

Índice General

El contrato de compraventa su régimen civil y comercial

CAPÍTULO I

GENERALIDADES ACERCA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA. REGLAS QUE LO RIGEN

- § 1. Noción general de la compraventa. Definición 17
- § 2. Las reglas a las que debe sujetarse el contrato de compraventa al igual que todos los contratos, para su eficacia 19
- § 3. Las normas supletorias 21
- § 4. La ubicación del contrato de compraventa en relación con la clasificación general de los contratos 22
- § 5. La compraventa civil y la comercial 24
- § 6. La diferente técnica del contrato de compraventa en el derecho colombiano y en el derecho francés 26

CAPÍTULO II

LA NATURALEZA DE LA OBLIGACIÓN DE DAR QUE SE ORIGINA EN LA COMPRAVENTA. EL PAPEL DE LA NOCIÓN DE CAUSA EN RELACIÓN CON TAL OBLIGACIÓN

- § 7. La compraventa consensual. Efecto del acuerdo de voluntades 29
- § 8. Varios tipos de ventas consensuales 30
- § 9. La compraventa solemne. Efecto del acuerdo de voluntades 32
- § 10. Varios tipos de ventas solemnes 32
- § 11. La obligación de transferir la propiedad que pesa sobre el vendedor colombiano 34
- § 12. La obligación de dar del vendedor ante la noción de causa 36
- § 13. La técnica del contrato de compraventa en otros sistemas jurídicos . . . 37

- § 14. El contraste entre los sistemas legales que solamente reconocen a la venta efectos obligatorios y el sistema legal francés que reconoce al contrato el poder de transferir la propiedad 38

CAPÍTULO III

LA PROMESA BILATERAL DE COMPRAVENTA Y LA PROMESA UNILATERAL O CONTRATO DE OPCIÓN

- § 15. La promesa bilateral de contrato. La promesa de compraventa 41
- § 16. Diferencia entre la promesa de contrato y otras figuras 42
- § 17. Requisitos para la validez de la promesa de contrato 43
- § 18. Examen de los requisitos de la promesa de compraventa 46
- § 19. Posibilidades que tiene el promitente cumplidor, ante el incumplimiento de la contraparte. La acción resolutoria, la exigibilidad coactiva mediante la acción ejecutiva. 51
- § 20. La promesa unilateral. El contrato de opción. Nociones generales . . . 53
- § 21. El carácter de contrato que tiene la opción o promesa unilateral 55
- § 22. Personas que intervienen en la opción 55
- § 23. Requisitos para la validez de la opción 56
- § 24. Motivos de extinción de la opción 57
- § 25. La naturaleza y verdaderos efectos de la opción, antes de que el optante la acepte 58
- § 26. La promesa unilateral o contrato de opción no requiere escrito 58

CAPÍTULO IV

LA CAPACIDAD PARA CELEBRAR EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

- § 27. Nociones generales acerca de la capacidad. Su aplicación a la compraventa 61
- § 28. La prohibición de celebrar contrato de compraventa entre cónyuges no divorciados 63
- § 29. Incapacidad o inhabilidad para comprar y vender entre padres e hijos de familia 66
- § 30. Inhabilidad para vender en razón del cargo 68
- § 31. Inhabilidades para comprar 68

- § 32. Prohibición a los guardadores de comprar bienes de sus pupilos, como norma general 69
- § 33. Prohibiciones para vender y comprar por oposición de intereses. Mandatarios. Síndicos, albaceas 69
- § 34. Prohibición de vender el bien embargado 70

CAPÍTULO V

EL OBJETO DE LA COMPRAVENTA. LA COSA VENDIDA

- § 35. La necesidad de un objeto para la configuración del contrato de compraventa. Qué se entiende por cosa 71
- § 36. La existencia actual de la cosa vendida 73
- § 37. La inexistencia absoluta de la cosa. Ésta no ha existido ni existirá . . . 73
- § 38. La existencia pasada. La cosa objeto de la venta existió pero pereció antes de la celebración del contrato 74
- § 39. La venta de cosa futura. Venta de la cosa esperada y venta de la esperanza 76
- § 40. La cosa vendida debe estar en el comercio 79
- § 41. La cosa vendida debe estar determinada o a lo menos ser determinable 80
- § 42. La invalidez de la compra de cosa propia 81
- § 43. La venta de cosa ajena 82
- § 44. Los derechos del dueño, ante la venta por otro, de la cosa que le pertenece 85
- § 45. La adquisición de bienes muebles en ciertos lugares, que resultan ser cosas ajenas 87

CAPÍTULO VI

EL PRECIO DE LA COMPRAVENTA

- § 46. Naturaleza y papel del precio 89
- § 47. El precio debe aparecer determinado o ser determinable 92
- § 48. El precio debe ser real y serio 94
- § 49. La ausencia del precio de la compraventa ante la simulación y ante el precio irrisorio 96
- § 50. La obligación alternativa y la obligación facultativa pueden funcionar en la compraventa 98

- § 51. La cláusula en el sentido, de haberse pagado el precio 99

CAPÍTULO VII

LA LESIÓN ENORME EN LA COMPRAVENTA

- § 52. Concepto general acerca de la lesión enorme. Breve historia de la misma 101
- § 53. Tesis en las cuales se fundamenta la lesión enorme. Concepción subjetiva y concepción objetiva 103
- § 54. Un posible sistema intermedio 104
- § 55. Superioridad del criterio objetivo de la lesión enorme 105
- § 56. La lesión enorme en el derecho positivo colombiano 105
- § 57. La lesión enorme en el contrato colombiano de compraventa 107
- § 58. Momento y criterio para apreciar la lesión. El justo precio 113
- § 59. Otros casos en los cuales la jurisprudencia ha admitido la acción rescisoria por lesión enorme 113
- § 60. Argumentos que permiten sustentar el carácter objetivo de la lesión enorme en el derecho colombiano 115
- § 61. Sanción de la lesión enorme en la compraventa y modo de evitar la rescisión del contrato 117
- § 62. La rescisión de la compraventa por lesión enorme y los terceros. Los gravámenes reales 119

CAPÍTULO VIII

LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR. EN PRIMER LUGAR, LA OBLIGACIÓN DE HACER TRADICIÓN DE LA COSA VENDIDA

- § 63. Reflexiones orientadas a precisar los términos “entrega o tradición”, que emplea el Código Civil como sinónimos 121
- § 64. Época en la que debe hacerse la tradición 124
- § 65. Derecho de retención concedido al vendedor 126
- § 66. Lugar en el cual debe hacerse la tradición y entrega de la cosa 127
- § 67. Modo de hacer la tradición y entrega y objeto de éstas 129
- § 68. La venta por cabidas 131

CAPÍTULO IX

EN INCUMPLIMIENTO DE LA PRINCIPAL OBLIGACIÓN DEL
VENDEDOR DEBIDO A LA PÉRDIDA DE LA COSA
VENDIDA. LA TEORÍA DE LOS RIESGOS

- § 69. Noción general de los riesgos. Los riesgos en la compraventa 135
- § 70. Los riesgos de la cosa vendida cuya tradición y entrega se deben . . . 136
- § 71. Los antecedentes en el derecho romano. El falseamiento del principio
"la cosa perece para el dueño", en este sistema. 137
- § 72. El contrato de venta en el Código de Napoleón la solución que andrés
bello tomó de ese Código. En forma equivocada 139
- § 73. El problema de los riesgos del cuerpo cierto debido en Colombia y en
Chile. Incoherencia de las normas 141
- § 74. Modificaciones a la regla del artículo 1876, en el contrato de
compraventa 144
- § 75. Modificaciones a la regla del artículo 1876 en los casos de mora y
culpa 147
- § 76. La noción de pérdida de la cosa 148
- § 77. La solución de los riesgos de la cosa en el Código de Comercio . . . 149
- § 78. Una solución posible en materia civil, con base en la teoría de la
presunción de culpa del vendedor. Su deber de probar la fuerza mayor 150
- § 79. La necesidad de una reforma legislativa del artículo 1876 del Código
Civil 152

CAPÍTULO X

LAS OTRAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y, EN
PRIMER LUGAR, LA OBLIGACIÓN DE SANEAMIENTO POR
EVICCIÓN

- § 80. Noción general acerca de las precisas obligaciones del vendedor . . . 153
- § 81. Noción de la evicción y garantías contra ella 154
- § 82. La obligación de saneamiento es indivisible 157
- § 83. Condiciones para que el vendedor resulte obligado a indemnizar en
caso de evicción 158
- § 84. La citación del vendedor, condición para que pueda ser condenado al
saneamiento por evicción 160
- § 85. Las prestaciones a que se refiere el artículo 1904 163

- § 86. La evicción parcial 165
- § 87. Casos en que no hay obligación de sanear 167
- § 88. Convenciones relativas a la garantía de saneamiento por evicción. En primer lugar, convenciones relativas a la garantía del hecho personal 168
- § 89. La prescripción de la obligación de saneamiento por evicción 172

CAPÍTULO XI

LOS VICIOS OCULTOS DE LA COSA VENDIDA. ES OBLIGACIÓN DEL VENDEDOR SANEARLOS

- § 90. Concepto acerca de los vicios ocultos. Acciones que tiene el comprador al existir tales vicios 175
- § 91. Garantía legal contra los vicios ocultos. Se trata de normas supletorias 176
- § 92. Condiciones para que se configure el vicio oculto 177
- § 93. Las ventas forzadas hechas por autoridad de la justicia excluyen los vicios ocultos 182
- § 94. Las dos acciones concedidas al comprador en caso de vicios ocultos. Su calidad de opcionales. Sus respectivos efectos 182
- § 95. Ventas cubiertas por la garantía de vicios ocultos 184
- § 96. Garantía convencional acerca de los vicios ocultos 185
- § 97. El vicio oculto y el vicio del consentimiento 187
- § 98. Prescripción o caducidad de las acciones relacionadas con los vicios ocultos 189

CAPÍTULO XII

LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- § 99. Noción general acerca de las obligaciones del comprador 193
- § 100. Convenciones acerca de las obligaciones del comprador 194
- § 101. La obligación de pagar el precio, principal obligación del comprador 195
- § 102. Época y lugar del pago 195
- § 103. El llamado derecho de retención del precio 198
- § 104. La obligación del comprador de recibir la cosa vendida 200
- § 105. La mora del comprador en el pago del precio 201

<i>Índice General</i>	11
§ 106. La interpretación del artículo 1934 del Código Civil	202

CAPÍTULO XIII

LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

§ 107. Noción general acerca de la resolución del contrato	205
§ 108. Antecedentes y fundamentos de la resolución en contratos bilaterales	208
§ 109. La condición resolutoria ordinaria. La acción resolutoria fundada en el artículo 1546 del Código Civil y el pacto comisorio. La necesidad de distinguirlos	211
§ 110. La legitimación para ejercer la acción de resolución del contrato. Mora y culpa (c. C., artículo 1546)	218
§ 111. Casos en los que procede la resolución de la compraventa aunque no haya incumplimiento total de las obligaciones de las partes	222
§ 112. Formas de proponer la opción que concede el artículo 1546 del Código Civil	227
§ 113. Efectos de la resolución pronunciada por la jurisdicción	228
§ 114. La resolución de los derechos reales y los terceros	233
§ 115. La resolución o disolución fundada en el llamado “mutuo disenso tácito”	235
§ 116. La necesidad de distinguir la resolución, de otras instituciones	237

CAPÍTULO XIV

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON ESTIPULACIÓN DE ARRAS

§ 117. Noción y definición de las arras. Antecedentes	241
§ 118. Funciones de las arras. Arras penitenciales, confirmatorias y como parte del precio	242
§ 119. Plazo para la retractación	243
§ 120. Casos que impide la retractación. Según el artículo 1860 del Código Civil	244
§ 121. Reflexiones orientadas a despejar conceptos confusos relacionados con las arras	244
§ 122. Otros conceptos breves acerca de las arras	247

CAPÍTULO XV

LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO

- § 123. Noción general y circunstancias que originan este tipo de venta . . . 249
- § 124. Breve reseña acerca de la venta con reserva de dominio y de su
reglamentación legal 250
- § 125. Las normas del Código de Comercio referentes a la venta con
reserva de dominio. Su inaplicabilidad en materia civil 251
- § 126. La naturaleza de la venta con reserva de dominio 252
- § 127. Derechos del comprador en la venta con reserva de dominio 253
- § 128. La venta con reserva de dominio y los efectos entre las partes en
caso de no pago del precio 254
- § 129. Efectos del no pago del precio en relación con el tercero adquirente
de buena fe 256
- § 130. La reserva de dominio en la venta de bienes inmuebles. Su
exclusión en materia civil 258
- § 131. Los riesgos de la cosa vendida con reserva de dominio 261

CAPÍTULO XVI

LA COMPRAVENTA CON PACTO DE RETROVENTA

- § 132. Definición y naturaleza del pacto de retroventa 263
- § 133. Efecto de la venta con pacto de retroventa 264
- § 134. Utilidad que tiene para las partes la venta con pacto de retroventa . . 265
- § 135. Efectos que produce el ejercicio del retracto 265
- § 136. Plazo para ejercer la facultad de retracto. Su naturaleza. Aviso.
Clase de condición que configura esta facultad de retractarse 267
- § 137. Los inconvenientes y peligros de la venta con pacto de retroventa . . 270
- § 138. Cómo funciona en la practica la venta con pacto de retroventa en
Colombia. La necesidad de una reforma 271
- § 139. El pacto de retroventa y los terceros. El derecho que nace de este
pacto no puede cederse 275

CAPÍTULO XVII

OTRAS MODALIDADES POSIBLES DE LA COMPRAVENTA

§ 140. La posibilidad de convenir infinidad de pactos accesorios a la compraventa	277
§ 141. El pacto de <i>additio in diem</i>	277
§ 142. El pacto de retroemendo	279
§ 143. El pacto de preferencia	281
§ 144. La venta <i>electio amici</i>	282
§ 145. El <i>pactum displicentiae</i>	284
§ 146. La venta <i>ad gustum</i> y la venta <i>al ensayo</i>	284
§ 147. La venta al peso. Cuenta y medida	289

CAPÍTULO XVIII

PARALELO ENTRE LA COMPRAVENTA Y LA PERMUTA

§ 148. Historia y naturaleza de la permuta	295
§ 149. La definición de la permuta	296
§ 150. La permuta en la clasificación general de los contratos	297
§ 151. La permuta no es un contrato traslativo de derechos	299
§ 152. La aplicación a la permuta de las disposiciones propias de la compraventa	299
§ 153. Permuta con saldo	301