



JUZGADO TERCERO CIVIL DEL CIRCUITO DE ORALIDAD

Medellín, ocho de julio de dos mil veintiuno

Rad: 05001-31-03-003-2021-00213-00

Asunto: Deniega mandamiento ejecutivo

I- OBJETO

Revisada la demanda encuentra el despacho que procede negar el mandamiento ejecutivo deprecado por la parte actora por las razones que pasarán a exponerse.

II. CONSIDERACIONES

De conformidad con lo dispuesto en el Art. 84, numeral 5° del C.G.P., precepto que es desarrollado por el Art. 430 ibídem, el título ejecutivo es un presupuesto de procedibilidad de la acción y, en consecuencia, para proferir mandamiento de pago debe obrar en el expediente el documento que preste mérito para la ejecución, esto es, **que arroje plena certeza sobre la existencia de una obligación clara, expresa y exigible**, a cargo del deudor y a favor del acreedor, en los términos en que así lo establece el art. 422 C.G.P.¹

La claridad del título ejecutivo implica que sus elementos aparezcan inequívocamente señalados; tanto su objeto (obligación real o personal), como sus sujetos (acreedor y deudor), además de la descripción de la manera como se ha de llevar a cabo la prestación (plazo o condición), presupuesto sin el cual no sería posible determinar con la certeza requerida el momento

¹ El artículo 422 del C.G.P. preceptúa que “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 (...).”.

de su exigibilidad y la verificación de un eventual incumplimiento. Al respecto la doctrina ha precisado:

“...Que el documento contenga una obligación clara, significa **que tal prestación 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...**”²

Por otro lado, puede aducirse como título ejecutivo un documento o un conjunto de ellos que cumpla con las exigencias legales para su cobro ejecutivo. Debe entenderse que, con relación a la ejecución de obligaciones con base en varios documentos contentivos en su conjunto de una obligación clara, expresa y actualmente exigible, la doctrina y la jurisprudencia han consentido en establecer que se está en presencia de un **título ejecutivo complejo**, el cual: “en realidad, no se confunde con el documento, mas sí con el derecho del acreedor. Ese derecho es uno y se compone de varios elementos... esos elementos pueden provenir de varios documentos. En ese caso se habla, por consiguiente, de título complejo”³.

Por ello, debe entenderse que su confección real resulta de un conjunto documental con estrecha vinculación entre cada integrante, de tal manera que de ese cuerpo compuesto puedan predicarse los elementos propios de las acreencias ejecutables, traducidas finalmente en concurrencias obligacionales claras, expresas y exigibles.⁴

En el asunto *sub examine* la parte demandante aporta como título ejecutivo un contrato de arrendamiento sobre el inmueble ubicado en la Cra. 52 #48-72 de la ciudad de Medellín, celebrado entre **Alberto Álvarez S. S.A.** como arrendadora y **Luis Germán Pineda Hoyos, José Ovidio Ossa Zuluaga y Ramiro Heli Zuluaga Gómez** como arrendatarios. La parte ejecutante es **Seguros Comerciales Bolívar S.A.** que, en virtud del contrato de seguro colectivo para el cumplimiento de contrato de arrendamientos,

² BEJARANO, Ramiro. PROCESOS DECLARATIVOS, ARBITRALES Y EJECUTIVOS. Editorial Temis. Bogotá. 2016 p. 446.

³Parra Benítez, Jorge. Derecho Procesal Civil. Medellín: Sello Editorial. 1ª edición 2010. p. 367.

⁴Ibíd.

indemnizó a la arrendadora con el pago de cánones causados y no pagados por los aquí demandados.

El objeto de la pretensión es que se libre orden de apremio en contra de los tres arrendatarios, habida cuenta que, según la parte actora, no ha pagado el valor doce cánones de arrendamiento por \$25'247.000 cada uno desde el 01-04-2020 hasta el 31-03-2021.

Sin embargo, la obligación que pretende ejecutar la parte actora no cuenta con la claridad requerida para ser ejecutada en el presente escenario compulsivo. El incremento de que trata la cláusula sexta del contrato de arrendamiento no es diáfano, pues admite diversas interpretaciones que no resultan plausibles al tenor del artículo 422 del C.G.P. que exige que la obligación cuente con la claridad suficiente, a tal punto que no deban hacerse elucubraciones y su simple lectura sea suficiente para arribar a una unívoca interpretación, lo cual no sucede en el presente caso.

En efecto, la parte actora indicó en su escrito inicial que el contrato de arrendamiento que fue iniciado el 1° de abril de 1999, tenía como canon inicial la suma de \$3'300.000, y que de la lectura de la cláusula octava del contrato se desprendía, sin ninguna explicación adicional, que el canon actual era de \$25'347.000.

La claridad que se exige de la obligación que se pretende cobrar ejecutivamente, impera que de la simple lectura del contrato de arrendamiento se desprenda de forma diáfana cómo debe hacerse el cálculo del incremento anual del canon de arrendamiento, para colegir que, en efecto, es sin dubitaciones iniciales, el valor que está reclamando la parte demandante. Ello amerita un análisis acucioso de la cláusula octava del contrato de arrendamiento celebrado el 1° de abril de 1999 indica literalmente:

OCTAVO: RENOVACIÓN DEL CONTRATO: Si cumplido el término de vigencia de este contrato las partes tuvieron interés en renovarlo éste se prorrogará por un término de doce (12) meses más, período para el cual el aumento del canon de arrendamiento será reajustado en un porcentaje equivalente al

índice de precios al consumidor durante el año calendario inmediatamente anterior más dos puntos...

La redacción inicial de la cláusula es diáfana al establecer el parámetro concreto a seguir para los primeros dos años del contrato. Es decir, del 1° de abril de 1999 al 31 de marzo del 2000 el canon sería de \$3'300.000, y al ser del interés de las partes la renovación del contrato, para el lapso de renovación del 1° de abril del 2000 al 31 de marzo del 2001, es decir 12 meses más, el parámetro sería el canon inicial con un porcentaje agregado con base el índice de precios al consumidor del año anterior más dos puntos. Es decir, una cifra completamente liquidable y descifrable.

Los problemas de claridad respecto al aumento vienen con el resto del cuerpo literal de la cláusula. Allí el contrato por si solo se empieza a tornar insuficiente para establecer el valor de los demás cánones. Observemos.

...Para posteriores renovaciones las partes tendrán en cuenta períodos de renovación de doce (12) meses sucesivamente **y convendrán libremente el reajuste del canon de arrendamiento**, el cual no podrá ser nunca inferior al porcentaje de aumento en el costo de vida para los colombianos durante el año inmediatamente anterior, según certificación expedida por el DANE. En el caso en que los arrendatarios hayan adquirido el derecho a la renovación del contrato de conformidad con lo dispuesto en el artículo 518 del Código de Comercio, se procederá así: El arrendador notificará por escrito a los arrendatarios antes de la terminación del periodo pactado para la vigencia del contrato, las nuevas condiciones de plazo y precio en que estaría dispuesto a mantener esta relación contractual. Los arrendatarios deberán manifestar al arrendador, antes de vencerse el término del contrato, mediante comunicación escrita su aceptación o rechazo de las nuevas condiciones. El silencio se entenderá como rechazo. En ambos casos, rechazo expreso o silencio, se acudirá al proceso verbal de regulación del canon de arrendamiento previsto en el código de comercio y el código de procedimiento civil...

Quiere decir lo anterior que para el vínculo obligacional contentivo de las prestaciones que se pretenden ejecutar, la disciplina contractual que regula el valor del canon de arrendamiento cambió a partir del 1° de abril de 2001; como lo indica la literalidad del contrato, “para posteriores renovaciones” ya el parámetro de cálculo del canon de arrendamiento no sería índice de precios del consumidor más dos puntos, como para los 12 meses de renovación iniciales. Ahora la voluntad de las partes estableció que las condiciones de las nuevas renovaciones, los plazos y el valor del canon tendrían un procedimiento especial que debía seguirse a efectos de dar continuidad en todos sus aspectos al contrato.

Nótese que, antes del 1° de abril de 2001, la arrendadora debió notificar por escrito a los arrendatarios las nuevas condiciones de plazo y precio en que estaría dispuesta a continuar con el vínculo contractual, y los arrendatarios debían también, por escrito, manifestar la aceptación o rechazo de esas condiciones. Esos dos documentos que por voluntad de las partes deben constar por escrito, son el único parámetro de conformidad con el contrato para establecer el aumento del precio del canon de arrendamiento desde el 1° de abril de 2001 hasta la actualidad. Esos documentos permiten colegir que en el *sub lite* estamos en presencia de un título ejecutivo complejo o compuesto que debió ser aportado con la demanda, pues con el solo contrato de arrendamiento adosado, tenemos la mera liberalidad que las partes pactaron de estipular en documento a parte el valor de los cánones para los periodos siguientes, pero no tenemos el documento que contiene en concreto, de forma clara, expresa y exigible, el valor de la renta que se comprometieron a pagar los demandados.

Para este proceso ejecutivo en el que se pretende cobrar cánones de arrendamiento por \$25'347.000 cada uno, es absolutamente necesario tener claro el procedimiento estipulado en el contrato para arribar a esa suma y a esos aumentos aplicados año tras año. Del contrato de arrendamiento aportado no se desprende el criterio o parámetro utilizado por la demandante para asegurar que hoy por hoy el canon asciende a esa cuantía. Por el contrario, el mismo contrato indica que, a partir del 1° de abril de 2001 ya no se aplicaba un porcentaje, un parámetro o un criterio para aumentar el canon,

sino que la arrendadora debía enviar una misiva en el que expresamente propusiera el plazo y el precio del canon, documento que al no obrar en el presente plenario, sitúa a esta judicatura en un escenario de incertidumbre frente al *quantum* de la obligación.

Es importante resaltar que, de conformidad con la cláusula octava, la intención firme e inequívoca de las partes era pactar de común acuerdo y de forma expresa el canon que regiría a partir del 1º de abril de 2001, tanto así que no lo dejaron a pactos tácitos o estipulaciones supletivas del valor del canon por si las partes no decían nada; *contrario sensu*, estipularon que el silencio de los arrendatarios se entendería como un rechazo de la oferta, y lejos de plantear un valor que se pudiera deducir como canon de arrendamiento, expresaron su voluntad de acudir en última instancia a un procedimiento de regulación del canon conforme a las reglas sustanciales y procesales de la materia.

En este sentido, de forma inexorable era necesario completar el título ejecutivo complejo o compuesto del contrato de arrendamiento con el documento que diera cuenta efectiva del precio fijado para la renta por las partes conforme al procedimiento que aquellas estipularon o, en su defecto, la sentencia regulatoria de este aspecto en el proceso jurisdiccional que suplementaría la discordancia entre los contratantes.

Como se expuso en líneas anteriores, es necesario para aseverar que existe claridad en la obligación que de los documentos aportados como título ejecutivo y su simple lectura se desprendan todos los elementos que la componen; en este caso, la simple lectura del contrato de arrendamiento no permite colegir el valor del canon de arrendamiento, pues se itera, después de la segunda renovación, el valor de la renta debía ser fijado por las partes, por lo que no existe un título ejecutivo que de cuenta efectiva de que para la actualidad el valor del canon de arrendamiento es de \$25'347.000. Claramente a esta cifra se llegó a través de un procedimiento que no se desprende del documento que se pretende adosar como título base de la ejecución y, por tanto, no están cumplidos los requisitos para librar la orden compulsiva deprecada.

II- CONCLUSIÓN

Se denegará mandamiento ejecutivo, habida cuenta que del contrato de arrendamiento aportado no se puede desprender, por si solo, el valor del canon de arrendamiento a partir de la renovación del 1º de abril de 2001; las mismas partes pactaron que, a partir de esa fecha, existiría una oferta por escrito del arrendador y una aceptación con esa misma formalidad del arrendatario, o, en su defecto, una sentencia regulatoria de esta diferencia; con la demanda no se presentó ninguno de estos documentos por lo que no existe una claridad en la obligación y su cuantía y el valor deprecado como canon actual surge de un procedimiento que no se desprende de la literalidad del contrato de arrendamiento, pues la autonomía de la voluntad de los contratantes descartó cualquier parámetro porcentual y fue muy claro en precisar que se requería un acuerdo escrito posterior para este aspecto, que en este procedimiento es absolutamente incierto y desconocido.

III- DECISIÓN

Por lo anterior, el Juzgado Tercero Civil del Circuito de Oralidad de Medellín, **RESUELVE:**

ÚNICO: Denegar mandamiento ejecutivo solicitado por Seguros Bolívar S.A. en contra de **Luis Germán Pineda Hoyos, José Ovidio Ossa Zuluaga y Ramiro Heli Zuluaga Gómez**, por las razones expuestas en la presente providencia.

NOTIFÍQUESE

Firmado electrónicamente

ÁNGELA MARÍA MEJÍA ROMERO

JUEZA

Firmado Por:

ANGELA MARIA MEJIA ROMERO
JUEZ CIRCUITO
JUZGADO 003 CIVIL DEL CIRCUITO DE MEDELLÍN

Este documento fue generado con firma electrónica y cuenta con plena validez jurídica, conforme a lo dispuesto en la Ley 527/99 y el decreto reglamentario 2364/12

Código de verificación:

304ca300c71acb353b3c3eb7fd031c7e3698801b53c0258ca81244a44cddc5

37

Documento generado en 08/07/2021 06:07:48 a. m.

Valide éste documento electrónico en la siguiente URL:
<https://procesojudicial.ramajudicial.gov.co/FirmaElectronica>