

UNIVERSIDAD DE MARINO

FACULTAD DE DERECHO

CONDICION RESOLUTORIA EXPRESA EN EL CONTRATO DE
COMPRVENTA (FACTO CONSORIO)

TESIS DE GRADO PARA OPTAR EL TITULO DE DOCTORA
EN DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES

Pacto - 1977

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

FACULTAD DE DERECHO

CONDICION RESOLUTORIA EXPRESA EN EL CONTRATO DE
COMPRVENTA (FACTO COMISORIO)

TESIS DE GRADO

TERESA NORA BRAVO.

Fasto - Colombia

1977

AN
T
D347.4
M827
91

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
DEPARTAMENTO DE BIBLIOTECAS
PASTO - COLOMBIA

No. 10109 Ej. 1
Valor \$1300 = Val. _____
Fecha I-24-77 Don. x
Fact. Mercedes Canje _____
Librería Autar Comp. _____

PRESIDENTE DE TESIS :

DR. JULIO RODRIGUEZ AGOSTA

PRESIDENTES HONORARIOS:

DR. ERNESTO VELA ANGULO
SR. ANTURO MORA CASTRO

DEDICATORIA :

La Facultad no es responsable de
los errores A mis Padres, la Santa,
los señores A mis Hermanos, como por
mis del autor " (Leyenda No. 100 de 1903
Artículo 10. A mi Compañera y Amiga,
Cec.) Gloria Lucía Barvies O.

" La Facultad no se hace responsable de las opiniones emitidas en la Tesis, las cuales deben considerarse como propias del autor " (Acuerdo No.108 de 1965 Artículo 10. Reglamento Facultad de Derecho.)

LIBRO DE LEYES DE MEXICO

INTRODUCCION

CAPITULO I

CONTRATO DE COMPRAVENTA

- 1.- Contrato como fuente de obligaciones
- 2.- Naturaleza, elementos y características del contrato de compra-venta
 - 2.1.- Naturaleza
 - 2.2.- Características
 - 2.3.- Elementos
- 3.- Obligaciones que nacen de este contrato
 - 3.1.- Obligaciones del vendedor
 - 3.2.- Obligaciones del comprador
- 4.- Forma de pago

CAPITULO II

CONDICION RESOLUTORIA

- 1.- Generalidades
- 2.- Condición resolutoria ordinaria
- 3.- Condición resolutoria tácita
- 4.- Pacto comisorio

CAPITULO III

CONDICION RESOLUTORIA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

(PACTO COMISORIO)

- 1.- Historia
 - 1.1.- Derecho Romano
 - 1.2.- Derecho Intermedio
 - 1.3.- Derecho Moderno
 - 1.4.- Derecho Deliberado

PLAN DE TRABAJO

INTRODUCCION

CAPITULO I

CONTRATO DE COMPRAVENTA

- 1.- Contrato como fuente de obligaciones
- 2.- Naturaleza, elementos y características del contrato de compraventa
 - 2.1.- Naturaleza
 - 2.2.- Características
 - 2.3.- Elementos
- 3.- Obligaciones que nacen de este contrato
 - 3.1.- Obligaciones del vendedor
 - 3.2.- Obligaciones del comprador
- 4.- Formas de pago

CAPITULO II

CONDICION RESOLUTORIA

- 1.- Generalidades
- 2.- Condición resolutoria ordinaria
- 3.- Condición resolutoria tácita
- 4.- Pacto comisorio

CAPITULO III

CONDICION RESOLUTORIA EXPRESA EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

(PACTO COMISORIO)

- 1.- Historia
 - 1.1.- Derecho Romano
 - 1.2.- Derecho Intermedio
 - 1.3.- Derecho Moderno
 - 1.4.- Derecho Colombiano

2.- Naturaleza jurídica

3.- Efectos

CAPITULO IV

ACCIONES QUE PUEDE INTENTAR EL VENDEDOR EN CASO DE QUE EL COMPRADOR INCUMPLA SU OBLIGACION DE PAGAR EL PRECIO

1.- Acción de cumplimiento o ejecutiva

1.1.- Naturaleza

1.2.- Requisitos para una decisión de mérito

1.3.- Efectos

2.- Acción resolutoria

2.1.- Presupuestos para una decisión favorable al vendedor

2.2.- Efectos

CAPITULO V

PRESCRIPCION DE LA ACCION RESOLUTORIA

1.- Generalidades

2.- De la prescripción como medio de extinguir las acciones judiciales

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

Dada la importancia que el contrato de compraventa tiene en el campo jurídico y económico, nos hemos propuesto realizar su estudio desde el punto de vista de su resolución.

Sabemos que la condición es un hecho futuro e incierto del cual depende el nacimiento o la extinción de un derecho, entre las diferentes clases de condiciones encontramos la resolutoria que es aquella que se ha convenido por las partes en los diversos contratos, en virtud de la autonomía de la voluntad. Existe condición resolutoria ordinaria, tácita y expresa que se llama también pacto comisorio.

A lo largo de éste trabajo estudiaremos el pacto comisorio o condición resolutoria expresa en el contrato de compraventa, reglamentado en los artículos 1935 y ss. del Código Civil Colombiano. Para realizar una investigación más o menos completa sobre el tema, lo dividiremos en la siguiente forma: en primer lugar haremos un breve recuento de su historia comenzando por el derecho Romano donde el pacto comisorio nació de la práctica contractual, luego pasaremos a estudiarlo en el derecho intermedio, donde adquirió aplicación el pacto de retroventa desapareciendo completamente la teoría de la resolución de los contratos por incumplimiento; en el derecho moderno en el cual se estableció la regla general de resolución de los contratos con obligaciones recíprocas por incumplimiento de una de ellas ha -

hiendo aplicaciones de dicha regla a la compraventa, y por último haremos historia en nuestro derecho Colombiano, cuya fuente en el tema que nos ocupa fué el Derecho Español.

Después de ésta breve historia, entramos al estudio de su naturaleza jurídica, haciendo un análisis de los diferentes artículos que la reglamentan, para después estudiar sus efectos.

Luego hablaremos de las acciones que puede intentar el vendedor en caso de que el comprador incumpla su obligación de pagar el precio, las cuales son la acción de cumplimiento o ejecutiva y la acción resolutoria, estudiando la naturaleza, presupuestos y efectos de cada una de ellas.

Y por último entraremos a hacer un breve análisis de la prescripción de la acción resolutoria en el contrato de compraventa.

En esta forma concluimos nuestro trabajo habiendo hecho todo lo que estuvo a nuestro alcance por desarrollar el tema en estudio de una manera más o menos clara y completa.

CAPITULO I

CONTRATO DE COMPRAVENTA

I.- CONTRATO COMO FUENTE DE OBLIGACIONES

Comenzaremos por definir como Fuente de obligaciones el hecho que la produce. Así, la obligación tiene como fuente un contrato que resulta de las estipulaciones de una venta o de un préstamo; tiene por fuente un delito si proviene del daño causado por una persona. El señalamiento de la fuente sirve para caracterizar la obligación, por ejemplo, obligación contractual, obligación delictuosa.

La doctrina actual señala como hechos generadores de obligaciones, a los siguientes: 1) Los contratos y las declaraciones unilaterales de voluntad; 2) Los hechos ilícitos; 3) Ciertos estados o situaciones de derecho o de hecho, que unidos a determinadas circunstancias son susceptibles de generar una obligación.

De las obligaciones lícitas, la fuente más fecunda es el contrato. Por su naturaleza en el Código Civil Colombiano no está destinada a crear obligaciones, y vemos que en él se originan la mayor parte de ellas, no solo en lo que respecta a los derechos patrimoniales sino también a los extrapatrimoniales, de donde lógicamente deduciremos que el campo de acción es muy amplio, y que todas las relaciones económicas tienen su origen allí.

Ningún acto jurídico, tiene más importancia que el contrato. Todas las relaciones pecuniarias que surgen entre los hombres tienen preferencialmente su origen en el contrato, su acción no se reduce unicamente a los bienes, sino que comprende las personas y la familia. En el derecho extrapatrimonial el matrimonio, la adopción, etc. son considerados como contratos. Los efectos de los contratos son regulados por la Ley, pero no por eso pierden su naturaleza. En consecuencia podemos afirmar, que el contrato constituye la trama del derecho patrimonial como lo decía Henry Capitant.

Según el artículo 1495 del Código Civil, contrato o convención es el acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede estar compuesta de una o de muchas personas.

El origen de ésta noción se encuentra en Pothier, para quien el contrato es una convención " por la cual dos partes reciprocamente, o solo una de ellas prometen y se obligan para con la otra a darle alguna cosa, o a hacer o no hacer una cosa".

Contrato y convención no son términos sinónimos. Para Pothier, la convención o pacto es el consentimiento de dos o más personas, para formar entre ellas un compromiso, es decir, crear obligaciones es lo que se llama contrato.

Contrato y convención son términos diferentes, a pe

sar de que el artículo 1495 los identifica, todo contrato es convención, más toda convención no es contrato. La venta, el arrendamiento, etc. etc. son contratos porque su finalidad consiste en crear obligaciones. La cesión de créditos, el cumplimiento de las obligaciones, etc. son convenciones ya que mediante esos negocios jurídicos no se establecen obligaciones, sino que se extinguen las que existían entre dos personas, se modifican o transmiten.

En general, la expresión negocio jurídico bilateral o plurilateral es equivalente a la de convención; pero la de negocio jurídico es más extensa, si tenemos en cuenta que convención es acuerdo de voluntades de dos o más personas, ya que no existen convenciones unilaterales; por el contrario, los términos negocio jurídico se emplea para designar tanto las declaraciones unilaterales de voluntad como las plurilaterales.

El empleo de la palabra contrato debe limitarse a los convenios en virtud de los cuales se crean obligaciones patrimoniales, y no debe extenderse para indicar los convenios en virtud de los cuales se crean obligaciones extrapatrimoniales.

El contrato es negocio jurídico bilateral creador de obligaciones, y por lo tanto, supone dos partes, de las cuales una toma la calidad de deudor y la otra de acreedor.

2.- NATURALEZA ELEMENTOS Y CARACTERISTICAS DEL

CONTRATO DE COMPRAVENTA.

2.1.- NATURALEZA.

En la vida jurídica, la compraventa es uno de los contratos más importantes, es un descubrimiento de la civilización y del progreso jurídico. En épocas anteriores no existió este contrato porque no se conocía el dinero, y como modos de traspasar los bienes existía la permuta, el trueque, etc. Más tarde, con la aparición de la moneda nace la compraventa y de ésta manera aparece el cambio de cosas por dinero.

Nuestro Código reglamenta éste contrato en el título XXIII, y así el artículo 1849 dice: "La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador dá por la cosa vendida se llama precio".

De acuerdo al artículo anterior la compraventa consiste el cambio de una cosa por dinero. Nuestro Código dice que "..... es un contrato por el cual una-permuta- persona se obliga a dar", no dije como lo expresa el Código de Napoleón.. por el cual una persona dá....., este encuentra su explicación porque entre nosotros, en virtud del contrato el vendedor no hace entrega de la cosa, simplemente se obliga a entregar la cosa vendida, sucede que en nuestro código Civil Colombiano, el

contrato de compraventa y todos los demás contratos son únicamente títulos traslativos de dominio, por lo tanto es un título que da el dominio de la cosa vendida, pero si nos coloca en camino para adquirirlo. En Colombia se adquiere el dominio, no por el título sino por el modo y el modo que corresponde a la compraventa es la TRADICION.

En esta materia, nuestro Código acogió los principios del Derecho Romano, es decir, adoptó la teoría del título y del modo. Según esta teoría los contratos son títulos y no modos para adquirir; por ello el artículo 1494 del Código Civil coloca a la cabeza de las fuentes de las obligaciones al Contrato, del cual se originan derechos personales, pero no reales.

En Francia, el contrato es título y modo, los franceses necesitan de un solo acto jurídico, el contrato porque por el solo contrato se opera la tradición de la cosa. Esto no ocurre entre nosotros porque el contrato solamente es un título traslativo de dominio pero no quiere decir que traspase al dominio. De ahí la trascendencia de éste, porque si bien es cierto que no da el dominio sino nos pone en vía de adquirir todas las cosas que necesitamos para la satisfacción de todas nuestras necesidades.

2.2.- CARACTERISTICAS

En primer lugar, la compraventa es un contrato consensual porque se perfecciona con el solo consentimiento de

las partes. Entre los romanos todos los contratos eran formalistas, mientras que en derecho moderno, casi todos los contratos son consensuales. El consentimiento es un acuerdo de voluntades entre el comprador y el vendedor. El primer acuerdo consiste en desprenderse de un derecho patrimonial por un precio determinado, y el segundo acuerdo, en desear adquirir ese mismo derecho y a su vez, desprenderse de una suma determinada de dinero.

Debe tenerse en cuenta que la compraventa, por regla general, es un contrato consensual, más por excepción es solemne, por consiguiente, las compraventas solemnes son de estricta interpretación, no pueden ser más que las que establece el Código de manera exprese, y así encontramos que es solemne la compraventa de bienes raíces la cual debe celebrarse por escritura pública debidamente registrada en la oficina de Registro de instrumentos públicos del lugar donde se encuentra y ubicado el inmueble.

En segundo lugar, es un contrato principal por que subsiste por sí mismo, no necesita apoyarse a ningún otro.

Por otra parte, es un contrato oneroso por tener por objeto " La utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno en beneficio del otro" (Art. 1497 C.C.)

Si este contrato es oneroso, tiene que ser también

comutativo, y ello por regla general, porque por excepción puede ser aleatorio. Es comutativo porque exige equivalencia de ser la prestación, las prestaciones a que dá nacimiento éste contrato se conocen desde su celebración en forma tal, que las partes pueden determinar el beneficio o la pérdida que van a reportar. El valor de la cosa que se vende debe ser equivalente al precio que se recibe por ella; esto no quiere decir que haya igualdad, pero cuando el desequilibrio supera al 50%, viene la lesión enorme que es el perjuicio que sufre el vendedor o el comprador en un contrato comutativo de bienes raíces; hay en éstos casos, enriquecimiento sin causa y cualquiera de los perjudicados puede pedir rescisión del contrato por lesión enorme.

Dijimos anteriormente que la compraventa puede ser, por excepción un contrato aleatorio, en éste evento, la extensión de las obligaciones de los contratantes o la existencia de ellas depende de un suceso futuro e incierto que les permita establecer inmediatamente la ganancia o la pérdida como sucede cuando la venta tiene por objeto una cosa futura y aparece de la naturaleza del contrato que se compró la suerte, o cuando el objeto de la venta es un derecho litigioso o un derecho de herencia en que no hay datos fidedignos sobre los resultados de su liquidación.

La característica principal de éste contrato es la de ser bilateral en el sentido de que ambas partes deben resultar obligadas, la una, a realizar la transferencia de un de-

recho patrimonial, y la otra, el pago de un precio a cambio de un derecho. Y como el dinero es la medida de todos los valores que sirve de referencia a todos los derechos patrimoniales que existen en el comercio, resulta obvio que es el contrato que con más frecuencia se celebra.

2.3.- ELEMENTOS

a) En toda clase de contratos debemos distinguir cosas que son de su esencia y cosas que son de su naturaleza. Cosas de la esencia son aquellas sin las cuales, no existe un contrato; en la compraventa son tres, a saber: consentimiento, cosa u objeto que se vende, y precio. También es de la esencia del contrato de compraventa la capacidad para emitir declaraciones de voluntad.

En principio cada cual es libre para vender o para no vender; para comprar o para no comprar. Un a compraventa no podrá ser perfeccionada sin que consistan en ello el comprador y el vendedor. El consentimiento en la venta es el acuerdo de las dos declaraciones de voluntad del vendedor y del comprador porque la compraventa, como la mayoría de los contratos, es un contrato consensual.

El contrato de compraventa se perfecciona, como todo contrato -

consensual, en el instante en que se encuentran las voluntades concordantes de los contratantes --el vendedor y el comprador-- o sus representantes. Generalmente, el contrato de compraventa se forma mediante oferta de compra o de venta que uno de los futuros contratantes hace al otro. La oferta del vendedor o la del comprador deben tener en sí todos los elementos del contrato, de modo que para el perfeccionamiento de la compraventa se lo falte la aceptación de la otra parte.

Para que la compraventa pueda perfeccionarse es necesario que el consentimiento esté exento de vicios. El consentimiento, tanto del vendedor como del comprador, debe estar exento de error, dolo y violencia.

El error es el falso concepto que se tiene, ya sea sobre la ley las cosas o sobre las personas. Cuando el error recae sobre la ley es de derecho, cuando recae sobre las cosas o sobre las personas es de hecho y se llaman error in corpore y error in personae, respectivamente.

El dolo consiste en las actuaciones fraudulentas de que se sirve una persona con el objeto de obtener de otra el consentimiento. Puede ser negativo, cuando consiste en no hacer conocer a la otra parte contratante ciertas cosas que era necesario que conociera. Es dolo positivo cuando en realidad, ha operado el engaño. El dolo que vicia el consentimiento es el que proviene de una de las partes y es causa determinante del contrato, esto --

quiere decir que es necesario para que vicie el consentimiento que exista relación de causalidad entre el contrato y el dolo. La fuerza vicia el consentimiento cuando es capaz de producir una fuerte impresión en una persona de sano juicio, teniendo en cuenta su sexo, edad y condición, puede consistir en todo acto que infunde a una persona un justo temor de verse expuesta a ella, su cónyuge o alguno de sus descendientes o ascendientes a un mal irreparable. Así lo da a entender el artículo 1513 del C. C.

Algunas legislaciones como la mejicana, francesa y chilena accogen como vicio del consentimiento la lesión enorme que es la disminución que sufre uno de los contratantes en el contrato comu tativo. b) De la cosa vendida; la cosa vendida constituye el objeto de la obligación del vendedor.

La cosa vendida debe reunir los siguientes requisitos: 1.- que exista o se espere que llegue a existir; 2.- que sea susceptible de ser vendida.- 3.- que se trate de una cosa singular.-

1.- La cosa vendida debe existir; la existencia de la cosa vendida debe ser real y satisfacer el interés del comprador, la venta de cosas cuya existencia es imposible en forma absoluta al tiempo del contrato, genera un contrato inexistente.

La venta de una cosa que al tiempo de perfeccionarse el contrato se supone existente y en realidad no existe, no produce efecto alguno. Si falta una parte considerable de la cosa al tiempo de perfeccionarse el contrato, podrá el comprador desistir del contrato o darlo por subsistente aumentándolo el precio o justa tasación. El vendedor que vende la cosa que sabía que no existía o que existía sólo en parte, comete dolo y será obligado a indemnizar al comprador de buena fe los perjuicios que le causó.

La venta de cosas que no existen, pero que se espera que existan, se entenderá hecha bajo la condición de existir, salvo que se exprese lo contrario, o que por la naturaleza del contrato aparezca que se compró la suerte.

2.- Que sea susceptible de ser vendida: Son objeto de venta; a) las cosas que se encuentran en el comercio; b) las cosas en que es posible la traslación de la propiedad del vendedor al comprador.

Están fuera del comercio las cosas no susceptibles de apropiación privada, como los bienes de uso público; está fuera del comercio en forma relativa, las cosas cuya venta se halla prohibida por la ley. Entre estas se encuentran las embargadas por decreto judicial, a menos que el juez autorice la venta o el acreedor consienta en ella.

La compraventa debe realizar la traslación del derecho de pro -

piedad del vendedor al comprador, lo cual quiere decir, en primer lugar, que el comprador no sea dueño de la cosa y adquiera el dominio por la compra; y en segundo lugar, que el dueño de la cosa lo sea el vendedor u otra persona,

La compra de cosa propia no vale, esto se lleva a cabo cuando una persona compra una cosa en la creencia de que no era suya, como cuando el heredero compra una cosa sin saber que pertenecía a su causante.

La venta de cosa ajena vale, sin perjuicio de los derechos del dueño de la cosa vendida, mientras no se extingan por el lapso del tiempo, así lo estipula el artículo 1871 del C.C.C., debe tenerse en cuenta que la venta de cosa ajena es válida cuando es posible que el vendedor se obligue en dicha forma, especialmente en la venta de cosas genéricas; en los casos de que el vendedor se obliga de mala fe, no sólo se trata de una venta inexistente sino que además es ilícita y encaja dentro del campo de la ley penal.

3.- Que se trate de cosa singular: es susceptible de venderse toda cosa, siempre que sea determinada o determinable. Por falta de determinación, la ley anula la venta de una universalidad de derechos y anula la venta, tanto del todo de esa universalidad como de una cuota de ella.

Una persona puede vender todos los bienes que integran su patri-

monio a condición de que se singularicen; pero no es válida la venta del patrimonio en forma abstracta. Sin embargo, pueden ser objeto de venta ciertas universalidades de derecho, a condición de que no integren todo el patrimonio de una persona.

La cosa vendida se encuentra determinada cuando directamente las partes han señalado precisamente el objeto vendido y este no puede confundirse con otro. También vale la venta de una cosa no determinada, pero determinable por ciertos signos claramente expresados por los contratantes o por terceros. Vale decir, que la cosa puede ser determinada solo por el género, o cuando el vendedor, de los varios caballos de que es propietario vende uno. En este caso, el vendedor se libera de su obligación entregando una cosa de mediana calidad, la cosa vendida puede no encontrarse determinada en cuanto a la cantidad, semejante contrato es válido al tenor de lo dispuesto por el artículo 1518 del C.C., párrafo 2º. que dice: "La cantidad puede ser incierta con tal que el acto o contrato fije reglas o contenga datos que sirvan para determinarla" (1)

e) Del precio: En el contrato de compraventa siendo bilateral nacen dos obligaciones: una, la de entregar la cosa, y otra, la de pagar el precio. Esta última es obligación del comprador.

El precio en la compraventa debe ser en dinero y equivalente

(1) ORTEGA TORRES, JORGE Código Civil Colombiano, art. 1518.

al valor de la cosa, lo que se da y lo que se recibe deben ser equivalentes, para que ninguna de las partes contratantes se enriquezca a costa de la otra. El precio distingue a este contrato de los demás que pueden parecérselo.

El precio en la compraventa tiene que ser determinado o determinable. Precio determinado es el acordado en forma inequívoca por los contratantes en el contrato. Puede ser determinable siempre y cuando las partes convengan en forma precisa, exacta e inequívoca la manera de determinación del precio. El inciso 2o. del artículo 1864 dice: "Podrá hacerse esta determinación por cualesquiera medios o indicaciones que li fijen (1). Los modos de determinación del precio no pueden dejarse al arbitrio de ninguno de los contratantes ni tampoco su fijación inequívoca, lo que quiere decir que si el precio o su determinación se deja al arbitrio del vendedor, a este le convendrá fijar un mayor precio, o más ínfimo si ello se deja al gusto del comprador, resultando que en ninguno de los dos casos habrá equivalencia" (2).

No hay venta sin precio, porque este es un elemento esencial del contrato de compraventa, las partes contratantes pueden dejar la determinación del precio al arbitrio de un tercero que viene a ser un mandatario del comprador y del vendedor cuyo encargo es el de fijar el precio.

ORTEGA TORRES, JORGE, Código Civil Colombiano, art. 1864.

CORAL, MANUEL ANTONIO, Conferencias Civil Contratos.

3.- OBLIGACIONES QUE DACESE DE ESTE CONTRATO

Siendo el contrato de compraventa un contrato bilate -
ral surgen obligaciones para ambas partes, es decir, para el -
comprador y para el vendedor, aquí trataremos de analizar sepa -
radamente cada una de ellas.

3.1.- OBLIGACIONES DEL VENDEADOR

Entre las principales obligaciones del vendedor tene -
mos las siguientes: a) obligación de entregar la cosa vendida; b)
obligación de garantizar la posesión pacífica; c) obligación de
garantizar la posesión útil.

Debe tenerse en cuenta que de las obligaciones que na -
cen del contrato de compraventa, unas son de la esencia y otras
de su naturaleza, si falta un elemento esencial no hay contrato;
si falta uno de la naturaleza, hay contrato porque las partes -
en virtud de la autonomía de la voluntad pueden modificar los -
elementos de la naturaleza del contrato.

a) Obligación de entregar la cosa vendida.- La oblige -
ción de entregar contiene la obligación de dar. Si se trata de
una especie o cuerpo cierto esta obligación contiene la de guar -
darlo hasta la entrega y la de pagar perjuicios si la cosa se -
pierde por culpa del deudor.

El vendedor, antes de la entrega tratándose de una es

pecie o cuerpo cierto se convierte en guardián de la cosa objeto del contrato en cuya conservación deberá emplear el debido cuidado y responde de la culpa grave porque el contrato interesa a ambas partes. Pero si la cosa se pierde por caso fortuito o fuerza mayor no está obligado a pagar perjuicios.

b) Obligación de garantizar la posesión pacífica.- Algunos juristas sostienen que la obligación de dar no se cumple si no se hace la tradición, es decir, dando el dominio. Pero, siguiendo la tradición romana el vendedor cumple con su obligación de dar aunque no tenga el dominio como consecuencia, el vendedor se compromete a garantizar la posesión pacífica, de lo contrario, esta obligación no tendría objeto si de una vez se otorgara el dominio.

La obligación de garantizar la posesión pacífica quiere decir que si el comprador es víctima de algún pleito por parte de terceros, el vendedor estará obligado a salir en su defensa, si el comprador es evicto de la cosa, el vendedor está obligado a pagar los perjuicios siempre y cuando la causa de la evicción sea anterior a la compraventa.

c) Obligación de garantizar la posesión útil.- El vendedor confiere al comprador la posesión útil, es decir, debe garantizar al comprador la utilidad de la cosa, esto es que sirve para los fines para los cuales se adquirió. Si la cosa es inútil el vendedor está obligado a pagarle al comprador los perjui

cios por la inutilidad de la cosa.

3.2.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

El comprador tiene dos obligaciones que son, la de recibir la cosa y la de pagar el precio.

Cuando el comprador no recibe la cosa puede constituirse en mora de recibirla. En este caso, el vendedor podrá hacerla entrega aún a pesar del comprador, este es, podrá hacer el pago forzoso para constituir en mora al comprador.

El artículo 1928 del C.C. dice: "La principal obligación del comprador es la de pagar el precio convenido" (1).

El pagar el precio convenido es una obligación esencial de la compraventa, porque no puede haber compraventa sin precio. La obligación de pagar el precio consiste precisamente en el cambio de una cosa por dinero.

El precio debe pagarse en el lugar y tiempo estipulados. En este sentido debe cumplirse lo acordado por los contratantes en virtud de que el contrato es ley para los contratantes. Si no ha habido convención sobre el tiempo y lugar el precio debe pagarse en el domicilio del deudor, inmediatamente después de la cosa.

(1) ORTEGA TORRES, JORON.- Código Civil Colombiano, art. 1928.

De acuerdo con nuestro código, primero debe cumplirse la obligación del vendedor e inmediatamente después viene el cumplimiento de la obligación del comprador de pagar el precio.

Una obligación es exigible desde el momento en que no hay plazo ni condición pendientes; si no existen estas modalidades, el comprador debe pagar el precio inmediatamente después del contrato.

El artículo 1929 C.C. dice: "El precio deberá pagarse en el lugar y tiempo estipulados, o en el lugar o el tiempo de la entrega, no habiendo estipulación en contrario.

Con todo, si el comprador fuere turbado en la posesión de la cosa, o probare que existe contra ella una acción real de que el vendedor no le haya dado noticia antes de perfeccionarse el contrato, podrá depositar el precio, con autoridad de la justicia y durará el depósito hasta que el vendedor haga cesar la turbación o afiance los resultados del juicio" (1).

La facultad de que trata el inciso 2o. del artículo transcrito constituye un medio de excepción, en virtud del cual el comprador que no ha pagado el precio, puede, en caso de perturbación o amenaza de evicción, reemplazar dicho pago con un depósito judicial que le garantice contra los perjuicios que puedan sobrevenirle en razón de tales situaciones, sin que el sentido de que se ejerza dicha facultad tenga por que modificar la natu

(1) ORTEGA TORRES, JORGE.- Código Civil Colombiano, art. 1929.

raleza de las obligaciones que por el contrato contrajo el vendedor (I).

Quando el pago del precio no se hace inmediatamente después del contrato, sino que se acuerda en realizarlo por instalamentos, tenemos el pago del precio a plazos, es decir, que se concede un plazo a los compradores para que periódicamente paguen el precio. Los vendedores, a su vez necesitan crearse garantías seguras en razón del crédito otorgado.

En cuanto a inmuebles, la institución de la hipoteca presta una garantía segura del precio o parte del precio que se queda debiendo, y en cuanto a los muebles una garantía eficaz es la cláusula de reserva de dominio.

El artículo 10. de la Ley 45 de 1930 dió eficacia al pacto de reserva de la propiedad en las ventas de cosas muebles, pero la negó para la venta de inmuebles. Se estimó que en venta de inmuebles la hipoteca era suficiente para el pago del precio insoluto.

Pero el artículo 952 del Código de Comercio advirtió que la reserva de dominio vale tanto para las cosas muebles como para los inmuebles. Podría estimar que la reserva de la propiedad en bienes inmuebles solo tiene su campo de aplicación en las enajenaciones de tipo comercial, y que las enajenaciones de in-

(1) CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sent. 25 Feb. 1952. LXXI, 128.

muebles de carácter civil continuarán gobernándose por el art. 10. de la ley 49 de 1930. Pero también puede estimarse que esta ley quedó derogada por las disposiciones del nuevo Código de Comercio (1).

4.- FORMAS DE PAGO

Si el vendedor, por algún motivo se niega a recibir el pago por parte del comprador, este puede acoger cualquiera de las otras formas de pago establecidas por la ley para quedar liberado del cumplimiento de su obligación. Estas formas de pago son: a) Pago por consignación; b) pago por subrogación; c) pago por cesión de bienes, y d) pago por beneficio de competencia.

a) Pago por consignación.- Se presenta esta forma de pago cuando el acreedor no conviene en recibir el pago; en este caso, el vendedor o la persona que va a realizar el pago, para que este sea válido lo hará por consignación, aún en contra de la voluntad del acreedor. Para que este pago tenga validez, el deudor o comprador deberá demostrar al juez la existencia de la obligación y su exigibilidad, además de probar que el acreedor se niega a recibir el pago, el juez ordena hacer la consignación y así ordena la cancelación de fianzas, hipotecas y demás actos de garantía.

b) Pago por subrogación.- Cuando un tercero paga una o

bligación ajena, se subroga en los derechos del acreedor y tiene todas las acciones y privilegios porque jurídicamente es el mismo acreedor. La subrogación opera, ya por convención, cuando el acreedor voluntariamente cede sus derechos a un tercero que le paga, o por ministerio de la ley, aún en el caso de que el acreedor no lo quiera.

c) Pago por cesión de bienes.- Cuando el deudor tiene uno o varios acreedores y sus bienes no le son suficientes para satisfacer el pago, puede realizarlo por medio de la cesión de bienes y así, pagarle a quien le alcance. Esta forma de pago es un beneficio del deudor que opera siempre y cuando el estado de cesación de pagos no se deba a culpa del deudor. La cesión comprende todos los derechos del deudor, excepto los no embargables. La cesión de bienes es de carácter personal, no podrá extenderse a los codeudores solidarios (1).

d) Pago por beneficio de compeñencia.- Es un beneficio concedido a ciertos deudores para no ser obligados a pagar más de lo que buenamente puedan, dejándoles, en consecuencia, lo indispensable para una modesta subsistencia según su clase y su fortuna y con cargo de devolución, en caso de mejorar su patrimonio. El artículo 1685 del C.C. señala los casos en los cuales el acreedor está obligado a conceder a su deudor el beneficio de compeñencia (2)

ORTEGA TORRES, JORGE.- Código Civil Colombiano, art-1682.

ORTEGA TORRES, JORGE.- Código Civil Colombiano, art. 1685.

CAPITULO II

CONDICION RESOLUTORIA

1.- GENERALIDADES

Entre las diferentes clases de obligaciones encontramos las puras y simples, y las sujetas a modalidades; las primeras, son aquellas cuyo cumplimiento se hace inmediatamente, esto es que una vez que una obligación nace en forma perfecta, debe realizarse el pago, y las segundas son las que están sujetas ya sea a la condición, al plazo o al modo, estas modalidades son accidentes del contrato, ya que no le pertenecen ni por esencia ni por naturaleza, y se introducen en el contrato en virtud de la autonomía de la voluntad contractual o por ministerio de la ley. Sin embargo, existen ciertos actos jurídicos que no admiten modalidades, como son las legítimas o asignaciones testamentarias o forzosa en favor de determinadas personas.

Como dijimos anteriormente, tres son las modalidades a las cuales están sujetas las obligaciones, a saber: condición, plazo y modo. Todos tienen un denominador común cual es el referirse a un hecho futuro, posterior al momento de la celebración del contrato.

Según el artículo 1530 del C.C., "es obligación condicional, la que depende de una condición, esto es de un acontecimiento futuro, que puede sucedere o no" (1).

El acontecimiento futuro e incierto no puede consistir en una obligación sino en un hecho. La condición no puede ser ni anterior, ni presente al momento del contrato, si fuera así, le faltaría el requisito que la caracteriza y que constituye la esencia de ella, cual es la incertidumbre.

Hay varias clases de condiciones, entre ellas tenemos: la resolutoria, la suspensiva, potestativa, causales, etc. Pero en este capítulo nos ocuparemos de la condición resolutoria.

La condición resolutoria en los contratos es aquella — que con finalidad resolutoria estipulan las partes, o como lo dice nuestro Código en sus artículos 1536 "...y resolutoria, — cuando por su cumplimiento se extingue un derecho" (2).

Con la condición resolutoria se regula la extinción del derecho adquirido o lo que es lo mismo, la cesación del efecto jurídico (3).

Podemos definir la condición resolutoria diciendo que es una forma de autotutela privada, que tiene su origen en el pacto añadido a un contrato sinalagmático, en el cual se estipu

(1) ORTEGA TORRES, JORGE.— Código Civil Colombiano, art. 1530.

(2) ORTEGA TORRES, JORGE.— Código Civil Colombiano, art. 1536.

(3) CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.— Cas. 9 Ab. 1937. XLIV, 725.

la que en el caso de que una determinada obligación no sea cumplida en el modo y tiempo establecidos, pueda el acreedor insatisfecho ejercer una acción de resolución que se hace efectiva mediante una declaración unilateral. El efecto a que tiende la cláusula resolutoria es el poder resolutorio o facultad que confiere, y que ejercido, originará la resolución.

2.- CONDICION RESOLUTORIA ORDINARIA

Es aquella que se ha convenido por las partes en los diversos contratos, en virtud de la autonomía de la voluntad. Algunos expositores la llaman expresa, pero es mejor aceptar la denominación de ordinaria para no confundirla con el pacto comisorio.

3.- CONDICION RESOLUTORIA TACITA

Las partes contratantes en virtud de la autonomía de la voluntad pueden establecer las condiciones que tengan por convenientes, siempre que no sean contrarias a la ley, moral, orden público y buenas costumbres.

Cumplida la condición resolutoria opera la revocación de la obligación y las cosas quedan como si esta no hubiese existido. La obligación ha existido, ha producido efectos entre las partes y ha creado una situación que se ha impuesto a terceros. Se declara luego que no ha existido jamás. Por tanto, es indispensable hacer desaparecer todos los actos o hechos jurídicos relacionados con la existencia de la obligación, aquí vemos que

es la fuerza de la voluntad contractual la que explica esa retroactividad.

Además se confirma el efecto retroactivo en nuestra legislación porque el Código establece que cuando se ratifica un acto, esto no se entiende desde el momento de la ratificación sino desde el momento de la celebración del contrato primitivo.

Cumplida la condición resolutoria ordinaria el derecho termina ipso facto, es decir que no necesita de declaración judicial, en esto se diferencia de la condición resolutoria tácita en la cual debe mediar una sentencia judicial que decreta la resolución del contrato.

3.- CONDICIÓN RESOLUTORIA TÁCITA

Esta condición se encuentra consagrada en el artículo 1546 del C.C.: "En los contratos bilaterales va envuelta la condición resolutoria en caso de no cumplirse por uno de los contratantes lo pactado. Pero en tal caso podrá el otro contratante pedir a su arbitrio, o la resolución o el cumplimiento del contrato con indemnización de perjuicios" (1).

La acción alternativa que otorga a los contratantes el artículo transcrito, para el cumplimiento del contrato o para su resolución, es acción principal, a la cual está subordinada

(1) ORTEGA TORRES, JORGE.- Código Civil Colombiano, art. 1546.

la de perjuicios provenientes del incumplimiento, por lo menos mientras el contrato no haya expirado; pues si no se obliga al cumplimiento del contrato o si nó se decreta contra él la resolución, no hay causa efectiva de la cual se deriven los perjuicios.

El derecho de resolución del artículo 1546 tiene aplicación general en los contratos bilaterales, no se aplica a los contratos unilaterales, ni a los negocios jurídicos unilaterales, ni a ciertos pactos regidos por reglas especiales. Se requiere, en consecuencia, un contrato del cual surjan obligaciones para cada una de las partes y que esas obligaciones sean correlativas. Este principio de equivalencia se rompe cuando una de las partes incumple su obligación; más, el restablecimiento de esa equivalencia puede realizarse de dos maneras: a) obligando a la parte incumplida ejecutar su obligación; b) mediante la resolución judicial, liberando a ambas partes de la ejecución de sus obligaciones.

La resolución judicial solo es viable en los contratos bilaterales en que se ha señalado un plazo fijo de ejecución de obligaciones y alguno de los contratantes ha dejado transcurrir ese plazo sin cumplirlas, esta regla la explica la doctrina diciendo que el deudor contra el cual se ejerce el derecho de resolución ha de estar en mora. Un deudor está en mora, según el artículo 1608: a) cuando no ha cumplido la obligación dentro del término estipulado; b) cuando ha sido requerido judicialmente. Se requiere que solamente uno de los contratantes esté en mora,

mientras el otro haya cumplido sus obligaciones o esté dispuesto a ejecutarlas. Si ambos contratantes incurren en mora no procede la resolución.

El derecho judicial de resolución consagrado en el art. 1546 se refiere al incumplimiento de obligaciones imputable a culpa de uno de los contratantes. Naturalmente que cuando el incumplimiento se debe a culpa alguna, esto es cuando se trata de un caso de fuerza mayor, también se resuelve el contrato, pero esta resolución se rige por reglas diferentes.

Se estima que el derecho de resolución judicial del art. 1546 es facultad de orden privado y no de orden público, en consecuencia, los contratantes pueden mediante cláusula expresa excluir la resolución del contrato.

Cuando se trata de un incumplimiento parcial es necesario distinguir si la parte de prestación incumplida tiene importancia para la economía del contrato o que si el incumplimiento parcial es de escasa importancia. Sólo en el primer caso hay lugar al derecho de resolución, en el segundo, es suficiente una simple indemnización de perjuicios.

4.- PACTO COMISORIO

Llamado también condición resolutoria expresa en el contrato de compraventa.

El pacto comisorio está reglamentado en nuestro Código Civil en los artículos 1935 a 1938, este pacto es una condición resolutoria expresa de carácter especial. Nuestro Código tomó el pacto comisorio directamente del Derecho Romano y del antiguo Derecho Español.

El artículo 1935 define el pacto comisorio en la siguiente forma: "Por el pacto comisorio se estipula expresamente, que no pagándose el precio al tiempo convenido, se resolverá el contrato de venta. Entiéndese siempre esta estipulación en el contrato de venta, y cuando es expresa, toma el nombre de pacto comisorio, y produce los efectos que van a indicarse".

Con esto damos comienzo al tema escogido para desarrollar el presente trabajo, o sea la condición resolutoria expresa en la compraventa o pacto comisorio.

La esencia de la naturaleza del pacto comisorio es equivalente con la relativa a la determinación del suceso en que se produce el lugar en la compraventa aludida, la transmisión de la propiedad.

Los efectos del pacto comisorio con los siguientes: 1) extinción automática del contrato al no pagarse el precio al tiempo convenido, 2) extinción automática, siempre que haya sido pactado, 3) extinción automática.

el plazo que hubiera pasado la parte del precio adelantado, el que
se resolvió en el **CAPITULO III** y la venta se resolvió en
no se hizo.

CONDICION RESOLUTORIA EXPRESA EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA O PACTO COMISORIO
El pacto comisorio es una condición resolutoria de que el vendedor quiere utilizar, el
plazo si el comprador tiene que cancelar en caso de compra.
1.- HISTORIA
1.1.- DERECHO ROMANO

El pacto comisorio nació de la práctica contractual, de
bido a que el Derecho Romano fue renuente en principio a toda i
dea de resolución del contrato. En efecto, en él, la parte con-
tratante que cumplía su obligación, tenía acción para exigir de
la otra su obligación recíproca, pero no podría rescindir el --
contrato; solo en los contratos innominados se concedió ese de-
recho de rescisión.

La cuestión de la naturaleza del pacto comisorio se en-
laza con la relativa a la determinación del momento en que te-
nía lugar en la compraventa alemana, la transmisión de la pro-
piedad.

Los efectos del pacto comisorio eran los siguientes:
a) mientras transcurre el plazo el comprador es considerado pro-
pietario, siempre que haya mediado tradición; b) transcurrido --

el plazo sin haberse pagado la parte del precio aplazado, el pacto resolutorio despliega su eficacia, y la venta se considera como no hecha.

El pacto comisorio no opera de derecho, sino que, establecido en exclusivo beneficio del vendedor, está sometido a la condición potestativa de que el vendedor quiera utilizarlo. Se discute si el vendedor tenía que constituir en mora al comprador mediante una interpelación antes de ejercitar la acción resolutoria, predominando la opinión negativa, salvo cuando no se hubiera fijado plazo, en cuyo caso era necesaria la interpelación.

Los efectos de la resolución ejercitada son: en cuanto al comprador, la restitución de la cosa, con indemnización de daños. En cuanto al vendedor debe devolver la parte del precio retrario de esta obligación; c) pagado el precio en el plazo fijado, la venta se consolida y el pacto resolutorio es ineficaz.

1.2.- DERECHO INTERMEDIO

En el derecho Intermedio la teoría de la resolución de los contratos por incumplimiento, desaparecen de una manera prácticamente total, adquiriendo especial importancia y aplicación el pacto de retroventa casi desconocido en el Derecho Romano.

En la Edad Media la cláusula resolutoria no es utilizada y su puesto es remplazado por el pacto de retroventa.

En la Edad Moderna vuelven a aparecer en los contratos - cláusulas expresas en las que se estipula la resolución por incumplimiento lo cual ha pasado a ser un principio generalmente admitido.

En el Derecho Romano, la resolución no tenía por objeto el rescate. 1.3.- DERECHO ROMANO

El Código Francés establece la regla general de resolución de los contratos con obligaciones recíprocas por incumplimiento de una de ellas y hace aplicaciones de dicha regla a la compraventa. En cambio, los Códigos Alemán e Italiano regulan separadamente la resolución de los contratos según haya sido o no pactada expresamente.

En el Derecho Romano, la resolución no tenía por objeto el rescate. 1.4.- DERECHO COLOMBIANO

Como ya lo dijimos en el Capítulo II al definir la condición resolutoria expresa o pacto comisorio en el contrato de compraventa, nuestro código acogió esta modalidad del Derecho Romano y del antiguo Derecho Español.

El pacto comisorio entra dentro de lo que un sector doctrinal ha llamado derechos potestativos. Sería preferible considerarlo como una simple facultad con cierta autonomía,

(*) CUESTA DE DERECHO ROMANO - 1906, p. 117, 118.

pero independiente del derecho básico emanado de la relación jurídica.

Tiene una finalidad de garantía, o sea que el vendedor, - si no se paga el precio en el tiempo convenido, tiene la facultad de resolver el contrato con las consecuencias resolutorias.

En el Derecho Romano, la *lex commissoria* no tenía por objeto amparar al vendedor contra la posible pérdida de la cosa o del precio, porque la propiedad para ser válidamente transferida, o sea por la tradición, requería el pago de aquel. Sencillamente, por medio de aquella institución, se obtenía que el vendedor se liberara de permanecer indefinidamente vinculado al contrato de compraventa y recobrarla, debida a la falta oportuna del pago del precio, su libertad de acción.

Entre nosotros, los fines de esta institución son distintos y aún contrarios a los de su fuente romana, pero, en cambio, es cierto que sus efectos legales no se producen sino cuando lo pactado por las partes sea ese contenido legal. (I)

2.- NATURALEZA JURIDICA

El artículo 1935 del C.C. dice lo siguiente: "Por el pago comisorio se estipula expresamente que, no pagándose el precio al tiempo convenido, se resolverá el contrato de venta.

Entiéndese siempre esta estipulación en el contrato de -

(I) CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Casación 19 junio 1936, XLIV, 66.

venta, y cuando se expresa, toma el nombre de pacto comisorio, y produce los efectos que va a indicarse".

El artículo 1936 de la misma obra consagra: "Por el pacto comisorio no se priva al vendedor de la elección de acciones que le concede el artículo 1930".

El artículo 1937 dice: "Si se estipula que por no pagarse el precio al tiempo convenido, se resuelva ipso facto el contrato de venta, el comprador podrá, sin embargo, hacerlo subsistir, pagando el precio, lo más tarde, en las veinticuatro horas subsiguientes a la notificación judicial de la demanda".

Por los artículos transcritos, observamos que se llama pacto comisorio a la condición resolutoria expresa en el contrato. Pero en el inciso 2o. del artículo 1935, el Código hace entender que esta condición siempre se presume en el contrato de venta, pero que cuando se expresa recibe el nombre de pacto comisorio. No por esto el vendedor se halla privado de las acciones consagradas en el artículo 1930 que son solicitar el cumplimiento del contrato o su resolución.

El artículo 1930, a su vez, dice: "Si el comprador estuviere constituido en mora de pagar el precio en el lugar y tiempo dichos, el vendedor tendrá derecho para exigir el precio o la resolución de la venta, con resarcimiento de perjuicios".

En este artículo, el Código no ha hecho otra cosa sino

consagrar la condición resolutoria tácita ya consagrada en el artículo 1546 de la misma obra, con la diferencia de que lo expresado en el artículo 1546 es aplicable a todos los contratos bilaterales. El artículo 1930 dijo lo mismo que el 1546, para referirse al contrato de compraventa, sin tener en cuenta que este es un contrato bilateral por excelencia.

Ambos artículos consagran dos acciones para que el vendedor elija a su arbitrio la que le convenga, ya sea exigir que el comprador pague el precio o que se resuelva el contrato, en ambos casos puede pedir indemnización de perjuicios. En los contratos bilaterales, para poder exigir el cumplimiento de la obligación es necesario que la parte que demanda el cumplimiento haya comenzado a cumplir su obligación o ya la haya cumplido en su totalidad, por consiguiente, el vendedor para constituir en mora al comprador debe cumplir su obligación y requerirlo judicialmente para el pago.

Hay que distinguir entre mora en el cumplimiento de la obligación y exigibilidad de la misma. Una obligación es exigible cuando no existen plazo ni condición pendientes, y hay mora desde que se requiere judicialmente al deudor para que cumpla su obligación exigible. La mora es necesaria para demandar los perjuicios causados por el incumplimiento de la obligación.

La resolución de un contrato siempre lleva anexa la indemnización de perjuicios sea que el vendedor opte por el cumpli-

nimiento del pacto, o por la resolución de él, indemnización que comprende el daño emergente y lucro cesante (I).

Al terminar de hacer un análisis de las disposiciones que regulan el pacto comisorio y estudiar las referentes a la condición resolutoria tácita, no se ve, en realidad, cuál fue la finalidad que perseguía el Código al establecer el pacto comisorio en el contrato de compraventa que no es otra cosa que la condición resolutoria expresa.

Algunos juristas explican esta situación diciendo que ni en el contrato de compraventa no se ha estipulado ninguna condición resolutoria por el no pago del precio se aplicarán los artículos 1546 y 1930 cuyo contenido es el mismo y se trata de la condición resolutoria tácita. Pero si en el contrato de compraventa se dice expresamente que si no se paga el precio de la cosa vendida en el tiempo convenido, se resolverá el contrato, se aplicarán las disposiciones referentes al pacto comisorio y contenidas en los artículos 1935 a 1938.

Entonces tenemos, que si en la compraventa no se expresó la condición resolutoria, hay condición resolutoria tácita, en virtud de la cual se resuelve el contrato, pero esta condición no opera de pleno derecho, sino que necesita de sentencia judicial.

Por consiguiente, cuando el vendedor pide al juez que se declare resuelto el contrato porque el comprador no cumplió con

el pago del precio, instaurada la demanda, el comprador ya no podrá pagar el precio porque ese pago será extemporáneo. Así lo dice la Corte Suprema de Justicia en Casación de 5 de julio de 1.916 que si bien es cierto que tratándose de pacto comisorio la ley permite al deudor hacer el pago del precio hasta las veinticuatro horas después de notificársele la demanda de resolución, no puede concluirse que así debe suceder cuando se trata de la condición resolutoria tácita, en que no hay estipulación expresa de resolución por el no pago del precio (1).

Ya dijimos, que si en un contrato de compraventa no se estipula la condición resolutoria por el no pago del precio, no hay condición resolutoria tácita, condición que no existe de pleno derecho porque es competencia del juez el declararla a petición de parte interesada, entonces, el comprador, desde el tiempo de la demanda ya no puede pagar el precio, y por lo tanto, no puede suspender la resolución del contrato.

Por el contrario, si en la escritura de venta se dice expresamente que habrá resolución por el no pago del precio, no habrá lo que se denomina pacto comisorio y el comprador podrá pagar el precio dentro de las veinticuatro horas siguientes a la notificación de la demanda.

Otros autores sostienen que en el contrato de compra-

(1) CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Cas. julio 5 1916 XIV, 390.

venta debe acogerse la condición resolutoria tácita y dicen - que esta condición se entiende consagrada para dicho contrato al tenor de lo dispuesto en el inciso 2o. del artículo 1935, y que por consiguiente, la condición tácita debe primar sobre la expresa.

Según esta doctrina, esté expresa la condición o no lo esté, el contrato de compraventa siempre se regirá por lo dispuesto en el artículo 1930.

Esta doctrina parece estar en contraposición a los principios generales del derecho porque la condición resolutoria tácita es un principio general, consagrado para todos los contratos bilaterales. En cambio, las disposiciones relativas al pacto comisorio son especiales del contrato de compraventa, y por lo tanto prevalecen sobre las disposiciones generales por que cuando se halla una disposición general en contra de una especial, se desecha esta y se aplica la especial.

Otros jurisconsultos sostienen que en el contrato de compraventa deben aplicarse siempre las reglas relativas al pacto comisorio, ya sea que la condición resolutoria se encuentre o no convenida en el contrato. Muchos juristas están de acuerdo con esta solución, pero ello no está de acuerdo con el espíritu de la ley porque el inciso 2o. del artículo 1935, como ya lo expresamos anteriormente, la condición resolutoria se entiende siempre en el contrato de compraventa, ya sea que se

se pacte expresamente o no. En todo caso, la institución del pacto comisorio es general y es la más aceptada.

Los chilenos creen que el pacto comisorio favorece más al vendedor. Ellos distinguen dos clases de pactos comisorios, a saber, uno ordinario y otro especial. El ordinario existe cuando en el contrato se dice que no pagándose el precio en el plazo convenido, hay resolución del contrato. Pacto especial en el derecho chileno, viene a ser el del artículo 1937 del Código Civil Colombiano, o sea que "Si se estipula que por no pagarse el precio al tiempo convenido, se resuelve ipso facto el contrato de venta, el comprador podrá, sin embargo, hacerlo subsistir, pagando el precio, lo más tarde, en las veinticuatro horas subsiguientes a la notificación judicial de la demanda" (1).

Según los chilenos si el pacto comisorio es ordinario, el comprador tiene plazo para pagar el precio hasta la sentencia del juez, porque hasta el pronunciamiento de la misma existe el contrato, lo cual también sostiene para la condición resolutoria tácita porque dicen que el contrato solamente se resuelve por la sentencia. En cambio, en el pacto comisorio especial, hay restricción en cuanto al plazo para pagar, caso en el cual sale favorecido el vendedor, mientras que en el pacto comisorio especial se favorece el vendedor porque el plazo es más an-

(1) ORTEGA TORRES, JORGE.- Código Civil Colombiano, art. 1937.

plio.

3.- EFECTOS

La resolución de la venta produce los mismos efectos - que los demás contratos, es decir, volver las cosas al estado - en que se encontraban antes de la celebración del contrato.

Entre las partes, la actuación del pacto comisorio, im pide al comprador el efectuar un pago tardío, por otro lado, de termina la ineficacia de la compraventa, reviviendo en el vende dor el dominio de la cosa vendida que deberá serle restituida - por el comprador, a quien deberá, por su parte, restituir el - vendedor la parte del precio satisfecha.

En cuanto a terceros, el vendedor que ha ejercido la - acción puede reivindicar la cosa respecto de los subadquirentes que hayan obtenido los gravámenes constituidos durante el tiem- po en que el comprador tuvo la cosa en su poder. Sin embargo, - esta regla tiene importantes excepciones, como los veremos en el capítulo siguiente.

Estos son, a grandes rasgos, los efectos de la estipu lación del pacto comisorio o condición resolutoria expresa, los cuales serán estudiados con más detenimiento posteriormente al hablar de los efectos de la acción resolutoria.

CAPITULO IV

ACCIONES QUE PUEDE INTENTAR EL VENDEDOR EN CASO DE QUE EL
COMPRADOR INCUMPLA SU OBLIGACION DE PAGAR EL PRECIO

Conforme a lo dispuesto en el artículo 1930 que consagra la condición resolutoria tácita en el contrato de compraventa, y en los artículos 1935 y siguientes que consagran la condición resolutoria expresa o pacto comisorio en el mismo contrato, el vendedor, puede a su arbitrio, exigir el precio o la resolución de la venta, en ambos casos, con indemnización de perjuicios.

Se trata, por consiguiente, del ejercicio de las acciones: de cumplimiento o ejecutiva y resolutoria.

El vendedor, por su parte, para tener derecho a ejercitar estas acciones debe cumplir su obligación principal cual es la de entregar la cosa vendida. Si esto sucede, el comprador está obligado a pagar el precio en el momento en que el vendedor le hace entrega de la cosa vendida, salvo que el vendedor le haya conferido un plazo para el pago del precio.

Estas acciones de cumplimiento y de resolución tienen la característica de ser alternativas, es decir, que no se pueden ejercitar al mismo tiempo una y otra, pero como ya lo dijimos -

anteriormente, en ambos casos hay lugar a indemnización de perjuicios. En el primer caso los perjuicios serán moratorios porque no se puede pedir simultáneamente como principales que se cumpla la obligación y se paguen perjuicios compensatorios (I).

Estas acciones de cumplimiento y de resolución, tampoco podrán ejercitarse simultáneamente en una misma demanda, ni ejercerse la una como principal y la otra como subsidiaria, y su naturaleza contradictoria hace que no se las pueda acumular procesalmente. Esto no quiere decir que escogida una de las acciones, no pueda ejercerse la otra para el caso de que no haya prosperado la escogida. En principio, se creyó y se sostuvo que escogida la acción resolutoria o la de cumplimiento, esa escogencia tenía carácter exhaustivo y fatal, de modo que, con motivo de haber ejercitado una de las acciones, hacía imposible ejercitar la otra posteriormente en el evento de que la primera no prosperara. Pero la jurisprudencia inspirada en motivos de equidad, en la vida práctica afirma que si bien es verdad que las mencionadas acciones no pueden existir procesalmente, sin embargo, pueden ejercitarse ambas, una después de la otra, cuando la que se ejercitó primero no logró restablecer el equilibrio roto por el incumplimiento.

Por ser el derecho de resolución un derecho patrimonial, puede transmitirse a los herederos, y si el acreedor cede

(1) DEVIS ECHANDIA, HERNANDO.- EL Proceso Civil.

el crédito del contrato, el cesionario puede hacerlo valer en la misma forma que el cedente, es decir, mediante la acción de cumplimiento o de resolución (I).

1.- ACCION DE CUMPLIMIENTO O EJECUTIVA de dar, hacer o no hacer, y al no ejecutarse no la cumple un el término que la Opera. cuando el vendedor pide el cumplimiento de la obligación contraída por el comprador cual es la de pagar el precio en el tiempo convenido.

1.1.- NATURALEZA

La acción de cumplimiento o ejecutiva es ante todo, una acción alternativa, esto quiere decir que si el vendedor escoge perseguir el pago del precio debido no puede al mismo tiempo pretender la resolución del contrato.

Se trata de una acción cuyo trámite normal es el proceso ejecutivo. Este proceso es en el campo procesal el curso pertinente para que con intervención de la justicia se haga efectiva la prestación que consta en un título con mérito ejecutivo.

El ejecutante dispone de tres maneras para demandar: 1) pedir desde un principio el mandamiento ejecutivo por el valor de los perjuicios compensatorios o moratorios, por el incumpli

(I) VZLENCIA ZEA, ARBURO.- Derecho Civil Obligaciones.

miento de la obligación de dar, hacer o no hacer; 2) pedir el mandamiento por la obligación principal y mandamiento subsidiario por aquellos perjuicios, es decir, para el caso de que el deudor no cumpla la obligación principal dentro del término o en la oportunidad que el juez le señale; 3) demandar inicialmente el cumplimiento de la obligación principal de dar, hacer o no hacer, y si el ejecutado no la cumple en el término que la ley o el juez le señale, en el nuevo libelo, pedir dentro de los diez días siguientes al vencimiento de dicho término, que se libere el nuevo mandamiento ejecutivo por los perjuicios compensatorios o moratorios.

Para el trámite del proceso ejecutivo, el título que contiene la prestación debe prestar mérito ejecutivo, este título es aquel que proviene del deudor, y debe contener la obligación de manera clara, concreta y exigible con el carácter de plena prueba y es plena prueba aquella que concede al juez la certeza del hecho propuesto.

El ejecutado, en virtud del derecho de defensa puede enervar la acción de cumplimiento mediante la proposición de excepciones. Si no se otorgara este derecho al ejecutado, se violaría la garantía constitucional del debido proceso, la igualdad de oportunidades de defensa y el derecho de contradicción.

1.2.- PRESUFUESTOS PARA UNA DECISION DE EJECUCION DEL MÉRITO

Habida cuenta de que la acción de cumplimiento por la vía ejecutiva se concreta en el ordenamiento de pago formulado por el juez a la parte deducida, presupuesto esencial es la presencia de un título con mérito ejecutivo. En el caso de la compraventa, el título que es plena prueba y presta mérito ejecutivo es el contrato.

En el caso de la compraventa a crédito el título consistiría ordinariamente en el contrato debidamente vencido del cual se deduzca la obligación exigible de pagar el precio o parte del precio. De ordinario, este saldo insoluto del precio suele garantizarse además con la suscripción de títulos valores como letras o pagarés que corresponden a las estipulaciones del contrato, es decir, son instrumentos accesorios o complementarios del contrato fundamental, por lo mismo, al formularse la pretensión ejecutiva deben acompañarse al contrato. De otra manera si a la ejecución se aducen únicamente los documentos cambiarios, y en ellos hay clara referencia a un contrato, el juez puede abstenerse de dictar el mandamiento de pago por la consideración de que no se aportó un título completo.

Otro presupuesto esencial para que sobrevenga una sentencia que ordene llevar adelante la ejecución es preciso que se haya superado la etapa de las excepciones. El demandado cuen

ta con un término preclusivo de diez días, a partir de la notificación del mandamiento ejecutivo, en este término el ejecutado puede formular los hechos de la defensa.

Con las excepciones propuestas, el ejecutado puede pretender el desconocimiento del derecho del ejecutante total o parcial, o la simple dilación del cobro informando la oportunidad del mismo. Si las excepciones son favorables al ejecutado, se pone fin al proceso condenando al ejecutante a las costas del proceso y al pago de los perjuicios a que hubiere lugar. Por el contrario, ante el fracaso de las excepciones propuestas por el ejecutado o que no se formularon por él, el juez ordena llevar adelante el proceso incluyendo el valor de las costas.

1.3.- EFECTOS

Si la sentencia dictada por el juez en ejercicio de la acción de cumplimiento le es favorable al vendedor, el comprador estará obligado al pago total de lo debido, a las costas que se causen en la actuación procesal y a la indemnización de perjuicios por la mora.

Los daños y perjuicios moratorios son debidos en toda clase de obligaciones incluso en las que tienen por objeto una suma de dinero. Son destinados a compensar el perjuicio causado al acreedor por el retardo del deudor en el cumplimiento

de la obligación. Se acumulan, por lo tanto, necesariamente a ese cumplimiento.

Para todas las obligaciones, los daños y perjuicios -- moratorios se calculan de la misma manera que los daños y perjuicios compensatorios, según el daño sufrido y la ganancia -- perdida.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 1615 del Código Civil "Se debe la indemnización de perjuicios desde que el deudor se ha constituido en mora, o si, la obligación es de no hacer, desde el momento de la contravención".

La ley presume que toda infracción de contrato origina perjuicios al acreedor, porque toda convención tiene por objeto reportar utilidades al acreedor, la violación de esa convención va contra el provecho que este se propuso obtener al celebrarla.

En el caso del contrato de compraventa, como la obligación es de pagar una cantidad de dinero, la indemnización de -- perjuicios por la mora se determina así: a) Se siguen debiendo los intereses convencionales, si se ha pactado un interés superior al legal, o comienzan a deberse los intereses legales, en caso contrario; b) El acreedor no tiene necesidad de justificar perjuicios cuando solo cobra intereses, hasta el hecho del retardo; c) En los intereses atrasados no producen interés.

2.- ACCION RESOLUTORIA

El derecho de resolver un contrato cuando uno de los contratantes incumple lo pactado, es de origen moderno. Los juristas romanos no conocieron el derecho de resolución, tal como se encuentra reglamentado en el derecho actual.

Siendo la venta el principal contrato en derecho romano, y careciendo del derecho de resolverlo por incumplimiento de las obligaciones del comprador, en la práctica se acostumbró pactar una condición resolutoria consistente en que si el comprador no paga el precio en el plazo estipulado, la venta quedaba resuelta de plano. Esta condición resolutoria era una condición resolutoria expresa; en efecto, el vendedor vendía condicionalmente, de suerte que si el comprador no pagaba, se miraba este no pago como el hecho del cual dependía el cumplimiento de una condición resolutoria; se aplicaba únicamente a la venta y solo para el caso de que el comprador incumpliera su obligación de pagar el precio.

El derecho actual de resolución de los contratos bilaterales para el caso de incumplimiento de las obligaciones de uno de los contratantes, el fruto del derecho canónico y no del derecho romano. Fueron los canonistas quienes, movidos por razones de piedad, propusieron la regla de que el contrato no era ley contractual cuando uno de los contratantes incumplía sus compromisos (1).

(1) VALENCIA ZMA, ARTURO.- Derecho Civil Obligaciones.

Como ya dijimos anteriormente, al hablar de la acción de cumplimiento, el contratante a quien se incumple tiene dos posibilidades para restablecer el equilibrio roto por la violación de la ley contractual: exigir coactivamente el cumplimiento, lo cual constituye, según se ha expresado, el derecho común aplicado en el sistema romano; o pedir que se resuelva el contrato. En ambas hipótesis puede exigirse una indemnización de perjuicios en razón de la mora, en el primer caso, o de la ruptura del contrato en el segundo.

Las dos acciones mencionadas constituyen un verdadero derecho alternativo ejercitable a la acción del acreedor, salvo cuando se trata de un incumplimiento parcial de escasa importancia.

La resolución del contrato requiere sentencia judicial, pues es la sentencia la que declara roto el contrato y no la simple declaración unilateral de la parte a quien se incumple. Se encuentra legitimada para demandar la resolución solo la parte que ha cumplido sus obligaciones o que se allanó a cumplir en el tiempo y del modo convenidos. La resolución es la sanción para el contratante incumplido.

Ejercitada la acción resolutoria debe tramitarse mediante las reglas del proceso ordinario consagrado en el Código de Procedimiento Civil. Cuando en la demanda se solicite la resolución del contrato de compraventa, el juez dictará inmediata

mente sentencia que declare extinguida la obligación que dió origen al proceso, siempre que el demandado consigne el precio dentro del término señalado en dicho precepto. De acuerdo al Código Civil, y se estipula que por no pagarse el precio al tiempo convenido, se resuelva ipso facto el contrato de venta, el comprador sin embargo podrá hacerlo subsistir pagándolo a más tardar en las veinticuatro horas siguientes a la notificación judicial de la demanda. No es necesario correr traslado de la solicitud hecha por el demandado al demandante, puesto que el Código habla de resolver inmediatamente porque es un derecho legal de aquel que no puede discutir este, ya que no requiere su consentimiento.

2.1.- PRESUPUESTOS PARA UNA DECISION FAVORABLE AL VENDEDOR

Una sentencia es favorable al demandante cuando este prueba los hechos que tienen las consecuencias previstas en la norma pretendida, cabe decir, que el demandante prueba su pretensión y debe haber una ley que garantice las consecuencias pretendidas.

Qué debe probar el vendedor para que la sentencia le sea favorable ?

Debe probar: a) Preexistencia de un contrato válido.- Si el contrato es nulo, no puede deducirse de él su resolución. Sabemos que todo contrato es nulo cuando le falta alguno de los

requisitos que la ley prescribe para la validez del mismo contrato.

La nulidad producida por un objeto o causa ilícita, y la producida por la falta de algún requisito o formalidad que la ley prescribe para la validez de ciertos actos o contratos teniendo en cuenta su naturaleza y no la calidad o estado de las personas que los ejecutan o acuerdan, son nulidades absolutas. Así mismo hay nulidad absoluta en los actos y contratos de personas absolutamente incapaces para celebrarlos. Cualquiera otra especie de vicio produce nulidad relativa y da derecho para pedir la rescisión del acto o contrato.

Los medios idóneos para probar la existencia de un contrato deben escogerse en cada caso particular de la relación de pruebas que hace el artículo 175 del Código de Procedimiento Civil.

b) Que el vendedor ha cumplido, por su parte, las obligaciones correlativas.- Esto por si el vendedor no ha cumplido con su obligación, está en su contra la excepción de contrato no cumplido.

Si el demandante afirma habercumplido con sus obligaciones, y el demandado niega ese hecho, esta negativa equivale a afirmar el demandado el incumplimiento, por parte del demandante de las obligaciones a su cargo, lo cual constituye una excepción perentoria propuesta por el demandado, en este caso, el compra-

dor. Si en realidad, el demandante no ha cumplido con sus obligaciones, el demandado no está en mora de cumplir las suyas.

Para excepcionar por contrato no cumplido, es necesario proceder con buena fe, porque de otro modo la excepción debe ser rechazada y el comprador condenado a cumplir la prestación demandada. El medio de defensa fundado en contrato no cumplido, pertenece a la categoría de excepción dilatoria, ya que con ella no se persigue la exoneración de la deuda, sino suspender o retardar por un tiempo la pretensión del demandante para obtener la ejecución completa y recíproca de las obligaciones bilaterales. Equivale a la excepción de petición antes de tiempo.

c) Que el comprador está en mora de cumplir la obligación. El deudor está en mora en los casos previstos en el artículo 1608 del Código Civil (1). Por el hecho de estar el deudor en uno de los eventos consagrados en este artículo, no puede ser considerado como moroso porque puede suceder que hayan circunstancias que desvirtúen esa apreciación. El deudor puede probar que en realidad, aunque se crea aparentemente estar en mora, no tenía por qué satisfacer la obligación.

Quando se requiera la reconvencción judicial, ella debe ser anterior a la demanda en que se pide la resolución del contrato, ya que esta debe fundarse en el hecho de estar el deudor en mora, solo cuando esto aparezca acreditado, podrá decretarse

(1) ORTIGA TORRES, JORGE.- Código Civil Colombiano, art. 1608.

la resolución (I).

El estado de mora en el comprador, es elemento indispensable para que la acción resolutoria se produzca, esto se deduce del análisis del artículo 1930, especial del contrato de compraventa. Por lo tanto, en un pleito en el cual se ejercite esta acción, lo primero que debe averiguarse es si el deudor está constituido en mora.

2.3.- EFECTOS

a) La cosa vendida vuelve al vendedor, este a su vez, debe restituir la parte del precio pagado al comprador. Esto en virtud de que la resolución del contrato vuelve las cosas al estado en que se encontraban antes de su celebración.

b) El comprador debe restituir al vendedor los frutos percibidos en proporción a la parte del precio no pagado. La restitución de los frutos que haya producido el bien objeto del contrato resuelto no entran en el concepto de perjuicios porque al ejercitar la acción de resolución también hay lugar a estos. La restitución de frutos se debe al efecto retroactivo del fenómeno resolutorio, es decir, que resuelto el contrato, el comprador vencido debe devolver las cosas con todo lo que ellas han producido, lo cual comprende los frutos civiles y naturales.

c) Las mejoras o beneficios que haya hecho el comprador en la cosa vendida y que no pueden retirarse sin detrimento pertenecen al vendedor. Para el abono de las expensas al comprador, y de los deterioros al vendedor se considerará al comprador como de mala fe, a menos que pruebe haber sufrido en su fortuna menoscabos tan grandes que le hayan hecho imposible cumplir lo pactado siempre y cuando este menoscabo no sea atribuible a su culpa.

d) La cosa vendida no puede ser restituida cuando hubiese sido enajenada en manos de terceros o grabada en beneficio de los mismos, a menos que tratándose de inmuebles hubiese constancia en la escritura pública sobre la vigencia de una condición resolutoria del contrato

Según la naturaleza del contrato, los efectos de la acción resolutoria son, ex nunc, esto es desde la sentencia o desde la contestación de la demanda, o ex tunc, esto es desde el día de la celebración del contrato. "El derecho legal de resolución en globo, por consiguiente, cuando no se puede colocar de nuevo al demandante en la situación que tendría si no hubiese contratado, y la terminación, la disolución y la cesación del contrato. Elle, en todos los casos en que se contemplan situaciones que hagan imposible abolir hechos definitivamente realizados" (I)

servido dichas cosas **CAPITULO V** de ciertos otros lapsos de tiempo y concerniendo los actos regulativos legales.

2. PRESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN RESOLUTORIA

ACCIONES JUDICIALES

1.- GENERALIDADES

La prescripción extintiva de las acciones y derechos ajenos calza. **Conviene en este Capítulo hablar de la prescripción extintiva que es la desaparición de un derecho por la expiración de cierto lapso durante el cual su titular no lo ha ejercido (I).** La acción que una acción debe tenerse como extinguida cuando ella no se ha ejercitado durante el tiempo que la ley ha establecido para.

Tiene su fundamento en un interés de orden público, cual es hacer desaparecer al cabo de cierto tiempo toda reclamación sobre los derechos para evitar discusiones interminables, cuando la prueba de estos se hiciera difícil, ya se trate de probar la creación de un derecho o su extinción. El tiempo debe correrle todo. No hay injusticia alguna en admitirlo si el acreedor ha contado con un tiempo suficiente para actuar. En ciertos casos habría en ello un resultado contrario a la equidad, pero debe soportarse en razón de las ventajas de orden y paz social que aporta la prescripción.

De acuerdo con nuestro Código, "la prescripción es un modo de adquirir las cosas ajenas, o de extinguir las acciones o derechos ajenos, por haberse poseído las cosas y no haberse e-

(I) RIPERT BOULANGUER.- Derecho Civil Obligaciones, Tomo V.

jercido dichas acciones y derechos durante cierto lapso de tiempo, y concurriendo los demás requisitos legales".

2.- DE LA PRESCRIPCIÓN COMO MEDIO DE EXTINGUIR LAS ACCIONES JUDICIALES

La prescripción extintiva de las acciones y derechos ajenos exige unicamente determinado lapso de tiempo durante el cual no se hayan ejercido dichas acciones. Este tiempo comienza a contarse desde el momento en que la obligación se ha hecho exigible. De modo que una acción debe tenerse como extinguida cuando ella no se ha ejercitado durante el tiempo que la ley ha señalado para su ejercicio.

La prescripción que interrumpe las acciones ajenas, puede interrumpirse, ya natural, ya civilmente. Hay interrupción natural por el hecho de reconocer el deudor la obligación, ya sea de manera expresa o tácita. Civilmente puede interrumpirse en virtud de una demanda judicial.

En tratándose del pacto comisorio tenemos que este prescribe en el plazo fijado por las partes, si no hay acuerdo acerca de la prescripción, esta opera en cuatro años, contados desde la fecha del contrato, al tenor de lo dispuesto en el artículo 1938 del Código Civil. De manera que el pacto comisorio prescribe necesariamente en cuatro años, así las partes hayan estipulado un plazo más largo o no hayan estipulado ninguno.

La prescripción del pacto comisorio no implica la de la acción resolutoria. La prescripción del pacto comisorio extingue únicamente los efectos que en él tengan fundamento, pero no la acción que la ley concede al vendedor estipulándose o no dicho pacto. (I)

Con condición resolutoria tácita el vendedor tiene veinte años, o sea, prescripción ordinaria para pedir la resolución del contrato.

La condición resolutoria tácita es aquella que se presume de la declaración judicial y así por satisfecha la demanda al tiempo de ser admitida para realizar el pago dentro de los veintidós días siguientes a la satisfacción de la deuda, y así se dar por resuelto el contrato, tal plazo no se interrumpe estipulándose en la condición resolutoria tácita en la cual una vez que se ha admitido la demanda al comprador se le permite hacer el pago.

La Corte Suprema de Justicia (Cas., 25 Junio 1933, XIII, 344) ha dicho "El bien del vendedor puede optar por la resolución del contrato cuando el comprador incumpla en todo o en parte el pago del precio, y si bien, optando el vendedor por resolver el contrato, y se unido al comprador el derecho de pagar en las veintidós días siguientes a la satisfacción de la deuda, la resolución no produce, en este punto de nuestra legislación, efectos que esta abstracción de pago y no el cumplimiento de éste, los términos del artículo 1937 son inequívocamente nulos de acuerdo con la ley exige que haya un pago".

(I) CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Cas., 7 abril 1913, XIII, 344.

CONCLUSIONES

Como conclusiones del presente trabajo podemos argumentar las siguientes:

Algunos juristas sostienen que el pacto comisorio resulta ser más eficaz que la condición resolutoria tácita por las razones que a continuación se exponen: a) Porque al pactarse la condición resolutoria la venta se declara resuelta sin necesidad de declaración judicial; b) Al ser notificada la demanda al comprador, este puede realizar el pago dentro de las veinticuatro horas siguientes a la notificación de la demanda, y así no dar por resuelto el contrato, tal plazo no se encuentra estipulado en la condición resolutoria tácita en la cual una vez que se ha notificado la demanda al comprador no se le permite hacer el pago.

La Corte Suprema de Justicia (Cas., 26 junio 1935, XLII, 182) ha dicho "Si bien el vendedor puede optar por la resolución del contrato cuando el comprador incurre en mora en el pago del precio, y si bien, optando el vendedor por resolver el contrato, y no usando el comprador el derecho de pagar en las veinticuatro horas subsiguientes a la notificación de la demanda, la resolución se produce, no cabe dentro de nuestra legislación, concebir que esta sobrevenga de suyo o automáticamente. Por el contrario, los términos del artículo 1937 que inequívocamente habla de demanda, obligan a reconocer que la ley exige que haya una demanda sobre resolución".

En Sentencia de 12 de marzo de 1958, LXXXVII, 443, la Corte dice "El pacto comisorio de una venta o de resolución ipso jure, no priva al vendedor de la elección de las acciones de cumplimiento o de resolución del contrato, es decir que al respecto no se diferencia de la condición resolutoria tácita, ni de la expresa, llamada pacto comisorio simple, que define el artículo 1935"

Considero que en nuestro Código Civil se debe prescindir del pacto comisorio, teniendo en cuenta la forma cómo está concebido en este, la condición resolutoria tácita es más ventajosa y garantiza eficientemente los derechos del vendedor que como lo hace el pacto comisorio, lo anterior teniendo en cuenta que la condición resolutoria tácita va envuelta en los contratos bilaterales por ministerio de la ley, y una vez presentada la demanda el comprador no puede pagar para interrumpir la resolución. Al vendedor se le conceden veinte años para ejercitar esta acción, o sea prescripción ordinaria. Por el contrario, si se estipula expresamente la condición resolutoria en el contrato de compraventa, intentada la demanda el comprador está autorizado para pagar el precio dentro de las veinticuatro horas siguientes a la notificación de la demanda, en este evento, el vendedor tiene un término de cuatro años para intentar la acción de resolución, se trata de una prescripción extraordinaria que es favorable al comprador, puesto que dicha prescripción es demasiado corta y puede pasar inadvertida para el vendedor.

En nuestro Código Civil existen dos disposiciones que configuran la condición resolutoria tácita, son los artículos 1546 y

y 1930 que dicen respectivamente, el primero "En los contratos bilaterales va envuelta la condición resolutoria en caso de no cumplirse por uno de los contratantes lo pactado. Pero en tal caso podrá el otro contratante pedir a su arbitrio, o la resolución o el cumplimiento del contrato con indemnización de perjuicios". Y el segundo "Si el comprador estuviere constituido en mora de pagar el precio en el lugar y tiempo dichos, el vendedor tendrá derecho para exigir el precio o la resolución de la venta con resarcimiento de perjuicios".

El artículo 1546 consagra la condición resolutoria tácita para todos los contratos bilaterales, y el artículo 1930 consagró la misma condición resolutoria tácita exclusivamente para el contrato de compraventa. A mi parecer es suficiente con el artículo 1546 ya que se trata de una disposición general aplicable a todos los contratos bilaterales entre los cuales se encuentra comprendido el de compraventa y es uno de los más importantes. Tal vez el legislador, dada la trascendental importancia de este contrato quiso reglamentarlo minuciosamente, y por esta razón incluyó el artículo 1930, especial para el contrato de compraventa.

Y aún más, el Legislador no considerando suficiente lo dicho en el artículo 1930 instituyó el denominado PACTO COMISORIO reglamentado en los artículos 1935 y s.s.. El artículo 1935 define el pacto comisorio en la siguiente forma: "Por el pacto comisorio se estipula expresamente que, no pagándose el precio al tiempo convenido, se resolverá el contrato de venta. Entiéndese siempre esta estipulación en el contrato de venta, y cuando se

expresa, toma el nombre de pacto comisorio....." Como podemos ver el anterior artículo viene a reglamentar lo mismo que el 1930, - diferenciándose únicamente en que para que se llame pacto comisorio la condición resolutoria en el contrato de compraventa debe estar expresa.

En el artículo 1938 se establece la prescripción extintiva de la acción de resolución la cual opera en cuatro años, - contados desde la fecha del contrato; en cambio, para lo dispuesto en el artículo 1930 la prescripción es ordinaria y opera en veinte años.

Además en la reglamentación del pacto comisorio se encuentra que se da al comprador un plazo de veinticuatro horas para realizar el pago del precio. Como vemos, este plazo está en favor del comprador porque si paga dentro de este término evita la resolución del contrato. Y en el artículo 1930 no se dijo nada al respecto, entendiéndose que una vez demandado se resolverá el contrato.

BIBLIOGRAFIA

- VELEZ, Fernando.- Estudio sobre el Derecho Civil Colombiano. Tomo VI. Segunda Edición.
- RIPERT BOULANGER.- Tratado de Derecho Civil Tomo IV 1964.
- HERMANOS HAZEAUD.- Lecciones de Derecho Civil. Vol. I 1969.
- VALENCIA ZEA, Arturo.- Derecho Civil Obligaciones Cuarta Edición. 1974.
- COLIN CAPITANT.- Derecho Civil. Tomo III 1924.
- LLANO BARRIEZ, Jesús.- Código de Comercio 1973.
- CORAL, Manuel Antonio.- Conferencias Civil Obligaciones 1970.
- DEVIS ECHANDIA, Hernando Compendio de Derecho Procesal Segunda Edición 1973.
- VELEZ, Fernando.- Estudio sobre el Derecho Civil Colombiano. Tomo VII. Segunda Edición.
- HERMANOS HAZEAUD.- Lecciones de Derecho Civil Vol. III 1969.
- MARTINEZ RADIO, Antonio.- Estudios de Derecho Privado Tomo II 1965.
- VALENCIA ZEA, Arturo.- Derecho Civil Contratos Cuarta Edición 1975.
- RIPERT BOULANGER.- Tratado de Derecho Civil Tomo V 1964.
- ORTEGA TORRES, Jorge.- Código Civil. Décima Edición. 1975.

- HINESTROSA, Fernando.- Derecho Civil Obligaciones
- PEREZ VIVES, Alvaro.- Compraventa y Permuta.
Bogotá 1953.
- CORAL, Manuel Antonio.- Conferencias Civil Contratos.

AN

10109

D347.4

M827 Mora Bravo Teresa

Ej.1. Condición resolutoria VENCE
expresa en el contrato de compravent

NOMBRE	
No. del Carnet	
NOMBRE	
No. del Carnet	
NOMBRE	
No. del Carnet	
NOMBRE	
No. del Carnet	
NOMBRE	
No. del Carnet	
NOMBRE	
No. del Carnet	
NOMBRE	
No. del Carnet	
NOMBRE	
No. del Carnet	
NOMBRE	
No. del Carnet	

AN
T
D347.4
M827
Ej.1.

10109