

# LA RESOLUCION DE LOS CONTRATOS POR INCUMPLIMIENTO

Por Arturo Gómez Duque

A través de la exposición me propongo demostrar estas cuatro afirmaciones:

I). La causa resolutoria de un contrato se funda en la teoría de los móviles.

II). El incumplimiento debe ser tan grave, que, de haberlo previsto el otro contratante, no habría pactado.

III). Cuando esos móviles aparecen claramente, debe el Juez atenerse a ellos.

IV). Si no aparecen claramente, se debe acudir a un criterio matemático fundamentado en disposiciones del Código Civil, aplicables al caso por analogía.

I). La resolución por incumplimiento se funda en la teoría de los móviles.

Conforme a la doctrina clásica, en los contratos bilaterales cada obligación tiene por causa la obligación de la contraparte. Por ello, los autores que aun se quedan allí traen como fundamento de la resolución por incumplimiento la razón de que, si una de las obligaciones falta, la otra se queda sin causa y por tanto es necesario aniquilar esa convención de donde ambas nacen. Empero, la teoría no se puede admitir en Colombia, donde el art. 1546 del C. Civil, que reglamenta la materia para todos los contratos bilaterales, y el 1930, que se refiere específicamente al contrato bilateral de compraventa, le acuerdan al perjudicado el derecho alternativo de pedir la resolución o el cumplimiento. Según ello, las disposiciones presuponen que todavía no se ha imposibilitado el pago, y que únicamente ha existido mora.

Predica la teoría de los móviles, que quien pacta es inducido a ello por numerosos motivos de índole personal, y constituyen los fines que persigue cada parte al contratar. De forma que, si antes de perfeccionarse la convención, dicha parte llegare a conocer que el otro contratante no habría de cumplir en la forma estipulada, y que esa falla le habría de impedir la obtención de los fines perseguidos, indiscutiblemente se abstendría de perfeccionar el acuerdo.

Ejemplo: Pedro debe una suma de dinero, la cual ha de pagar el 1º de abril de 1972. Para prevenir el oportuno cumplimiento, vende a Diego, un bien cuyo precio ha de pagar éste el primero de marzo de aquel año. Si Diego incumple y en razón de ello Pedro se ve forzado a conseguir el dinero por otros medios, puede ya demandar la resolución de la compraventa que perdió para él su razón de ser.

II). El incumplimiento debe ser tan grave que, de haberlo previsto el otro contratante, no habría pactado.

Se desprende de lo anterior que una falla muy leve no autoriza el desvanecimiento del compromiso. Ella debe ser tal, que destruya los móviles del vínculo. Esto debe aceptarse como algo muy razonable. No sería lógico afirmar, que si alguien se obligó a pagar un dinero el 2 de abril, por haberse demorado hasta el 4 de ese mes, puede el otro estipulante demandar la resolución, a pesar de no haberse causado ningún perjuicio con la insignificante mora. Y el remedio es menos viable si lo retardado fue sólo una parte de la suma.

Empero, cuando la falla es tan grave, ya por la cuantía, ya por el tiempo, ya por causa de uno y otro factor, que el fin propuesto se ha vuelto inalcanzable, a la víctima se le debe autorizar para desvincularse.

Sobre la filosofía esbozada en las dos tesis arriba expuestas, descansan los artículos 1546 y 1930 del C. Civil. En efecto, dicha codificación busca siempre la seriedad y firmeza de las convenciones, de forma que nunca permite destruirlas por motivos fútiles. Y así, veámoslo:

a). El artículo 1889 reduce las obligaciones principales del vendedor, a dos: la entrega de la cosa vendida y el saneamiento por evicción y de los vicios redhibitorios.

Vienen luego los cánones 1909, 1911 y 1925 a sancionar el incumplimiento parcial de tales obligaciones, así:

El artículo 1909 contempla el caso de la evicción parcial y agrega en su postrer inciso: “Si la evicción no recae sobre toda la cosa vendida y la parte evicta es tal que se ha de presumir que no se habría comprado la cosa sin ella habrá derecho a pedir la rescisión de la venta” (subraya el suscrito).

Aunque el artículo se refiere al saneamiento por evicción, verdaderamente se trata de un incumplimiento parcial referente a la obligación de traditar, pues el que entrega lo que resulta no ser de su propiedad, no tradita según los artículos 740 y 752 del C. Civil.

El término “rescisión” empleado por la disposición transcrita no es apropiado. Es mejor hablar de “resolución” pues la rescisión o nulidad es motivada por vicios coetáneos a la formación del contrato, como son el error, la fuerza, la incapacidad o el dolo; en cambio, la resolución viene por causas posteriores a dicha formación, como el incumplimiento.

El artículo 1911 dice: “En el caso de no ser de tanta importancia la parte evicta, . . . el comprador tendrá derecho para exigir el saneamiento de la evicción parcial” . . .

De lo transcrito se desprende que sólo cuando el vendedor no habría pactado en el supuesto de haber previsto aquellos motivos de resolución, puede optar por el aniquilamiento del contrato, pues de lo contrario únicamente puede acudir a la indemnización de per-

juicios. Consagran, pues, dichos cánones, la teoría de los móviles ya propuesta, y señalan el criterio aplicable a la interpretación del artículo 1546.

Pero se agüirá que lo dicho vale únicamente para el comprador, pues al vendedor se le aplica el precepto especialísimo del artículo 1930, donde se consagra ilimitadamente el derecho a pedir la resolución por la simple ocurrencia de la mora, sin mirar las consecuencias graves o leves de ésta. Se responde que un retardo parcial del precio debe recibir sanción menos rigurosa por las mayores facilidades que tiene el vendedor para cobrarlo. Y en el peor de los casos, han de armonizarse los artículos 1909, 1911 y 1930 con fundamento en el principio de analogía, pues aquél otro que impone la igualdad en los derechos, universalmente admitido y que sirve de cimiento al código civil, prohíbe dejar al comprador en circunstancias de inferioridad.

b). También se consagra la teoría de los móviles en los artículos 1915 y 1925. Dice el primero: "Son vicios redhibitorios los que tienen las calidades siguientes:

"1º...

"2º. Ser tales, que por ellos la cosa vendida no sirva para su uso natural, o sólo sirva imperfectamente, **de manera que sea de presumir que conociéndolos el comprador no la hubiera comprado o la hubiera comprado a mucho menos precio**" (subraya el suscrito). Y el 1925 agrega que de lo contrario "no tendrá derecho el comprador para la rescisión de la venta, sino sólo para rebaja del precio".

El art. 1982 canoniza las obligaciones del arrendador al decir que "Es obligado:

"1º...

"2º...

"3º A librar al arrendatario de toda turbación o embarazo en el goce de la cosa arrendada".

Y los artículos 1936. 1988 y 1990 reglamentan las consecuencias que trae aparejadas el incumplimiento de esa obligación. Dichos cánones autorizan la terminación del contrato si el motivo es tan grave que impida la obtención de los fines perseguidos; en el caso contrario, sólo autorizan el derecho a una proporcionada indemnización.

III). Cuando los móviles aparecen claramente, el juez debe atenderse a ellos.

Aparece de hulto que si los motivos ya se han vuelto irrealizables, ello da base para desvanecer la convención irremediamente. El juez, ante la prueba del incumplimiento y el inminente fracaso de los fines perseguidos, no podría entrar en disquisiciones para calificar el carácter grave o leve de la mora en atención a la cuantía o al tiempo. El retardo ilícito reviste suficientes caracteres de gravedad por el solo hecho de traer aparejado aquel perjuicio.

Para ilustrar estos principios, volvamos al caso traído arriba: Pedro ha de pagar la suma el 1º de abril de 1972. Con tal fin vende un predio cuyo precio debe cubrirle Diego el 1º de marzo del mismo año. Supongamos que, llegado el 20 sin que Diego cumpla, el vendedor, temiendo que para el 1º de abril no le habrá cumplido tampoco, afrontando sacrificios de variada índole, se provee del dinero por otros medios. En tal caso, aunque Diego se allane a pagar el 20 de marzo, habrá incurrido en mora tan grave, que ha hecho la subsistencia del contrato inútil para la otra parte. De ahí que ésta puede impetrar su aniquilamiento. Distinto será el tratamiento si aún el 20 de marzo no ha conseguido el dinero Pedro; allí la mora todavía es leve y los perjuicios no han principiado; el fin que aparece del contrato, puede aún obtenerse.

IV). Cuando se ignoran los motivos, debe acudirse a un criterio matemático fundamentado en disposiciones del Código Civil, aplicables al caso por analogía.

Los artículos 1546 y 1930, cuatro veces referidos, hablan simplemente del incumplimiento, pero no dejan ver si el fenómeno debe producirse con respecto a la obligación total, o si quieren sancionar de igual manera el incumplimiento parcial, y en este último supuesto, de qué proporciones debe ser la parte incumplida. Empero, ya vimos que si los fines que sirvieron para mover la voluntad, por causa del incumplimiento, así sea parcial y leve, no se pueden ya obtener, entonces deberá decretarse la resolución irremediablemente. Mas cuando no es fácil adivinar esos motivos, muy personales, y se está frente a una demanda encaminada a desatar el vínculo contractual, no le queda al Juez otra vía que formarse un criterio basado en argumentos objetivos extraídos del mismo código y aplicables a cualquier caso.

Esos argumentos que vamos a exponer, probarán:

A). En cuanto a la cuantía, la parte incumplida de la obligación deberá exceder, cuando menos, la décima parte del total.

B). En cuanto a la mora, si hubo plazo, ella deberá exceder igualmente la décima parte del plazo total.

A). Que la parte incumplida de la obligación debe exceder la décima del total, es un aserto cuyo fundamento estriba en las disposiciones del mismo código civil, pues dicha codificación opta por la firmeza del contrato cuando surgen problemas referentes a sólo una décima parte o menos de una décima de la obligación. Y cuando la parte envuelta en problemas excede de una décima, entonces la convención puede ser aniquilada. Para probarlo, veamos:

1º). En el artículo 1888 donde se habla sobre venta de un predio con relación a su cabida, se traen dos posibilidades:

a). El predio resulta ser de cabida mayor; en este caso "... deberá el comprador aumentar proporcionalmente el precio; **salvo que el precio de la cabida que sobre alcance en más de una décima del precio de la cabida real**; pues en este caso podrá el comprador, a su arbitrio, o aumentar proporcionalmente el precio o desistir del contrato..." (subraya el suscrito).

b). El predio resulta ser de cabida menor"...; deberá el vendedor completarla; y si esto no le fuere posible o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio; pero si el precio de la cabida que falta alcanza a más de una décima parte del precio de la cabida completa, podrá el comprador a su arbitrio aceptar la disminución del precio, o desistir del contrato. ... (subraya fuera del texto).

2º) El artículo 1948 sobre rescisión de la venta por lesión enorme concede al comprador la opción de insistir en la firmeza del contrato si completa "el justo precio con deducción de una décima parte; y el vendedor, en el mismo caso, podrá a su arbitrio, consentir en la rescisión, o restituir el exceso del precio recibido sobre el justo precio aumentado en una décima parte".

Se concluye de lo anterior, que la décima parte obra en el espíritu del Código como un rasero; si algo la excede, la convención puede destruirse; si no la excede, queda en firme.

Mírese bien que en la venta de un predio con relación a su cabida, si ésta resulta menor, ha ocurrido un caso de incumplimiento, pues el vendedor está en la obligación de traditar la cabida completa. Sin embargo, si ese incumplimiento se refiere sólo a una décima parte, habrá únicamente derecho a indemnización de perjuicios.

Para los otros casos de incumplimiento parcial, cuando al problema no puede aplicársele la teoría de los móviles, tampoco existe disposición expresa. Entonces, el vacío debe llenarse con aquella disposición analógica.

B). En cuanto a la mora, si hubo plazo, ella deberá igualmente exceder la décima parte del plazo concedido.

Probado suficientemente que en cuanto a la cuantía, la décima parte de la obligación juega como un rasero en el espíritu de nuestra legislación para desatar o dejar vigentes el vínculo contractual, estudiemos la mora por el aspecto del tiempo.

No se encuentra en el código una disposición expresa que se pudiera aplicar al tópico debatido. Entonces, aquí también será necesario acudir a la analogía, aunque venga al caso de manera más remota. Y así, v. gr., cuando el plazo para la solución de la deuda es de cuarenta y dos (42) meses, y se demora dicha solución por espacio de cuatro (4) meses, no tendrá el incumplimiento la necesaria entidad como para resolver el contrato. Pero si llegaren los cinco (5) meses y no se ha cumplido, entonces la mora sí ha superado la décima parte del plazo total y consecuentemente, el deudor puede optar por su desvinculación.