

Unas reflexiones en torno a la ineficacia proveniente de la acción revocatoria

Eric Palacios Martínez

Alumno de noveno ciclo de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

INTRODUCCIÓN.

En la configuración del contenido de la relación obligatoria existen, para el acreedor y deudor, derechos y deberes que escapan tanto a la facultad de exigir la prestación inherente al acreedor (crédito), como al deber de cumplimiento inherente al deudor (débito)⁽¹⁾. Dentro de la posición creditoria se pueden introducir figuras de diversa naturaleza que determinan una noción amplia de lo que se debe entender por "derecho de crédito" que, en palabras de Diez Picazo, es "toda situación de poder que el ordenamiento jurídico concede al acreedor para la tutela y logro de su interés"⁽²⁾.

Existe específicamente un grupo de estos poderes que la ley concede al acreedor para la conservación y mantenimiento del crédito. Algunos autores lo denominan sistema de seguridad⁽³⁾, otros lo llaman medios de tutela de crédito⁽⁴⁾, pero en general tienen la función principal de mantener íntegra la posibilidad y efectividad del cumplimiento. En la medida que el

cumplimiento es un deber que exige un sacrificio, se hace necesario un sistema de seguridad para asegurar su realización; éste se hallaría conformado, en general, por medios destinados a proteger la satisfacción del crédito. Así, tenemos a las medidas coactivas (ejecución forzada, por ejemplo), medidas conservativas (acción revocatoria y subrogatoria), medidas de prelación (garantías reales) y medidas reforzadoras del cumplimiento (cláusula penal y derecho de retención)⁽⁵⁾.

Sin embargo, en el presente artículo nos interesa tan sólo tratar el problema de la acción revocatoria, denominada "pauliana", contemplada en los artículos 195 y siguientes del Código Civil (en adelante CC), desde la perspectiva de la teoría general del negocio jurídico, dentro del sistema de ineficacias negociales; motivados principalmente por el poquísimo interés que el asunto despierta en los autores nacionales, el cual se hace extensivo a todos los temas vinculados con el negocio jurídico.

(1) Para una exposición detallada del contenido de la relación obligatoria ver: DIEZ PICAZO, José Luis. "El contenido de la relación obligatoria". En: Estudios de Derecho Privado. Editorial Civitas, Madrid, 1980.

(2) *Ibidem*, p. 129. Sin embargo, se discute que el crédito sea en verdad un poder ya que no consiste en la posibilidad del acreedor de cumplir determinados actos, ni en el poder de hacer suya la prestación o los bienes debidos; constituyendo sólo una pretensión de que el deudor ejecute la prestación. En tal sentido: BIANCA, Massimo. *Diritto Civile L'obbligazione* Dott. A. Giuffré Editore, Milano, 1990, T. 4, p. 29.

(3) BARBERO, Doménico. *Sistema de Derecho Privado*. EJE, Buenos Aires, 1967, T. III, p. 129 y ss.

(4) BETTI, Emilio. *Teoría General de las Obligaciones*. Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1969, T. II, p. 349.

(5) BARBERO, Doménico. *Op. cit.*, T. III, p. 130.

1. EL SISTEMA DE INEFICACIAS NEGOCIALES EN GENERAL.

Se dice que un negocio jurídico es ineficaz cuando los efectos correspondientes a su función y al intento práctico de las partes no se verifican. La ineficacia puede producirse por muy diversas causas; pero, en el entender de la doctrina más racional, se debe distinguir entre ineficacias estructurales y funcionales, atendiendo primordialmente al origen de la no consecución de los efectos negociales. Este desarrollo en la clasificación de los tipos de ineficacias es reciente, ya que la doctrina tradicional⁽⁶⁾ había explicado la ineficacia en base a la falta o defecto de cualquier elemento del supuesto de hecho; según esta concepción, todo estaría reducido a la eficacia total cuando el supuesto de hecho esté completo, o a la ineficacia total cuando no lo esté, no necesiándose por tanto de una categorización de las ineficacias. A nuestro parecer, por el contrario, una distinción de la ineficacia en distintas categorías está respaldada por la importancia de los efectos complejos que presenta el negocio jurídico; es decir, no es que el negocio tenga un sólo efecto o tipo de efectos, sino que puede tener diversidad de efectos de distinta naturaleza con los cuales cumple su función en la regulación de relaciones privadas⁽⁷⁾, y si esto es así, ante el fenómeno de eficacia es lógico aceptar distintos medios de reacción según las varias anomalías en que puede caer el negocio caso por caso.

Entrando a la distinción por nosotros adoptada, se hace necesario definir, aunque sea muy brevemente, los tipos de ineficacias y sus correspondientes subtipos.

Por ineficacia estructural (también llamada invalidez) entendemos la carencia de efectos en un negocio producida por hechos inherentes a la estructura misma del negocio; el ordenamiento, al faltar algún requisito, elemento o presupuesto necesario para la eficacia del negocio, lo sanciona con la ausencia de efectos o la posibilidad de que éstos se produzcan. Se caracteriza esta especie de ineficacia por ser originaria, es decir, por la referencia exclusiva al momento en que

se realiza el negocio, su efectividad se encuentra justamente en la conformación de la estructura negocial. Dentro de este tipo de ineficacia tenemos los siguientes subtipos:

A) Inexistencia. Cuando en el negocio jurídico falta algún elemento que excluye la posibilidad de identificar al negocio como tal; ejemplos claros de inexistencia son los negocios que se encaminan a una función no admitida por el ordenamiento o aquéllos que se suponen realizados en una exposición didáctica. Aquí no se puede ni siquiera hablar de una calificación negocial por la falta del elemento a calificar⁽⁸⁾, lo que crea la duda de que sea adecuada su incorporación dentro del sistema de ineficacias negociales.

“... la acción revocatoria responde en su esencia a la necesidad de proteger la garantía genérica, que se compone de la totalidad del patrimonio del deudor, mediante la creación de un vínculo real que perseguiría a los bienes susceptibles de garantizar el crédito”

B) Nulidad (nulidad radical). Nos encontramos ante un supuesto de nulidad cuando el negocio se forma contraviniendo normas imperativas; así, la nulidad constituye la reacción más eficiente y satisfactoria contra los negocios que contravienen parte del ordenamiento. Dentro de los supuestos de nulidad tenemos las denominadas nulidades textuales y

(6) FEDELLE. L'invalidità del negozio giuridico. Torino, 1943. ALLARA. Teoria generale del contratto. Torino, 1955.

(7) Un ejemplo típico es el depósito (art. 1814 del CC) donde coexiste el efecto de instrumentabilidad necesaria principal en la obligación de restitución y el efecto de instrumentabilidad eventual, en la obligación de custodia. Para una exposición de los diferentes tipos de efectos negociales ver: MOSCO, Luigi. La conversione del negozio giuridico. Casa Editrice Dott Eugenio Jovene, Napoli, 1947, p. 245 y ss; los que desarrollaremos más adelante.

(8) En tal sentido: SCOGNAMIGLIO, Renato. Contributo alla teoria del negozio giuridico. Casa Editrice Eugenio Jovene, Napoli, 1969 p. 360 y ss. BETTI, Emilio. Teoría General del Negocio Jurídico. Ed. Revista de Derecho Privado. Madrid s/f, p. 352. SANTORÓ PASSARELLI, Francesco. Doctrinas Generales del Derecho Civil. Ed. Revista de Derecho Privado. Madrid, 1964, p. 296; quien habla de la "imposibilidad misma de la identificación del negocio" para describir el fenómeno de la inexistencia.

virtuales; las primeras caracterizadas por la literalidad de la norma que las prevé, en tanto que las segundas se consideran sobreentendidas por la contravención de alguna norma imperativa que no necesita la prevención específica de la nulidad.

C) Anulabilidad. Por ésta, el negocio, que ha producido sus efectos desde el principio, puede ser declarado inválido a consecuencia de la impugnación propuesta por el sujeto legitimado para ello. Esto nos refleja el carácter incompleto de la anulabilidad como forma de ineficacia estructural que se revela en la existencia de un sistema taxativo de anulabilidades, no cabiendo, como en la nulidad, la posibilidad de sobreentenderla: aquí los casos de anulabilidad deben ser sancionados expresamente por el ordenamiento. Es de resaltar también que la anulabilidad es el modo de sancionar ciertas anomalías del negocio sobre el aspecto subjetivo (piénsese en el error). El sentido práctico de la anulabilidad estaría en la necesidad advertida de señalar un tipo de invalidez menos grave que sólo se aplicaría en las condiciones taxativas que impone el legislador⁽⁹⁾.

D) Rescisión. Sobre esta figura se discute su inclusión en los supuestos de ineficacia estructural o funcional; sin embargo hemos optado por incluirla dentro del primer grupo porque, en nuestra opinión, la rescisión opera ante la presencia de un defecto en la estructura del contrato, que se expresa en la lesión (art. 1447 del CC), en la falta de equivalencia de las prestaciones que por ser de naturaleza originaria se encontraría en la misma estructura contractual, y en la venta de bien ajeno (art. 1539 del CC) en la cualidad subjetiva del disponente la que también se encuentra en aquélla, específicamente en un presupuesto de validez. No compartimos de ninguna manera el intento de parte de la doctrina de calificar a la rescisión como un vicio originario de la causa⁽¹⁰⁾, por la sencilla razón que al distinguirse claramente la estructura y la función de los negocios (en este caso, contratos), sería una impropiedad hablar de la causa, entendida como función, cuando estamos ante un problema netamente estructural. Cuando falte la causa desde el comienzo en un negocio jurídico, no estaremos, tal vez, ni siquiera ante un fenómeno estrictamente de ineficacia sino ante la figura de la inexistencia.

Sólo queda por afirmar, ahora expresamente, que este tipo de ineficacia estructural se presenta sólo en los contratos.

Por ineficacia funcional se comprende la decadencia de efectos negociales por hechos extraños a la estructura del negocio, por lo que sus supuestos tienen las características de ser sobrevinientes y, a su vez, de provocar la ausencia de los efectos finales del negocio. La figura de la ineficacia funcional se delinea de manera autónoma, teniendo su fundamento en un defecto funcional que bien puede provenir de la misma disposición de las partes o del desarrollo del supuesto de hecho. Dentro de este grupo podemos encontrar tres subtipos diferenciados:

a) **Suspensión.** Nos encontramos ante la suspensión cuando existe una pendencia de los efectos negociales en virtud a una condición suspensiva o a una *conditio-iuris*. Esta especie de ineficacia puede ser transitoria en espera de la verificación de la condición, pero puede llegar a ser definitiva si la condición no se verifica.

Los que en su conceptualización dan la mayor importancia en el Derecho Civil Patrimonial al Derecho de Obligaciones creen que la condición suspensiva (y, en general, los elementos accidentales del negocio) influiría solamente sobre la exigibilidad de la prestación y que, por ende, el negocio podría tener efectos antes de verificarse ésta. Olvidan dos cosas: primero, que no todos los negocios jurídicos crean obligaciones, y segundo, que la atribución patrimonial no siempre presenta el carácter de la exigibilidad. No es suficiente sustentar esta tendencia con el art. 173 del CC aduciendo que existe la posibilidad de realizar actos conservatorios, pues la presencia de ésta no quiere decir que el negocio tenga efectos sino sólo implica la conservación de la posibilidad de realización del objeto del negocio⁽¹¹⁾.

b) **Impugnabilidad.** Cuando los efectos negociales que se vienen produciendo son susceptibles de ser impugnados por las partes intervinientes en el negocio, en la medida que se ha verificado alguna anomalía funcional. Están pensadas para tutelar el interés de los particulares. Dentro de este conjunto tenemos los siguientes supuestos particulares:

b.1) **Resolución.** Consiste en la extinción de una relación contractual que fue válidamente estipulada. Es un

(9) SCOGNAMIGLIO, Renato. Teoría del Contrato. Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 1983, p. 321.

(10) SANTORO PASSARELLI, Francesco. Op. cit., p. 217; MIRABELLI. La rescissione del contratto. Casa Editrice Eugenio Jovene, Napoli, 1951.

(11) Entendido como la realización jurídica del intento práctico de las partes. En tal sentido: DE LOS MOZOS, José Luis. "El objeto del negocio jurídico". En: Revista de Derecho Privado, Madrid, 1960.

tipo de ineficacia funcional producto de las anomalías de funcionamiento de una relación jurídica que se manifiesta sobre los efectos finales del negocio, es decir, frustra la función del intento práctico de las partes reconocido por el ordenamiento jurídico. Aquí, a diferencia de la rescisión, sí podemos hablar de un defecto de la causa, pero sobreviniente, puesto que responde a una tutela del normal desenvolvimiento de una relación contractual. Entre sus causales tenemos el incumplimiento, la excesiva onerosidad, la imposibilidad sobrevinida y la voluntad (que se expresa en la cláusula resolutoria)⁽¹²⁾.

b.2) Revocación. Por ella se deja sin efecto un negocio unilateral por la sola declaración de parte. Principalmente, aparece esta figura en los testamentos y en la promesa unilateral. La denominada revocación de las donaciones no es técnicamente una revocación puesto que su ejercicio se halla limitado a causales específicas, lo que contradice la necesaria libertad que caracteriza a la declaración productora de este tipo de ineficacia.

c) Inoponibilidad. Es el supuesto más atenuado de ineficacia. Nos encontramos ante la inoponibilidad cuando los efectos del negocio no pueden ser invocados contra ciertos sujetos, por lo que su aplicación implica una relatividad en cuanto a las personas a las que vinculan los efectos negociales. Un ejemplo típico de inoponibilidad lo encontramos en el art. 161 del CC en relación a los actos del representante que exceden o violan las facultades conferidas por el representado.

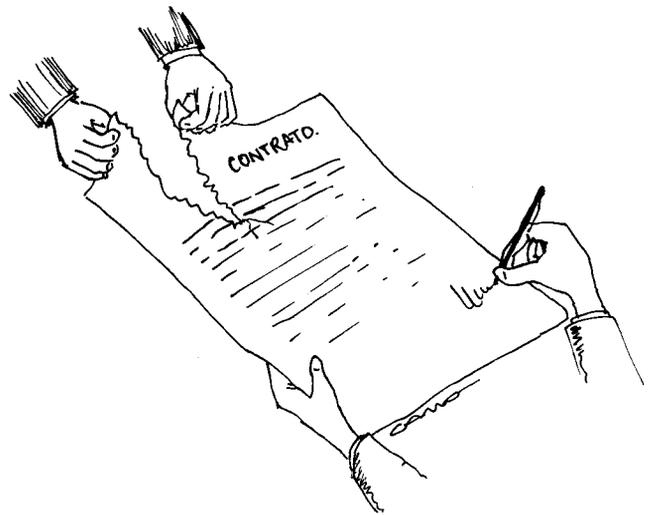
Con este repaso hemos querido brindar una visión panorámica (casi descriptiva) de los principales tipos de ineficacia, dejando constancia de que no nos hemos referido en ningún momento a figuras como la nulidad parcial o la formación heterónoma de la normativa negocial, por considerar que su complejidad hace imposible la labor sintetizadora (que aquí hemos realizado, atentando incluso contra nuestra convicción de análisis dogmático), encaminada sólo a dar un punto de referencia para el lector de nuestra manera de enfocar al sistema de ineficacias negociales.

Visto esto, pasaremos al examen de la ineficacia que se produce mediante el ejercicio de la acción revocatoria; en otras palabras, intentaremos encontrar el sustrato de la ineficacia producida por la revocación de los actos fraudulentos del deudor, teniendo como ineludible base la normativa en la que necesariamente comienza un análisis de tipo dogmático, como el que pretendemos realizar.

2. LA INEFICACIA PROVENIENTE DE LA REVOCACIÓN DE LOS ACTOS FRAUDULENTOS DEL DEUDOR.

Debemos aclarar, como cuestión preliminar, que la ineficacia aquí estudiada es la del acto de disposición que realiza el deudor con un tercero, el mismo que el acreedor impugna. Es ése el negocio que de alguna u otra manera ve disminuido su campo efectual a consecuencia de la interposición de la acción revocatoria.

Comencemos planteando el significado que asume la ineficacia en este particular supuesto, lo que se logrará tan sólo aclarando los caracteres de éste, teniendo en cuenta la normativa que rige la materia.



En una aproximación al fenómeno, realizada exclusivamente desde el plano de su utilidad, podría pensarse que la acción revocatoria responde en su esencia a la necesidad de proteger la garantía genérica, que se compone de la totalidad del patrimonio del deudor, mediante la creación de un vínculo real que perseguiría a los bienes susceptibles de garantizar el crédito, incluso en esferas patrimoniales extrañas a la relación inicial existente entre deudor y acreedor, llegando a la conclusión que nos encontraríamos ante una prenda general de los bienes del deudor en favor

(12) Se podría incluir aquí a la condición resolutoria porque ésta también impide la continuación de los efectos a partir de la verificación del hecho futuro e incierto, salvando claro está, los problemas que la diferencian de los supuestos tratados. Sin embargo, su afinidad con la cláusula resolutoria resulta innegable, ya que responden a la misma lógica, diferenciándose tan sólo en la naturaleza de la previsión del hecho desencadenante, que en la cláusula resolutoria vendría a ser el incumplimiento.

del acreedor⁽¹³⁾. Admitiendo que esta función de garantía no es por completo extraña al mecanismo de la acción revocatoria, debemos, sin embargo, observar que su relevancia no es sino secundaria en cuanto al fenómeno bajo análisis. Así, debemos desprendernos de esta visión resultante de un acercamiento superficial y utilitarista, y darnos cuenta de que la acción revocatoria en su relevancia no sólo se concreta sobre el plano de la realidad de un vínculo que afecta al patrimonio del deudor en su conjunto, sino sobre el plano subjetivo de los caracteres de un comportamiento negocial⁽¹⁴⁾. Esto encuentra plena correspondencia en el ámbito normativo, porque no todo acto con el cual el deudor dispone de sus propios bienes está sujeto a revocatoria, sino sólo aquellos que "originen perjuicio" a las expectativas del acreedor, y que, a su vez, por lo menos tengan ínsita la "previsión del perjuicio" por parte del deudor⁽¹⁵⁾, por demás evidenciados en el art. 195 del CC. Esto indica la necesaria valoración del acto negocial de disposición en el mismo comportamiento del deudor, de lo que se puede extraer el problema de la ilicitud del acto de disposición valorado en el referido comportamiento.

Para no entrar en el controvertido tema de la ilicitud, bástenos señalar, siguiendo a Miccio, que es ilícito el comportamiento que lleva un daño injusto a los terceros y que contiene en sí elementos subjetivos de reprochabilidad⁽¹⁶⁾. El elemento de reprochabilidad contenido en la *fattispecie* del art. 195 es configurativo, incontestablemente, de la ilicitud del acto de disposición. Para darnos cuenta del ilícito del deudor en su funcionalidad, se hace necesario compaginar la libertad de acción de las partes en una relación obligatoria preexistente -que en principio no debe tener restricciones- con la exigencia de imponer a los contratantes una línea de conducta suficientemente respetuosa de los intereses de la contraparte con el objeto de evitar que pueda haber así una fuente de daños. El mismo juicio del comportamiento del deudor vendría dado por el

criterio del deber de corrección, implícito en el principio general de la buena fe. Según Natoli, la buena fe es un criterio de valoración de conducta, porque de ella surgen deberes cuyo incumplimiento generaría posibilidad de indemnización⁽¹⁷⁾. La referencia a la buena fe es tomada a veces como alusión a un criterio poco vago y elástico, pero es necesario tener en consideración que con su utilización será la propia conciencia social la que suministre elementos de decisión, en nuestra opinión, bastante seguros.

En suma, el ilícito del comportamiento del deudor consiste en la transgresión del deber que incumbe a éste de no disminuir hasta la insuficiencia su garantía patrimonial respecto de los acreedores, deber que no existiría autónomamente sino que, por el contrario, va implícito en el mismo deber de cumplir, ya que este deber implica procurarse, y con mayor razón conservar, los "medios para cumplir"⁽¹⁸⁾.

Ahora bien, el ilícito configurado por el acto del deber es el que fundamenta la ineficacia del acto⁽¹⁹⁾ en los contornos que pasamos a abordar, los cuales en su delimitación nos permitirán afrontar claramente la naturaleza de la ineficacia comprendida en la acción revocatoria.

Lo primero que se observa es que nos encontramos ante un negocio dispositivo perfectamente válido. Es decir, en el acto de disposición descrito por el art. 195 del CC no se presenta un supuesto de ineficacia estructural o invalidez puesto que tranquilamente podrían cumplirse, en el negocio entre el deudor y el tercero, todos los presupuestos, elementos y requisitos que conforman la estructura del negocio jurídico (tales como la capacidad, el objeto y la declaración de voluntad -art. 219 del CC- de manera general, y de manera particular, la forma en la donación de bienes inmuebles -art. 1625 del CC - y el precio cierto en la compraventa -art. 1543 del CC-, por citar algunos ejemplos), siendo aun así impugnable por la acción revocatoria interpuesta por el

(13) Pareciera ser la opinión de COLIN Y CAPITANT. Curso de Derecho Civil francés. Madrid, 1941, T. III, p. 678.

(14) NATOLI, Ugo. Azione revocatoria. Enciclopedia del Diritto, Giuffré Editore, Milano, 1977, V. 4, p. 889.

(15) Concepto que, según nuestra opinión, debe ser objetivado en un estándar similar al utilizable en la culpa objetiva.

(16) MICCIO, Renato. I Diritti di Credito. Unione Tipografica-Editrice Torinese (UTET).

(17) NATOLI, Ugo. "La regola della correttezza e l'attuazione del rapporto obbligatorio". En: Studi sulla buona fede. Giuffré, Milano, 1975, p. 119 y ss.

(18) En tal sentido, BARBERO, Doménico. op. cit., p. 148.

(19) Sobre todo si tenemos, como lo hace SCOGNAMIGLIO, a la invalidez como una sanción que consiste en "la negación o limitación de la relevancia ordinaria del contrato y que constituye la medida más adecuada dentro del fin que el ordenamiento se propone satisfacer: golpear al contrato en su propia fuerza, siempre que lo encuentre contrario a alguna norma de disciplina". Ver: SCOGNAMIGLIO, Renato. Op. cit., p. 305).

acreedor. Teniendo esta perfección en la estructura negocial, la consecuencia es que el negocio produzca sin lugar a dudas el efecto típico principal a que se encaminó originariamente. Posteriormente volveremos sobre esto último.

Se descarta así que el negocio se haga nulo⁽²⁰⁾. Betti recuerda cómo la tesis de la nulidad tuvo el honor de ser exhaustivamente refutada por la obra de un auténtico jurista como Nicola Coviello en su obra "Della trascrizione" en la cual demostraba que la acción revocatoria no podía servir nunca para hacer recuperar un derecho de propiedad perdido por el deudor, que sería la consecuencia lógica de la nulidad del acto, por efecto de una inscripción por el tercero adquirente⁽²¹⁾. Así, el negocio de disposición contra el que se dirige la acción revocatoria es uno válido, únicamente que es lesivo del interés del acreedor que el ordenamiento jurídico tutela precisamente con dicha acción.

Traslademos ahora el enfoque al campo de las ineficacias funcionales. Inmediatamente tendremos una constatación positiva para encuadrar al supuesto en cuestión en ellas, ya que la eventual carencia de efectos se produce por circunstancias extrañas a la estructura del negocio mismo, siendo además de carácter sobrevenido. Aquí nos detendremos para intentar encontrar la naturaleza de la ineficacia proveniente de la acción revocatoria.

Tal vez lo que más resalta es la necesaria actuación del acreedor para lograr la ineficacia del acto que lo perjudica, por lo que pareciera que nos encontramos ante el fenómeno de la impugnabilidad⁽²²⁾. Pero un análisis posterior nos permite observar que esto sólo se basa en una apariencia de iniciativa de la acción revocatoria por el sujeto legitimado: el acreedor. Es cierto, el negocio es impugnabile, pero en un sentido diferente al verdadero significado técnico del fenómeno de la impugnabilidad. En cambio, creemos que el sustrato de la ineficacia en mira se manifiesta a través de la verificación del efecto o efectos que son paralizados por la revocatoria.

Es necesario aquí volver sobre lo expresado párrafos atrás acerca de la normal consecución de los

efectos típicos principales por el negocio, en virtud justamente, a la hipótesis de que su estructura se halle completa. Entonces, ¿cuál es el efecto que eventualmente podría ser materia de paralización? Recordemos que el negocio jurídico puede producir diversidad de efectos y que, por ello, se puede discriminar la producción de unos y la paralización de otros. Siguiendo a Mosco, podemos afirmar que los efectos negociales tienen una función instrumental innegable porque van dirigidos a la configuración de resultado del intento práctico de las partes, y por ello conforman el objeto del negocio jurídico, entendido como la realización jurídica del intento práctico de las partes⁽²³⁾. Según esto, tendremos efectos con instrumentabilidad diversa, efectos con instrumentabilidad eventual, efectos con instrumentabilidad necesaria accesoria y efectos con instrumentabilidad necesaria principal⁽²⁴⁾.

“... Otra consideración del carácter de la ineficacia es que ésta subsiste solamente en los límites del acreedor; es decir, el acto se torna ineficaz sólo para él, manteniendo su eficacia para todo otro sujeto distinto al acreedor que interpone la acción revocatoria”

Son efectos con instrumentabilidad diversa, aquellos que se encuentran en diversos tipos de negocio cuyo objeto es distinto. Por ejemplo, tendríamos a la obligación de custodia presente en el depósito (art. 1814 del CC) que deriva también del contrato de transporte terrestre (art. 344 del Código de Comercio), del comodato

(20) Tesis sostenida por PACCHIONI. Delle obbligazioni in generale. Milano, 1934.

(21) BETTI, Emilio. Op. cit., p. 396.

(22) Cosa inaceptable, ya que la impugnación, como ha venido siendo definida, implica la acción positiva de las partes para privar de efectos al negocio, lo que aquí no sucede porque el acreedor es extraño a la conclusión del negocio.

(23) En este punto seguimos a: DE LOS MOZOS, José Luis. El Negocio Jurídico. Editorial Montecorvo, Madrid, 1987, p. 49 y ss; y MOSCO. Op. cit., quien afirma que el medio de lograr el objeto del negocio son los efectos jurídicos que éste produce, lo que llama su "contenido", es decir, el conjunto de prestaciones -obligaciones y derechos- principales y accesorias nacidas del negocio.

(24) MOSCO. Op. cit., p. 245 y ss.

(art. 1728 del CC), de la prenda (art. 1055 y siguientes del CC), de la anticresis (art. 1091 del CC), etc. El efecto se produce en todos ellos, pero según el tipo negocial, éste cumple una función totalmente distinta en cada uno.

Son efectos con instrumentabilidad eventual aquellos que no son necesarios para cumplirse el resultado del negocio en su estructura típica. Por ejemplo, tenemos a la obligación de custodia en el mandato y en el contrato de sociedad, puesto que sus funciones típicas apuntan hacia otros aspectos.

Los efectos con instrumentabilidad necesaria accesoria son aquellos que, aun siendo accesorios, son necesarios para la producción del resultado principal. Como ejemplo, tenemos que en el contrato de arrendamiento, en el usufructo y en la anticresis se requiere la existencia de la obligación de la entrega de la cosa, porque sin ella no puede originarse el uso ni el goce del bien.

Los efectos con instrumentabilidad necesaria principal son los característicos de cada negocio. Así, por ejemplo, en la compraventa el efecto necesario principal es la transferencia de la propiedad.

Esta clasificación no excluye la posibilidad de una doble calificación de un determinado efecto negocial. Así, por ejemplo, el efecto de la transferencia de propiedad podrá calificarse como un efecto necesario principal en la compraventa y en la donación y, a su vez, como un efecto con instrumentabilidad diversa por encontrarse en varios tipos negociales distintos.

Volviendo al problema de la distinción del efecto que decae con la interposición de la acción, tenemos ante todo que atender a la finalidad que cumple aquélla para discernir el efecto susceptible de paralización. Así, de acuerdo a la finalidad que persigue la acción revocatoria, que es la de dejar al objeto del acto de disposición dispuesto para la acción ejecutiva del acreedor, tendremos que el efecto que se debe paralizar

es la sustracción del bien a la acción del acreedor para satisfacer sus expectativas en caso de incumplimiento del deudor. Este efecto, de acuerdo a la clasificación efectuada, puede ser tomado como un efecto derivado del efecto de transferencia, caracterizador de la gran mayoría de negocios de disposición⁽²⁵⁾, y, por ello, calificado como un efecto de instrumentabilidad diversa. Pero el análisis no debe detenerse aquí, porque también podemos encasillarlo dentro de los efectos con instrumentabilidad necesaria accesoria, porque la transferencia de propiedad a un sujeto implica que éste desee tener la plena disposición del bien sin limitación ni incertidumbre alguna. Por ello, la sustracción del bien a cualquier posibilidad de una acción ejecutiva acompaña necesariamente a una ideal adquisición, y constituye un efecto necesario y deseado para cualquier acto dispositivo, pero accesorio en la medida que acompaña al efecto principal y típico del acto de disposición.

Otra consideración del carácter de la ineficacia es que ésta subsiste solamente en los límites del acreedor; es decir, el acto se torna ineficaz sólo para él, manteniendo su eficacia para todo otro sujeto distinto al acreedor que interpone la acción revocatoria.

Las constataciones efectuadas conducen inevitablemente a la verificación de un tipo de ineficacia complejo producido por la acción revocatoria. De un lado, en cuanto al acreedor, tenemos el fenómeno de la inoponibilidad del negocio contra el mismo, y por el otro, tenemos un fenómeno de ineficacia relativa⁽²⁶⁾ en torno a los efectos, porque no es necesario paralizar el efecto principal del negocio (por ejemplo, el traslativo) siendo suficiente hacer inoperante aquel efecto que ha sido considerado como efecto secundario y solamente consecencial, es decir, la posibilidad de sustraer el bien a la acción ejecutiva del mismo acreedor, consintiendo por ello que se persiga al bien aun estando ya en la esfera patrimonial del tercero por una eventual transferencia. ■

(25) Tomamos por ello a la transferencia como ejemplo, para explicar el fenómeno de la ineficacia aquí tratada, haciéndolo tan sólo con propósito clarificador. El acto de disposición podría también originar derechos reales limitados (por ejemplo, el usufructo).

(26) Entendida, para el supuesto, como la decadencia de ciertos efectos negociales y no de la totalidad de ellos.