

ALBERTO TAMAYO LOMBANA

Profesor titular de la Universidad Libre; Ex-magistrado del Tribunal
Superior de Bogotá; miembro titular de la Sociedad
de Legislación Comparada de París

MANUAL DE OBLIGACIONES

TEORÍA DEL ACTO JURÍDICO Y OTRAS FUENTES

Segunda Edición



rodriguez quito
editores

INDICE GENERAL

PARTE PRIMERA

LAS OBLIGACIONES

El acto jurídico-Aspectos generales

CAPITULO 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	6
4. Análisis de la definición. Elementos que deben distinguirse	7
5. El vínculo de derecho	7
6. La naturaleza pecuniaria de la obligación	8
7. La obligación es una relación entre personas. Carácter personal de la obligación	8
8. Consecuencias que se siguen de la diferencia existente entre derecho real y derecho personal. Derechos de persecución y de preferencia	10
A) <i>El derecho de persecución</i>	10
B) <i>El derecho de preferencia</i>	11
9. Solidez del derecho real	12

10. Categorías intermedias entre el derecho real y el personal	12
--	----

CAPITULO II

DEFINICIONES MODERNAS DE LA OBLIGACION

11. Algunas definiciones modernas de obligación	15
12. Análisis de la definición de obligación	16
1) <i>El sujeto activo</i>	16
2) <i>El sujeto pasivo</i>	16
3) <i>El objeto</i>	16
4) <i>El vínculo jurídico</i>	16
13. Clasificación fundamental sobre el objeto de la obligación	17
14. Obligaciones de medios y de resultado	18
15. Diferentes concepciones acerca de la obligación	19
a) <i>Concepción monista y dualista</i>	19
b) <i>Concepción subjetiva y objetiva</i>	21
16. Otros significados de la palabra "obligación"	22

CAPITULO III

LAS FUENTES DE LAS OBLIGACIONES. CONCEPTO

17. ¿Qué es la fuente de una obligación?	23
18. Clasificación de las fuentes de las obligaciones en los códigos colombiano, francés y chileno	23
1. <i>Obligaciones convencionales</i>	24
2. <i>Obligaciones que se forman sin convención</i>	24
19. Críticas	24
20. Crítica a la noción cuasidelito	25
21. La clasificación de Planiol	26
22. Crítica a la tesis de Planiol	27
23. Clasificación de otros autores	27
24. Crítica a la anterior clasificación	28

	Pág.
25. Clasificación del tratadista Pérez Vives	28
1. <i>Actos jurídicos</i>	28
2. <i>Enriquecimiento sin causa</i>	28
3. <i>Responsabilidad civil</i>	28
4. <i>La ley</i>	28
26. La clasificación en el derecho colombiano	28
27. Presentación posible de la clasificación en el C.C. colombiano	29

CAPITULO IV

EL ACTO JURIDICO 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 derecho suizo	36
35. El acto unilateral en el Código italiano	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 C.C. colombiano y 632 del C.C. chileno	38
39. La oferta en el nuevo Código de Comercio colombiano	39

CAPITULO V

EL PRE-CONTRATO. LA OFERTA

40.	Noción general	41
41.	Definición de la oferta	41
42.	Requisitos que debe reunir la oferta	42
	1) <i>Debe ser firme</i>	42
	2) <i>Debe ser inequívoca</i>	43
	3) <i>Debe ser precisa y completa</i>	43
	4) <i>Debe emanar de la voluntad del oferente</i>	43
	5) <i>Debe dirigirse a un destinatario y llegar a su conocimiento</i>	43
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 policitud en el nuevo Código de Comercio colombiano	46
	<i>La policitud</i>	47
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
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	53
57.	La oferta en materia civil	54

CAPITULO VI

LA PROMESA 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	57
61. La promesa de contrato en Chile y Colombia	57
62. Requisitos para la validez de la promesa de contrato. Primer requisito	58
63. Segundo requisito	59
64. Tercer requisito	60
65. Cuarto y último requisito	60
66. Efectos jurídicos de la promesa de matrimonio o esponsales	62
67. La opción o promesa unilateral	63
68. Análisis de la anterior definición	63
69. Requisitos para la validez de la opción	64

CAPITULO VII

LA CONVENCION EN GENERAL

70. Las nociones de convención y contrato	65
71. Posición de los códigos colombiano y chileno. Interés de la distinción entre convención y contrato.	66
72. El formalismo y el consensualismo, dos técnicas distintas para la formación del contrato	67
73. Significado de los anteriores principios en la filosofía jurídica	69
74. Fundamentación de los anteriores principios	70
75. Restricciones a los anteriores principios en la época contemporánea	71
76. Reglamentación imperativa y formalismo en el campo contractual	71

77. ¿Las citadas restricciones constituyen una crisis del contrato?	73
---	----

CAPITULO VIII

CLASIFICACION DE LOS CONTRATOS

A. Parte primera

78. Clasificación según las condiciones formales de la validez	78
a) <i>Contratos consensuales</i>	78
b) <i>Contratos reales</i>	78
c) <i>Contratos solemnes</i>	79
79. Clasificación según las condiciones de fondo	80
80. Contrato de libre consentimiento	81
81. Contratos de adhesión	81
82. Interés de la clasificación	82
83. Contratos individuales y colectivos	83
84. Clasificación de los contratos según los derechos que originan	84
a) <i>Unilateral o bilateral</i> (sinalagmático)	84
b) <i>Gratuito u oneroso</i> (conmutativo y aleatorio) ..	84
85. Contratos unilaterales y bilaterales	84
86. Interés de la clasificación	84

B. Parte segunda

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

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

CAPITULO IX

ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DEL CONTRATO

96.	Elementos constitutivos 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

CAPITULO X

INTERPRETACION DE LOS CONTRATOS Y

DE LOS ACTOS JURIDICOS EN GENERAL.

101.	Qué es la interpretación. Su importancia	105
102.	Métodos de interpretación	106
	A) <i>Método subjetivo</i>	106
	B) <i>Método objetivo</i>	106
103.	Comparación de los sistemas subjetivos y objetivos de interpretación	107
104.	Cláusulas claras y precisas. Principio de la improcedencia de la interpretación	107
105.	Normas que rigen la interpretación en caso de oscuridad del acto	108
106.	Norma en favor del deudor	108
107.	Norma en favor de la recta interpretación	109
108.	Norma en favor del contrato	110
109.	Recurso a elementos extrínsecos	111

	Pág.
110. Ultimo recurso. Los elementos supletorios	111
A) <i>La ley</i>	111
B) <i>La costumbre</i>	112
C) <i>La equidad</i>	112

PARTE SEGUNDA

CONDICIONES ESENCIALES

PARA LA VALIDEZ DEL ACTO JURIDICO

I. *La Capacidad.* – II. *El consentimiento.* –
 III. *La representación.* – IV. *Vicios y lesión enorme.* –
 V. *El objeto lícito.* – VI. *La causa lícita*

CAPITULO 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
113. Incapacidades	116
114. Incapacidades absolutas	117
I) <i>Los menores impúberes</i>	118
II) <i>Los sordomudos que no pueden darse a entender por escrito</i>	118
115. Incapacidades relativas	119
<i>Disipadores en interdicción</i>	121
116. Incapacidades especiales o particulares	121
116 bis. Representante de los incapaces. El incapaz en el proceso	122

CAPITULO 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.	El elemento externo, o sea, la manifestación de voluntad	126
120.	Forma de la manifestación de voluntad. Principio de la libertad. Solemnidades legales	128
121.	El silencio y su valor jurídico	129
122.	Valor del silencio en el derecho internacional	132

CAPITULO XIII

LA REPRESENTACION

123.	Qué es la representación. Breve reseña histórica	133
124.	Utilidad de la representación	134
125.	Elementos que estructuran la representación	135
125 bis	A) El poder para representar	135
126	B) La intención de representar. Representación imperfecta	135
127.	C) La manifestación de voluntad del representante	137
128.	Exceso de poderes del representante. Teoría del mandato aparente	138

CAPITULO XIV

LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO

(C.C., art. 1508)

I. *El error*

129.	El consentimiento libre de vicios, requisito esencial para la eficacia del contrato	141
130.	Noción del error. Su diferencia con la ignorancia	141
131.	Proceso del error en la mente humana	142
132.	Clasificación del error	143
133.	El error obstáculo	143
134.	El error sobre la sustancia	145
135.	El error debe ser bilateral	147

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

136.	Generalidades	149
137.	Contratos "intuitu personae"	150
138.	Clases de error sobre la persona	151
139.	El error sobre la persona en el matrimonio	152
140.	El error sobre la persona de los contrayentes en el derecho canónico	153
141.	Errores indiferentes	154

III. *Teoría del error*

142.	Similitud del error sobre la sustancia y el error sobre la causa	156
143.	El error de derecho	157
144.	El error de derecho en Colombia	158
145.	El error común	159
146.	El error común en el derecho colombiano	160
147.	Efectos del error individual. Nulidad del contrato	161

CAPITULO XV

LA FUERZA, VICIO DEL CONSENTIMIENTO

148.	Noción. Definición. Distintas denominaciones	163
------	--	-----

	Pág.
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	167
153. El origen de la fuerza. El estado de necesidad	167
154. Sanción de la fuerza	169
155. Prueba de la fuerza	169

CAPITULO XVI

EL DOLO, VICIO DEL CONSENTIMIENTO

156. Noción y definición	171
157. El dolo, vicio autónomo del consentimiento. El error espontáneo y el error provocado. Consecuencias de esta distinción	171
158. Elemento intencional del dolo	173
159. El elemento sancionable	174
160. El elemento determinante	175
161. El dolo debe provenir de la contraparte	177
a) <i>La complicidad del co-contratante</i>	177
b) <i>El dolo del representante</i>	178
c) <i>El dolo en los actos a título gratuito y en los unilaterales</i>	178
162. ¿El dolo debe causar daño o perjuicio?	178
163. El elemento material del dolo	179
164. Otras formas bajo las cuales puede presentarse el elemento material del dolo: la mentira, el silencio	180
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	185
168. El principio de la no condonación del dolo futuro	185
169. La teoría de la sugestión o captación	186
170. La sanción del dolo	187

CAPITULO XVII

LA LESION

171.	Su noción y su evolución	189
172.	Tesis en que se fundamenta la lesión. Concepción subjetiva y objetiva	190
173.	Superioridad del criterio objetivo	192
174.	Momento y criterio para apreciar la lesión	193
175.	La lesión en el derecho positivo colombiano	194
176.	La lesión en el contrato de compraventa colombia- no	198
177.	Sanción de la lesión	201
178.	Soluciones legislativas posteriores al Código Civil y superación de la teoría de la lesión	203

CAPITULO XVIII

EL OBJETO DE LA OBLIGACION

Y EL OBJETO DEL CONTRATO

179.	El objeto real y lícito, condición de validez del acto jurídico. Distinción entre objeto de la obli- gación y objeto del contrato	205
180.	Primer requisito del objeto de la obligación: existir	206
181.	Segundo requisito: estar en el comercio	207
182.	Tercer requisito: el objeto debe ser determinado o por lo menos determinable	208
183.	Cuarto requisito: el objeto debe ser lícito	209
184.	Quinto requisito: el objeto debe ser posible	210
185.	El objeto del contrato	211

CAPITULO XIX

LA CAUSA

186.	La causa, última condición para la eficacia del acto jurídico. Noción general	213
187.	La noción de causa en el acto jurídico	214
188.	Planteamiento básico de la teoría de la causa	215
189.	Distinción entre consentimiento, objeto y móviles	215
190.	La teoría clásica de la causa. Noción de causa de obligación. Causa objetiva	216
191.	La noción clásica de causa en las distintas categorías de contratos	217
	A) En los contratos <i>bilaterales o sinalagmáticos</i>	217
	B) En los contratos <i>unilaterales reales</i>	218
	C) En los contratos <i>a título gratuito</i>	218
	D) En la <i>promesa unilateral</i>	218
192.	La posición de los anticausalistas	219
193.	La teoría moderna de la causa o neocausalismo. La causa del contrato. Causa subjetiva	221
194.	Utilidad de la teoría de la causa	222
195.	Los móviles han de ser determinantes y compartidos	224
196.	La causa en Colombia	225
197.	La excepción de contrato no cumplido y resolución, y la tesis sobre su fundamento en la causa	228
198.	La justificación de la causa como elemento de formación del contrato	229

PARTE TERCERA

LA NULIDAD DE LOS ACTOS JURIDICOS

CAPITULO XX

LA NULIDAD DE LOS CONTRATOS, COMO SANCION

POR LA OMISION DE LOS REQUISITOS DE VALIDEZ

199.	Noción general	235
200.	Nulidades absolutas y relativas. Inexistencia	235
201.	La admisión posible de la inexistencia en el derecho colombiano	237
202.	Los dos medios posibles para invocar la nulidad	239
203.	Titulares de la acción de nulidad	240
204.	Prescripción de la acción de nulidad	242
205.	Punto de partida para contar el término de la pres- cripción	243
206.	Ratificación o confirmación del acto afectado de nulidad	244
207.	Condiciones de fondo y de forma de la ratificación	245
	a) <i>Condiciones de fondo</i>	245
	b) <i>Condiciones de forma</i>	245
208.	Efectos de la confirmación y reserva de los derechos de terceros	245
209.	La necesidad del decreto judicial de nulidad	246
210.	Efectos del decreto judicial de nulidad. La retroacti- vidad. Los terceros	248
211.	Modificaciones al principio de la retroactividad de la nulidad	249
	1o. <i>La nulidad y los contratos sucesivos</i>	249
	2o. <i>Los terceros de buena fe frente a la nulidad</i>	250
	3o. <i>La retroactividad de la nulidad frente a los incapaces</i>	250

	Pág.
4o. <i>La retroactividad frente a la "causal de indignidad"</i>	251
212. Responsabilidad de las partes frente a la anulación del acto jurídico	252

PARTE CUARTA

EFECTOS DE LOS CONTRATOS

(Principio de la relatividad de las convenciones)

CAPITULO XXI

LA REGLA *RES INTER ALIOS ACTA*.

PERSONAS QUE RESULTAN OBLIGADAS

213. El principio del efecto relativo del contrato	257
214. Efectos del contrato entre las partes	257
215. Efectos del contrato frente a los causahabientes de las partes	259
216. Efectos del contrato en relación con los acreedores quirografarios	261
217. Los efectos de los contratos frente a los terceros y las derogaciones al principio " <i>res inter alios acta</i> "	262
218. Los actos colectivos	263

CAPITULO XXII

LA ESTIPULACION PARA OTRO. DEROGACION REAL DE LA RELATIVIDAD DE LAS CONVENCIONES

219. Definición y noción general acerca de la estipulación para otro	265
220. La estipulación para otro, o contrato en favor de tercero, institución del derecho moderno	266

	Pág.
221. Mecanismo de la estipulación para otro. Su diferencia con el mandato. Aplicaciones prácticas de la institución	267
222. Naturaleza de la estipulación para otro	269
223. Condiciones de validez de la estipulación para otro. Efectos. Teoría del derecho directo	270
224. Facultad de revocación del estipulante. Consolidación del derecho del beneficiario mediante la aceptación	272
225. Las relaciones “estipulante-prometiente” y “beneficiario-prometiente”	273
A) <i>Relaciones entre el estipulante y el prometiente</i>	273
B) <i>Relaciones entre el beneficiario y el prome- tiente</i>	274
226. La estipulación por otro o promesa de hechos ajenos. Su naturaleza sus efectos	274

PARTE QUINTA

OTRAS FUENTES DE OBLIGACIONES

LOS CUASICONTRATOS

- I. *El pago de lo no debido.* – II. *La agencia oficiosa o gestión de negocios ajenos, y la comunidad.* –
 III. *La ley.* – IV. *El enriquecimiento sin causa*

CAPITULO XXIII

EL PAGO DE LO NO DEBIDO. CONDICIONES

PARA QUE SE ESTRUCTURE

227. Noción general	279
-------------------------------	-----

	Pág.
228. La inexistencia de la deuda, fundamento del pago indebido	280
229. El error del "solvens"	281
230. La no destrucción del título de crédito por parte del "accipiens"	282
231. Efectos del pago de lo no debido. Obligaciones a cargo del "accipiens" y eventualmente del "solvens"	283
1o. <i>El accipiens de buena fe</i>	283
2o. <i>El accipiens de mala fe</i>	284
232. Naturaleza del pago de lo no debido	285

CAPITULO XXIV

LA AGENCIA OFICIOSA O GESTION

DE NEGOCIOS AJENOS

A) *La agencia oficiosa*

233. Noción general	287
234. Diferencia entre la gestión de negocios y el mandato	287

I. *Condiciones del acto de gestión de negocios*

235. Primera condición: la injerencia en el negocio de otro	288
236. Segunda condición: la utilidad de la gestión	289
237. Tercera condición: el carácter altruista del acto de gestión	290

II. *Condiciones relacionadas con las personas en la gestión de negocios*

238. La capacidad y la voluntad del interesado	291
--	-----

	Pág.
239. La voluntad y la capacidad del gestor	292
<i>III. Efectos de la gestión de negocios. Obligaciones del gestor y del dueño del negocio</i>	
240. Obligaciones del gestor	293
241. Obligaciones del dueño del negocio	294
242. La ratificación de la gestión de negocios	295
<i>B) La comunidad</i>	
243. Concepto	296
CAPITULO XXV	
OTRAS FUENTES DE LAS OBLIGACIONES	
244. La ley como fuente de obligaciones	299
245. El hecho jurídico	300
<i>I. El enriquecimiento sin causa</i>	
246. Noción general. Origen de la institución	301
247. El enriquecimiento sin causa frente a la ley positiva y la jurisprudencia	301
<i>II. Condiciones del enriquecimiento sin causa</i>	
248. El enriquecimiento	303
249. El empobrecimiento	303
250. La relación de causalidad	304
251. La ausencia de causa	305
252. La ausencia de cualquier otra acción	307
253. Limitación del objeto de la "acto in rem verso"	308

PARTE SEXTA

EFECTOS DE LAS OBLIGACIONES

Y SU TRANSMISION

I. *Efectos de las obligaciones.* – II. *Derechos auxiliares del acreedor.* – III. *Transmisión de las obligaciones*

CAPITULO XXVI

EFECTOS DE LAS OBLIGACIONES

254. Efectos normales de las obligaciones. Su ejecución 311

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

255. Obligaciones de dar y su efectividad 312
 256. Cómo se cumple la obligación de dar 314
 a) La tradición 315
 a) *Obligación de conservar* 315
 257. Ejecución coercitiva de la obligación de dar 316

II. *Obligaciones de género*

258. Obligaciones de hacer 317
 259. Casos en que se hace imposible la ejecución coercitiva de la obligación de hacer 319
 260. Obligaciones de no hacer y su efectividad 319

CAPITULO XXVII

LOS DERECHOS AUXILIARES DEL ACREEDOR

Y. EN PRIMER LUGAR, LA ACCION DE SIMULACION

261.	La situación del acreedor en la expectativa de la efectividad de su crédito	321
262.	La simulación. Noción general de esta figura. Su finalidad	322
263.	Elementos sobre los que puede recaer la simulación	323
264.	El valor de la simulación entre las partes	325
265.	Efectos de la simulación frente a terceros. El contraescrito no tiene efecto en relación con ellos	326
266.	La noción de terceros en materia de simulación	328
267.	La acción de simulación o prevalencia y sus titularidades	329
268.	Los medios de prueba del acto simulado. La evolución jurisprudencia	332
	a) <i>Las partes no tenían libertad probatoria</i>	333
	b) <i>Los terceros</i>	334

CAPITULO XXVIII

LA ACCION OBLICUA Y LA ACCION PAULIANA

A) *La acción oblicua*

269.	Su finalidad esencial	335
270.	Condiciones para el ejercicio de la acción oblicua	336
271.	Efectos de la acción oblicua	337
272.	Casos particulares en el derecho colombiano	337

B) *La acción pauliana o revocatoria*

273.	Noción general. Diferencia entre la simulación y el fraude pauliano, y con la acción oblicua	338
------	--	-----

	Pág.
274. Breve historia sobre la acción pauliana	340
275. Condiciones para el ejercicio de la acción pauliana	341
A) <i>Respecto al acreedor actos</i>	341
B) <i>Respecto al acto censurado</i>	342
276. Diferencia entre la acción pauliana, la de nulidad absoluta y la de simulación	345
277. Efectos de la acción pauliana	346
a) <i>Efectos de la acción en las relaciones entre el acreedor y el tercero</i>	347
b) <i>Efectos frente a los demás acreedores del deudor deshonesto</i>	347
c) <i>Efectos en las relaciones entre el deudor "fraudador" y el tercero</i>	347
278. La acción pauliana contra el subadquirente	349
279. Aplicaciones particulares de la acción pauliana en el Código Civil	349
280. La acción pauliana en materia comercial	350

CAPITULO XXIX

TRANSMISION DE LAS OBLIGACIONES

281. Noción general	353
282. La cesión de créditos en el derecho moderno	354
283. Condiciones de la cesión de créditos	355
A) <i>Entre las partes</i>	355
B) <i>Condiciones de la cesión respecto de terceros</i>	356
284. La aceptación y la notificación	357
285. Forma de la aceptación	358
286. Efectos de la cesión de crédito	358
287. Garantías	359
288. Técnica de la cesión de los efectos de comercio	360
289. La subrogación	362
290. Formas de subrogación	363
291. Subrogación convencional	363
292. Subrogación legal	364

	Pág.
293. Efectos de la subrogación	367
294. Diferencias entre la cesión de crédito y la subrogación	367
295. La cesión o asunción de deuda	369
296. La cesión de deuda en Colombia	370
Bibliografía	373
Índice Alfabético	377