

ÍNDICE GENERAL

PARTE PRIMERA

DE LAS OBLIGACIONES EL ACTO JURÍDICO

CAPÍTULO I

LAS OBLIGACIONES

PÁG.

1. Noción general del derecho personal como parte integrante del patrimonio	3
2. Importancia del derecho de las obligaciones	5
3. Definición de obligación	7
4. Análisis de la definición. Elementos que deben distinguirse ...	7
5. El vínculo de derecho	8
6. Naturaleza pecuniaria de la obligación	9
7. La obligación es una relación entre personas. Carácter personal de la obligación	9
8. Consecuencias que se siguen de la diferencia entre derecho real y derecho personal. Derechos de persecución y de preferencia	11
9. Solidez del derecho real	13
10. Categorías intermedias entre el derecho real y el personal	13

CAPÍTULO II

DEFINICIONES MODERNAS DE LA OBLIGACIÓN

11. Algunas definiciones modernas de obligación	15
12. Análisis de la definición de obligación	16
13. Clasificación fundamentada sobre el objeto de la obligación ..	17
14. Obligaciones de medios y de resultado	18
15. Diferentes concepciones acerca de la obligación	20
16. Otros significados de la palabra "obligación"	23

CAPÍTULO III

LAS FUENTES DE LAS OBLIGACIONES. CONCEPTO

	PÁG.
17. Qué es la fuente de una obligación	24
18. Clasificación de las fuentes de las obligaciones en los códigos colombiano, francés y chileno	24
19. Críticas	25
20. Crítica a la noción de cuasidelito	26
21. Clasificación de Planiol	27
22. Crítica a la tesis de Planiol	27
23. Clasificación de otros Autores	28
24. Crítica a la anterior clasificación	29
25. Clasificación de Pérez Vives	29
26. La clasificación en el derecho comparado	30
27. Presentación posible de la clasificación en el Código Civil colombiano	30

CAPÍTULO IV

EL ACTO JURÍDICO COMO FUENTE
DE OBLIGACIONES. LA VOLUNTAD UNILATERAL

28. Definición y división del acto jurídico	31
29. Distinción necesaria	32
30. Valor del acto jurídico de formación unilateral	33
31. Sistemas jurídicos extranjeros que acogen el acto unilateral como fuente de obligaciones	33
32. La promesa pública de recompensa en el derecho alemán	34
33. El concurso con premio y los otros actos unilaterales en el derecho alemán	35
34. El acto unilateral en el Código italiano	36
35. El acto unilateral en el derecho suizo	36
36. Posición de la doctrina y la legislación francesas en relación con el acto unilateral	36
37. La posición de los sistemas colombiano y chileno	37
38. Los artículos 708 del Código Civil colombiano y 632 del chileno	38
39. La promesa unilateral y la oferta en el Código de Comercio colombiano	39

CAPÍTULO V

EL PRECONTRATO. LA OFERTA

	PÁG.
40. Noción general	41
41. Definición de la oferta	41
42. Requisitos que debe reunir la oferta	42
43. El destinatario puede ser determinado o indeterminado	44
44. Valor jurídico de la oferta	44
45. Tesis clásica sobre la oferta	45
46. Tesis moderna sobre la oferta	45
47. Tesis intermedia sobre la oferta	46
48. La oferta y la policitación en el nuevo Código de Comercio colombiano	46
49. Aceptación de la oferta. Condiciones y efectos	48
50. Forma de la aceptación	48
51. Momento de la aceptación	49
52. Contenido de la aceptación	50
52. bis Aceptación de la oferta, con reservas	50
53. El problema planteado por el contrato por correspondencia o contrato entre ausentes	51
54. Cómo se plantea el problema en la doctrina universal	51
55. Diversos puntos de vista en la doctrina universal	52
56. La solución en nuestro derecho	52
57. La oferta en materia civil	53

CAPÍTULO VI

LA PROMESA BILATERAL DE CONTRATO

58. Noción de la promesa de contrato. Diferencia entre esta, el precontrato y la oferta	55
59. Utilidad de la promesa de contrato	56
60. Breve historia sobre la promesa de contrato	56
61. La promesa bilateral de contrato en Chile y Colombia	57
62. Requisitos para la validez de la promesa de contrato. Primer requisito	58
63. Segundo requisito	60
64. Tercer requisito	60
65. Cuarto y último requisito	61
66. Efectos jurídicos de la promesa de matrimonio o esponsales	62

	PÁG.
67. La opción o promesa unilateral	63
68. Análisis de la anterior definición	64
69. Requisitos para la validez de la opción	64

CAPÍTULO VII

LA CONVENCION EN GENERAL

70. Nociones de convención y contrato	66
71. Posición de los códigos colombiano y chileno. Interés de la distinción entre convención y contrato	67
72. Formalismo y consensualismo, dos técnicas distintas para la formación del contrato	68
73. Significado de los anteriores principios en la filosofía jurídica	70
74. Fundamentación de los anteriores principios	71
75. Restricciones a los anteriores principios en la época contemporánea	72
76. Reglamentación imperativa y formalismo en el campo contractual	72
77. ¿Las citadas restricciones constituyen una crisis del contrato?	74

CAPÍTULO VIII

CLASIFICACION DE LOS CONTRATOS

Sección I. *Parte primera*

78. Clasificación según las condiciones formales exigidas para la validez del acto	77
79. Clasificación según las condiciones de fondo	80
80. Contratos de libre consentimiento	81
81. Contratos de adhesión	81
82. Interés de la clasificación	82
83. Contratos individuales y contratos colectivos	83
84. Clasificación de los contratos según los derechos que originan	84
85. Contratos unilaterales y contratos bilaterales	84
86. Interés de la clasificación	87

Sección II. *Parte segunda*

87. Contratos gratuitos y contratos onerosos	88
88. Interés de la distinción entre contratos gratuitos y contratos onerosos	89
89. Contratos conmutativos y contratos aleatorios	90
90. Interés de la distinción entre contratos conmutativos y contratos aleatorios	92
91. Contratos instantáneos y contratos sucesivos	92

	PÁG.
92. Interés de la distinción entre contrato instantáneo y contrato sucesivo	93
93. Contratos nominados y contratos innominados	94
94. Interés de la distinción	95
95. Otras clasificaciones	95

CAPÍTULO IX

ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DEL CONTRATO

96. Elementos integrantes del contrato	97
97. Elementos esenciales	97
98. Elementos de la naturaleza	98
99. Elementos accidentales	99
100. La ley del contrato y la noción de orden público	100

CAPÍTULO X

INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS
Y DE LOS ACTOS JURÍDICOS EN GENERAL

101. Qué es la interpretación. Su importancia	104
102. Métodos de interpretación	105
103. Comparación de los sistemas subjetivo y objetivo de interpretación	106
104. Cláusulas claras y precisas. Principio de la improcedencia de la interpretación	106
105. Normas que rigen la interpretación en caso de oscuridad del acto	107
106. Norma en favor del deudor	108
107. Norma en favor de la recta interpretación	108
108. Norma en favor del contrato	109
109. Recursos o elementos extrínsecos	110
110. Último recurso. Los elementos supletorios	110

PARTE SEGUNDA

CONDICIONES ESENCIALES
PARA LA VALIDEZ DEL ACTO JURÍDICO

CAPÍTULO XI

LA CAPACIDAD

111. Su definición. Su trascendencia. El principio general en materia de capacidad	115
112. Capacidad de adquisición y capacidad de ejercicio	116

	PÁG.
113. Incapacidades	116
114. Incapacidades absolutas	117
115. Incapacidades relativas	119
116. Incapacidades especiales o particulares	122
116. bis Representantes de los incapaces. El incapaz en el proceso	123

CAPÍTULO XII

EL CONSENTIMIENTO

117. Condición esencial para la validez del contrato. Breve reseña sobre su evolución	125
118. Qué es el consentimiento y cómo se forma	126
119. Elemento externo, o sea, la manifestación de voluntad	128
120. Forma de la manifestación de voluntad. Principio de la libertad. Solemnidades legales	129
121. El silencio y su valor jurídico	130
122. Valor del silencio en el derecho internacional	132

CAPÍTULO XIII

LA REPRESENTACIÓN

123. Qué es la representación. Breve reseña histórica	134
124. Utilidad de la representación	135
125. Elementos que estructuran la representación	136
125. bis A) El poder para representar	136
126. B) La intención de representar. Representación imperfecta ...	137
127. C) La manifestación de voluntad del representante	139
128. Exceso de poderes del representante. Teoría del mandato aparente	140

CAPÍTULO XIV

LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO

(C. C., art. 1508)

Sección I. *El error*

129. El consentimiento libre de vicios, requisito esencial para la eficacia del contrato	142
130. Noción del error. Su diferencia con la ignorancia	142
131. Proceso del error en la mente humana	143
132. Clasificación del error	144

	PÁG.
133. El error obstáculo	144
134. El error sobre la sustancia	145
135. El error debe ser bilateral	148

*Sección II. El error sobre la persona,
segunda especie de error nulidad. Errores indiferentes*

136. Generalidades	150
137. Contratos "intuitu personae"	151
138. Clases de error sobre la persona	152
139. El error sobre la persona en el matrimonio	153
140. El error sobre la persona de los contrayentes en el derecho canónico	154
141. Errores indiferentes	155

Sección III. Teoría del error

142. Similitud del error sobre la sustancia y el error sobre la causa	157
143. El error de derecho	158
144. El error de derecho en Colombia	159
145. El error común	160
146. El error común en el derecho colombiano	161
147. Efectos del error individual. Nulidad del contrato	162

CAPÍTULO XV

LA FUERZA, VICIO DEL CONSENTIMIENTO

148. Noción. Definición. Distintas denominaciones	163
149. Fuerza física y fuerza moral	163
150. Condiciones para que la fuerza estructure la causal de nulidad	164
151. La fuerza ha de ser determinante del consentimiento	165
152. La fuerza o amenaza ha de ser ilícita o injusta	166
153. El origen de la fuerza. El estado de necesidad	167
154. Sanción a la fuerza	167
155. Prueba de la fuerza	169

CAPÍTULO XVI

EL DOLO, VICIO DEL CONSENTIMIENTO

156. Noción y definición	170
157. El dolo, vicio autónomo del consentimiento. El error espontáneo y el error provocado. Consecuencias de esta distinción	170

	PÁG.
158. Elemento intencional del dolo	172
159. El elemento sancionable	173
160. El elemento determinante	174
161. El dolo debe provenir de la contraparte	176
162. ¿El dolo debe causar daño o perjuicio?	177
163. El elemento material del dolo	178
164. Otras formas bajo las cuales puede presentarse el elemento material del dolo: la mentira, el silencio	179
165. El dolo del representante y del incapaz	183
166. Campo de aplicación de la teoría del dolo	184
167. El principio de la no presunción del dolo	184
168. El principio de la no condonación del dolo futuro	185
169. La teoría de la sugestión o captación	185
170. La sanción del dolo	186

CAPÍTULO XVII

LA LESIÓN

171. Su noción y su evolución	187
172. Tesis en que se fundamenta la lesión. Concepción subjetiva y objetiva	188
173. Superioridad del criterio objetivo	190
174. Momento y criterio para apreciar la lesión	191
175. La lesión en el derecho positivo colombiano	192
176. La lesión en el contrato de compraventa colombiano	196
177. Sanción de la lesión	200
178. Soluciones legislativas posteriores al Código Civil y superación de la teoría de la lesión	201

CAPÍTULO XVIII

EL OBJETO DE LA OBLIGACIÓN
Y EL OBJETO DEL CONTRATO

179. El objeto real y lícito, condición de validez del acto jurídico. Distinción entre objeto de la obligación y objeto del contrato	202
180. Primer requisito del objeto de la obligación: existir	203
181. Segundo requisito: estar en el comercio	205
182. Tercer requisito: el objeto debe ser determinado o por lo menos determinable	206
183. Cuarto requisito: el objeto debe ser lícito	207
184. Quinto requisito: el objeto debe ser posible	208
185. El objeto del contrato	209

CAPÍTULO XIX

LA CAUSA

	PÁG.
186. La causa, última condición para la eficacia del acto jurídico. Noción general	211
187. La noción de causa en el acto jurídico	212
188. Planteamiento básico de la teoría de la causa	213
189. Distinción entre consentimiento, objeto y móviles	213
190. La teoría clásica de la causa. Noción de causa de la obligación. Causa objetiva	214
191. La noción clásica de causa en las distintas categorías de contratos	215
192. La posición de los anticausalistas	217
193. La teoría moderna de la causa o neocausalismo. La causa del contrato. Causa subjetiva	219
194. Utilidad de la teoría de la causa	220
195. Los móviles deben ser determinantes y compartidos	222
196. La causa en Colombia	223
197. La excepción de contrato no cumplido y la resolución y la tesis sobre su fundamento en la causa	225
198. La justificación de la causa como elemento de formación del contrato	227

PARTE TERCERA

LA NULIDAD DE LOS ACTOS JURÍDICOS.
REVISIÓN O TERMINACIÓN DEL CONTRATO
POR APLICACIÓN DE LA TEORÍA
DE LA IMPREVISIÓN

CAPÍTULO XX

LA NULIDAD DE LOS CONTRATOS COMO SANCIÓN
POR LA OMISIÓN DE LOS REQUISITOS DE VALIDEZ

199. Noción general	233
200. Nulidades absolutas y relativas. Inexistencia	233
201. La admisión posible de la inexistencia en el derecho colombiano	235
202. Los dos medios posibles para invocar la nulidad	238
203. Titulares de la acción de nulidad	239
204. Prescripción de la acción de nulidad	241
205. Punto de partida para contar el término de la prescripción	242

	PÁG.
206. Ratificación o confirmación del acto afectado de nulidad	242
207. Condiciones de fondo y de forma de la ratificación	243
208. Efectos de la confirmación y reserva de los derechos de terceros	244
209. La necesidad del decreto judicial de nulidad	245
210. Efectos de decreto judicial de nulidad. La retroactividad. Los terceros	247
211. Modificaciones al principio de la retroactividad de la nulidad	248
212. Responsabilidad de las partes frente a la anulación del acto jurídico	251

CAPÍTULO XXI

LA REVISIÓN DEL CONTRATO.
TEORÍA DE LA IMPREVISIÓN

213. La imprevisión, atentado contra el principio de la fuerza obligato- ria del contrato	253
214. Condiciones de la imprevisión. Contratos susceptibles de verse afectados por ella	254
215. El álea normal y el álea anormal	255
216. La diferencia entre la imprevisión y otras figuras	255
217. Argumentos en favor y en contra de la imprevisión	256
218. Los antecedentes de la teoría de la imprevisión	258
219. La imprevisión en el Código de Comercio	262
220. Previsión convencional de la revisión	263

PARTE CUARTA

EFECTOS DE LOS CONTRATOS
(Principio de la relatividad de las convenciones).

CAPÍTULO XXII

LA REGLA "RES INTER ALIOS ACTA".
PERSONAS QUE RESULTAN OBLIGADAS

221. Principio del efecto relativo del contrato	267
222. Efectos del contrato entre las partes	267
223. Efectos del contrato respecto de los causahabientes de las partes	269
224. Efectos del contrato en relación con los acreedores quirografarios	271
225. Efectos de los contratos frente a los terceros y derogaciones al principio "res inter alios acta"	272
226. Los actos colectivos	273

CAPÍTULO XXIII

LA ESTIPULACIÓN PARA OTRO, DEROGACIÓN
REAL DE LA RELATIVIDAD DE LAS CONVENCIONES

	PÁG.
227. Definición y noción general acerca de la estipulación para otro	275
228. La estipulación para otro o contrato en favor de tercero, institución del derecho moderno	276
229. Mecanismo de la estipulación para otro. Su diferencia con el mandato. Aplicaciones prácticas de la institución	277
230. Naturaleza de la estipulación para otro	279
231. Condiciones de validez de la estipulación para otro. Efectos. Teoría del derecho directo	280
232. Facultad de revocación del estipulante. Consolidación del derecho del beneficiario mediante la aceptación	282
233. Las relaciones "estipulante-prometinte" y "beneficiario-prometinte"	283
234. La estipulación por otro o promesa de hechos ajenos. Su naturaleza, sus efectos	284

PARTE QUINTA

OTRAS FUENTES DE OBLIGACIONES.
LOS CUASICONTRATOS

CAPÍTULO XXIV

EL PAGO DE LO NO DEBIDO. CONDICIONES
PARA QUE SE ESTRUCTURE

235. Noción general	289
236. La inexistencia de la deuda, fundamento del pago indebido	290
237. El error del "solvens"	291
238. La no destrucción del título de crédito por parte del "accipiens"	292
239. Efectos del pago de lo no debido. Obligaciones a cargo del "accipiens" y eventualmente del "solvens"	293
240. Naturaleza del pago de lo no debido	295

CAPÍTULO XXV

LA AGENCIA OFICIOSA O GESTIÓN
DE NEGOCIOS AJENOSSección I. *La agencia oficiosa*

	PÁG.
241. Noción general	297
242. Diferencia entre la gestión de negocios y el mandato	297

A) *Condiciones del acto de la gestión
de negocios*

243. Primera condición: la injerencia en el negocio de otro	298
244. Segunda condición: la utilidad de la gestión	299
245. Tercera condición: el carácter altruista del acto de gestión ..	300

B) *Condiciones relacionadas con las personas
en la gestión de negocios*

246. La capacidad y la voluntad del interesado	301
247. La voluntad y la capacidad del gestor	302

C) *Efectos de la gestión de negocios. Obligaciones
del gestor y del dueño del negocio*

248. Obligaciones del gestor	303
249. Obligaciones del dueño del negocio	304
250. La ratificación de la gestión de negocios	305

Sección II. *La comunidad*

251. Concepto	306
---------------------	-----

CAPÍTULO XXVI

OTRAS FUENTES DE LAS OBLIGACIONES

252. La ley como fuente de obligaciones	308
253. El hecho jurídico	309

Sección I. *El enriquecimiento sin causa*

	PÁG.
254. Noción general. Origen de la institución	310
255. El enriquecimiento sin causa frente a la ley positiva y a la jurisprudencia	310

Sección II. *Condiciones del enriquecimiento sin causa*

256. El enriquecimiento	312
257. El empobrecimiento	312
258. La relación de causalidad	313
259. La ausencia de causa	314
260. La ausencia de cualquier otra acción	315
261. Limitación del objeto de la "actio in rem verso"	317

PARTE SEXTA

EFFECTOS DE LAS OBLIGACIONES
Y SU TRASMISIÓN

CAPÍTULO XXVII

EFFECTOS DE LAS OBLIGACIONES

262. Efectos normales de las obligaciones. Su ejecución	321
---	-----

Sección I. *Obligaciones de dar, hacer y no hacer
y su efectividad*

263. Obligaciones de dar y su efectividad	322
264. Cómo se cumple la obligación de dar	324
265. Ejecución coactiva de la obligación de dar	326

Sección II. *Obligaciones de género*

266. Obligaciones de hacer	327
267. Casos en que se hace imposible la ejecución coactiva de la obligación de hacer	329
268. Obligaciones de no hacer y su efectividad	330

CAPÍTULO XXVIII

LOS DERECHOS AUXILIARES DEL ACREEDOR
Y, EN PRIMER LUGAR, LA ACCIÓN DE SIMULACIÓN

	PÁG.
269. Situación del acreedor en la expectativa de la efectividad de su crédito	332
270. La simulación. Noción general de esta figura. Su finalidad ...	333
271. Elementos sobre los que puede recaer la simulación	334
272. El valor de la simulación entre las partes	336
273. Efectos de la simulación frente a terceros. El contraescrito no tiene efecto en relación con ellos	337
274. La noción de terceros en materia de simulación	339
275. La acción de simulación o prevalencia y sus titulares	340
276. Los medios de prueba del acto simulado. La evolución jurisprudencial	343

CAPÍTULO XXIX

LA ACCIÓN OBLICUA Y LA ACCIÓN PAULIANA

Sección I. *La acción oblicua*

277. Su finalidad esencial	347
278. Condiciones para el ejercicio de la acción oblicua	347
279. Efectos de la acción oblicua	348
280. Casos particulares en el derecho colombiano	349

Sección II. *La acción pauliana o revocatoria*

281. Noción general. Diferencia entre la simulación, el fraude pauliano y la acción oblicua	350
282. Breve historia sobre la acción pauliana	352
283. Condiciones para el ejercicio de la acción pauliana	353
284. Diferencia entre la acción pauliana, la de nulidad absoluta y la simulación	357
285. Efectos de la acción pauliana	358
286. La acción pauliana contra el subadquirente	360
287. Aplicaciones particulares de la acción pauliana en el Código Civil	361
288. La acción pauliana en materia comercial	362
288. bis Prescripción de la acción pauliana	364

CAPÍTULO XXX

TRANSMISIÓN DE LAS OBLIGACIONES

	PÁG.
289. Noción general	365
290. La cesión de créditos en el derecho moderno	366
291. Condiciones de la cesión de créditos	367
292. La aceptación y la notificación	369
293. Forma de la aceptación	370
294. Efectos de la cesión de crédito	370
295. Garantías	371
296. Técnicas de la cesión de los efectos de comercio	372
297. La subrogación	374
298. Formas de subrogación	375
299. Subrogación convencional	375
300. Subrogación legal	376
301. Efectos de la subrogación	379
302. Diferencias entre la cesión de crédito y la subrogación	379
303. La cesión o asunción de deuda	381
304. La cesión de deuda en Colombia	382
Bibliografía	385
Índices	391