

346.6
P37C

R. 455

COMPRAVENTA Y PERMUTA EN DERECHO COLOMBIANO

FOR

ALVARO PEREZ VIVES

Profesor titular de derecho civil en las Facultades de Derecho de la Universidad Nacional y de la Universidad Libre, de Colombia. Miembro de la Sociedad de Legislación Comparada de París. Miembro de la Academia Colombiana de Jurisprudencia.

2ª EDICIÓN

PRÓLOGO DEL
DR. EDUARDO ZULETA ANGEL



LIBRERIA-EDITORIAL TEMIS, LTDA.

Calle 12 N, 6-83, Oficina 301.—Bogotá.

1953.

INDICE GENERAL

	Pág.
Prólogo, por <i>Eduardo Zuleta Angel</i>	7
Introducción	11

DE LA COMPRAVENTA

CAPÍTULO PRIMERO CARACTERES DEL CONTRATO

1. Definición	15
2. Variedad del contrato	20
3. Caracteres distintivos del contrato	20
4. Compraventa y arrendamiento	20
5. Derecho de extraer los productos de una cosa	20
6. Derecho de percibir frutos	21
7. El arrendamiento de obra	22
8. La compraventa y el depósito	23
9. La compraventa y el mandato	23
10. Dación en pago y compraventa	24
11. Compraventa y donación a título oneroso	25
12. Compraventa y donación a título gratuito	25
13. Compraventa y permuta	26

CAPÍTULO SEGUNDO

FORMA Y REQUISITOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

14. La compraventa es un contrato consensual, en ocasiones solemne	27
15. Efectos de la escritura privada, posterior al acto solemne, por la cual se declara que la compra se hizo para un tercero	28
16. Otros casos en que se exige la solemnidad de la escritura pública	28
17. Compraventa de "mejoras"	31
18. El principio "superficies solo cedit"	31
19. ¿Se requiere mandato por escritura pública para celebrar el contrato de venta solemne?	32
20. Contratos supeditados a la redacción de un escrito. Primera forma	32
21. Continuación. Segunda forma	34
22. Tercera forma	34
23. Cuarta forma	35
24. Cuando se exige la prueba escrita en los anteriores casos	35

	Pág.
25. Efectos de la expresión "siempre y cuando que los contratantes se hallen dispuestos a otorgar un escrito"	36
26. Un caso relacionado con los anteriores	37

PARÁGRAFO PRIMERO

LAS PROMESAS DE VENTA

27. Desarrollo histórico	37
28. Las promesas de venta en las "Siete Partidas"	38
29. En el Derecho francés	39
30. En el Código chileno	40
31. En el Derecho colombiano	41
32. Principio que informa las promesas de contrato en Colombia	42
33. Definición de las promesas de venta	43
34. Requisitos de validez de las promesas bilaterales	43
35. Primer requisito.—Que consten por escrito	43
36. Segundo requisito.—Que el contrato prometido no sea ineficaz o ilícito	46
37. Tercer requisito.—Que la promesa esté sujeta a un término o a una condición	46
38. Cuarto requisito.—Determinación del contrato prometido	48
39. Efectos del incumplimiento de una promesa	49
40. La lesión enorme en la promesa de venta	50
41. Opinión de nuestra Corte sobre la promesa de contrato	50
42. Promesa de venta unida a un arrendamiento y venta-arrendamiento	51
43. La nulidad o resolución de la promesa. Efectos	53
44. La promesa unilateral	53
45. De la promesa unilateral de vender y de la promesa unilateral de comprar	57
46. La opción mediatoria	58
47. Requisitos para que la opción sea válida	58
48. Definición de la opción	59
49. En el Derecho alemán	61

PARÁGRAFO SEGUNDO

DE LAS ARRAS

50. Principio. Las arras son un pacto adicional en los contratos	62
51. Interpretación de las arras: a) Medio de volverse atrás. b) Prueba del acuerdo irrevocable de las partes. c) Como parte del precio	62
52. Las arras en derecho comercial	68

PARÁGRAFO TERCERO

DEL CONSENTIMIENTO EN PARTICULAR

53. Eficacia, forma y modalidades del consentimiento	68
--	----

PARÁGRAFO CUARTO

LOS GASTOS EN LA COMPRAVENTA

54. Principio. Determinación, Derechos fiscales	70
---	----

CAPÍTULO TERCERO
DE LA COSA VENDIDA

	Pág.
55. Principio	72
56. Requisitos que debe reunir la cosa vendida	73

PARÁGRAFO PRIMERO
PRIMER REQUISITO

57. Existencia, por lo menos eventual, de la cosa. Venta de cosas futuras (<i>re speratae</i>); "venditio spei". Pérdida de la cosa: total; parcial. Derecho de elección del comprador	74
58. Cuándo pierde el comprador el derecho de elección	81
59. Cuando la venta abarca varios objetos y uno perece	81
60. La venta de acciones de una sociedad que se ve inmediatamente tachada de nulidad	81
61. Consecuencias de la inexistencia del contrato por pérdida de su objeto	82

PARÁGRAFO SEGUNDO
SEGUNDO REQUISITO

62. La cosa debe ser comerciable	82
--	----

I

Incomerciabilidad absoluta

63. Cuántas clases de incomerciabilidad absoluta hay	83
64. Primera categoría. Cosas que no están en el comercio	83
65. Segunda categoría. Cosas que la ley prohíbe enajenar	84

II

Incomerciabilidad relativa

66. Principio y clasificación	95
-------------------------------------	----

PARÁGRAFO TERCERO
TERCER REQUISITO

67. Que la cosa sea singular y determinada	97
68. Cómo puede hacerse la determinación de la cosa vendida	97
69. Singularidad de la cosa	98
70. Nulidad de la cláusula que extiende la venta "a los demás bienes del vendedor"	99
71. La venta de "los muebles de una casa"	99
72. La venta de "todos los minerales que puedan obtenerse de una mina"	100
73. Si falta este requisito el contrato es inexistente	100

PARÁGRAFO CUARTO
CUARTO REQUISITO

	Pág.
74. La cosa debe ser propia del vendedor o ajena	100
75. Primer caso.—Compra de cosa propia bajo condición	100
76. Segundo caso.—Compra de cosa común	100
77. Tercer caso.—Dominio imperfecto	100
78. Cosas que pertenecen en común a dos o más personas	101

PARÁGRAFO QUINTO
LA VENTA DE COSA AJENA

79. Principio	102
80. Limitaciones	103
81. Otras acciones del verdadero propietario	104
82. Continuación. Acciones respecto del comprador	104
83. Cuando se enajena una cosa poseída en común y proindiviso	105
84. La venta que hagan los mandatarios, representantes, administradores, etc., más allá de los límites de sus facultades	105
85. En el Derecho alemán	106

PARÁGRAFO SEXTO
DE LA VENTA DE ALGUNAS COSAS EN PARTICULAR

86. De la propiedad literaria y artística	107
87. Cesión de derechos y acciones	107
88. Cesión de derechos propiamente tal	108
89. Títulos y acciones al portador	110
90. Efectos de la cesión	110
91. Qué comprende la cesión de un crédito	111
92. Cesión de derechos reales	111
93. Derechos fiscales que causa la cesión	112
94. Propiedad industrial y comercial	112
95. La prohibición de abrir un negocio en determinada población	112

CAPÍTULO CUARTO
DEL PRECIO

96. Importancia del precio. Qué debe entenderse por tal	114
97. En el Derecho comercial	114
98. ¿El artículo 2054 del C. C. se aplica a la compraventa?	115
99. La aceptación tácita del precio	117
100. ¿Vale el contrato de venta de un bien raíz, cuando en la escritura pública correspondiente no se menciona el precio, limitándose el comprador a darse por recibido del mismo?	117
101. Requisitos que debe reunir el precio	118

PARÁGRAFO PRIMERO
PRIMER REQUISITO

	Pág.
102. El precio debe consistir en dinero. Qué es dinero	118
103. Puede pagarse en otra cosa el precio pactado en dinero?	119
104. Del precio facultativo	119
105. Del precio alternativo	119
106. ¿Puede consistir el precio en una renta vitalicia?	119
107. Cuando el precio se pacta en acciones, ¿hay venta o hay permuta? ...	120
108. Cuando el precio consiste en la cesión de un crédito, ¿qué contrato hay?	121

PARÁGRAFO SEGUNDO
SEGUNDO REQUISITO

109. El precio debe ser determinado o determinable	121
110. Primera regla para hacer la determinación del precio	121
111. Segunda regla para hacer la determinación del precio	122
112. ¿Puede pactarse como precio el que tenga la cosa en tal día y en tal mercado?	122
113. Si en el día fijado como base para determinar el precio la cosa tiene varios	123
114. De cuando se vende <i>al corriente de plaza</i>	123
115. De cuando se vende una cosa por cierto precio más la mitad o un tanto por ciento de lo que la venda el comprador	125
116. De cuando las partes convienen en que el precio sea fijado en una época posterior al contrato	126
117. De la estipulación del precio en monedas o divisas extranjeras	126
118. Estado actual de nuestra legislación a ese respecto	128
119. Tercera regla para hacer la determinación del precio. (Su fijación por un tercero)	129
120. Análisis crítico de las varias opiniones en esta materia	130
121. De cuando las partes designan varios terceros	132
122. ¿Qué pasa cuando el tercero no determina el precio?	132
123. ¿Qué carácter tienen los terceros designados para fijar el precio?	133
124. ¿Qué consecuencias se derivan de ese carácter?	134
125. La muerte de una de las partes y el nombramiento del tercero	135
126. De la quiebra, insolvencia o incapacidad del tercero	136
127. Si el tercero deja vencer el plazo que le ha sido fijado	137
128. De la venta por lo que vale la cosa	137
129. De la venta por lo que otro ofrezca al vendedor	138
130. Cuarta regla para hacer la fijación del precio	138
131. El error sobre el precio	139

PARÁGRAFO TERCERO
TERCER REQUISITO

132. El precio debe ser real y serio	139
133. El precio simulado	140

	Pág.
134. Efectos de la expresión en la escritura de venta de que el precio ha sido pagado	143
135. El precio irrisorio	144
136. ¿Vale como donación la venta por un precio que no sea serio?	144
137. El precio vil	144

CAPÍTULO QUINTO

LA TEORIA DE LA LESION

PARÁGRAFO PRIMERO

FUENTES Y EVOLUCION

138. Universalidad de la institución	146
139. Del origen de la teoría de la lesión	147
140. ¿Cuál fue la situación económico-social que impuso la rescisión por causa de lesión?	149
141. ¿De dónde hubo Justiniano la idea de la lesión?	150
142. La <i>ley segunda</i> entre los bizantinos	150
143. La <i>ley segunda</i> en la Edad Media	151
144. Los glosadores y post-glosadores	152
145. De la <i>ley si cuius cum aliter</i>	153
146. Campo de aplicación de la lesión en la Edad Media	154
147. ¿Podía renunciarse el beneficio de la rescisión?	155
148. Resumen de lo dicho	157
149. Conclusión	157
150. La <i>ley segunda</i> entre los canonistas	157
151. Decretal de Alejandro III al Obispo d'Arras	158
152. Decretal de Inocencio III al Obispo de Orvieto	158
153. La lesión enorme en el Código de Napoleón	159
154. Situación de la teoría a principios del siglo	161

PARÁGRAFO SEGUNDO

LA LESION EN NUESTRO CODIGO

155. ¿En cuál de los sistemas debe clasificarse nuestro Código?	161
156. Condiciones para que una venta sea rescindible por lesión	163
157. <i>Primera condición:</i> Que se trate de inmuebles	164
158. De cuando en una venta se hallan reunidos bienes muebles e inmuebles	164
159. Regla especial para las particiones	166
160. <i>Segunda condición:</i> Que la lesión sea enorme	166
161. ¿A qué época se refiere el justo precio?	166
162. El <i>tiempo del contrato</i> en la promesa de venta	169
163. En la condición suspensiva	170
164. Opinión de PLANIOL y RIPERT sobre este punto	171
165. Cuando el precio haya sido fijado por un tercero	173
166. La <i>teoría cuantitativa</i>	173
167. <i>Tercera condición:</i> Que la venta no se haga por ministerio de la justicia	175

	Pág.
168. <i>Cuarta condición:</i> Que la venta no sea comercial	176
169. <i>Quinta condición:</i> Que el contrato no sea aleatorio	176
170. <i>Sexta condición:</i> Que la acción rescisoria no se haya renunciado	178
171. <i>Séptima condición:</i> Que la cosa no haya sido enajenada o perdida en poder del comprador	179
172. <i>Octava condición:</i> Que la demanda se entable dentro del plazo legal ...	180
173. ¿Contra quién debe dirigirse la demanda?	180
174. Efectos de la lesión	180
175. De cuando la rescisión se ha pronunciado	181
176. De la retroactividad de la rescisión	182
177. La lesión y los vicios ocultos	182
178. ¿Puede haber lesión enorme en la venta de una cuota determinada de una finca raíz?	183

PARÁGRAFO TERCERO

LA LESION EN EL DERECHO CONTEMPORANEO

179. Hacia una mayor extensión de la idea de lesión	183
180. Concepto de la lesión en los autores contemporáneos y en los Códigos modernos	185
181. Los principales medios de que se ha valido la jurisprudencia para ampliar la teoría en estudio	186

PARÁGRAFO CUARTO

182. La prueba de la lesión	188
183. La acción rescisoria por lesión es indivisible	188
184. La acción rescisoria puede cederse	189
184 bis. La cesión de un crédito proveniente del precio que deba el comprador al vendedor, implica la cesión de la acción rescisoria	189

CAPÍTULO SEXTO

DE LA CAPACIDAD PARA CELEBRAR EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

185. Principio	190
----------------------	-----

PARÁGRAFO PRIMERO

DE LA CAPACIDAD COMUN PARA LA VENTA

186. Principio	190
187. Los menores	191
188. El disipador	192
189. Menores comerciantes	193
190. Incapacidades suprimidas	193

PARÁGRAFO SEGUNDO

DE LA CAPACIDAD ESPECIAL PARA LA VENTA

191. Principio	193
----------------------	-----

A

INCAPACIDAD PARA VENDER Y COMPRAR

I

Compraventa entre cónyuges no divorciados

	Pág.
192. Nulidad del contrato celebrado entre cónyuges no divorciados, aunque verse sobre muebles	194
193. Cuando el contrato se celebra por interpuesta persona	198
194. Carácter de esta nulidad	198

II

Venta entre el padre y el hijo de familia

195. Nulidad de la venta pasada entre dichas personas	198
196. A qué personas comprende estrictamente la prohibición mencionada ..	199
197. Personas no comprendidas por la anterior prohibición	200
198. Carácter de la nulidad	201

B

INCAPACIDAD PARA VENDER

199. Los administradores de establecimientos públicos	201
200. El quebrado	202
201. Los mandatarios	202

C

INCAPACIDAD PARA COMPRAR

I

Prohibición impuesta al empleado público

202. Principio	203
203. Cuándo no se aplica dicha prohibición	203
204. Fundamentos de la prohibición en estudio	204

II

Prohibición impuesta a los funcionarios judiciales

205. Principio	205
----------------------	-----

III

Prohibición impuesta a los tutores y curadores

206. Capacidad de éstos para celebrar el contrato, limitaciones a dicha capacidad y formalidades necesarias	207
207. Significado de la prohibición y carácter de la nulidad	209

IV

Prohibición impuesta a los mandatarios, síndicos, etc.

	Pág.
208. Significado y contenido de la prohibición	209
209. Los Gerentes de sociedades, están comprendidos en ella	210
210. A qué personas cobija dicha prohibición	210
211. Los albaceas también están comprendidos	210
212. Incapacidad que afecta a los síndicos	211

V

Prohibición impuesta a los gobiernos extranjeros

213. Cuál es	211
--------------------	-----

CAPÍTULO SÉPTIMO

DE LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

214. Cuáles son	212
215. De la interpretación de las cláusulas ambiguas u oscuras en el contrato de venta	212
216. Los Códigos italiano y colombiano y el art. 1602 del C. fr.	213
217. Cómo debe entenderse la regla del art. 1624 en la compraventa	213
218. Clasificación de las varias obligaciones del vendedor	213

PRIMERA PARTE

OBLIGACION DE ENTREGAR LA COSA VENDIDA

219. En qué consiste y qué contiene	214
---	-----

PARÁGRAFO PRIMERO

OBLIGACION DE CONSERVAR LA COSA HASTA SU ENTREGA

I

Responsabilidad del vendedor en la conservación de la cosa

220. Principio	214
221. Análisis histórico de la teoría de la culpa	215
222. Los Códigos chileno y colombiano	219
223. La mora del comprador en recibir la cosa	220
224. La teoría de los riesgos y el caso fortuito	220

II

La teoría de los riesgos

SECCIÓN PRIMERA: *Imposibilidad de ejecución*

225. Principio y contenido de la teoría	221
226. Del caso fortuito imputable al deudor	223
227. Diferencias entre la teoría de los riesgos y la de resolución de los contratos	223

SECCIÓN SEGUNDA: <i>Quién debe soportar la pérdida de la cosa que se debe</i>		Pág.
228.	Principio	224
229.	Los riesgos en el derecho romano	225
230.	Por qué existió en Roma el principio "res perit creditori", no obstante la admisión de la regla general "res perit domino"	226
231.	El Derecho germánico	230
232.	Los siglos XVI y XVII	231
233.	El Derecho consuetudinario francés y español	231
234.	El Código de Napoleón	232
235.	El Derecho alemán moderno	234
236.	Los Códigos chileno y colombiano	235
236 bis.	Contenido y alcance de la injusta doctrina de nuestro Código. La presunción del art. 1730	237
237.	El caso fortuito	239
238.	Pérdida parcial de la cosa	240
238 bis.	Continuación	240
239.	Cómo desempeña sus funciones la teoría de los riesgos en las varias clases de obligaciones	240
1º	En las obligaciones condicionales	241
2º	En las obligaciones a plazo	242
3º	En las obligaciones alternativas	243
4º	En las obligaciones facultativas	243
5º	En las obligaciones de género	243
6º	En la venta en bloque	248
7º	En la venta al gusto o a prueba	248
8º	En la venta contractual al ensayo	248
9º	En la venta por orden	248
10º	En la venta sobre muestras	249

PARÁGRAFO SEGUNDO

OBLIGACION PROPIAMENTE DICHA DE ENTREGAR

I

Significado de esta obligación

240.	En cuántas se descompone esta obligación	249
240 A.	Análisis histórico de dicha obligación	249
240 B.	Los Códigos francés e italiano y alemán y argentino	250
241.	Los Códigos chileno y colombiano	252
242.	Efectos del sistema colombiano. La obligación de transferir el dominio y la teoría de la causa	256

II

Cómo debe verificarse la entrega

243.	Principio	258
------	-----------------	-----

A

TRADICION DE INMUEBLES

	Pág.
244. Cómo se efectúa la tradición de los inmuebles	259

B

TRADICION DE MUEBLES

245. Cómo se realiza	260
246. En derecho comercial	261

C

DE LA ENTREGA EN PARTICULAR

247. De la entrega material	262
248. En qué lugar debe realizarse la entrega	263
249. En qué época debe hacerse dicha entrega	264
250. Derecho de retención del vendedor	265
251. Cuándo procede la retención, no obstante haberse otorgado plazo al comprador para el pago del precio	265
252. Cómo puede impedir el comprador la retención	266
253. El Código de comercio	267
254. Cómo debe realizarse la entrega	267
A. El vendedor debe entregar lo que reza el contrato	267
B. Debe entregar la cosa a un mismo tiempo y en su totalidad	268
C. Debe ser entregada en el estado en que se encontraba al momento del contrato	268
D. Debe entregarse con los frutos que haya producido desde el día del contrato	269
E. Debe entregarse con todos sus accesorios	274
255. De la entrega en materia de muebles	274
256. Qué pasa cuando alguien vende separadamente una misma cosa mueble a dos o más personas	277
257. De los accesorios en las ventas de muebles	280
258. De los accesorios en la venta de un establecimiento comercial	282
259. De la entrega en materia de inmuebles	284
260. Qué pasa cuando en la escritura de venta el comprador se da por recibido del inmueble	286
261. De cuando un mismo inmueble ha sido vendido separadamente a dos o más personas	286
262. De los accesorios en las ventas de inmuebles	293
a) Inmuebles por adherencia	294
b) Inmuebles por radicación	295
c) Inmuebles por destinación	295

	Pág.
1º Las lozas de un pavimento	295
2º Los tubos de las cañerías	295
3º Los utensilios de labranza y minería y los animales actualmente destinados al cultivo o beneficio de una finca	295
4º Las cercas, alambrados, puentes, etc.	296
5º Los abonos existentes en la finca	296
6º Las prensas, calderas, cubas, etc.	296
7º Los animales que se guardan en conejeras, pajareras, colmenas y cualesquiera otros vivares	296
8º La tierra y la arena	297
9º Las minas susceptibles de dominio privado	297
10º La leña y el carbón	297
11º Las aguas con que se riega un fundo	297
12º Las servidumbres activas	301
13º Los bienes incorporales	302
263. De los accesorios en las ventas de inmuebles por parcelas	302
264. En la venta de una casa no se comprenden sus muebles	303
265. Qué se comprende en la venta de un edificio, aunque nada se diga ...	303

III

Sanción al incumplimiento de la obligación de entregar

266. Principio	304
267. De la <i>actio empti</i> y de la <i>acción resolutoria</i>	304
268. ¿Cuándo incumple el vendedor su obligación de entregar?	305
269. El vendedor debe haber incumplido su obligación de entregar	305
270. El incumplimiento debe ser imputable a culpa del vendedor	306
271. ¿Las <i>listas negras</i> , constituyen un caso fortuito?	310
272. ¿La guerra, es un caso fortuito?	311
273. Naturaleza y modalidades de las acciones que el Código da al comprador	311
274. De cuando el comprador en la escritura de venta se da por recibido de la cosa	314
275. Las acciones que tiene el comprador, ¿son divisibles o indivisibles? ...	314
276. ¿Pueden intentarse conjuntamente las acciones <i>ex-empti</i> y <i>resolutoria</i> ?	314
277. Efectos de la resolución del contrato por incumplimiento del vendedor	315
278. Efectos del incumplimiento judicial del contrato	315
279. De la prescripción de las acciones en estudio	316
280. En el Derecho comercial	316

IV

De los gastos que origina la entrega

281. Principio	316
282. ¿Qué son gastos de entrega?	317
283. ¿Qué son gastos de transporte?	317
284. En Derecho comercial	317

S E G U N D A P A R T E
O B L I G A C I Ó N D E S A N E A M I E N T O

	Pág.
285. Principio	318
286. Qué comprende la obligación de saneamiento	319

P A R Á G R A F O P R I M E R O

S A N E A M I E N T O P O R E V I C C I Ó N

I

Desarrollo histórico de esta obligación del vendedor

287. De Roma al Código chileno	319
288. El criterio moderno	321
289. Consecuencias del anterior análisis histórico aplicables a nuestro derecho	321

II

Objeto y naturaleza de esta obligación

290. Qué comprende el saneamiento por evicción	322
291. Indivisibilidad de esta acción	323
292. ¿Esa indivisibilidad, obliga al vendedor o heredero no citado a indemnizar la evicción?	323
293. De cuando uno de los vendedores o herederos triunfe en el litigio ...	324
294. ¿Pueden las partes modificar o suprimir la garantía?	324
295. En Derecho comercial	325

III

Garantía por hechos personales

296. Principio	325
297. Contenido de la garantía	325
298. Sanción de la garantía	326
298 bis. Personas sujetas a la garantía por hechos personales	326
299. Efectos de las cláusulas válidas de no-garantía	327

IV

Garantía por hechos de terceros

300. Principio	327
301. Noción de la evicción. Diferentes clases de perturbaciones	328
302. Evicción total y evicción parcial	329
303. Descubrimiento de cargas o gravámenes ocultos	331

	Pág.
304. Requisitos para que funcione la garantía de saneamiento por evicción	332
1º Que la perturbación resulte de un derecho alegado judicialmente por un tercero	333
2º Que la evicción tenga una causa anterior a la venta	333
3º Que el vendedor haya sido citado de evicción	336
4º Que la evicción se haya producido	338
305. Obligaciones del vendedor citado de evicción	338
306. Qué pasa con el comprador una vez que el vendedor comparece al litigio	339
307. Efectos de la denuncia del pleito que hace el comprador al vendedor	340
308. Recurso contra los vendedores anteriores	340
309. Efectos de la evicción total	341
310. Restitución del precio	341
311. Cuando la cosa vendida sea un animal de vida útil limitada	343
312. El reembolso de los gastos del contrato	343
313. Pago del valor de los frutos que el comprador hubiere sido obligado a restituir al dueño	344
314. La restitución de las costas que el comprador hubiere sufrido a consecuencia y por efecto de la demanda	345
315. El aumento de valor que la cosa evicta haya tomado en poder del comprador	345
316. Efectos de la evicción parcial	350
317. Casos de evicción total no regulados por el Código	352
318. Casos de evicción parcial no regulados por el Código	354
319. Efectos de la mala fe del comprador	356
320. Efectos de las cláusulas de no-garantía	256
321. Cláusulas que aumentan el contenido de la garantía	357
322. La teoría de la imprevisión aplicada a la garantía de evicción	357
323. Limitación necesaria del contenido de las cláusulas que aumentan la responsabilidad del vendedor	357
324. ¿Cuándo cesa de manera total, con independencia de toda estipulación al respecto, la obligación de sanear?	358
325. La prescripción de la acción de saneamiento	360
326. De cuando la sentencia niega la evicción	361
327. ¿Cuándo cesa parcialmente la obligación de sanear?	361
328. Del saneamiento en las ventas forzosas	362
329. ¿Quién es el vendedor en esta clase de ventas?	362
330. De cuando la evicción provenga del acto de una autoridad o <i>acto del príncipe</i>	365

PARÁGRAFO SEGUNDO

DEL SANEAMIENTO POR VICIOS REDHIBITORIOS

	Pág.
331. Principio. Desarrollo histórico de la teoría	366
332. Nuevas leyes francesa y alemana sobre vicios ocultos	367
333. Definición y condiciones de los vicios redhibitorios	368
334. Naturaleza y gravedad del vicio	369
335. Carácter oculto del vicio	371
336. ¿Está obligado el comprador a asesorarse de un experto al comprar la cosa?	374
337. Concepto de nuestra Corte sobre el carácter de oculto del vicio	375
338. De cuando el vicio destruya o aniquile totalmente la aptitud de la cosa	376
339. Los vicios ocultos deben haber existido al tiempo de la venta	376
340. A quién incumbe la carga de la prueba	378
341. Funcionamiento de la garantía. Efectos de los vicios redhibitorios	381
342. Efectos de la "acción redhibitoria"	381
343. Obligaciones del vendedor al decretarse la resolución del contrato	382
344. Obligaciones del comprador en igual caso	383
345. De cuando la cosa haya perecido en poder del comprador	384
346. Cuando la venta haya recaído sobre dos o más cosas, ¿cómo funciona la garantía?	384
347. De cuando alguna de las varias cosas vendidas por un solo acto o una parte del conjunto hayan perecido	385
348. De cuando de las varias cosas vendidas, una es principal y las demás sus accesorios	386
349. Cuándo procede la compensación de culpas entre el vendedor y el comprador, y qué efectos produce	387
350. De la "acción estimatoria" y sus efectos	387
351. De cuando los vicios sean ocultos mas no redhibitorios	387
352. ¿Puede el comprador exigir del vendedor, en lugar de la rebaja del precio, que repare la cosa?	389
353. En qué clase de ventas cabe el saneamiento en estudio	389
354. Plazos para entablar las acciones que se derivan de la garantía	390
355. En el caso de ventas sucesivas	391
356. Garantía convencional. Cláusulas que aumentan, restringen o suprimen la garantía	391
357. Continuación. Cláusulas restrictivas o de no-garantía	393
358. Utilización de la garantía como excepción	343
359. La garantía por los vicios ocultos y la teoría del error	394
360. La garantía por los vicios ocultos y la lesión	398
361. Los vicios ocultos y la resolución por incumplimiento	399
362. La garantía por los vicios ocultos y el dolo	400

CAPÍTULO OCTAVO
DE LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

	Pág.
363. Principio y clasificación de las varias obligaciones del comprador	401

I

Obligación de recibir la entrega de la cosa

364. De dónde se deriva esta obligación	401
365. En qué consiste	402
366. Lugar y época de la entrega	402
367. Sanción al incumplimiento de la obligación en estudio	403

II

Obligación de pagar el precio

368. Importancia de esta obligación	404
369. Época y lugar del pago	404
370. De algunos casos especiales	406
371. De los intereses del precio	406
372. De la retención del precio por el comprador	407
373. ¿Qué pasa cuando el precio haya sido pagado?	412
374. ¿En qué momento se considerará efectuado el pago?	412
375. Renuncia del comprador al derecho de retención	412
376. De cuando la perturbación o acción sólo recaiga sobre una parte del bien vendido	413
377. De cuando la cosa haya perecido por caso fortuito	413
378. Garantía del vendedor no pagado	414
379. Efectos de la cesión del crédito que en contra del comprador y a su favor tiene el vendedor por razón del precio	416
380. Hasta qué momento puede el comprador pagar el precio	416
381. Puede el vendedor pedir únicamente la indemnización de perjuicios sin solicitar la resolución del contrato o su cumplimiento	416

CAPÍTULO NOVENO

DIVERSAS MODALIDADES DEL CONTRATO

382. Principio	418
----------------------	-----

P R I M E R A P A R T E
DE LOS VARIOS PACTOS Y MODALIDADES EN GENERAL

PARÁGRAFO PRIMERO: *De la compraventa con pacto de retro*

	Pág.
383. Principio	418
384. Naturaleza del pacto de retroventa	419
385. Utilidad de la retroventa. Peligro de los pactos usurarios	420
386. Efectos del pacto de retro en relación con terceros	421
387. Efectos del pacto de retro entre las partes	422
388. La pérdida de la cosa	424
389. ¿En qué momento se realiza la resolución del contrato?	424
390. El derecho que nace del pacto de retroventa es incesible. Alcance del art. 1942 del C. C.	425
391. Ejercicio del derecho cuando haya pluralidad de vendedores	425
392. Pluralidad de compradores	426
393. Efectos de la sentencia que recaiga al ejercicio judicial del pacto de retro	426
394. Del plazo para realizar las prestaciones mutuas a que están obligadas las partes	428
A. En qué plazo debe ejercitar el vendedor su derecho	428
B. Plazo para las demás prestaciones del vendedor	432
C. De las prestaciones del comprador	432
395. Del no ejercicio del <i>réméré</i> durante su plazo. Prescripción o caducidad de la acción	432
396. De la prórroga del plazo. Sus efectos	433

PARÁGRAFO SEGUNDO: *Del "Pactum de retroemendo"*

397. Principio	433
----------------------	-----

PARÁGRAFO TERCERO: *Del Pacto de "addictio in diem"*

398. Principio	434
399. Condiciones para su validez	434
400. Análisis de los anteriores requisitos	434
401. Pluralidad de vendedores	437
402. Pluralidad de compradores	437
403. Efectos de este pacto	437
404. De la cesión del derecho que nace de este pacto	437

PARÁGRAFO CUARTO: *Del "Pactum displicentiae"*

405. Principio	437
406. Efectos	438

PARÁGRAFO QUINTO: *Del Pacto de preferencia*

	Pág.
407. Principio	438
408. Modo de ejercicio	438
409. Efectos	438
410. Utilidad de este pacto	439
411. Plazo para su ejercicio	439

PARÁGRAFO SEXTO: VENTA EN BLOC y *venta al PESO, CUENTA O MEDIDA*

412. Principio	440
413. Opinión de Pothier, Planiol, Hue y Baudry-Lacantinerie	440
414. Opinión de Guillaouard, Laurent, Aubry et Rau, Alessandri y Planiol y Ripert	441
415. Análisis de las anteriores opiniones	442
416. Efectos de la venta en bloque y de la venta al peso, cuenta o medida	445
417. De cómo debe realizarse el peso, cuenta o medida	449
418. Efectos de la mora de una de las partes	450
419. En el Derecho comercial	450

PARÁGRAFO SÉPTIMO: *Venta "AD GUSTUM"*

420. Principio	450
421. Naturaleza de las ventas al gusto	451
422. Condiciones a que están sujetas estas ventas	451
423. Obligaciones del vendedor	454
424. Obligaciones del comprador	455
425. Efectos de las ventas al gusto	456
426. Realización de la prueba	457
427. En el Derecho comercial	457

PARÁGRAFO OCTAVO: *Venta al ensayo*

428. Principio	458
429. Efectos de esta clase de ventas y obligaciones de las partes	460
430. Esta clase de ventas puede hacerse bajo condición resolutoria	461
431. Del ensayo de la cosa por un tercero	462
432. De la muerte del comprador	462

PARÁGRAFO NOVENO: *Venta "por orden"*

433. Principio	462
434. Análisis de los requisitos necesarios para que haya venta por orden ..	463
435. En qué momento se perfecciona esta venta	464
436. De la venta bajo estipulación de <i>franca de porte</i>	465
437. Efectos de las anteriores ventas	466
438. ¿Qué tiempo tiene el comprador para intentar su acción?	468
439. De la venta por orden de un cuerpo cierto	469

PARÁGRAFO DÉCIMO: *Venta "ELECTIO AMICI"*

440.	Principio	469
441.	Condiciones de validez	470
442.	Diferencia entre esta clase de ventas y otras formas contractuales que le son afines	472
443.	Efectos del pacto en estudio	473
444.	Distinción de la venta con <i>declaración de por orden</i> y el pedido que se hace <i>por orden de otro</i>	474

PARÁGRAFO UNDÉCIMO: *Venta sobre muestras*

445.	Principio	474
446.	Efectos del rechazo del comprador	475
447.	De las varias formas que puede revestir esta venta	476
448.	De la combinación de la venta al gusto y de la venta sobre muestras ..	476
449.	De cuando se compra sobre muestras y se estipulan calidades para las mercaderías	476

PARÁGRAFO DUODÉCIMO: *Venta a la vista*

450.	Principio	477
451.	De cuando se venda una cosa a la vista con expresión de su calidad ...	478

PARÁGRAFO DÉCIMOTERCERO: *Ventas al por mayor y ventas al detall*

452.	Interés de la distinción	479
453.	Definiciones	479

PARÁGRAFO DÉCIMOCUARTO: *De la venta sujeta a condición*

I

De la condición suspensiva

454.	Aclaración previa	480
455.	Posición y aplicaciones de la doctrina tradicional en materia de condiciones suspensivas	481
456.	El derecho moderno y la regla de la retroactividad de la condición suspensiva	482
457.	Grave error del señor Bello al adaptar el sistema francés	483
458.	Contradicciones de la teoría tradicional que analizamos	485
459.	Condiciones que impiden el nacimiento del contrato y condicions que retardan su efectividad	486
460.	Situación de las partes <i>pendente conditione</i>	491

II

Condición resolutoria

461. Principio	493
462. Naturaleza y efectos de las varias clases de condiciones resolutorias, en el derecho colombiano	496
A. <i>Condición resolutoria ordinaria</i>	496
B. <i>Acción resolutoria tácita</i>	496
C. <i>Acción resolutoria expresa</i>	497
463. Efectos de la condición resolutoria	502

PARÁGRAFO DÉCIMO QUINTO: *De otras modalidades del contrato*

463 bis. De la venta de una cosa durante su transporte	503
464. De la venta bajo condición de que la nave llegue a su destino	503
465. Del modo en la compraventa	503
466. De la venta para entregar	504
467. De la venta al disponible	504

PARÁGRAFO DÉCIMO SEXTO: *De las ventas en pública subasta*

468. Principio	505
469. De las varias clases de ventas en pública subasta	505
470. Naturaleza de estas ventas	505
471. Forma de realizarse la subasta	506
472. De la división de bienes comunes mediante pública subasta	506
473. Primer requisito	507
474. Segundo requisito	508
475. Tercer requisito	508
476. Del procedimiento a seguir en la división de bienes comunes mediante remate	509

S E G U N D A P A R T E

DE ALGUNAS PARTICULARIDADES DE LA VENTA DE BIENES MUEBLES
DE LAS VENTAS A PLAZOS

I

Breve recuento histórico

477. El Código de Napoleón	512
478. De la venta-arrendamiento y el arrendamiento combinado con promesa de venta	514
479. De la venta-depósito, de la venta-comodato y de otras particularidades	516
480. Vacilaciones y contradicciones de la doctrina y de la jurisprudencia ...	517
481. Ineficacia absoluta de los anteriores sistemas	519

II

En Derecho colombiano

	Pág.
482. Un problema igual al francés	520
483. Las ventas a plazos en el Código civil	521
484. El "pactum reservate domini"	524
485. Sistemas ideados para destruir la buena fe en los terceros	525
486. Remedios propuestos	526
487. Del procedimiento para hacer efectivos los actuales contratos de compra-venta de muebles a plazos	527

TERCERA PARTE

DE ALGUNAS PARTICULARIDADES DE LA VENTA DE INMUEBLES

488. De la venta de <i>tantas</i> fanegas de tierra	529
489. De las ventas a plazos de inmuebles	530
490. De la venta de un predio con relación a su cabida	532
491. Efectos de la venta con relación a la cabida	535
492. ¿Cuándo la expresión de la cabida es indiferente en el contrato?	536
493. ¿Cuándo está imposibilitado el vendedor para entregar lo que falte de la cabida?	537
494. ¿Debe tomarse en cuenta el aluvión para determinar la cabida?	537
495. De la venta de un predio rústico como cuerpo cierto	537
496. De la venta de un predio rústico con señalamiento de linderos	537
497. De la prescripción de las anteriores acciones	538
498. De la venta de un predio urbano	539
499. De la venta de un predio rústico sin indicación de cabida, a <i>tanto</i> la unidad de medida	539
499 bis. De la venta de un inmueble por pisos o departamentos	539

DE LA PERMUTA

CAPÍTULO PRIMERO

GENERALIDADES

500. Definición	543
501. Forma y requisitos del contrato	545
502. De la aplicación de las reglas de la compraventa	545
503. De algunos efectos particulares de la permuta	545

CAPÍTULO SEGUNDO
DE LA PERMUTA CON SALDO

	Pág.
504. Carácter jurídico	547
505. Reglas generales	547

EL PRINCIPIO DE LA BUENA FE

Resumen de una conferencia sobre la buena fe y sus relaciones con el contrato de venta, dictada por el autor en su curso de contratos en la Universidad Libre de Bogotá	561
Indice Analítico	565
Indice General	581



ERRATA IMPORTANTE:

En la página 293, línea 35, donde dice "162", léase "262".