

**CONSECUENCIAS JURÍDICAS PARA LAS PARTES DEL CONTRATO DE
PROMESA DE COMPRAVENTA ANTE EL INCUMPLIMIENTO MUTUO DE LAS
DISPOSICIONES CONTRACTUALES**

ISABELA MANZANO VIVES

**FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES, PONTIFICIA
UNIVERSIDAD JAVERIANA CALI**

TRABAJO DE GRADO II

Dr. Juan Pablo Domínguez

9 de agosto de 2024

TABLA CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN: CONTEXTO DE LA EMPRESA	3
1.1. FUNCIONES ASIGNADAS.....	4
2. CAPÍTULO I: IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	5
2.1. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS.....	6
3. CAPÍTULO II: DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD	6
4. CAPÍTULO III: REFLEXIÓN	8
4.1. MARCO TEÓRICO	8
4.2. EVIDENCIAS	16
4.2.1. PROCEDIMIENTO PARA LOS ASESORES DE CENTURY 21 RACINES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO RECÍPROCO DE LAS OBLIGACIONES DERIVADAS DEL CONTRATO DE PROMESA DE COMPRAVENTA.....	17
5. BIBLIOGRAFÍA	21

1. INTRODUCCIÓN: CONTEXTO DE LA EMPRESA

La firma RGA LEGAL GROUP es una empresa ubicada en el norte de la ciudad de Cali, que fue creada en el año 2021 por Andrés González y Jhonny Miguel Renza, dos abogados recién graduados de la Universidad Icesi quienes tenían la visión de constituir una firma de abogados que tuviera un impacto en diferentes áreas del derecho y que, a su vez, brindara apoyo contable a sus clientes. Por lo tanto, esta empresa surge con el objetivo de prestar servicios de asesoría legal y contable, y representación judicial a diversos clientes, tanto personas naturales como jurídicas. Entre sus clientes se destacan empresas como INMOBILIARIA CENTURY 21 RACINES y COMERCIALIZADORA Y SOLUCIONES DE COLOMBIA S.A.S., entre otras. La firma ofrece a sus clientes dos áreas legales que le permiten ser versátil frente a las necesidades actuales del mercado: el Área Corporativa, liderada por Jhonny Miguel Renza, la cual se centra en derecho comercial, societario, inmobiliario y laboral; y el Área de Litigios, liderada por Andrés González, quien maneja especialidades como responsabilidad civil contractual y extracontractual, sucesiones, derecho de familia, derecho penal, civil, entre otras. Esto ha permitido que la firma se posicione paulatinamente en el mercado caleño y en ciudades aledañas como una empresa que brinda acompañamiento legal especializado y eficiente.

Con el acelerado crecimiento de la empresa, los socios iniciales se vieron en la necesidad de ampliar el capital humano, de manera que pudieran atender clientes que tuvieran problemas legales de diferentes áreas del derecho. Por ello, en el año 2023, ingresaron dos socios nuevos: King Jang Pazmiño, abogado experto en derecho comercial, derecho societario y derecho inmobiliario y Jaime Velasco, psicólogo criminalístico especialista en terapia de trauma y acompañamiento psicológico a víctimas y familiares de accidentes de tránsito. Estos nuevos integrantes permitieron que la firma pudiera abarcar clientes corporativos como también, personas naturales que, adicionalmente a la representación legal, necesitaran asistencia psicosocial por los traumas generados principalmente por accidentes de tránsito que cambiaran el estilo de vida de la misma víctima y la de su círculo cercano. Posteriormente, en el año 2024, ingresó a la firma Stephany Sánchez, contadora de profesión, quién se encarga del área contable de la empresa y de clientes corporativos o personales naturales.

Sin embargo, para lograr un engranaje sólido y completo que permitiera garantizar la efectividad del servicio jurídico, agilidad en la presentación de escritos legales y en general, apoyo a los abogados principales, los cuatro socios entendieron la necesidad existente de contar con auxiliares jurídicos de los últimos semestres de la carrera de derecho quienes brindarán desde sus conocimientos en su mayoría teóricos, un apoyo integral en las actividades cotidianas de la empresa y de esta manera, aportar nuevas formas de entender el derecho y diferentes maneras de solucionar problemas jurídicos. En respuesta a estas nuevas necesidades emergentes, RGA Legal Group integró en su personal a dos practicantes universitarias, Camila Alejandra López, estudiante de la Universidad Icesi para apoyar en el área de litigio, especialmente en los casos de

responsabilidad civil extracontractual, y a mí, Isabela Manzano, estudiante de la Universidad Javeriana Cali, para acompañar el área comercial de la empresa, pues con el crecimiento de la empresa, los clientes corporativos han incrementado y, a partir de este, surgió la necesidad de tener un apoyo especializado en clientes cuyos negocios jurídicos son constantes y necesitan de conceptos, contratos, poderes, entre otros, de manera rápida y eficiente, como también, la implementación de nuevas formas de entender y aplicar el derecho comercial.

1.1. FUNCIONES ASIGNADAS

Dentro de las actividades que debo realizar como practicante universitaria, se resaltan:

- Redactar Actas de Asamblea de Accionistas y su consolidación en el Libro de Actas de Asamblea de Accionistas, como la recolección de firmas de los accionistas para la digitalización de los libros;
- Actualización del Libro de Registro de Accionistas;
- Apoyar en el trámite de creación de sociedades ante la Cámara de Comercio de Cali;
- Redactar contratos de cesión de acciones, contratos de compraventa de mercancía y respuestas a derechos de petición;
- Redactar conceptos legales sobre la viabilidad de negocios jurídicos propuestos por los clientes, presentar las investigaciones que permitieron llegar a las conclusiones jurídicas;
- Redactar y presentar acciones de tutela y derechos de petición ante entidades públicas y privadas;
- Apoyar en procesos de insolvencia de persona natural;
- Redactar demandas;
- Redactar poderes generales y especiales;
- Redactar contratos de cesión de leasing habitacional, contratos de arrendamiento, contratos de mandato, contratos de promesa de compraventa de bien inmueble;
- Redactar otrosí modificatorios de los contratos de cesión de leasing habitacional, contratos de arrendamiento, contratos de promesa de compraventa de bien inmueble;
- Analizar Certificados de Libertad y Tradición para verificar su disponibilidad en el mercado;
- Visitar a los juzgados del círculo de Cali para la presentación de memoriales de impulso y a su vez, verificar el estado de los procesos y;
- Visitar en las sedes principales a las empresas clientes de RGA Legal Group.

2. CAPÍTULO I: IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Una vez iniciadas mis labores en la firma RGA Legal Group, mi jefe directo King Jang Pazmiño, me introdujo al área corporativa, la cual se encarga de prestar servicios jurídicos a las empresas. Particularmente, uno de los clientes que ha tercerizado su área legal con RGA Legal Group es la Inmobiliaria Century 21 Racines, una empresa cuya actividad principal es la venta, arrendamiento y administración de inmuebles. Como empresa netamente comercial, Century 21 Racines busca maximizar sus beneficios y satisfacer las necesidades de sus clientes, lo que a menudo la lleva a intentar innovar en los negocios que celebra. Antes de mi ingreso a la firma RGA Legal Group, se presentaban múltiples situaciones en donde los asesores comerciales de Century 21 Racines solicitaban la redacción de contratos de promesa de compraventa sin los datos completos de las partes, redacción de cláusulas contrarias entre sí que resultaban incompatibles, los asesores brindaban información inexacta sobre requisitos y consecuencias legales a las partes contratantes, como también, constituían negocios jurídicos sobre bienes afectados con figuras jurídicas como vivienda familiar, patrimonio de familia, nuda propiedad y usufructo en diferentes personas. En especial, se presentó una situación en la cual, un comprador y los vendedores suscribieron un contrato de promesa de compraventa sobre un bien inmueble, sin embargo, al momento de firmar la escritura pública que legalizara el contrato, ninguna de las partes acudió a la notaría correspondiente. Ante este caso, el asesor comercial acudió al área legal busca de información para saber cómo proceder ante la falta de voluntad de las partes para concretar el negocio jurídico, pues es una situación que no había ocurrido en la inmobiliaria, y en especial los vendedores se verían afectados principalmente dada la promesa efectuada sobre el bien inmueble y su dificultad para ingresarlo nuevamente en el comercio.

Estas situaciones al presentarse de manera regular, permitieron que identificara un patrón: El desconocimiento de los asesores comerciales sobre los temas jurídicos de los negocios que se presentan en la inmobiliaria afecta principalmente a las partes contratantes, como es el caso planteado anteriormente, donde la falta de interés en el contrato suscrito deriva en consecuencias legales que no son previstas desde un inicio por los asesores comerciales y que derivan en la generación de dificultades a la hora de continuar con la gestión del negocio propiamente dicho.

En búsqueda de las soluciones a la situación presentada, surge el siguiente planteamiento: El incumplimiento contractual por lo general, surge por una de las partes del contrato y por ello, la parte que si cumple con sus obligaciones contractuales dispuestas en acuerdo de voluntades, es acreedora de derechos que le otorga la ley para resarcir el daño que le genere dicho incumplimiento. Sin embargo, lo más inusual en el plano jurídico y comercial y que guiará a la raíz del problema a presentar, es la posibilidad de que surja el incumplimiento de la promesa de compraventa de manera mutua y simultánea. Este escenario plantea entonces un problema jurídico a resolver durante mi experiencia en la práctica profesional que conlleva a preguntarse:

¿Cuáles son las consecuencias jurídicas para las partes del contrato de promesa de compraventa ante el incumplimiento mutuo de las disposiciones contractuales y cómo Century 21 Racines puede reducir la incidencia de este tipo situaciones en la celebración de contratos?

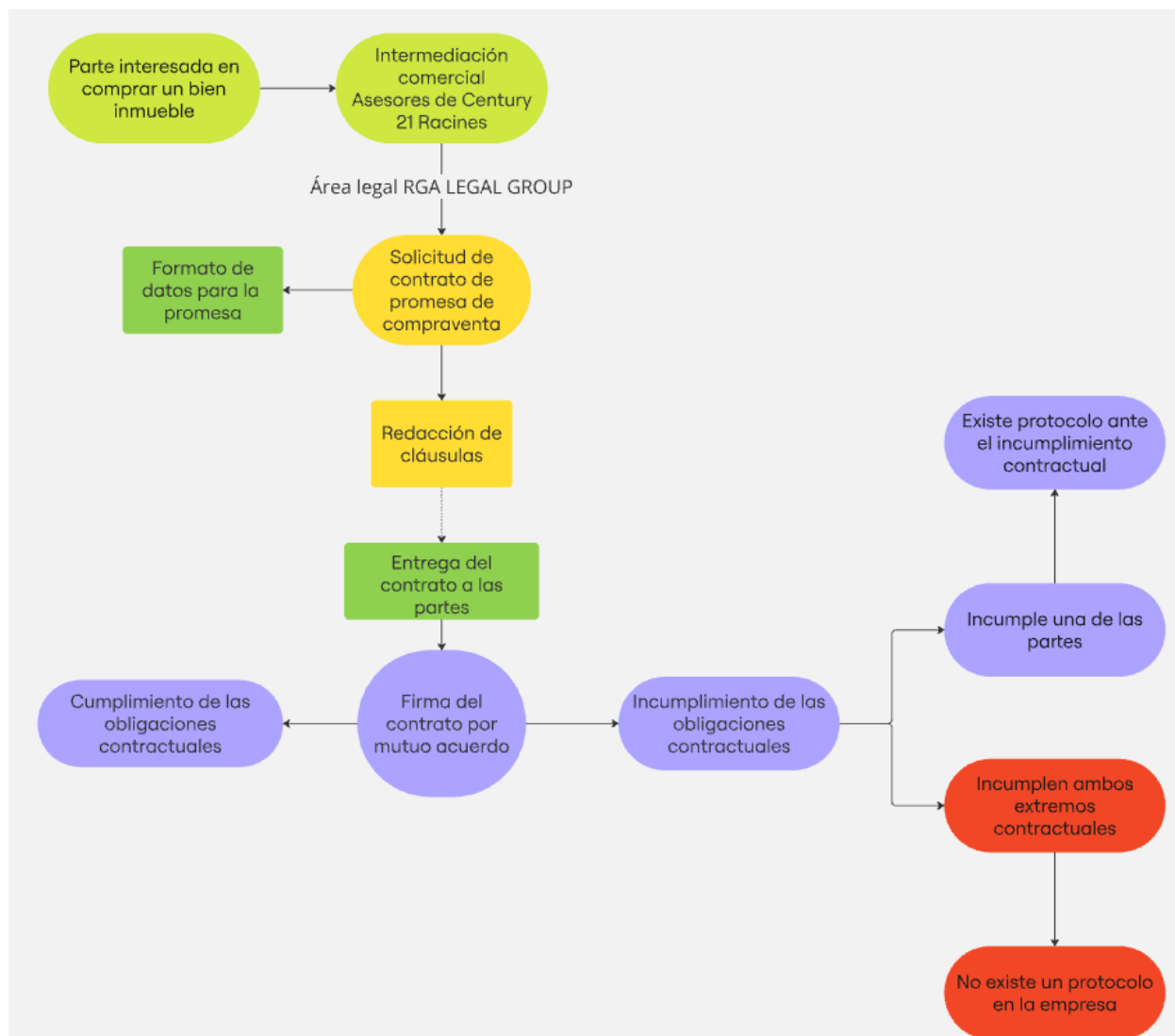
2.1. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS

Con el presente escrito, se analizarán las consecuencias jurídicas del incumplimiento recíproco en los contratos de promesa de compraventa, bajo la óptica del Código Civil Colombiano y demás leyes que lo regulan y con ello, se buscará informar a los asesores comerciales de la inmobiliaria Century 21 Racines sobre los posibles escenarios que surgen por el incumplimiento recíproco para que generen a partir de esta situación, informen a las partes contractuales los derechos y obligaciones inherentes al negocio jurídico pactado y de esta forma, tener un procedimiento para las futuras ocasiones.

- a) Analizar los conceptos y derivaciones legales que surgen del contrato de promesa de compraventa, incumplimiento contractual y consecuencias jurídicas del incumplimiento contractual.
- b) Evaluar las diferentes figuras jurídicas aplicables en casos de incumplimiento bilateral, como la resolución del contrato, la ejecución forzosa y el mutuo desistimiento tácito.
- c) Identificar los elementos que debe contener una promesa de compraventa para prestar mérito ejecutivo.

3. CAPÍTULO II: DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

Como se mencionó anteriormente, la firma de abogados RGA Legal Group presta sus servicios jurídicos a empresas que deciden tercerizar el área legal a empresa especializada para que maneje todo lo relacionado a la contratación, ámbito laboral, societario, entre otros. Como área legal de la inmobiliaria Century 21 Racines, RGA Legal Group se encarga de recibir las solicitudes de los asesores comerciales para la redacción de contratos de corretaje, contratos de arrendamiento, contratos de mandato y contratos de promesa de compraventa de inmuebles. Ahora bien, dentro de la firma de abogados, el área corporativa se encarga de responder dichas solicitudes dentro de un tiempo estimado de tres (3) días y para la redacción del documento solicitado, los asesores comerciales deben enviar la información pertinente en un “formato de datos para la promesa” para que el producto entregado sea vinculante para las partes; de manera que se lleva el siguiente proceso:



Mapa conceptual: Creación propia

Como practicante, recibo la solicitud de contrato de promesa de compraventa enviada por el asesor comercial de Century 21 Racines y por consiguiente, debo redactar las cláusulas del contrato conforme a las indicaciones dadas por las partes y con los datos que identifiquen a las partes, al bien a enajenado, el precio y forma de pago y demás cláusulas especiales adicionales solicitadas por las partes. Una vez esté lista, procedo a enviarla al asesor comercial para que las partes suscriban el contrato de promesa de compraventa. Es en este punto donde en la mayoría de las ocasiones, las partes manifiestan su interés en ejecutar el contrato y cumplen con las obligaciones pactadas: pago de la suma prometida, firma de la escritura pública, entrega del bien inmueble, registro de la escritura en la Oficina de Registros Públicos de Cali. Sin embargo, puede suceder situaciones en las que alguna de las partes incumpla el contrato suscrito, y la parte suscrita haga efectivas las cláusulas pactadas para el incumplimiento, solicite la resolución judicial del contrato o incluso, solicite la indemnización correspondiente. Este tipo de casos, aunque no son recurrentes, han sucedido en pocas ocasiones y por el ende, el acompañamiento legal brindado se ha fortalecido por la

experiencia y el estudio de las fuentes del derecho, las cuales brindan solución a estas situaciones mediante figuras como el cumplimiento forzado de las obligaciones, la resolución del contrato y la indemnización por daños y perjuicios. No obstante, ante la presencia del incumplimiento mutuo de las obligaciones derivadas del contrato de promesa de compraventa, la inexperiencia de la inmobiliaria Century 21 Racines frente esta situación en particular, la obligó a solicitar apoyo legal para la solución de este caso, pues tanto los vendedores como el comprador no asistieron a la firma de la escritura pública en notaría, lo que implica un incumplimiento a las cláusulas del contrato anteriormente suscrito. Por lo tanto, dentro de mis funciones, resolví realizar un análisis del caso mediante una investigación jurídica sobre el contrato de promesa de compraventa y las consecuencias jurídicas del incumplimiento del mismo. Bajo esta línea, identifiqué la falta de conocimiento del ámbito legal que subsiste en el área comercial de Century 21 Racines y cómo esto puede repercutir jurídicamente en los negocios realizados, puesto que, la mala información brindada a los clientes sobre las consecuencias legales que existen sobre el incumplimiento generó que ambos extremos contractuales incumplieran directamente sus obligaciones y que, en últimas, ambos desistieran del negocio.

Ante esta situación particular, mi jefe directo me asignó la labor de investigar cuales son las consecuencias que se derivan de este incumplimiento mutuo de las obligaciones, las formas de terminar el contrato suscrito y generar un procedimiento mediante el cual los asesores comerciales se informen del procedimiento que se debe realizar ante este tipo de situaciones especiales. Adicionalmente, generamos el espacio de capacitación para los asesores comerciales de Century 21 Racines, mediante el cual se busca que estos se informen sobre el proceder legal ante las diferentes situaciones que pueden surgir en el desarrollo de un contrato de promesa de compraventa, con el fin de evitar la incidencia de este tipo de situaciones y que la información brindada a las partes por los asesores sea asertiva y conforme a la normatividad colombiana.

En suma, frente al caso presentado, tanto la investigación plasmada en el marco teórico como la creación del procedimiento para los asesores comerciales de Century 21 Racines favorecen la efectividad de los negocios jurídicos celebrados, mayor entendimiento por la parte comercial de la inmobiliaria y promueven la mejora continua de las actividades en sinergia entre Century 21 Racines y RGA Legal Group.

4. CAPÍTULO III: REFLEXIÓN

4.1. MARCO TEÓRICO

En el presente marco teórico se traerán a colación las definiciones que giran en torno a la promesa de compraventa y las implicaciones de su incumplimiento. Para ello, en primer lugar, definiremos qué es una promesa de compraventa, en segundo lugar, se plasmará el concepto de incumplimiento contractual, y por último, las consecuencias del incumplimiento contractual.

Inicialmente, es necesario revisar el concepto de promesa de compraventa, el cual se constituye como un acuerdo preparatorio en donde las partes se comprometen a celebrar un contrato de compraventa en el futuro, cumpliendo ciertas condiciones y requisitos establecidos por la ley. Bonivento (1999) definiendo el concepto estableció que *“la promesa de compraventa de bien inmueble será un contrato por el cual dos partes, el promitente vendedor y el promitente comprador, se obligan a celebrar un contrato de compraventa sobre un bien inmueble, mediante el otorgamiento de la escritura pública respectiva, al vencimiento de un plazo y/o acaecimiento de una condición”*. Si bien, inicialmente este contrato se encontraba regulado principalmente por el Código Civil Colombiano y, particularmente, el artículo 1611, que establecía que *“la promesa de celebrar un contrato no produce obligación alguna, salvo que concurren las circunstancias que para los contratos definen los artículos 1502 y siguientes, y que la promesa conste por escrito y determine el tiempo en el cual se ha de celebrar el contrato prometido”* (Código Civil Colombiano, art. 1611), este artículo fue subrogado por el artículo 89 de la Ley 153 de 1887, y en sus disposiciones normativas es clara frente a la importancia de cumplir con requisitos esenciales para que este contrato tenga sea vinculante para las partes y por ende genere obligaciones recíprocas, a saber:

1a. Que la promesa conste por escrito;

2a. Que el contrato á que la promesa se refiere no sea de aquellos que las leyes declaran ineficaces por no concurrir los requisitos que establece el artículo 1511 del Código Civil;

3a. Que la promesa contenga un plazo ó condición que fije la época en que ha de celebrarse el contrato;

4a. Que se determine de tal suerte el contrato, que para perfeccionarlo sólo falte la tradición de la cosa ó las formalidades legales.

Los términos de un contrato prometido, sólo se aplicarán á la materia sobre que se ha contratado.

Estos requisitos no son indiferentes a los principios generales de los contratos determinados en el artículo 1502 del Código Civil Colombiano, tales como la capacidad, el consentimiento, el objeto y la causa lícita, los cuales son fundamentales para la formación válida de cualquier acuerdo jurídico.

Además, el contrato de promesa de compraventa necesita tener unas formalidades, lo que implica que debe realizarse por escrito para tener efectos vinculantes entre las partes y por ende hacer efectiva la obligación de hacer. Esto significa que la promesa de contrato se materializa en la exigencia de forma escrita y en la obligación de que las partes determinen claramente los elementos esenciales del contrato definitivo a celebrar, al respecto, el numeral de 1 del artículo 89 de la Ley 153 de 1887 lo describe como un requisito esencial para su constitución. Ahora bien, será entonces fundamental que la promesa cumpla con estos requisitos para que se configure como un título ejecutivo, tal como lo establece el Artículo 422 del Código General del Proceso:

“Título ejecutivo: Pueden demandarse ejecutivamente las obligaciones expresas, claras y exigibles que consten en documentos que provengan del deudor o de su

causante, y constituyan plena prueba contra él, o las que emanen de una sentencia de condena proferida por juez o tribunal de cualquier jurisdicción, o de otra providencia judicial, o de las providencias que en procesos de policía aprueben liquidación de costas o señalen honorarios de auxiliares de la justicia, y los demás documentos que señale la ley. La confesión hecha en el curso de un proceso no constituye título ejecutivo, pero sí la que conste en el interrogatorio previsto en el artículo 184”

En el caso de la promesa de compraventa, el profesor Ramiro Bejarano (2016) indicó que se trata de un título ejecutivo compuesto en virtud de los varios documentos que deben tener el acreedor donde se evidencie la obligación, clara, expresa y exigible a cargo del deudor:

“como cuando el acreedor ha cumplido con lo pactado en una promesa de compraventa de un inmueble demanda ejecutivamente al deudor para que suscriba la escritura pública respectiva, en cuyo caso ha de acompañar a la demanda tanto el contrato, como la prueba de que compareció a la notaría en la fecha y hora en la que estaba obligado a hacerlo.”

Es determinante entonces, tener clara la importancia que reside en el cabal cumplimiento de los requisitos mencionados en los contratos de promesa de compraventa, pues un documento presta mérito ejecutivo cuando cumple con los requisitos necesarios para, por intermedio de un proceso de ejecución, “obligar al deudor al pago o ejecución” de la obligación en él contenida (Rueda, D., 2016) esto quiere decir que, debemos estar frente un documento con una obligación clara, expresa y exigible mediante la cual, se forcé a la parte incumplida, ejecutar su obligación de hacer.

Será entonces necesario explicar las obligaciones claras, expresas y exigibles. Inicialmente, las obligaciones claras son aquellas donde se identifique plenamente, sin dificultades, o lo que es lo mismo, que no haya duda alguna de la naturaleza, límites, alcance y demás elementos de la prestación cuyo recaudo se pretende. En el caso de las promesas de compraventa, además del pago del dinero prometido, se debe estipular la obligación de entregar el bien inmueble y este debe identificarse, de manera que no quede duda alguna de que es ese como cuerpo cierto. Las obligaciones expresas, se identifican como las prestaciones en las que una parte se obliga con la otra a hacer alguna acción y no queda duda respecto de esta, como por ejemplo, a ejecutar la entrega al acreedor del bien inmueble prometido. Por último, las obligaciones exigibles hacen referencia a la circunstancia de que pueda demandarse su pago o cumplimiento, lo cual corrientemente ocurre cuando ha vencido el plazo o se ha cumplido la condición a la que estaba sujeta, en el caso de la promesas de compraventa, es claro que esta se hará exigible si el deudor se constituye en mora y adicionalmente incumple la obligación de hacer pactada en el contrato.(Bejarano, R. 2016)

Dado lo anterior, podemos decir que la promesa de compraventa constituye, un contrato obliga a los que lo suscriben cumplir con los requisitos de forma y fondo exigidos en el artículo 1502 del código civil colombiano, sino que adicionalmente, genera una obligación jurídica de celebrar un contrato definitivo de compraventa, constituyéndose en un instrumento legal de gran importancia en las transacciones comerciales y civiles relacionadas con la transferencia de propiedad de bienes inmuebles, y que por ende,

compone una herramienta jurídica vital para la consolidación de negocios jurídicos en la actualidad.

En segundo término, el incumplimiento contractual se refiere a la falta de cumplimiento de las obligaciones establecidas en un contrato por parte de una o ambas partes. Frente a la concepción de incumplimiento, la profesora Juana Flórez (2021) entiende el incumplimiento como una desviación de la conducta desplegada por el deudor respecto de aquella debida en la obligación; incluye la ausencia total de prestación, la prestación defectuosa y el retraso. Por tanto, se puede decir que el incumplimiento puede ser total o parcial, y puede ocurrir de diversas maneras, como el no realizar la prestación acordada, realizarla de manera defectuosa o fuera del plazo estipulado. La legislación colombiana, particularmente el Código Civil, establece que "el deudor es obligado no solo a cumplir la obligación, sino a responder de los perjuicios que se deriven de su no cumplimiento" (Código Civil Colombiano, art. 1546). Frente al incumplimiento total, Fernando Hinesrosa (2019) entendió que, ante obligaciones, puede surgir el incumplimiento total o parcial de las disposiciones del contrato "(...) *entendiéndose por total no solo el que físicamente tenga esa magnitud, sino aquel de proporciones inferiores, pero que afecte íntegro el interés del acreedor (arts. 1648 y 1543 c.c.). Y en las obligaciones de hacer se tiene la variedad en las formas de incumplimiento consistente en la no ejecución en la forma debida (non rite adimpleti contractus), a partir de la inconformidad del acreedor con el comportamiento del deudor que no actuó como debía: no ejecutó la conducta adecuada.*"

En términos generales, el incumplimiento contractual se puede clasificar en dos categorías: el incumplimiento imputable y el incumplimiento no imputable. El incumplimiento imputable según Juana Flórez (2021) se plantea como diferente de la simple "inejecución material" de la prestación, y en una primera aproximación podría decirse que comporta una "desviación jurídica" de la conducta, esto es, la necesidad de hallar un reproche jurídico en el actuar del deudor que permita atribuirle la inejecución, es decir, que ocurre cuando la parte incumplida tiene la culpa del incumplimiento, ya sea por dolo o negligencia. En este sentido, la parte afectada por la inejecución, en principio podría reclamar el cumplimiento forzoso del contrato, la resolución del mismo, o la reparación de los daños y perjuicios ocasionados, tal como lo describen los artículos 1546 y 1604 del Código Civil Colombiano, teniendo en cuenta la naturaleza del contrato y del tipo de incumplimiento que realice la parte.

Por su parte, el incumplimiento no imputable se da cuando el deudor no puede cumplir con su obligación debido a causas ajenas a su voluntad, como eventos de fuerza mayor o caso fortuito. En el artículo Incumplimiento Involuntario: La Causa Extraña no Imputable, la autora María Candelaria Domínguez, entiende que "el incumplimiento involuntario, como es lógico, es aquel que no es imputable a la voluntad del deudor. Una prestación se torna objetivamente imposible de cumplir cuando según las concepciones del tráfico jurídico es prácticamente irrealizable para cualquiera", por tanto, bajo esta visión, el deudor podría quedar exento de responsabilidad, siempre que demuestre que el evento que impide el cumplimiento es imprevisible e irresistible, tal como lo estableció en la sentencia de tutela T-271 de 2016 son eximentes de responsabilidad la fuerza mayor y el caso fortuito:

“Está regulada por el artículo 64 del Código Civil (subrogado por el artículo 1º de la ley 95 de 1890) el cual dispone que: “se llama fuerza mayor o caso fortuito, el imprevisto a que no es posible resistir, como un naufragio, un terremoto, el apresamiento de enemigos, los autos de autoridad ejercidos por un funcionario público. etc.”. Esta causal, por tanto, requiere para obrar como justificación reunir un conjunto de características, las cuales son básicamente: (i) que el hecho sea irresistible; (ii) que sea imprevisible y (iii) que sea externo respecto del obligado”.

(...)el hecho imprevisible es aquel “que dentro de las circunstancias normales de la vida, no sea posible contemplar por anticipado su ocurrencia”. Por su parte, el hecho irresistible es aquél “que el agente no pueda evitar su acaecimiento ni superar sus consecuencias”. La imprevisibilidad, por tanto, hace referencia a un hecho que no se podía establecer con anterioridad a su ocurrencia en tanto la irresistibilidad hace referencia a una situación inevitable que no puede exigir de la persona que la sufre un comportamiento para que no ocurra”. (Sentencia de Tutela, Sala Novena de Revisión de la Corte Constitucional, Magistrado Ponente Luis Ernesto Vargas Silva, 2016).

En suma, el incumplimiento contractual puede surtir de manera total o parcial y también puede ser imputable a una parte o no imputable a ninguna debido a las causales demarcadas por caso fortuito o fuerza mayor. En consecuencia, cualquiera sea el caso, en muchas ocasiones el acreedor tiene derecho a exigir judicialmente el cumplimiento de la obligación o la resolución del contrato, además de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento. Frente a estas situaciones, la ley mediante sus disposiciones, ha permitido de manera directa proteger a la parte cumplida del contrato, de manera que las partes al momento de suscribir un contrato pueden acordar previamente cláusulas penales que establezcan indemnizaciones predeterminadas en caso de incumplimiento, con el fin de facilitar la compensación de los daños sufridos por la parte cumplida, tal como lo determina el artículo 1592 del Código Civil Colombiano.

En el ámbito del derecho civil en Colombia, el incumplimiento contractual es una situación de relevancia significativa que puede dar lugar a diversas consecuencias tanto para las partes involucradas como para la relación contractual en general. El incumplimiento contractual ocurre cuando una de las partes no cumple con las obligaciones estipuladas en un contrato, lo cual puede generar una serie de efectos jurídicos, económicos y sociales.

Ante el incumplimiento, las partes que cumplieron a cabalidad las disposiciones del contrato podrán ejercer diferentes acciones con el fin de disminuir su afectación por el incumplimiento de la otra parte y de esta manera, compensar los perjuicios que pudo sufrir, solo sí teniendo en cuenta que este contrato debe contar con los requisitos mínimos anteriormente expuestos. Entre estas acciones, la ley a determinado que pueden acudir al cumplimiento forzado, resolución del contrato y en últimas, la indemnización por daños y perjuicios

El cumplimiento forzado en la legislación colombiana se refiere a la ejecución obligatoria de ciertas obligaciones cuando una de las partes no cumple voluntariamente con lo pactado. Este concepto está regulado en varios cuerpos normativos, como el Código General del Proceso y el Código Civil. Según Arrubla (2011) y en consonancia

con el Artículo 436 del Código General del Proceso, la legislación colombiana establece que el cumplimiento forzado de obligaciones como hacer, suscribir documentos y destruir lo hecho, sólo puede llevarse a cabo una vez que la providencia que ordena la ejecución haya quedado en firme. Además, la Corte Suprema de Justicia ha precisado que la solicitud de cumplimiento forzado de las obligaciones contractuales es procedente siempre que el demandante haya cumplido con sus propias obligaciones o esté dispuesto a cumplirlas en la forma y tiempo acordados (Hinestrosa, 2019).

Por su parte, la Resolución del Contrato, resulta ser otra consecuencia jurídica importante. La resolución implica la extinción de las obligaciones contractuales, como si el contrato nunca hubiera existido. Esta opción está contemplada en el Código Civil y en el Código de Comercio. Por ejemplo, el Artículo 1546 del Código Civil establece que en los contratos bilaterales, una de las partes puede solicitar la resolución del contrato si la otra parte no cumple con sus obligaciones. De manera similar, el Artículo 870 del Código de Comercio también aborda la resolución o terminación de contratos en el ámbito comercial (Espinosa & Barrios, 2005). Es importante resaltar que la resolución puede dar lugar a la restitución de las prestaciones realizadas por las partes, es decir, devolver lo que se ha dado o recibido en virtud del contrato.

En caso de incumplimiento, la parte afectada tiene derecho a acudir a otra alternativa, como lo es reclamar una indemnización por daños y perjuicios. Esta compensación busca reparar el perjuicio sufrido como consecuencia del incumplimiento. El monto de la indemnización debe cubrir tanto los daños directos como los daños emergentes y lucro cesante, es decir, las pérdidas sufridas y los beneficios que se dejaron de percibir debido al incumplimiento. Así lo denota el Artículo 2341 del Código Civil establece que “el que ha cometido un delito o culpa, que ha inferido daño a otro, es obligado a la indemnización”. De manera similar, el Artículo 1613 del mismo código menciona que “la indemnización de perjuicios comprende el daño emergente y el lucro cesante” (Ternera Barrio, 2008)

En últimas, es evidente que el incumplimiento contractual conlleva consecuencias jurídicas que trascienden los efectos inmediatos sobre las partes, y por eso, estas consecuencias son un reflejo de la importancia que reside en la estabilidad y la certeza en las relaciones contractuales. Así mismo, se evidencia que la ley permite a las partes recurrir a medidas como el cumplimiento forzado, la resolución del contrato o la indemnización por daños y perjuicios con el fin último de restaurar el equilibrio y ofrecer una compensación adecuada a la parte afectada.

Ahora, teniendo en cuenta todos los conceptos descritos anteriormente, es inevitable cuestionarse cómo se procedería frente a una situación en donde efectivamente exista un incumplimiento en las obligaciones del contrato pero con la particularidad en que ambos extremos contractuales incumplen las disposiciones del contrato de promesa de compraventa. Al respecto, se realizará un análisis del incumplimiento mutuo de las obligaciones contractuales con el objetivo de entender las consecuencias jurídicas que se pueden derivar para las partes que incumplen de manera directa el contrato de promesa de compraventa.

El incumplimiento mutuo en contratos civiles ha sido un tema de discusión de los teóricos del derecho, pues si bien existe legislación respecto del incumplimiento de

alguna de las partes, frente al incumplimiento recíproco de las partes existen diferentes posiciones frente a las implicaciones que pueden surgir para las partes del contrato civil. Esto puede tener un impacto en los practicantes del derecho, quienes en el ejercicio de la profesión se pueden encontrar con situaciones jurídicas atípicas que deben ser resueltas en el marco de la legislación colombiana y la jurisprudencia disponible sobre el tema.

Inicialmente, se puede decir que el mutuo disenso es una forma de terminación de negocios jurídicos que se da cuando las partes deciden dejar sin efectos el contrato por mutuo acuerdo. Esto se puede ver como una expresión clara del principio de autonomía privada el cual según Olivier Soro (2007) *“es la facultad de los particulares para regir y ordenar su propia conducta mediante sus propias normas sin depender de nadie ni ser obligado a ello por algún impulso externo”* por lo tanto, si quienes convergen en un contrato no desean continuarlo, en virtud de este principio podrían terminarlo y en últimas, dejarlo sin efecto.

La autora Aida Hernandez en su obra *Incumplimiento y sistema de remedios contractuales* (2021), defiende en su escrito que en últimas, la resolución del contrato solicitada por las partes puede ser efectivamente puede ser admitida, pero excluye el resarcimiento del daño. Frente a esta posición, se fundamenta en la idea de que ambos contratantes han mostrado un desinterés por el cumplimiento de la relación contractual, lo que se evidencia en su inacción y en la falta de esfuerzos para cumplir con las obligaciones pactadas. Por consiguiente, si bien las partes pueden solicitar la resolución del contrato, ninguna tendrá el derecho a exigir resarcimiento por daños, pues es claro que su interés positivo en el cumplimiento del intercambio no merece ser protegido y por tanto, carece de sentido que alguno de los involucrados solicite algún tipo de resarcimiento.

Adicionalmente, Hernandez establece que así como parte de la doctrina, la jurisprudencia también ha adoptado una posición similar frente al tema, en la cual se valora el comportamiento de las partes y se determina quién es responsable del incumplimiento, lo que puede llegar a influir en la resolución y en la posibilidad de resarcimiento. En últimas, propone soluciones frente al incumplimiento recíproco del contrato civil:

Inicialmente, visualiza la Resolución del Contrato como una opción en el caso en que ambas partes han incumplido y de esta manera, liberando a los contratantes de las obligaciones asumidas. Esto se justifica en que el incumplimiento de ambas partes ha generado una grave alteración en la relación de intercambio. Propone también, la exclusión del resarcimiento, pues en este contexto de incumplimiento recíproco, la autora nos manifiesta que ninguna de las partes puede reclamar resarcimiento por daños, ya que como se mencionó anteriormente, ambas partes del contrato han mostrado desinterés en el cumplimiento del contrato al no ejecutar las obligaciones inherentes al mismo. Esto implica que, si bien se puede reconocer la resolución, no se protege el interés positivo de las partes en obtener compensación.

Es por esto que, es necesario que se analice a profundidad el comportamiento contractual de las partes involucradas: Si ambas han actuado de manera que demuestran falta de interés en cumplir, esto debe reflejarse en la decisión judicial, que

puede desestimar las demandas de resarcimiento y por eso, en algunos casos, se sugiere que las obligaciones de resarcimiento podrían ser compensadas en sede judicial, dependiendo de las circunstancias específicas del incumplimiento y de la conducta de las partes.

Teniendo en cuenta entonces, que ambos extremos contractuales desean terminar por mutuo disenso la relación jurídica que nació a partir del contrato de promesa de compraventa, la ley colombiana prevé diferentes medios extrajudiciales que permiten concluir y deshacer vínculos contractuales sin afectaciones a las partes. Particularmente, los mecanismos alternativos de solución de conflictos tienen como fin solucionar los conflictos entre las partes sin acudir a la justicia ordinaria. En estos casos, será la *conciliación*, regulada por la ley 2220 de 2022, la cual es una herramienta protagonista a la hora de dirimir las situaciones que se presenten ante la terminación por mutuo disenso del contrato de promesa de compraventa; esto dado a que es método en el cual, un tercero llamado “conciliador” lidera una audiencia de conciliación, que tiene como fin llegar a un acuerdo entre las partes a través de propuestas de arreglo y de esta manera, terminar con el conflicto. Como resultado de dicha diligencia, dependiendo del arreglo generado podrán surgir alguno de los cuatro documentos a saber:

- a. Acta de Conciliación de Acuerdo total: Mediante el cual las partes llegan a un acuerdo total sobre las pretensiones presentadas en la solicitud de conciliación.
- b. Acta de Conciliación de Acuerdo parcial : Se emite cuando las partes llegan a un acuerdo sobre alguna de las pretensiones planteadas.
- c. Acta de No Acuerdo: En el caso en el que las partes no logren un acuerdo sobre las pretensiones, se emitirá un acta de no acuerdo.
- d. Acta de inasistencia: Si alguna de las partes no asiste a la Audiencia de Conciliación, el tercero neutral (conciliador) emitirá el acta de inasistencia donde se deja constancia de la falta perpetuada por la parte inasistente.

Vale mencionar que el acta emitida tiene dos efectos jurídicos relevantes para las partes: presta mérito ejecutivo y hace tránsito a cosa juzgada.

Es importante añadir, como herramienta jurídica, el contrato de transacción. Mediante esta figura jurídica, las partes podrán suscribir un contrato mediante el cual renuncian a iniciar un proceso jurídico y se comprometen a cumplir con los compromisos aquí pactados. Este tipo de contrato, se concreta en un acuerdo legal mediante el cual las partes involucradas resuelven de manera amistosa un conflicto o una controversia existente. Por lo tanto, se evita así un proceso judicial sobre el mismo objeto. A partir de la transacción, las partes comprometen sus derechos y obligaciones, llegando a un acuerdo sobre las condiciones que regirán la solución del desacuerdo, lo que puede incluir concesiones mutuas. Este tipo de contrato busca proporcionar certeza y estabilidad, así como prevenir futuros litigios relacionados con el mismo asunto.

Una vez entendiendo todos los conceptos que engloban al contrato de promesa de compraventa de inmuebles, los requisitos que debe contener para prestar mérito ejecutivo, las consecuencias jurídicas del incumplimiento de dicho contrato y las formas de terminarlo, solucionamos el problema jurídico mediante el uso de los mecanismos alternativos de la solución de conflictos, particularmente de la conciliación descrita anteriormente por los beneficios propios de la misma y que reposa en la ley 2220 de

2022, con la cual se buscó terminar el contrato de promesa de compraventa de mutuo acuerdo entre las partes sin que hubiera lugar a la indemnización dado que no hubo ninguna parte que cumpliera sus obligaciones y que por ende, fuera acreedora de una suma de dinero a título de indemnización por daños y perjuicios. De manera que tanto los vendedores como el comprador, ante un Centro de Conciliación acreditado, dirimieron la terminación por mutuo acuerdo y acordaron en consecuencia, realizar las devoluciones mutuas que hubiera ha lugar, todo con el objetivo de volver al estado inicial en que se encontraban las partes antes de que se suscribiera dicho contrato. Así mismo, bajo la experiencia que se desprende de esta situación particular, se desarrolló en conjunto con el director del área corporativa, el procedimiento mediante el cual se le informa de manera concreta a los asesores comerciales de Century 21 Racines la importancia del cabal cumplimiento de las obligaciones contenidas en el contrato de promesa de compraventa, como también, la importancia de que el documento contractual contenga ciertos requisitos para que preste mérito ejecutivo; pues ante situaciones similares, los asesores comerciales deben proveer a las partes contractuales de información sobre las implicaciones jurídicas del contrato de promesa de compraventa, y si es el caso, conocer de manera más cercana la forma pacífica que constituye la conciliación para dirimir este tipo de conflictos, en los cuales, ambos extremos contractuales desean terminar el contrato dado el incumplimiento de las obligaciones. Adicionalmente, se programaron dos capacitaciones para los asesores comerciales, en las cuales se busca explicar de manera sencilla y efectiva los términos jurídicos mayormente usados en los contratos de promesa de compraventa, explicar el procedimiento anteriormente mencionado, como también, entrar en detalle sobre aquellos requisitos que debe reunir un contrato de promesa de compraventa para que preste mérito ejecutivo.

Personalmente, como practicante, me aportó de manera significativa desarrollar soluciones prácticas pensadas desde la teoría, pues me dio la oportunidad de materializar en soluciones a clientes internos y externos lo aprendido en la carrera de derecho. De esta manera, logré generar un análisis de la situación planteada desde la inexperiencia de la empresa y construir desde cero una percepción jurídica que permitiera terminar el contrato por mutuo acuerdo desde los mecanismos de resolución de conflictos, los cuales fueron fuertemente promovidos desde las clases vistas desde los primeros semestres y que constituyen una herramienta idónea para resolver disputas desde una perspectiva pacífica, sin necesidad de iniciar un litigio y todos los trámites detrás de este. Frente a las competencias desarrolladas, es claro que exploré mi capacidad investigativa en la búsqueda de la solución al problema jurídico mediante el análisis de la legislación aplicable, jurisprudencia y doctrina que se relacionen con el caso., acercamiento a la resolución de conflictos, lo que me permitió identificar y evaluar alternativas para la resolución de la disputa, considerando métodos como la conciliación como la vía más cercana a los intereses de las partes.

4.2. EVIDENCIAS

Con el fin de sustentar las propuesta realizada a la inmobiliaria CENTURY 21 RACINES, a partir del marco teórico realizado durante el período de la práctica profesional con el cual se identifican las diferentes consecuencias jurídicas que pueden

surgir en el incumplimiento recíproco de las obligaciones contractuales y las diferentes figuras jurídicas que concurren en la promesa de compraventa, se presenta el procedimiento a seguir creado para los asesores comerciales a partir de la identificación de los problemas constantes que presenta la empresa, como también la guía práctica que explica los requisitos que debe contener un contrato de promesa de compraventa para que preste mérito ejecutivo.

4.2.1. PROCEDIMIENTO PARA LOS ASESORES DE CENTURY 21 RACINES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO RECÍPROCO DE LAS OBLIGACIONES DERIVADAS DEL CONTRATO DE PROMESA DE COMPRAVENTA

En el transcurso de la práctica profesional, desarrollé el siguiente procedimiento para los asesores comerciales de Century 21 Racines en el cual se plasma la investigación teórica realizada de una manera sencilla y efectiva con el fin de que los asesores estén completamente informados de las consecuencias jurídicas que se derivan del incumplimiento mutuo de las obligaciones pactadas dentro de un contrato de promesa de compraventa, y de esta forma, manifiesten de manera asertiva y con claridad a las partes de dicho contrato, las implicaciones del mismo. A su vez, realicé la guía práctica dirigida a los asesores de venta que tiene como fin, indicar los requisitos que debe contener la promesa de compraventa para que preste mérito ejecutivo y las partes puedan iniciar un proceso judicial.

CENTURY 21.

Racines

PROCEDIMIENTO EN CASO DE INCUMPLIMIENTO RECÍPROCO DE LAS OBLIGACIONES DERIVADAS DEL CONTRATO DE PROMESA DE COMPRAVENTA

El presente procedimiento tiene como objetivo establecer un protocolo claro y concreto para la gestión de situaciones de incumplimiento recíproco en los contratos de promesa de compraventa de inmuebles. Como asesores comerciales, ustedes son la primera línea de contacto con nuestros clientes y juegan un papel fundamental en la prevención y resolución de conflictos.

Es común que, en el transcurso de una negociación inmobiliaria, surjan desacuerdos o incumplimientos por parte de una o ambas partes involucradas en el contrato de promesa. Ante estas situaciones, es indispensable contar con un proceso estructurado que permita:

- Identificar los primeros indicios de incumplimiento para actuar de manera oportuna.

- Registrar todas las acciones realizadas y la evidencia recopilada para respaldar cualquier decisión futura.
- Escalar los casos más complejos a las áreas correspondientes (legal, gerencia) cuando sea necesario.

Este procedimiento busca garantizar la protección de los intereses de nuestra empresa y de nuestros clientes, así como minimizar los riesgos legales asociados a estas situaciones.

Para esto, será necesario tener claridad sobre los siguientes términos legales que estarán presentes en estas situaciones:

- Promesa de compraventa de inmueble: constituye como un acuerdo preparatorio en donde las partes se comprometen a celebrar un contrato de compraventa en el futuro, cumpliendo ciertas condiciones y requisitos establecidos por la ley.
- Efectos jurídicos al suscribir el contrato de promesa: Crea la obligación de hacer, consistente en la celebración del contrato de compraventa de un bien inmueble y su perfeccionamiento mediante escritura pública ante notario y su registro en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos.
- Incumplimiento contractual: Se refiere a la falta de cumplimiento de las obligaciones establecidas en un contrato por parte de una o ambas partes.
- Incumplimiento total: incumplimiento consistente en la no ejecución en la forma debida (non rite adimpleti contractus), a partir de la inconformidad del acreedor con el comportamiento del deudor que no actuó como debía: no ejecutó la conducta adecuada.
- Incumplimiento parcial: Se refiere al cumplimiento de solo unas obligaciones del contrato.
- Incumplimiento imputable: se plantea como diferente de la simple inejecución material de la prestación pactada en el contrato.
- Incumplimiento no imputable: se da cuando el deudor no puede cumplir con su obligación debido a causas ajenas a su voluntad, como eventos de fuerza mayor o caso fortuito.
- Consecuencias del incumplimiento: Ante el incumplimiento, las partes que cumplieron a cabalidad las disposiciones del contrato pueden ejercer diferentes acciones con el fin de disminuir su afectación por el incumplimiento de la otra parte y de esta manera, compensar los perjuicios que pudo sufrir.
- Cumplimiento forzado: se refiere a la ejecución obligatoria de ciertas obligaciones cuando una de las partes no cumple voluntariamente con lo pactado mediante un proceso judicial.
- Resolución del contrato: Implica la extinción de las obligaciones contractuales, como si el contrato nunca hubiera existido mediante un proceso judicial.
- Indemnización por daños: la parte afectada tiene derecho a acudir a otra alternativa, como lo es reclamar una indemnización por daños y perjuicios.

Esta compensación busca reparar el perjuicio sufrido como consecuencia del incumplimiento.

- Mutuo disenso: acto jurídico por el cual las partes que han firmado un contrato deciden de común acuerdo dejarlo sin efecto, por cualquier motivo que no están obligados a expresar
- Mecanismos alternativos de solución de conflictos: Herramientas jurídicas que permiten solucionar conflictos sin acudir a la justicia ordinaria.
- Conciliación: Mecanismo mediante el cual, un tercero llamado “conciliador” lidera una audiencia de conciliación, que tiene como fin llegar a un acuerdo entre las partes a través de propuestas de arreglo y de esta manera, terminar con el conflicto
- Proceso judicial: Actos desarrollados ordenadamente y progresivamente por las partes y el órgano jurisdiccional, dirigidos a obtener una decisión judicial sobre un caso concreto y singular (Ministerio de Ciencias, s.f.)

Se debe tener en cuenta previa a la firma del contrato de promesa de compraventa:

1. Informar a las partes interesadas en qué consiste la promesa de compraventa de bien inmueble.
2. Informar los efectos de la suscripción del contrato de promesa de compraventa.
3. Informar de las consecuencias jurídicas de incumplir el contrato por alguna de las partes: cumplimiento forzado, resolución del contrato e indemnización.
4. Informar de las consecuencias jurídicas de incumplir el contrato por ambas partes del contrato: Mutuo disenso, mecanismos alternativos de solución de conflictos, conciliación, proceso judicial.

Una vez firmada la promesa de compraventa, será importante:

1. Realizar seguimiento a la partes y del cabal cumplimiento de las obligaciones.
2. Acompañar a las partes con la experticia y conocimientos propios como asesores desde la redacción del contrato hasta la entrega del inmueble.
3. Realizar servicio postventa.
4. En caso de incumplimiento recíproco de las obligaciones, informar a las partes sobre los mecanismos alternativos de solución de conflictos y la conciliación. De igual manera, informar al área legal sobre la intención de las partes.
5. Informar sobre las implicaciones de iniciar un proceso judicial.

Recuerde que es un compromiso de todos lograr la efectividad de los negocios comerciales para que lleguen a un feliz término, acompañado de un respaldo jurídico efectivo.

Atentamente,
Área legal Century 21 Racines

CENTURY 21.
Racines

GUÍA PARA ELABORAR UN CONTRATO DE PROMESA DE COMPRAVENTA QUE PRESTE MÉRITO EJECUTIVO

El contrato de promesa de compraventa constituye un contrato preparatorio para la constitución de negocio jurídico que versa sobre la compraventa de un bien inmueble tales como apartamentos, casa, lotes de terreno, entre otros. Es de vital importancia que evalúe si el documento elaborado cuenta con los requisitos mínimos que exige la ley para que pueda cobrarse coactivamente las acreencias del cliente mediante un proceso judicial y de esta manera, salvaguardar los intereses del cliente.

¿Qué significa que un documento preste mérito ejecutivo?

Se refiere a la facultad que otorga un documento que cumpla con los requisitos del artículo 422 del Código General del Proceso para acudir a un juez en el caso en el que alguna de las partes incumpla las obligaciones pactadas dentro del contrato para forzar su cumplimiento. Por tanto, es esencial que las disposiciones que se redacten en el contrato de promesa de compraventa constituyan obligaciones CLARAS, EXPRESAS y EXIGIBLES.

Obligaciones claras: son aquellas donde se identifique plenamente, sin dificultades, o lo que es lo mismo, que no haya duda alguna de la naturaleza, límites, alcance y demás elementos de la prestación cuyo recaudo se pretende. En el caso de las promesas de compraventa, además del pago del dinero prometido, se debe estipular la obligación de entregar el bien inmueble y este debe identificarse, de manera que no quede duda alguna de que es ese como cuerpo cierto.

Obligaciones expresas: las prestaciones en las que una parte se obliga con la otra a hacer alguna acción y no queda duda respecto de esta, como por ejemplo, a ejecutar la entrega al acreedor del bien inmueble prometido.

Obligaciones exigibles: hacen referencia a la circunstancia de que pueda demandarse su pago o cumplimiento, lo cual corrientemente ocurre cuando ha vencido el plazo o se ha cumplido la condición a la que estaba sujeta, en el caso de la promesas de compraventa, es claro que esta se hará exigible si el deudor se

constituye en mora y adicionalmente incumple la obligación de hacer pactada en el contrato.

Conforme al artículo 89 de la Ley 153 de 1887, y disposiciones normativas concordantes, a continuación se señalan los requisitos esenciales para que este contrato sea vinculante para las partes y por ende se pueda generar el cobro activo mediante documento que preste mérito ejecutivo cuyo fin sea ejecutar las obligaciones de hacer, como se indica:

- 1. La promesa debe constar por escrito:** Este negocio comercial y jurídico debe plasmarse en un documento escrito, que posteriormente deberá ser firmado por las partes contractuales.
- 2. Las partes contractuales deben ser capaces y el objeto debe ser lícito:** Las partes que firman la promesa de compraventa sean capaces legalmente de obligarse, y debe tratarse de negocios lícitos.
- 3. La promesa deberá contener un plazo o condición que fije la época en que ha de celebrarse el contrato:** las partes deberán pactar un plazo en el cual se debe cumplir el negocio prometido, pues de no ser así, no es posible determinar su cumplimiento o incumplimiento.
- 4. Que se determine de tal suerte el contrato, que para perfeccionarlo sólo falte la tradición de la cosa o las formalidades legales:** La promesa de compraventa deberá contener las especificaciones y linderos que identifican e individualizan el bien inmueble. Para ello se requiere indicar la dirección exacta con su nomenclatura respectiva, matrícula inmobiliaria y si no tuviera esa por estar ubicado en un sector no urbanizado, debe contener entonces los linderos que permitan ubicarlo con respecto a otros e individualizar el predio objeto de negocio.

Será entonces fundamental para la efectividad de los negocios celebrados que se identifique los requisitos mencionados en la elaboración de las promesas compraventa con el fin de proteger los intereses de los clientes y la ejecución total de los negocios propuestos, y si es el caso, iniciar un proceso judicial con el título ejecutivo que será el contrato de promesa de compraventa.

Atentamente,
Área legal Century 21 Racines

6. BIBLIOGRAFÍA

Bejarano Guzmán, R. (2016). Procesos declarativos, arbitrales y ejecutivos. Bogotá, Colombia: Editorial Temis

Bernal, E. G. C. (2024). La resolución del contrato por incumplimiento en Colombia: Nuevas tendencias en el Derecho privado. Revista Boliviana de Derecho, (38), 296-333.

Bonivento, J. (1999). Concepto y características. En J. Bonivento. El contrato de promesa (2ª ed. pp. 31 - 60). Bogotá, Colombia: Ediciones Librería del profesional.

Código de Comercio. (1971). Código de Comercio de Colombia (Decreto 410 de 1971). Bogotá, Colombia.

Domínguez, D., & Andrés, F. (2019). Desarrollo jurisprudencial del plazo y la condición en el contrato de promesa de compraventa de bien inmueble.

Espinosa, F. M., & Barrios, F. T. (2005). La resolución de los contratos en el derecho colombiano. Revista chilena de derecho privado, (5), 43-71.

Flórez Peláez, J. (2021). El incumplimiento imputable. Estudio a partir de las obligaciones de medios y de resultado. Revista de Derecho Privado, (41), 21-51.

Hernández Silva, A. P. (Ed.). (2021). Incumplimiento y sistema de remedios contractuales. Universidad Externado de Colombia.

Hinestrosa, F. (2019). Notas sobre la responsabilidad por incumplimiento de las obligaciones. Revista de derecho privado, (36), 5-25.

Ley 2220 de 2022. Por medio de la cual se expide el estatuto de conciliación y se dictan otras disposiciones. (30 de junio de 2022). Diario Oficial No. 52.081.

Ortega Ariza, H. (1998). Aspectos prácticos del contrato de promesa de compraventa de inmuebles.

Rueda Mantilla, D., (2016). La declaración electrónica y el título ejecutivo dentro del proceso de cobro coactivo. Revista de Derecho Fiscal, (9), 77-91.

Russell, O. S. (2007). El principio de la autonomía de la voluntad privada en la contratación: génesis y contenido actual. [Especificar revista o publicación si aplica]

Tenera Barrios, L. F., & Tenera Barrios, F. (2008). Breves comentarios sobre el daño y su indemnización. Opinión Jurídica, 7(13), 99-112.