

HILDEBRANDO LEAL PEREZ

**CONTRATO
DE
COMPRAVENTA**

CIVIL Y COMERCIAL



LIBRERIA DOCTRINA Y LEY

INDICE GENERAL

CAPITULO I ASPECTOS GENERALES

	Pág.
1. DEFINICION	19
2. CARACTERISTICAS	22
a. Bilateral	23
b. Principal	23
c. Nominado	23
d. Consensual	23
e. Oneroso	24
f. Conmutativo	24
g. De libre discusión	24
h. De ejecución instantánea	25
3. REQUISITOS	25
a. Capacidad	25
1. Incapacidades generales	26
2. Incapacidades especiales	26
a. Entre cónyuges no divorciados	26
b. Entre padre e hijo de familia	30
c. Otras	30
3. Incapacidades especiales en materia comercial	32
b. Consentimiento	38
c. Objeto y causa lícitas	38

CAPITULO II PROMESA DE COMPRAVENTA Y ARRAS

1. LA PROMESA DE COMPRAVENTA	43
a. Definición	43

b. Características y requisitos	43
c. Promesa de compraventa mercantil	44
d. Jurisprudencia sobre promesa de compraventa	48
1. La promesa de compraventa como causa generadora de posesión	48
2. La promesa de compraventa y sus alcances	49
3. Indicación de la notaría en la promesa de compraventa de inmuebles	51
4. Determinación de precio en la promesa de compraventa	53
5. Promesa de compraventa de cosas embargadas	54
6. Nulidad de la promesa de compraventa	55
7. Resolución de la promesa de compraventa	60
2. LAS ARRAS	59
a. Concepto	59
b. Regulación jurídica	60
c. Evolución	60
d. Consagración civil	61
e. Consagración comercial	62
f. Tipos de arras	62
1. Arras de retractación	62
2. Arras confirmatorias	63
3. Diferencias entre las arras confirmatorias y las de retractación	64
4. Las llamadas "arras confirmatorias penales"	64
g. Tipos de arras en el Código de Comercio	65
h. Arras en la promesa de compraventa	66
i. Jurisprudencia sobre arras	68
1. Arras y promesa de compraventa	68
2. Clasificación de las arras y su aplicación en la promesa de compraventa	68

CAPITULO III EL OBJETO O COSA DE LA COMPRAVENTA

1. DEFINICION	77
2. REQUISITOS DE LA COSA	79
a. Existencia	79
b. Determinación	80
c. Comerciability	81
3. SITUACIONES ESPECIFICAS RELATIVAS A LA COSA	81
a. Venta de cosa ajena	82
1. En materia civil	82

2. En el campo mercantil	85
b. Venta de cosas embargadas	88
c. Compra de cosa propia	94

CAPITULO IV EL PRECIO DE LA COMPRAVENTA

1. CONCEPTO DE PRECIO	99
2. REGULACION	99
3. REQUISITOS	100
a. Debe ser pecuniario	100
b. Debe ser cierto	101
c. Debe ser justo	104
d. Debe ser serio	105
e. Debe ser real	105
4. PAGO DEL PRECIO CON TITULOS VALORES	107
5. PAGO DEL PRECIO EN UPACS	114

CAPITULO V OBLIGACIONES DEL COMPRADOR Y VENDEDOR

1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	123
a. Entregar la cosa	123
1. Significado de la cosa	123
2. La entrega civil	123
3. La entrega comercial	132
b. Saneamiento de la cosa	135
1. Saneamiento por evicción	135
a. Evicción	135
b. Regulación	135
c. Requisitos	136
d. Características	137
1. Es exigible a todos los vendedores	137
2. Es indivisible	137
3. Es privada	137
e. Acciones que proceden	138
1. Acción de saneamiento por defensa	138
2. Restitución del precio e indemnización	139
f. Terminación de la obligación de saneamiento	141
g. La evicción en materia comercial	144
h. Prescripción de la acción	145
2. Saneamiento por vicios redhibitorios	145

a. Concepto	146
b. Acción redhibitoria y "actio quanti minoris"	146
c. Normatividad civil y comercial	147
d. Requisitos de los vicios redhibitorios	147
e. Los vicios en ventas conjuntas y forzadas	149
f. Declaración de los vicios por el vendedor	149
g. Los vicios convencionales	150
h. Prescripción en el saneamiento redhibitorio	150
i. El saneamiento de vicios redhibitorios en el campo comercial	151
2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR	155
a. Pagar el precio	155
1. Regulación civil y comercial	155
2. El precio y sus formas	156
3. Lugar y tiempo del pago	156
4. Consignación del precio	157
5. Mora del comprador en el pago del precio	158
a. Acción de cumplimiento del contrato	158
b. Acción de resolución del contrato	160
c. Mora del comprador en el campo comercial	163
b. Recibir la cosa	168
3. JURISPRUDENCIA SOBRE OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y COMPRADOR	168
a. Obligación de dar	168
b. Conservación y disposición de la cosa	169
c. Desistimiento o resolución de la compraventa	171
d. Acción de resolución o cumplimiento por mora del comprador en el pago del precio	172
e. Obligaciones del vendedor	174
f. Entrega y saneamiento	175
g. Obligaciones conjuntas: vendedor y comprador	177
h. Reconocimiento del interés comercial en incumplimiento	178
i. Mora del comprador en el pago del precio	179
j. Vicios redhibitorios	180
k. Incumplimiento en el pago del precio	182
l. Mora por falta de pago del precio	183
m. Mora y acción resolutoria	184
n. Requisitos de la acción resolutoria	186
ñ. Mora de recibir la cosa	187

CAPITULO VI LA LESION ENORME EN LA COMPRAVENTA

1. CONCEPTO	191
2. REGULACION	192
3. ANTECEDENTES	193
4. LESION ENORME COMO VICIO OBJETIVO	195
5. REQUISITOS PARA LA EXISTENCIA DE LESION ENORME	198
a. Desequilibrio contractual por precio injusto	198
b. Que se trate de inmuebles	198
c. Que no se trate de ventas hechas por ministerio de la ley	199
d. Que no se trate de contratos aleatorios	199
e. Que el precio injusto se refiera al tiempo del contrato	200
6. LA ACCION RECISORIA POR LESION ENORME	200
a. Concepto	200
b. Rescisión y resolución	200
c. Características	201
1. No es renunciable	201
2. Es personal	201
d. Requisitos para que prospere la acción	202
1. No haber renuncia a la acción posterior a la celebración	202
2. Que los términos para accionar se encuentren vigentes	202
3. Que se tenga el bien objeto del contrato	203
e. Consecuencias de la acción	204
7. JURISPRUDENCIA SOBRE LESION ENORME	205
a. Lesión enorme en la venta de derechos hereditarios	205
b. Lesión enorme en la dación en pago	206
c. Solicitudes en la acción por lesión enorme	206
d. Lesión enorme en la promesa de compraventa	207
e. Purificación de la cosa afectada por lesión frente a la rescisión decretada	209
f. Enajenación del bien afecto de lesión enorme	210

CAPITULO VII LOS PACTOS DE LA COMPRAVENTA

1. PACTO COMISORIO	217
a. Definición	217
b. Características	217
c. Modalidades	218
1. Común o simple	218

2. Especial o cualificado	218
d. Resolución del contrato por el pacto comisorio	220
1. Fuente	220
2. Requiere de sentencia judicial	220
3. La demanda es tramitada por un proceso especial	220
4. El problema de la mora en la resolución por pacto comisorio	221
e. Prescripción del pacto comisorio	223
2. PACTO DE RETROVENTA	224
a. Concepto y origen	224
b. Naturaleza	225
c. Cesión del derecho de pacto de retroventa: prohibición expresa del artículo 1942	226
d. Efectos del pacto de retroventa	227
e. Prescripción del pacto de retroventa	227
f. Jurisprudencia sobre pacto de retroventa	228
3. PACTO DE MEJOR COMPRADOR	232
a. Definición	232
b. Efectos del pacto de mejor comprador frente a terceros	233
c. Resolución del contrato por efecto del pacto de mejor comprador	233
d. Prescripción del pacto de mejor comprador	233
4. LOS PACTOS COMISORIOS, DE RETROVENTA Y MEJOR COMPRADOR EN MATERIA COMERCIAL	234
5. PACTO DE PREFERENCIA	234
a. Concepto y regulación	234
b. Consideraciones	234
6. PACTO DE RESERVA DE DOMINIO	237
a. En el derecho civil	237
1. Definición y regulación	237
2. Expresividad de la reserva de dominio	240
3. Riesgos de la cosa	240
4. Concurrencia del pacto de reserva de dominio	240
5. Acción de restitución	241
b. En el derecho comercial	241
1. Concepto y regulación	241
2. Registro y oponibilidad de la reserva en dominio	242
3. Bienes objeto de reserva de dominio mercantil	243
4. Bienes excluidos de la reserva de dominio	245
5. Riesgos de la cosa	246
6. Obligaciones del comprador	246
a. Conservar la cosa	246

b. No cambiar de sitio el bien	246
c. Hacer uso normal de la cosa	246
d. Notificar cualquier cambio de domicilio o residencia	247
e. Comunicar cualquier medida preventiva o de ejecución sobre el bien	247
f. No realizar actos de disposición sobre la cosa	248
7. Obligaciones del vendedor	248
a. Garantizar el buen funcionamiento de la cosa	248
b. Garantizar la existencia de repuestos, servicios técnicos y de mantenimiento	248
c. Otorgar propiedad al comprador y cancelar la inscripción del pacto	249
8. Acciones derivadas del pacto de reserva	249
a. En favor del vendedor	249
1. De reivindicación	249
2. De restitución	250
3. De pago	250
b. En favor del comprador	250
1. De indemnización de perjuicios	250
2. De ejecución	251
9. Adquisición de bienes en mercado o feria, venta pública o remate judicial	251
10. Cesión de la reserva de dominio	251
11. Subrogación de cantidades debidas	251
12. Oposición de comprador y vendedor al embargo de la cosa	252
13. Naturaleza del artículo 962 del Código de Comercio: incumplimiento del comprador y beneficio del término	252
c. Diferencias del pacto de reserva en materia civil y comercial	253

CAPITULO VIII COMPRAVENTAS ESPECIALES

1. VENTA COMO CUERPO CIERTO	259
2. VENTA POR CABIDA	260
3. VENTA DE COSA FUTURA	266
4. VENTA DE CUOTA EN COSA COMUN	267
5. VENTA DE UNIVERSALIDADES	267
6. VENTA A PESO, CUOTA O MEDIDA	269
7. VENTA A PRUEBA O GUSTO Y A LA VISTA	269
8. VENTA SOBRE MUESTRAS O SOBRE DETERMINADAS	

CALIDADES CONOCIDAS EN EL COMERCIO O DETERMINADAS EN EL CONTRATO	272
9. COMPRAVENTA INMOBILIARIA	274
a. El concepto de inmuebles	274
b. Compraventa inmobiliaria civil	275
1. La compraventa como título	275
2. Solemnidad de la compraventa	275
3. La tradición de inmuebles	275
c. Compraventa inmobiliaria mercantil	276
10. COMPRAVENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES	279
a. En materia civil	279
b. En materia comercial	280
c. El problema de la entrega y el traspaso	281
d. Jurisprudencia sobre compraventa de automotores	284
1. Compraventa y tradición de automotores	284
2. La compraventa de automotores es consensual	285
3. Prueba de la calidad del propietario: la tarjeta	286
11. COMPRAVENTA DE NAVES Y AERONAVES	287
a. De naves	287
b. De aeronaves	288
12. COMPRAVENTA DE ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO	289

CAPITULO IX LA COMPRAVENTA MARITIMA

1. DEFINICION	297
2. ELEMENTOS CARACTERISTICOS	298
a. Es internacional	298
b. Recae sobre bienes muebles	298
c. Es de naturaleza mercantil	298
3. MODALIDADES DE COMPRAVENTA MARITIMA	298
a. A la llegada	298
b. Al embarque	299
c. Otras modalidades	299
4. FUENTES JURIDICAS DE LA COMPRAVENTA MARITIMA	300
a. A nivel privado	300
b. A nivel público	300
c. A nivel local	300
d. El caso colombiano	300
5. ASPECTOS CONEXOS A LA COMPRAVENTA MARITIMA ..	301

a.	Los fletes y seguros	301
b.	Gastos y riesgos	301
c.	La entrega material de la cosa	304
d.	El precio en la compraventa marítima	305
6.	COMPRAVENTAS C.I.F. Y C&F	307
a.	Obligaciones del vendedor en cuanto a fletes y seguro	307
b.	Obligaciones del vendedor en cuanto a la entrega de la cosa	309
c.	Principios y cláusulas relativas a la transferencia de gastos y riesgos	311
d.	Transferencia de documentos	314
1.	Documentos a transferir	314
2.	Finalidad de la transferencia	316
e.	El pago del precio	319
f.	La entrega en puerto de desembarque	323
7.	COMPRAVENTAS F.O.B. Y F.A.S.	326
a.	Suministro de flete y seguro	326
1.	Flete suministrado por el comprador	326
2.	Flete suministrado por el vendedor	327
3.	El seguro	328
b.	Entrega al embarque	328
1.	El proceso de entrega	328
a.	Obligaciones del vendedor FAS	328
b.	Obligaciones del vendedor FOB	329
c.	Inejecución de las obligaciones	329
2.	Tiempo de entrega y zarpe	329
3.	Funciones de la entrega al zarpe	330
c.	La transferencia de gastos y riesgos	332
1.	Gastos y riesgos cuando la carga es entregada en condiciones contractuales	332
a.	Compraventa FAS	332
b.	Compraventa FOB	332
2.	Gastos y riesgos cuando la carga no es entregada según el contrato	333
d.	Pago del precio	333
e.	Transferencia de documentos	334
f.	Entrega de la carga en puerto de embarque	335

APENDICE:

PROYECTO DE CONVENCION SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS (UNCITRAL)	337
INDICE ALFABETICO	365