

LA COMPRA VENTA MERCANTIL

LESVIA ESTER VALETA LOPEZ

ANGELA IMITOLA GOENAGA

BARRANQUILLA

CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO SIMON BOLIVAR

FACULTAD DE DERECHO

1993.

DR
~~#0773~~



LA COMPRA VENTA MERCANTIL

**LESVIA ESTER VALETA LOPEZ
ANGELA IMITOLA GOENAGA**

**Trabajo de grado para optar el titulo de:
ABOGADO.**

Director: Dr. RODOLFO PEREZ

BARRANQUILLA

CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO SIMON BOLIVAR

FACULTAD DE DERECHO

1993.

DIRECTIVA

RECTOR

DOCTOR JOSE CONSUEGRA H.

SECRETARIO GENERAL

DOCTOR RAFAEL BOLAÑOS

DECANO

DOCTOR CARLOS LLANOS S.

BARRANQUILLA

CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO SIMON BOLIVAR

FACULTAD DE DERECHO

1992

Nota de Aceptación.

Presidente del Jurado

Jurado.

Jurado.

Barranquilla, 1992.

DEDICATORIA

Dedico este triunfo con mucho amor a mi esposo TOMAS AREVALO CARRANZA , y a mis padres CESAR JULIO VALETA y ELVIA LOPEZ DE VALETA.

LESVIA ESTER VALETA

DEDICATORIA

Este triunfo se lo dedico con mucho amor a mis padres RAFAEL IMITOLA y FILOMENA GOENAGA, quienes con su apoyo y comprensión me ayudaron a salir adelante.

ANGELA IMITOLA.

INTRODUCCION

La legislación colombiana trae una regulación doble de la materia: civil y comercial; incluso algunas normas de la legislación comercial, la más reciente, constituyen una repetición de las normas del código Civil. Desde este punto de vista la legislación comercial resulta antitécnica. A lo mejor el legislador comercial estaba pensando que definitivamente la única compra-venta en el tráfico jurídico-económico actual, es la compra-venta mercantil y por ello quiso abarcar el tema íntegramente. Ello sin, embargo, no es cierto pues el mismo legislador pareció ser consciente de que estaba legislando en forma incompleta, al estatuir en el artículo 822, que los principios que gobiernan la formación de los actos y contratos y las obligaciones de derecho civil, sus efectos, interpretación, modo de extinguirse, anularse o rescindirse, serán aplicable a las obligaciones y negocios jurídicos mercantiles, amenos que la ley establezca otra cosa, por lo cual hizo posible la aplicación extensiva de las normas sobre la compra-venta civil a la comercial en instituciones no reguladas por esta última legislación.

1. LA COMPRAVENTA MERCANTIL

1.1 DEFINICION

La compra-venta es un contrato en que una de las partes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa y la otra a pagar un precio en dinero por ella. En realidad la compra venta incluye dos actos: el de compra y el de venta, conjunción esta que sirve para darle la categoría de comercial en cuanto ella implica el sustrato económico de circulación, sin que importe cuál de esas nociones se dá en primer lugar, si la compra o la venta. En algunos casos aquélla se cumplirá en primer lugar si la iniciativa comercial proviene del comprador que quiere comprar para revender; en otros casos, también, cuando la iniciativa proviene del vendedor que desea vender lo que compró. La distinción reviste cierta importancia si se trata de determinar las obligaciones derechos y responsabilidades del oferente o proponente en los casos en que se presente una oferta de contrato (artículo 845 y siguientes del C. de C) y desde el punto de vista económico también reviste importancia, pues normalmente

quien vende busca obtener una ganancia al vender a un precio superior a aquél que le costó la cosa, esto es, especula al alza. Otra veces especula a la baja vendiendo una cosa que todavía no posee o de la cual no es propietario (venta al descubierto), esperando que cuando tenga que adquirirla para cumplir la obligación propia del contrato, lo pueda hacer a un precio inferior a aquél que recibió por la venta. Este tipo de negociación es común en aquellas compra-ventas que tienen como objeto títulos-valores que se negocian en bolsa.

1.2 REQUISITOS PARA QUE EXISTA COMPRAVENTA

Para que exista el contrato se requiere el consentimiento de las personas que mira a su intención de transferir la propiedad de una cosa, de una parte, y de la otra, de pagar el precio, igualmente se requiere la cosa o bien y el precio.

1.2.1 El consentimiento. El consentimiento como manifestación libre y espontánea de cada parte se dá y perfecciona la compraventa, cuando los actos de voluntad de comprador y vendedor concuerdan en obligarse, el uno a entregar la cosa y el otro a entregar el precio. Normalmente se presenta cuando el comprador en la mayoría de los casos, acepta

la propuesta que con carácter obligatorio, le ha hecho el vendedor de celebrar el contrato y se supone que éste ha recibido la aceptación cuando el destinatario de la oferta la acepta inmediatamente después de oír, si se trata de una propuesta verbal entre presentes; si es escrita, cuando el destinatario de la oferta (comprador) pruebe la remisión de la aceptación dentro de los seis días siguientes a la fecha que tenga la propuesta, si se trata de compra-venta en que proponente y destinatario residen en el mismo lugar.

1.2.2 La cosa o bien. Al decir el artículo 905 que el vendedor se obliga a transmitir la propiedad de una cosa, utiliza una expresión amplia que permite incluir dentro de ella no solo a los bienes corporales sino también a los incorporeales. Por eso, puede ser objeto de una compraventa, una finca, un edificio, un establecimiento de comercio, una patente de invención, un título-valor o el mero derecho de preferencia. Es requisito, en todas las anteriores situaciones que el bien que se vende o compra pueda ser objeto de negociación, que puede ser apropiado. Según la opinión de civilistas, aplicable al derecho comercial, para que pueda presentarse una cosa como objeto de una compra-venta se requiere: que exista o se espere que exista; que sea susceptible de ser vendida y que sea singular y determinada. Pérez Vi

ves agrega un cuarto requisito inútil y que es el que sea propia del vendedor o ajena. En efecto, en la medida en que el requisito incluye su opuesto es porque no se trata realmente de un elemento esencial.

1.2.2.1 Que exista la cosa o se espere que exista. El objeto de la venta puede ser una cosa actualmente existente como por ejemplo la mercancía, que a diario ofrecen los comerciantes exhibidas en sus vitrinas. Igualmente puede tratarse de una cosa no existente en el momento de la celebración del acuerdo de voluntades pero que se espera que exista en un futuro. Es lo que se denomina venta de cosa futura que consagra, en materia comercial, el artículo 917

1.2.2.1.1 Venta de cosa futura y venta de la esperanza. Dice el art. 917 del C. de C. que la venta de cosa futura solo quedará perfecta en el momento en que exista, salvo que se exprese lo contrario o que de la naturaleza del contrato aparezca que se compra el álea.

Si la cosa llegare a tener únicamente existencia parcial, podrá el comprador desistirse del contrato o perseverar en él a justa tasación.

Consagra el artículo tanto la venta de cosa futura o venta de cosa esperada o vendiendo rei speratae y la venditio spei o venta de la esperanza. La primera, o propia venta de cosa futura, constituye un contrato conmutativo condicionado a que se dé la condición suspensiva de existir la cosa, como por ejemplo, que se llegue a construir el edificio que piensa levantar el urbanizador o que se dé la cosecha que acaba de sembrar el agricultor. Si resulta claro que la cosa no existirá, esto, es que la condición es imposible, inexistente el contrato de compraventa por no existir un objeto de la misma. En consecuencia, ni el vendedor puede extinguirle el precio al comprador, ni éste el cumplimiento de una obligación que de modo cierto, no es posible cumplir.

1.2.2.2 Que sea susceptible de ser vendida. Este requisito hace relación a que la cosa sea susceptible de ser comerciable. La ley prohíbe en ciertos casos vender algunas cosas. De ellas se dice que están fuera del comercio. En realidad deben distinguirse aquellas cosas que son inapropiables o que están fuera del comercio, de aquellas otras que la ley prohíbe vender. Dentro de las primeras se encuentran los bienes fiscales y de uso público y las cosas de uso común al aire. Sobre estas cosas no puede recaer un contrato de compra-venta y el que se celebre será inexistente por falta de objeto.

Tampoco son susceptible de ser vendidas ciertas cosas cuya enajenación está prohibida por las leyes. Por existir esa prohibición, el acto celebrado en violación de ella constituiría objeto ilícito y en consecuencia la venta sería nula de nulidad absoluta (numeral 2º del artículo 899 del C. de C). Dentro de esta categoría se encuentran todos los bienes presentes y futuros de una persona, las cosas embargadas, las cosas cuya propiedad se litiga, etc. Debe advertirse que dentro de esta categoría se encuentran numerosas cosas como por ejemplo, cosas de uso privado de las fuerzas armadas, cosas sobre las cuales el estado tiene monopolio, productos temporal o definitivamente sacados del comercio por atentar contra la salud o moralidad pública, etc. Por ejemplo en U.S.A ocurre a menudo que se prohíba vender ciertas drogas o ciertos detergentes o alimentos, por no reunir mínimos higiénicos o por razones de contaminación, etc.

1.2.2.3 Que sea singular y determinada. La singularidad hace relación a que la cosa se designe por un individuo o género como la compra de un automóvil Ford, de cuatro puertas, de color azul, motor No. 58749 placas No. KW6789, o quinientos relojes de pulso marca invicta.

La determinación equivale a la individualización de la cosa de suerte que puede deducirse una seria intención, por parte del vendedor, de obligarse. Esa determinación puede

hacerse por el género o por la especie. El C. de C. se refiere a esta característica en varios de sus artículos. Así por ejemplo, en el artículo 922, que menciona cosas individualizadas; el 927, que trata de cosas determinadas en cuanto a su género y cantidad; el 940 que da derecho al comprador para negarse a recibir las cosas cuando considere que no son de la especie o calidad convenida; el 914 que admite el máximo caso de indeterminación al aceptar compras de géneros noespecificados por su calidad, señalando que esta será la mediana, con lo que dá validez y efectos al contrato así estipulado; el 916 que parte del supuesto de haberse determinado la especie y cantidad de la cosa que se compra. Debe aclararse que el establecimiento de comercio reúne hoy las características que aquí se analizan y por ello puede enajenarse

1.2.2.4 La venta de cosa ajena. Normalmente quien vende una cosa es porque tiene poder dispositivo sobre la misma. Puede ocurrir que en el momento de perfeccionarse el contrato y anterior a la fecha en que debe efectuar la tradición. en este caso se habla de venta de cosa ajena que consagra y admite el C. de C en su artículo 907. Allí se dice que esa venta impone al vendedor la obligación de adquirirla y entregarla al comprador, so pena de indemnizar

zar los perjuicios. Claramente se diferencia, en este artículo, el negocio obligacional de la tradición propiamente tal.

La venta propiamente tal de cosa ajena es indiferente que el comprador sepa o no que en el momento de la perfección del contrato, el vendedor no es propietario de la cosa vendida. A este respecto Messineo parece distinguir dos distintas situaciones según que el comprador hubiere tenido o no conocimiento del carácter ajeno de la cosa al momento de celebrarse el contrato. Si lo tuvo, no tiene derecho a la resolución del contrato por incumplimiento del vendedor de entregarle la cosa, pues habría estipulado una compra a su propio riesgo, esto es, una venta de la esperanza.

2. EL PRECIO

Este es otro de los elementos esenciales del contrato de compraventa. Si no existe no habrá contrato de compra-venta sino otro que se determinará según la intención de las partes. A este requisito se refiere el artículo 905 del C. de C, que establece que el precio es el dinero que el comprador da por la cosa vendida. Por su parte el artículo 920 dice que no habrá compra-venta si los contratantes no convienen en el precio o en la manera de determinarlo. Pero si el comprador recibe la cosa, se presumirá que las partes aceptan el precio medio que tenga en el día y lugar de la entrega.

Para que exista precio se necesita que él llene determinados requisitos, a saber: que sea en dinero, que sea determinado o determinables y que sea real.

2.1 QUE EL PRECIO SEA EN DINERO

La ley distingue, en el artículo 905 del C. de C, la compra-venta de la permuta; lo que se da en la primera, a

cambio de la cosa recibida, es dinero; en la segunda es otra cosa. Aquí hay cambio de una cosa por otra y allá cambio de una cosa por otra y allá cambio de una cosa por dinero; si a cambio de la cosa que se recibe se da dinero; en la segunda es otra cosa. Aquí hay cambio de una cosa por otra y allá cambio de una cosa por dinero; si a cambio de la cosa que se recibe se da dinero y otra cosa, debe hacerse un estimativo para saber qué tiene más valor, si la cosa daba o el dinero. Si éste vale más que la cosa se entiende que hay compra-venta y si vale menos, se tiene permuta. Si valen exactamente igual, se entiende que existe compra-venta. Así se desprende del inciso segundo del artículo 905 citado.

2.2 PRECIO REPRESENTADO EN TITULOS VALORES

El inciso final del artículo 905 equipara a dinero los títulos valores de contenido crediticio.

Cumplida la condición resolutoria, el acreedor podrá hacer efectivo el pago de la obligación originaria o fundamental, devolviendo el instrumento o dando caución, a satisfacción del juez, de indemnizar al deudor los perjuicios que pueda causarle la no devolución del mismo.

2.3 EL PRECIO INCORPORADO EN UNA FACTURA CAMBIARIA DE COMPRA_VENTA.

Una forma especial de pagar el precio de una compra-venta puede ser mediante la expedición de una factura cambiaria de compra-venta que el vendedor enviará al comprador una vez que se haya perfeccionado el contrato y haya cumplido con su obligación de entregar la cosa vendida al comprador. Sería una forma de documentar el precio incorporándolo a un título-valor que es eminentemente de contenido crediticio. Ya se dijo anteriormente que la aceptación de una factura cambiaria equivale a pago del precio pero sujeto a la condición del pago efectivo del título-valor.

2.4 LA FACTURA CAMBIARIA COMO TITULO-VALOR

Es un título que incorpora el derecho a reclamar una suma determinada de dinero en un tiempo futuro. Dicha suma, que constituye el precio de una compra-venta, se puede reclamar primariamente del comprador que es un obligado cambiario directo desde el momento en que acepta dicha factura.

2.5 CIRCULACION DE LA FACTURA CAMBIARIA DE COMPRA-VENTA

Como a la factura cambiaria de compra-venta se le aplican

las normas sobre la letra de cambio, de conformidad con el artículo 779 del C. de C, y como de acuerdo con el artículo 671, numeral 4º, la letra de cambio puede ser expedida a la orden o al portador, hay que concluir que la factura puede ser expedida a la orden de una persona determinada o al portador. En el primer caso, para que la factura pueda circular cambiariamente, es necesario que sea endosada en favor del adquiriente y le sea entregada, o puede endosarse en blanco de conformidad con el artículo 654 del C. de C. El endoso, según las reglas de esta institución, puede hacerse igualmente en procuración o en garantía y puede haber uno sin mi responsabilidad o uno de retorno. En general se aplican todas las normas sobre el endoso.

Si el título es alportador, basta la mera entrega material para que el beneficiario se entienda legitimado para reclamar la suma de dinero que se incorporó en la factura cambiaria.

2.6 DETERMINACION DEL PRECIO

El precio, se dijo, debe existir para que pueda hablarse de contrato de compra-venta. Que tenga que existir no equivale a que las partes deben acordarlo al momento de perfec

cionar el contrato, ni que deban acordarlo al momento de perfeccionar el contrato, ni que deban hacerlo personalmente, ni que sean autónomas para hacerlo, ni que dicho precio se pague inmediatamente.

Actualmente se presentan algunos fenómenos económicos que hacen que los precios no sean establecidos bilateralmente ni siquiera impuestos por una de las partes sino que ellas deben ajustarse a lo que digan al respecto disposiciones administrativas de tipo general que buscan ciertos puntos de equilibrio para los consumidores de determinados productos. Estas imposiciones se dejan ver en casos de artículos de primera necesidad, en situaciones monopolísticas y, a nivel de política general, con los llamados precios políticos.

2.7 MODALIDADES DEL PRECIO

Debe aclararse que en ocasiones dentro del concepto de precio se incluyen rubros que propiamente no constituyen la contraprestación típica y pura del comprador por la cosa o bien que recibe, sino que se fundamenta en otros conceptos. En todas estas situaciones el precio sigue siendo precio de la compra-venta si se ha pactado en forma general

como tal; de ahí que él modifique las obligaciones y responsabilidades del vendedor en el sentido que debe responder no solo de la entrega de la mercadería sino de su entrega en las condiciones pactadas y por las cuales cobró un precio, si se quiere decir, complejo.

3. EL CONTRATO DE SUMINISTRO

3.1 NOCION DEL CONTRATO CONCEPTO GENERAL

Siguiendo de cerca los análisis de la Comisión Redactora del proyecto de Código de Comercio de 1958, se conoce cómo el Código italiano de 1942 prefirió escribir el contrato de suministro en dos modalidades diferentes:

- a) El suministro de cosas,
- b) El suministro de servicios.

Con el indicado criterio definió separadamente cada una de las variedades de suministro, en los siguientes términos: Artículo 1559. El suministro es el contrato por el cual una parte se obliga a cambio del correspondiente precio, a ejecutar en favor de la otra, prestaciones periódicas o continuas de cosas. A su turno, el artículo 1655 de

como tal; de ahí que él modifique las obligaciones y responsabilidades del vendedor en el sentido que debe responder no solo de la entrega de la mercadería sino de su entrega en las condiciones pactadas y por las cuales cobró un precio, si se quiere decir, complejo.

la indicada codificación caracteriza el suministro de servicios en la siguiente forma: Es un contrato por el cual una parte asume, bajo una organización de medios adecuados que gestiona a su propio riesgos, el cumplimiento de una obra o la prestación de un servicio, a cambio del correspondiente precio en dinero.

La comisión redactora del proyecto de Código Mercantil de 1958, decidió hacer caso omiso del fraccionamiento que hacía el Código italiano de Comercio colombiano, en el que se prefirió regular de manera conjunta y bajo una misma denominación genérica de Contrato de Suministro tanto la provisión de cosas como la de servicios; este criterio legislativo se materializó entonces en el texto del artículo 968 del estatuto comercial vigente cuyo contenido es el siguiente: El suministro es el contrato por el cual una parte se obliga, a cambio de una contraprestación, a cumplir en favor de otra, en forma independiente, prestaciones periódicas o continuadas de cosas o servicios.

Posteriormente, al referirnos a la naturaleza y características esta figura negocial, procederemos al desglose y aná

lisis del concepto legal antes transcrito.

Ahora, con miras a una delimitación doctrinaria de la noción de suministro, conviene indicar que la acepción corriente o vulgar del vocablo suministrar, significa proveer o facilitar a otro lo que necesita.

Intentemos entonces la elaboración de un concepto doctrinario de esta convención diciendo que es un contrato en virtud del cual una parte (proveedor), se obliga a cambio de una prestación en dinero u otros bienes de contenido pecunario, a cumplir en favor de la otra (beneficiario) prestaciones continuadas o periódicas de cosas muebles genéricas, o de servicios.

Obsérvese que esta conceptualización que hemos elaborado sobre el suministro coincide en lo fundamental con la noción legal contenida en el artículo 968 del código de comercio, salvo por algunas precisiones referentes a la prestación a cargo del beneficiario, y al objeto material sobre el que debe versar el acuerdo contractual.

3.2 IMPORTANCIA ECONOMICA DEL SUMINISTRO EN EL TRAFICO MERCANTIL

Perfiladas las características básicas del contrato de suministro a través de las definiciones anteriores, podemos vislumbrar la trascendencia de esta modalidad contractual en el tráfico económico moderno, especialmente en lo que se refiere a la producción y circulación de bienes y servicios. La evolución del modo de producción capitalista acentúa el fenómeno de la concentración del poder económico, con el objeto de favorecer e incluso crear las condiciones objetivas para el surgimiento de una producción y distribución masivas, que permitan poner cada día más bienes y servicios a disposición de los hombres.

Las estructuras jurídicas de los diferentes países, recogiendo y promoviendo esa realidad económica de concentración de capital y la masificación de la producción, van creando instituciones a nivel de la superestructura, que poco a poco vayan respondiendo a ese entorno socio-económico. Así surgen las sociedades comerciales, los consorcios, los trust, etc, y añlgunas relaciones contractura

les novedades que pudiéramos denominar genéricamente de distribución como lo son, a título de ejemplo, la consignación, la agencia comercial y el suministro que ahora nos ocupa, aunque respecto de este último, tal caracterización no sea la adecuada como lo veremos más adelante.

Estos contratos de integración, que conllevan un vínculo muy estrecho entre productores y consumidores, implican para el jurista el sustraerse un poco de la órbita de lo estrictamente jurídico, para incursionar un tanto en las realidades del mundo económico en búsqueda de que sus planteamientos se adapten a determinadas circunstancias socio-económicas que a él corresponde en muchos casos organizar y reglamentar con miras al progreso evitando así una aplicación ciega e inoportuna de normas o principios jurídicos surgidos para la normación de situaciones sociales o económicas diferentes.

De ahí la importancia de resaltar la función económica a cumplir por nuevas estructuras contractuales como la del suministro en un orden económico y jurídico que se caracteriza por la producción y distribución en masa de todo

tipo de mercancías.

En primer término digamos con el profesor español Joaquín Garrigues, que el contrato de suministro responde a ese deseo siempre latente en la legislación mercantil, de hallar satisfacción rápida, segura y económica a las necesidades constantes de la vida moderna.

al referirnos a necesidades constantes o permanentes, merecen destacarse, en primer término, aquellas vinculadas a todos los estamentos sociales y que por su generalidad y/o naturaleza, adquieren el carácter de un verdadero servicio público., Se trata del abastecimiento o suministro de servicios o cosas indispensables para la subsistencia de un conglomerado social, ya que tienden a la satisfacción de necesidades vitales como lo son el agua, la energía, el gas, el servicio telefónico, etc.

Este tipo de relaciones contractuales para la provisión de cosas y servicios de tal naturaleza, generalmente nos muestran en uno de sus extremos (como proveedor) a un ente del orden gubernamental, de lo que se deriva un régimen legal de carácter especial como se deduce de los ar

título 978 y 979 del actual Código de comercio.

También existen necesidades de otra índole, que no tienen esa característica de ser generales y vitales respecto de un núcleo social, pero que igualmente pueden ser estables en el tiempo, nos referimos a aquellos requerimientos particulares de un determinado sector de la producción como lo sería, a título de ejemplo los de la industria textilera, para cuya subsistencia y desarrollo es también vital el suministro de materias primas como el algodón.

Desde esta óptica también se puede resaltar otra connotación de importancia de este contrato, en cuanto puede ser utilizado como uno de los instrumentos más idóneos de la coordinación económica entre las empresas, en cuanto permite y resalta de manera efectiva ese anhelo de seguridad y certeza respecto de la recepción efectiva de las recíprocas prestaciones (algodón y dinero en el ejemplo propuesto), que les permite a dichos entes empresariales desarrollar y consolidar sus respectivas actividades, mediante la elaboración de presupuestos de producción, ventas control de inventarios, etc.

Pueden entonces las empresas programar sus respectivas actividades sin ese factor negativo que implica la aleatoriedad en la consecución de las cosas o servicios que

constituyen su objeto en un período determinado, factor de riesgo que se incrementa con la celebración de contratos independientes y aislados que satisfagan cada necesidad.

Son los factores anteriores, sin síntesis, los que constituyen el fundamento económico del contrato de suministro y determinan su generalizada expansión, como ha ocurrido en nuestro medio, en el que esta figura comercial ha adquirido un auge extraordinario constituyéndose en un factor de desarrollo económico fundamental.

Fue precisamente atendiendo a esa función económica del suministro dentro del esquema de producción capitalista que el legislador trató de consolidar la presencia en nuestro medio de esta figura, modernizándolo con la posibilidad de incluir en su texto cláusulas accesorias de la mayor importancia como lo son los pactos de exclusividad y preferencia, a los cuales nos referiremos más adelante.

3.3 EL OBJETO MATERIAL DEL CONTRATO

Partiendo de la realidad de nuestro derecho positivo (artículo 968 Código de Comercio) podemos observar que los codificadores colombianos al definir el contrato de suministro, utilizaron las expresiones cosas y servicios para referirse al contenido prestacional de la obligación a cargo del proveedor y que constituye, por decirlo así el objeto mismo del contrato.

el sentido general y abstracto en que se utilizan los mencionados vocablos obligan a precisar en rigor jurídico dichos conceptos, con miras a determinar que tipo de prestaciones constituyen el fundamento material y económico de esta modalidad negocial.

Cabe observar que el legislador colombiano, sobre todo en materia mercantil, utiliza indistintamente las expresiones cosa y bien haciendo sinonimia entre ellas, cuando en realidad la ciencia jurídica pura exige hacer ditingos, como lo veremos a continuación.

En efecto, El diccionario de Derecho Privado (Tomo I A-F) nos indica que la palabra cosa, del latin causa, tiene diversos significados según se emplee en un sentido

filosófico y amplio o en un sentido vulgar, legal o jurídico.

En este último sentido, que es el que interesa para los efectos de esta exposición, se puede afirmar con Castán que cosa es toda entidad material o inmaterial que tenga una existencia autónoma y pueda ser sometida al poder de las personas como medio para satisfacerles una utilidad, generalmente económica. Puede ser posible decantar aún más este concepto para distinguir como la hace la generalidad de los autores, las cosas de los bienes.

Las primeras genéricas mediante la cual pueden llamarse así y ser o no ser objeto de relaciones de derecho, los bienes por el contrario, representan una noción completa en cuanto son cosas aplicables ya a relaciones jurídicas.

En sentido jurídico, todos los bienes son cosas, pero no todas las cosas son bienes, pues no todas aquellas son susceptibles de constituir patrimonios y de entrar en la relación de propiedad, por lo cual puede decirse, que las cosas son el género y los bienes la especie.

En el lenguaje corriente, se usan indistintamente las palabras y bienes, pero siempre entendiendo que al hablar de las primeras queremos significar los objetos que pueden entrar en las relaciones de propiedad o derechos que puedan entrar en las relaciones de propiedad o derechos reales, aunque vistas independientemente de cualquier relación que puedan tener con una persona, es decir, consideradas en sí mismas mientras que la palabra bienes la empleamos para significar aquellas cosas que han entrado ya en la relación de propiedad, o sobre las que existe apropiación (Valverde, Sánchez Román y Castán).

La diferenciación entre los conceptos de cosas y bienes la encuentran los tratadistas en los elementos siguientes:

a) Apropiación. Con ella, dice Ruggiero las cosas se transforman en bienes, pues mientras no sean apropiadas, nunca tienen tal carácter.

b) utilidad. Según este criterio, serán bienes sólo aquellas entidades susceptibles de servir para satisfacer una

necesidad.

c) Apropiabilidad y utilidad. Esta doctrina la sostienen Valverde y del Buen, quienes consideran bienes aquellas cosas susceptibles de apropiación y que pueden aportar alguna utilidad.

d) Valor. Esta nota es la que diferencia típicamente ambos conceptos.

Aunque nuestro código de comercio parece sentir marcada preferencia por la voz, cosas siguiendo de cerca la orientación del estatuto italiano (artículo 1559), la verdad es que las expresiones "cosas" y "bienes" sólo son sinónimos de hecho pero no de derecho, como se desprende de las transcripciones precedentes.

Este tipo de cosas, por no tener utilidad alguna desde el punto de vista económico y no ser aptas para la satisfacción de las necesidades estables del suministrado, no pueden ser objeto de prestación a cargo del proveedor

dentro del contrato que se analiza.

Luego de haber definido que el contrato de suministro en una de sus modalidades (la otra es suministro de servicios), versa en rigor jurídico sobre "bienes susceptibles de apropiación con una finalidad útil", es procedente plantear el siguiente interrogante: ¿Puede entonces este negocio jurídico recaer sobre todo tipo de bienes? Una respuesta simplista y que tenga como fundamento la sola letra del artículo 968 del Código de Comercio sería afirmativa amparándose además en el manido y traído principio de que donde el legislador no distingue, no le es lícito hacerlo al intérprete.

No obstante opinión tan calificada hemos considerado que dada la naturaleza del contrato de suministro, su mecanismo funcional dentro de la actividad mercantil, y el hecho de que sólo cumpla su objetivo en la medida en que se prolongue en el tiempo y satisfaga necesidades reiteradas de las mismas cosas, es necesario distinguir, para afirmar categoríamente que no todas las cosas pueden ser objeto

material de este acuerdo contractual, como lo prueban las cosas siguientes que pasamos a exponer.

1.- Aquellas cosas incorporales, que según nuestra legislación consisten en meros derechos totalmente aislados de las cosas mismas, como ocurre en los créditos (derechos personales), no pueden ser objeto de la relación de suministro. La razón es obvia: Un contrato de suministro no puede versar sobre un derecho en abstracto, incorporal (separado de la cosa) como por ejemplo un crédito, el cual crea simplemente un vínculo personal que hace posible que un individuo pueda exigir de otro una prestación de dar, hacer o no hacer. Esta cosa incorporal, considerada en si misma, no es apta para la satisfacción de necesidades con un contenido económico estable, duradero y consecuentemente, deben ser desechadas como posibles e idóneas para constituir el objeto material de una relación de provisión o suministro.

2.- Tampoco los cuerpos ciertos, que para ser objeto de una obligación tienen que individualizarse de tal manera que no se confundan con otros, son apropiados para servir de objeto material del suministro. Podemos sinte

tizar las razones de la anterior afirmación así:

a) Porque la relación de suministro tiene por objeto la provisión de bienes genéricos (algodón, agua, hierro, etc) de tal manera que el suministrante debe indeterminadamente un individuo de una clase o género determinado y cumple con su obligación entregando cualquier individualidad de ese género al suministrado.

b) Es que los cuerpos ciertos, por su naturaleza, no son aptos para satisfacer necesidades de carácter estable y duradero, pues no son susceptibles de entregar mediante envíos periódicos o continuados: El caballo negro "Relámpago" no se puede entregar más de una vez, si la entrega obedece al pago de un precio que se recibe como contraprestación, evidentemente estaremos en presencia de un contrato de compraventa instantánea y no de una relación de suministro. Es claro que en el ejemplo propuesto, el interés del comprador radica en que la prestación a cargo del vendedor (entrega del caballo), se realice en un momento determinado (en un solo momento) y no que se prolongue en el tiempo precisamente porque esa prestación no responde a una necesidad estable sino

instantánea de dicho comprador, quien queda satisfacer con una única prestación; además desde el punto de vista físico, e incluso, repugna que un cuerpo cierto sea objeto de entrega mediante prestaciones periódicas o continuadas. Basta pensar en la entrega del caballo "Relámpago" al presunto suministro bajo las modalidades de continuidad o periodicidad mencionadas.

c) Es que cuando se trata de un cuerpo cierto, la prestación no viene determinada en función del tiempo, y por esta razón no se requiere que la relación contractual se prolongue con él.

d) Es en realidad la misma naturaleza de los cuerpos ciertos, lo que impide su postulación como soporte material de los contratos de suministro.

Todos sabemos que el contrato de suministro es herramienta importante para lograr una adecuada y permanente circulación de bienes y servicios dentro de la estructura del mercado capitalista, al garantizar al beneficiario que

obtendrá oportunamente los bienes que necesita para su transformación, mercadeo o consumo de una manera duradera, constante y periódica.

e) Aunado a todo lo anterior no debemos olvidar que otra característica de los denominados cuerpos ciertos, es que su pérdida por fuerza mayor o caso fortuito extingue la obligación del deudor, en este caso del presunto suministrante, lo que no constituye propiamente un factor de garantía para el beneficiario que aspira a tener certidumbre respecto de la efectiva y periódica remisión de los bienes que requiere para el cabal desarrollo de su actividad empresarial, o para su consumo personal si fuere el caso.

3.- En relación con los bienes inmuebles, también tenemos algunas reservas respecto de su aptitud para servir de objeto material al contrato de suministro. Es verdad que, desde el punto de vista jurídico, no habría obstáculo alguno para que un empresario de funerarias, por ejemplo, celebrara un contrato de suministro con un parque cementerio para la provisión o suministro de 10 lotes mensuales con destino a la inhumación de cadáveres.

Si retomamos el ejemplo del suministro de los 10 lotes mensuales y lo ubicamos dentro del contexto anterior, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

a) Que el contrato de suministro en ese caso, y por sí mismos, no es título traslativo que unido al modo tradición pueda transferir el dominio de los 10 lotes mensuales, entre otras razones porque la tradición se haría imposible puesto puesto que la oficina de Registro de Instrumentos Públicos no procedería a la inscripción del instrumento público contentivo de ese supuesto contrato de suministro, ya que sería nulo por no haber determinado los inmuebles en la forma indicada en el artículo 31 del precitado decreto 960 de 1970.

b) Si el contrato de suministro no puede ser utilizado como título para la transferencia de bienes inmuebles cuando éstos sólo se determinan por su género, como ocurre en el ejemplo, nos encontraremos con un hecho que,

desde el punto de vista de la práctica mercantil, carece de sentido:

Consiste precisamente en que la relación contractual de suministro no haría surgir en este caso una obligación de dar para el proveedor cuyo cumplimiento implica siempre el hacer dueño al beneficiario de los bienes suministrados, sino que, por el contrario generaría una obligación de hacer consistente en la celebración futura de uno o varios contratos de venta, en cuyo texto de todas maneras sería necesario individualizar cada uno de los 10 lotes, lo que desnaturalizaría el contrato de suministro que siempre hace surgir obligaciones de dar para los contratantes. La situación antes descrita nos ubicaría, al menos desde el punto de vista obligacional, en el ámbito de una especie de promesa de venta, negocio jurídico que, si se mira con detenimiento, tampoco participaría de la naturaleza de este contrato, al no reunir los cuatro requisitos que, con carácter copulativo, exige el artículo 89 de la ley 153 de 1987 para su eficacia jurídica.

3.4 CUMPLIMIENTO DE LAS PRESTACIONES A CARGO DE LAS PARTES

3.4.1 Prestación a cargo del proveedor o suministrante. Es el artículo 968 del Código de Comercio el que básicamente estructura en nuestro derecho positivo el contrato de suministro y la simple lectura de su texto, permite afirmar categóricamente que las prestaciones de bienes a cargo del suministrante deben tener carácter periódico o continuado.

a) Con prestaciones periódicas. Como el suministro de víveres o materias primas. En este evento la prestación se cumple con ciertas intermitencias en el tiempo, o sea que se repite a intervalos determinados.

b) Con prestaciones continuas. Por ejemplo el suministro de energía, agua potable, gas, etc. En este caso las prestaciones se extienden en el tiempo sin interrupción, con perseverancia.

El suministro siempre aparecerá signado por esas nota de

continuidad o periodicidad que le va a imprimir una particularidad. Ser un contrato típico de duración, o más gráficamente, un contrato que engendra obligaciones duraderas a cargo de las partes, como lo describe el maestro Garrigues.

La sola mención del suministro nos tralada de inmediato a una categoría especial de contratación, que los doctri nantes y la jurisprudencia han designado indistintamente como contratos de duración, tracto sucesivo o ejecución continuada o periódica. Esta modalidad de los contratos de duración, se contrapone a aquella que se ha dado en llamar de ejecución única o instantánea en cuanto que el acuerdo comporta, por decirlo así, un única ejecución, el cumplimiento de la prestación agota totalmente la razón de ser del contrato no podía tener por objeto material bienes individualizados como cuerpos ciertos.

3.4.2 Prestación a cargo del suministro o beneficiario.

Si bien puede pensarse que el debate doctrinal sólo se presenta cuando se avoca el estudio de la prestación a cargo del proveedor, la realidad es que la innovación traída por nuestra legislación en el artículo 968, respecto del

código de comercio italiano, al hablar de contraprestación cuando se refiere al contenido obligatorio a cargo del suministro, determina la necesidad de hacer algunas precisiones a nivel doctrinal.

El actual estatuto comercial en su artículo 968 apartándose radicalmente del proyecto de 1958 y aún del Código italiano como se indicó antes, optó por hablar genéricamente de contraprestación a cargo del beneficiario olvidándose por completo de la expresión precio en dinero utilizada tradicionalmente en los códigos europeos y en la doctrina española.

En Colombia los pronunciamientos al respecto han sido escasos y de poca profundidad destacándose por su simplismo el del doctor José Ignacio Narvaés quien plantea que la expresión precio en dinero desapareció inexplicablemente del Decreto 410 de 1971 (Código de Comercio), omisión que atribuye a un bolígrafo travieso. Posteriormente en su obra Derecho Mercantil Colombiano, el citado tratadista se refiere al mismo tema en los siguientes términos.

La contraprestación debe pagarse en dinero porque si consiste en otra cosa o en servicios degeneración en un contrato innominado susceptible de participar de la naturaleza del suministro pero que es diferente y no puede ser identificado con él.

3.5 NATURALEZA DEL CONTRATO DE SUMINISTRO

No obstante la alusión que hicimos anteriormente de que el suministro era considerado por algún sector de la doctrina, sobre todo por la española, como una modalidad especial de venta de bienes muebles y utilizamos se argumento para reafirmar nuestra posición en el sentido de que no sólo el dinero podía ser objeto de la prestación a cumplirse por el beneficiario, la realidad es que en nuestro país tal afirmación de que el suministro es sólo una variante de la compraventa carece de veracidad.

3.6 CARACTERISTICAS DEL CONTRATO DE SUMINISTRO

Defina y estructura la naturaleza del suministro confor

me a los parámetros anteriores, acudiremos a la norma contenida en el artículo 968 del Código de Comercio, que es la que define esta modalidad comercial en nuestro ordenamiento positivo con el objeto de inferir sus características fundamentales:

a) Es Bilateral. No cabe dudar de la naturaleza bilateral o sinalagmática del suministro, por la razón evidente de que a la obligación de entregar los bienes o prestar los servicios por parte del suministrante, corresponde al beneficiario la de cumplir con una contraprestación que, como ya vimos, puede consistir en dinero, bienes o servicios, según permisión contenida en el artículo 968 del Código de Comercio al utilizar la expresión contraprestación para referirse a la obligación del beneficiario.

b) Es oneroso. Porque tanto el proveedor de las cosas o servicios como el beneficiario de los mismos, concurren a la celebración del contrato en busca de una utilidad que evidentemente se materializa en el cumplimiento de la prestación a su cargo. El acuerdo es útil para ambos contratantes y les

reporta un beneficio recíproco, en la medida en que es el ánimo de lucro, como ocurre generalmente en todos los negocios mercantiles, lo que los induce a la celebración del convenio.

c) Es conmutativo.

Porque además de ser útil y beneficioso para ambos contratantes como lo demostramos cuando nos referimos a la importancia y función económica del contrato, dicho beneficio puede ser apreciado por las partes desde el momento mismo de la celebración, momento en el que éstas han mirado sus recíprocas prestaciones como equivalentes, es decir, han observado un cierto equilibrio en la economía del contrato.

d) Es principal.

Aunque la tradición doctrinaria ha enseñado que un contrato es principal cuando subsiste sin necesidad de otro, desde el punto de vista de la técnica y el rigor jurídicos, parece más indicado plantear la existencia, no propiamente de contratos principales, sino de acuerdos contractuales que

hacen surgir obligaciones principales., para contraponer los a otros de donde emergen obligaciones, cuyo contenido prestacional, es meramente accesorio. Sobre el tema, el profesor Guillermo Ospina Fernández, en co-autoría con el doctor Eduardo Ospina Acosta, hace las siguientes acotaciones.

El código define así en su artículo 1499. El contrato es principal cuando subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención y accesorio cuando tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no puede subsistir sin ella.

e) Es consensual.

No existe asomo alguno de que el legislador haya querido rodear este contrato de solemnidades, para efectos de su estructuración o perfeccionamiento; así ocurre en numerosas figuras contractuales de índole comercial en las que campea el principio consagrado en el artículo 824 del Código de Comercio, conforme al cual, las partes tienen plena autonomía para escoger la forma que consideren más conveniente para expresar su voluntad en cada caso concreto. Por eso si la relación de suministro tiene poca entidad económica, seguramente las partes expresarán su voluntad de obligarse de manera verbal.

f) Es de tracto sucesivo.

A la característica anterior nos referimos en extenso cuando estudiamos la prestación a cargo del proveedor o suministrante y en consecuencia simplemente nos remitimos a lo allí expresado.

De todas maneras cabe analizar en este punto la incidencia que tiene en el orden jurídico, el hecho concreto de que, en la institución que se estudia, las prestaciones a cargo del proveedor se prolongue en el tiempo.

En efecto esta especial característica del contrato, lo impregna de otros atributos importantes, en la medida en que le son aplicables los efectos de otras instituciones jurídicas.

a) El contrato de suministro no se resuelve, se termina.

Aunque el contrato de suministro se considera único, la realidad es que en su ejecución se desdobra en una serie de prestaciones recíprocas, precisamente para continuar durando.

b) Al contrato de suministro se le aplica la teoría de lo imprevisible.

Siendo el contrato de suministro una figura comercial caracterizada como onerosa y de tracto sucesivo, le es perfectamente aplicable la institución de la imprevisión, cuando hechos extraordinarios e imprevisibles hagan excesivamente oneroso el cumplimiento de la obligación para el proveedor o para el beneficiario, siempre que esas circunstancias extraordinarias no hayan podido ser previstas por las partes razonablemente.

4. LOS IMPREVISIBLE EN LA CONTRATACION MERCANTIL REVISION JUDICIAL DE LOS CONTRATOS

4.1 INTRODUCCION

No obstante la consagración indiscutible de la Teoría de la imprevisión contractual en nuestro derecho positivo mercantil, sigue subsistiendo el interrogante, al menos en abstracto, en el sentido de si es permitido que el juez, según las normas de un determinado orden jurídico intervenir en orden a variar relaciones contractuales pendientes de ejecución fijando su contenido futuro de modo divergente al previsto por las partes en el contrato, e incluso dando por terminado el acuerdo si debiera subsistir conforme a sus mismas cláusulas .

Es precisamente lo anterior, lo que puede dar lugar a que una de las partes pretenda la alteración del contenido del contrato, mediante la acción de revisión incoada ante juez competente, consagrado por las legislaciones más avanzadas

incluyendo la nuestra.

En realidad persiste el debate acerca de esta teoría, ya que en la ciencia contractual no hay cuestión que revista más gravedad después del concepto de lesión, que ésta de la intervención del juez para impedir, modificar o demorar el cumplimiento de las obligaciones originadas del contrato.

Algunos tratadistas nacionales siguiendo la idea predominante en la doctrina clásica de la soberanía del contrato ni siquiera admiten la posibilidad de que la cuestión en estudio se plantee, partiendo básicamente del principio pacta sunt servanda conforme al cual el contrato es ley para las partes; ley que tiene que ser respaldada por el juez.

4.2 JUSTIFICACION DE LA TEORIA

Es el anhelo de justicia cuando la rigidez de preceptos como el antes indicado nos ahogan, lo que hace que la doctrina se dedique a fabricar soluciones, refugios equitativos.

vos que nos liberen de estos principios rígidos, de esos preceptos tajantes y rigurosos, también los tribunales acogen la vía de preceptos generosos, prefiriendo una decisión justa a una resolución técnicamente perfecta.

Pero en los casos indicados, se trata evidentemente de una imposibilidad total de cumplir (fuerza mayor o caso fortuito) y no de una dificultad grave y de carácter extraordinario, que no impide que el deudor pueda cumplir absolutamente con las obligaciones, sino que dichas circunstancias determinan que ese cumplimiento sea ruinoso para él; esa es la diferencia fundamental entre la teoría de la imprevisión y el concepto de fuerza mayor.

4.3 UNA RESTRICCIÓN ESPECÍFICA A LA APLICACIÓN DE LA TEORÍA

Claro que no se trata en este caso de que la ley asegure al contratante contra las decepciones que puedan surgir en sus expectativas razonables y legítimas ya que, si bien hay expectativas con estas características, también hay otras que no tienen ningún viso de legitimidad. No es procedente la aplicación de la teoría que se está estudiando para preser

var al contratante de cualquier decepción, ya que este criterio nos llevaría a dejar sin valor alguno lo que el profesor Betti llama la autorresponsabilidad privada que deviene naturalmente de la autonomía de la voluntad de las partes y que las lleva a asumir el riesgo que de la onerosidad del contrato pueda derivarse; además se comprometería otro valor fundamental que sería la seguridad jurídica, materializada en la certeza de las relaciones contractuales contraídas por las partes.

Si al celebrarse un contrato existiera la posibilidad de que cualquier alteración de las circunstancias y por cualquier causa las partes, pudieran dejarlo sin ninguna eficacia vinculatoria en virtud de una supuesta cláusula implícita que se ha denominado tradicionalmente *rebus sic stantibus*, nadie se atrevería a desarrollar actividad comercial alguna por la contractual.

Cuando una de las partes queda decepcionada en sus perspectivas de ventaja, es decir, cuando soporta una pérdida consistente en la falta de una ganancia, la ley puede desentenderse de esta eventualidad, ateniéndose al principio de la autorresponsabilidad y negándole toda protección al contratante.

4.4 CUANDO ES APLICABLE

Surge el problema cuando, con el transcurso del tiempo aparecen circunstancias extraordinarias e imprevisibles para las partes al momento de la celebración del contrato, que hacen excesivamente onerosa la obligación a cargo del deudor de tal suerte que si se cumple el contrato en los términos originalmente pactados quedaría rota la equivalencia de las prestaciones y colocado el deudor a una situación ruinosa, en caso de cumplir el acuerdo contractual al pie de la letra.

Este evento es el que, un derecho inspirado en exigencias sociales no puede ni debe ignorar y por tanto debe inenajenarse un fundamento legal que le permita al deudor la modificación de su prestación, haciéndola menos onerosa.

4.5 LA CERTEZA EN LAS RELACIONES JURIDICAS Y LA TEORIA DE LA IMPREVISION

Es en tales circunstancias que interviene la ley para resolver una supuesta antinomia entre dos exigencias: la de la

certeza de las relaciones jurídicas que da origen al principio de que el contrato es ley para las partes, y la de la exigencia por razones de buena fe contractual, de equidad y de justicia de que se restablezca el equilibrio patrimonial perdido por factores extraordinarios e imprevisibles para las partes.

4.6 ANTECEDENTES LEGISLATIVOS CONSAGRADOS EN EL DERECHO POSITIVO.

Ha sido ardua la tarea de la doctrina y la jurisprudencia en todos los países civilizados, con el fin de convertir la teoría de la imprevisión en precepto de derecho positivo.

Sin embargo no existe en Colombia una praxis jurisprudencial importante que nos pueda indicar que la teoría de la imprevisión efectivamente ha sido de recibo en nuestro medio., Lo anterior si se tiene en cuenta que los únicos antecedentes jurisprudenciales en materia civil datan de los años 1936, 1937 y 1938 y que la Sala civil de nuestro máximo organismo judicial no ha tenido oportunidad de pronunciarse sobre la teoría que se examina, con posterioridad a la vigencia del

nuevo Código de Comercio.

Lo anterior no es de extrañar si se tiene en cuenta que nuestro Código Civil, hoy con 100 años de vigencia, nunca tuvo en cuenta la teoría de la imprevisión precisamente por contrariar el espíritu individualista reinante en la fecha de su promulgación. Hoy la situación es diferente.

4.7 LA TEORIA DE LA IMPREVISION EN MATERIA COMERCIAL CONSIDERACIONES DE ORDEN JURIDICO Y MORAL.

Es evidente que los excesos que se han presentado en los tiempos modernos en relación con la fuerza obligatoria de la autonomía de la voluntad agudizados por la preponderancia jurídica que la concentración económica confiere a ese sujeto del derecho mercantil denominado empresa, han de ser objeto de oportunos correctivos a nivel del derecho positivo de cada país, con el fin de garantizar no sólo la igualdad entre las partes contratantes, sino también

equidad y la justicia en la ejecución de las prestaciones derivadas del contrato.

Se debe así propiciar la modificación y en algunos eventos extremos la resolución del acuerdo contractual, cuando haya una variación ostensible y grave de las circunstancias existentes al momento de su perfeccionamiento.

Es así como, la casi totalidad de los códigos modernos han previsto la lesión como una causa de rescisión de los contratos, expresión utilizada por el propio legislador colombiano con el fin de garantizar la igualdad prestacional al momento de la perfección del acuerdo. Posteriormente se llegó a la conclusión de que tal medida no era suficiente, si no era necesario hacer frente también a la lesión sobrevinida con posterioridad, o sea, en ejecución del contrato. A ello corresponde precisamente las normas de derecho positivo que consagran la famosa teoría de la imprevisión.

Como el contrato constituye el instrumento por excelencia para la producción y circulación de los bienes y servicios éste sólo tendrá eficacia jurídica cuando cumpla a cabalidad

con esos objetivos.

Si con la exigencia de que se cumpla el contrato por parte del acreedor, persiguiendo en forma indebida y desconsiderada la satisfacción de los intereses propios en desmedro grave de los de la otra parte, el interés de la comunidad exige del legislador la implementación de una fórmula, de una solución compensatoria que nivele las prestaciones a cargo de las partes.

4.8 LA TEORIA DE LA IMPREVISION Y EL NUEVO ESTATUTO MERCANTIL

Artículo 868. Cuando circunstancias extraordinarias, imprevistas o imprevisibles, posteriores a la celebración de un contrato de ejecución sucesiva, periódica o diferida, alteren o agraven la prestación del futuro cumplimiento a cargo de una de las partes, en grado tal que resulte excesivamente onerosa, podrá ésta pedir su revisión.

El juez procederá a examinar las circunstancias que hayan alterado las bases del contrato y ordeanrá, si ello es po

sible, los reajustes que la equidad indique, en caso contrario, el juez decretará la terminación del contrato.

Esta regla no se aplicará a los contratos aleatorios ni a los de ejecución instantánea.

CONCLUSION

Esta modalidad contractual no fue conocida por las modificaciones que pudiéramos denominar tradicionales, es decir, por aquellas inspiradas en el código civil francés y por ello es comprensible que en nuestro derecho común (Código Civil) no se haga la más mínima referencia al suministro, ni siquiera como una modalidad especial de la compraventa, teniendo en cuenta que un sector muy importante de la doctrina, sobre todo en España, ha considerado que este contrato constituye simplemente una variante de ese patrón clásico y tradicional considerado el rey de los contratos, que es la compraventa. Tampoco el Código de Comercio terrestre, legislación comercial vigente en Colombia hasta hace apenas 16 años, advirtió la presencia de este contrato para regularlo no obstante sus innumerables manifestaciones en la práctica mercantil de nuestro país.

BIBLIOGRAFIA

CORREA ARANGO. Gabriel. De los principales contratos mercantiles. 1ª. edición Biblioteca jurídica Dike.

MARTINEZ RAVE. Gilberto. La responsabilidad civil extracontractual en Colombia. Cuarta edición.

RENGIFO. Ramiro. La compraventa mercantil, el transporte, el suministro. Volumen I, 4ª. edición. Colección pequeño foro. Bogotá.

VELASQUEZ G. Juan Guillermo. Los procesos ejecutivos. 3ª. edición.