trata de saber de qué modo, por quién, supo el dador que el vendedor no fué pagado. Después se trata de saber cómo probará el vendedor que el dador sabía, cuando el transporte de los muebles, que el precio aún se debía.

En cuanto á la primera cuestión está decidida por el texto de la ley; exige muy expresamente que el *vendedor haya hecho del conocimiento del dador* que los muebles llevados al local arrendado no estaban pagados. Basta, pues, con que el dador lo haya sabido por un tercero; corresponde al vendedor la obligación de poner este hecho en conocimiento del dador. El informe de la comisión del Senado está concebido en este sentido (núm. 536) y el Relator de la comisión de la Cámara de los Representantes es más explícito; exige que el vendedor lo notifique al dador: acerca de este punto nosotros hacemos nuestras reservas. Lo que confirma esta interpretación es que el legislador belga tomó del Código Civil la disposición del art. 23 que da al dador la preferencia sobre el vendedor, pero no la reprodujo sin modificarla. El artículo 2102, 4.º, está concebido así: «El privilegio del vendedor no se ejerce, no obstante, sino después del del propietario de la casa ó de la granja, á menos que se probara que el propietario *tenía conocimiento* de que los muebles que amueblaban la casa no pertenecían al inquilino.»



De esta manera el Código se conformaba con el hecho de que el dador sabía que el inquilino no era propietario, mientras que la Ley Hipotecaria quiere que cuando el transporte de los muebles al local alquilado el vendedor dé á conocer al dador que aun se debe el valor de ellos. Este cambio de redacción es significativo y concuerda con las explicaciones dadas por las comisiones de las dos cámaras.

Nos parece imposible, sobre todo en materia de privilegios, separarse á la vez del texto de la ley y de los trabajos preparatorios. Queda por saber si la condición exigida por la ley tiene razón de ser. Es cierto que en principio el simple hecho de que el dador sepa que el precio de los muebles se debía bastaba; nos trasladamos á lo que se dijo acerca del privilegio del dador (núms. 421 y siguientes). La misma ley aplica el principio al concurso del vendedor con los prendistas; no exige que el vendedor dé conocimiento de su privilegio á los prendistas, basta que éstos sepan al recibir la cosa que el precio se está aún debiendo; ¿por qué establece la ley en el segundo inciso un principio diferente del que sigue en el primero cuando en ambas disposiciones se trata de acreedores prendistas? Hay una explicación de esta aparente anomalía. El vendedor puede muy fácilmente saber si los muebles que vende son transportados á una casa alquilada; la ley puede, pues, exigirle que advierta al dador la existencia de su privilegio; mientras que es más difícil para los efectos del viajero y para los que se le entregan al carruajero. Esta es una consideración de hecho que no tiene valor en una materia dominada por la equidad. Por lo demás, ya sea que se admita ó no esta explicación, siempre queda el texto terminante y no se puede uno separar de él cuando se trata de privilegios.

Se debe agregar que cuando el traslado de los muebles al local arrendado es cuando el vendedor debe hacer conocer al dador que el precio no está pagado. Si en este mo-

mento guarda silencio el privilegio del dador prevalecerá al del deudor. El texto es terminante y en materia de privilegios todo es de rigor. Esto se juzgó así en una especie en la que el vendedor se había reservado la propiedad hasta el pago del precio. El vendedor se prevaleció de la cláusula para reivindicar el objeto vendido. Lo que era desconocer el principio del art. 2274, que no permite reivindicar contra un poseedor de buena fe. (1)

532. Distinta es la cuestión de saber cómo probará el vendedor que dió conocimiento al dador de que el precio de los muebles no se había pagado. Aquí el derecho común vuelve á tomar su imperio. Al vendedor le incumbe la prueba, puesto que reclama su privilegio contra el dador. La ley no dice cómo se hará la prueba; se atiene por esto mismo á los principios generales que establece el Código en el título *De las Obligaciones*. La dificultad está en saber si es necesaria una notificación. Nó, y esto no nos parece dudoso. Conforme al derecho común la prueba de los hechos puros y simples puede hacerse por testigos indefinidamente, cualquiera que sea el monto pecuniario del litigio; mientras que los hechos jurídicos deben probarse por escrito desde que la cosa supera al valor de 150 francos. Se debe, pues, ver antes que todo si el hecho de que el dador ha sabido ó no que el precio se debía es un hecho jurídico ó material. En general la buena ó la mala fe es un punto de hecho que se establece por testigos (núm. 421). En el caso previsto por el art. 23 la buena ó la mala fe es un punto de derecho, puesto que la ley dispone que el dador no puede ser constituido de mala fe más que por el conocimiento que el vendedor le da del hecho de que el precio no está pagado. Se debe, pues, aplicar la regla del art. 1341; si la cosa litigiosa es de un valor inferior á 150 francos el ven-

1 Sentencia del Tribunal de Huy de 6 de Abril de 1875 [*Pasicrisis*, 1876, 3, 193].



dador estará admitido á probar por testigos que hizo conocer al dador que el precio se estaba debiendo; si la cosa sobrepasa á este valor deberá hacer la prueba por escrito en el sentido de que no se le admitirán los testimonios. Hay una sentencia de la Corte de Bruselas en favor de esta opinión, (1) la que no nos parece dudosa.

Sin embargo, está controvertida. Se sostiene que es necesaria una notificación, fundándose en los trabajos preparatorios. En efecto, el informe de la comisión de la Cámara de Representantes es terminante. Se lee en él que [es exclusivamente en el caso en que se se haya dado conocimiento al dador, cuando el traslado de los muebles al local arrendado, en el que el privilegio del vendedor prevalece al del dador. ¿Quién dará conocimiento de este hecho y en qué forma? El Relator contesta que se debe aplicar el artículo 1813, que sentamos como principio general, dice. M. Lelièvre cita en apoyo de esta declaración la jurisprudencia que bajo el Código Civil interpretó en este sentido el art. 2102; hace alusión á una sentencia de la Corte de Bruselas que exige una prueba escrita que resulta de una notificación ó de un reconocimiento del dador. (2) El artículo 1813 es aún más exigente, quiere una notificación. Si este artículo se rige en la ley se debe decir que el deudor deberá hacer una notificación al dador y que en su defecto el dador estará presumido de buena fe sin que el vendedor esté admitido á la prueba contraria. Esta interpretación ha sido muy combatida por un excelente jurisconsulto. (3) Martou va demasiado lejos diciendo que el art. 23 consagra el derecho común; ya hemos establecido que lo derogamos (núm. 531), pero Martou tiene razón en decir que una notificación no es necesaria para que el vendedor sea pre-

1 Bruselas, 31 de Enero de 1860 (Pasierisía, 1860, 2, 245).

2 Lelièvre, Informe (Parent, p. 125). Delebecque, Comentario, núms. 149 á 151. Cloes, t. I, p. 360, núms. 623 y siguientes.

3 Martou, Comentario, t. II, p. 179, núm. 529.

ferido al dador. Hay una invencible prueba de esto, y es el texto de la ley. Martou hace mal en apelar á los principios; no se trata de saber lo que éstos requieren sino lo que quiere el legislador; y si el legislador hubiera dicho lo que dice el relator de la comisión habría que someterse á su decisión, aunque fuera contraria á los principios. Pero la ley no dice lo que dijo M. Lelièvre, no prescribe la notificación como lo hace el art. 1813, ni siquiera habla de la prueba que debe dar el vendedor para establecer que dió á conocer su privilegio al dador; se limita á disponer que el vendedor debe dar conocimiento al dador de que los muebles no fueron pagados; y el intérprete no puede exigir lo que la ley no exige. Se dirá en vano que debe interpretarse la ley conforme á los trabajos preparatorios contestaremos lo que ya hemos contestado muchas veces, que los informes y los discursos sólo tienen una autoridad doctrinal; el error de un relator ó de un orador no hace ley, á no ser que la ley lo consagre.

533. Queda una dificultad en esta difícil materia, pero que sólo es difícil porque los intérpretes no se apegan al texto. Se pregunta si el vendedor puede reivindicar la cosa vendida en el caso en que el dador es de buena fe. El vendedor tiene un privilegio y un derecho de reivindicación. No puede ejercer su privilegio contra el dador de buena fe: ¿puede reivindicar la buena fe del dador? En la opinión que hemos enseñado acerca del derecho de reivindicación la negativa no es dudosa. La reivindicación del vendedor no es una acción real entendida en virtud del derecho de propiedad; es, sin embargo, un acto conservatorio que el vendedor ejerce cuando está en peligro de perder la cosa y el precio con objeto de impedir que el comprador revenda. Puesto que la reivindicación no es más que una sentencia del privilegio no se concibe que el vendedor reivindique cuando no podrá ejercer su privilegio: la sanción no puede