

HERNÁN VALENCIA RESTREPO

# TEORÍA GENERAL DE LA COMPRAVENTA



Editorial TEMIS Librería  
Bogotá - Colombia  
1983





# ÍNDICE GENERAL

## PARTE PRIMERA

### LA NATURALEZA CONTRACTUAL DE LA VENTA

#### INTRODUCCIÓN

#### LA CONSENSUALIDAD O SOLEMNIDAD, LA LITERALIDAD Y LA ONEROSIDAD DE LA VENTA

	PÁG.
1. Las tres características contractuales más importantes de la venta .....	3

#### CAPÍTULO I

#### LA VENTA, CONTRATO CONSENSUAL O SOLEMNE

##### A) *Apunte preliminar*

2. El perfeccionamiento de los contratos .....	5
3. El perfeccionamiento de la venta .....	6
4. Importancia del momento del perfeccionamiento .....	7

##### B) *La compraventa consensual*

5. Cuáles ventas son consensuales. Momento y lugar de su perfección .....	8
---	---

C) *La compraventa solemne*

	PÁG.
6. Las solemnidades sustanciales y las solemnidades probatorias .....	10
7. Los casos de compraventa solemne legal .....	11
8. El artículo 1867 del C. C. no es un caso más de venta solemne legal .....	13
9. La venta de la propiedad industrial no es solemne legal ...	19
10. La venta civil o comercial de vehículos automotores no es solemne legal .....	21
11. No es solemne legal la venta de muebles por anticipación ni la de inmuebles por adherencia, que van a ser separados del respectivo inmueble .....	23
12. Momento del perfeccionamiento de la venta solemne legal ..	24
13. Sanción a la inobservancia de la solemnidad .....	25
14. Los casos de compraventa solemne convencional .....	27
15. Cuál puede ser la solemnidad convencional. Su valor .....	27
16. La compraventa solemne convencional no es contrato sujeto a condición suspensiva .....	29
17. Momento del perfeccionamiento de la venta solemne convencional .....	30
18. Dos consecuencias de la compraventa solemne convencional	30
19. Las costas de la escritura en las ventas solemnes .....	33
20. La relación entre normas imperativas y dispositivas y las cosas esenciales, naturales y accidentales del contrato ....	34
21. Sentido de las ventas solemnes .....	37
22. Alcance de las ventas solemnes .....	37

## CAPÍTULO II

## LA VENTA, CONTRATO ESENCIALMENTE BILATERAL

A) *Apunte preliminar*

23. Criterios para dividir los contratos en unilaterales y bilaterales: la formación o génesis contractual y las obligaciones contractuales .....	41
---	----

B) *Aplicaciones importantes de la bilateralidad de la venta*

	PÁG.
24. Cuáles son .....	42
25. La mal llamada “condición resolutoria tácita” .....	43
26. La cláusula legal de opción .....	44
27. Aplicaciones de la cláusula legal de opción .....	45
28. A quien incumple no hay por qué cumplirle .....	47
29. La venta de géneros y la venta de especies .....	48
30. La norma supletiva sobre los derechos notariales .....	49

CAPÍTULO III

LA VENTA, CONTRATO ESENCIALMENTE ONEROSO,  
NATURALMENTE CONMUTATIVO Y NATURAL  
O ACCIDENTALMENTE ALEATORIO

A) *La venta, contrato esencialmente oneroso*

31. La división de los contratos en onerosos o gratuitos .....	50
32. La graduación de la culpa contractual .....	50
33. El ejercicio de la acción pauliana o revocatoria .....	51
34. Error en la persona, saneamiento por evicción y ley fiscal en la venta y en la donación entre vivos .....	52

B) *La venta, contrato naturalmente conmutativo  
y natural o accidentalmente aleatorio*

35. La subdivisión de los contratos onerosos .....	53
36. Por regla general, la venta es conmutativa .....	53
37. Por excepción, la venta es natural o accidentalmente alea- toria .....	54

I) *La venta de cosa futura*

	PÁG.
38. Cuándo la venta de cosa futura es conmutativa y cuándo es aleatoria .....	55
39. El evento de la condición suspensiva en la venta de cosa futura y sus tres estados .....	56
40. Apuntamiento sobre venta condicional y a plazo .....	64
41. Cuándo la venta de cosa futura es contrato aleatorio, puro y simple .....	72
42. Conclusiones sobre la venta de cosa futura .....	73

II) *Teoría de la lesión enorme*

43. Incompatibilidad de una acción rescisoria por lesión enorme con una venta aleatoria .....	74
44. La lesión enorme solo obra en las ventas inmobiliarias conmutativas .....	75

## PARTE SEGUNDA

## DEL CONSENTIMIENTO EN LA COMPRAVENTA

## CAPÍTULO IV

## LOS RÉGIMENES DEL CONSENTIMIENTO

A) *El régimen general en materia de consentimiento*

45. El consentimiento en la venta y las normas generales de los negocios jurídicos .....	79
--	----

B) *El régimen especial o de excepción del consentimiento en la venta: los remates judiciales forzados*

46. Las ventas forzosas como excepción al consentimiento, como una de las especies de las ventas en pública subasta y como remates judiciales forzados .....	80
--	----

47. Clasificación de las ventas en pública subasta, según Pérez Vives, en ventas forzadas y en ventas voluntarias .....	80
48. ¿Qué es lo forzoso en las ventas “forzadas”: el consentimiento o la solemnidad? .....	82
49. Tanto las ventas en pública subasta de la jurisdicción voluntaria como las ventas en pública subasta no judicial no son ventas forzadas .....	83
50. Cuáles son las ventas únicas “ventas forzosas” .....	83
51. Cuatro proposiciones sintetizadoras de las ventas en pública subasta .....	84
52. Conclusión: el régimen de las ventas forzadas no puede hacerse extensivo a todas las ventas en pública subasta ...	88
53. Casos de ventas forzosas .....	89
54. Las ventas “forzadas” son remates judiciales y no ventas	91
55. Los dos tradicionales argumentos y contra-argumentos para considerar o no esos actos de la autoridad jurisdiccional como ventas .....	91
56. El régimen propio de las “ventas forzosas” es todo un régimen de excepción .....	93
57. Contrasentido lógico y jurídico de “venta forzosa” .....	94
58. La “venta forzosa”, un contrato procesal innominado .....	95
59. “Venta forzada”: comodidad e impropiedad de lenguaje o hábito lingüístico vitando .....	96

### PARTE TERCERA

## DE LA CAPACIDAD EN LA COMPRAVENTA

### CAPÍTULO V

#### LOS REGÍMENES DE LA CAPACIDAD

*A) El régimen general: la capacidad y la incapacidad general (tanto absoluta como relativa)*

60. La capacidad en la venta y las normas generales de los negocios jurídicos .....	101
---	-----

61. Las tres incapacidades: las dos generales (la absoluta y la relativa) y la especial ..... 101

*B) El régimen especial: las incapacidades particulares*

62. Sistematización: las incapacidades especiales en general y las incapacidades especiales en particular ..... 102

*I. De las incapacidades especiales en general*

63. La incapacidad especial no es una prohibición en sentido estricto sino una restricción ..... 102
64. La calidad o estado de las personas contratantes ..... 103
65. Sanción: la nulidad, pero ¿absoluta o relativa? ..... 104
66. Sanción antes de la vigencia del actual Código de Comercio (hasta el primero de enero de 1972) ..... 104
67. Sanción durante la vigencia del actual Código de Comercio (a partir del primero de enero de 1972) ..... 105
68. Las incapacidades especiales son de derecho estricto ..... 106
69. Protección, moralidad y “ragion di Stato” ..... 107
70. La prohibición del autocontrato de venta, impuesta al representante, subyace en las incapacidades especiales ... 107

*II. De las incapacidades especiales en particular*

71. Las tres clases de incapacidades especiales ..... 109
72. Todas las incapacidades especiales son “dobles”: tanto para vender como para comprar. No hay incapacidades “simples”: ni para solo vender ni para solo comprar ..... 110
73. Normas pertinentes ..... 114
74. Fines de esta inhabilidad ..... 115
75. Justificación ..... 116
76. Tres proposiciones en que se resume la inhabilidad ..... 116
77. No es válida la venta de cosas muebles entre cónyuges .... 117

78. Tres argumentos contra la validez de las ventas mobiliarias entre cónyuges .....	117
79. La nulidad absoluta de las ventas inmobiliarias entre cónyuges es un postulado jurídico que como tal no necesita demostración alguna .....	120
80. La venta mercantil entre cónyuges es nula y/o revocable .	120
81. Redundancia y paralogía de la locución “cónyuges no divorciados” .....	121
82. Divorcio y venta en el régimen anterior a la ley 1ª de 1976 .....	121
83. Sistematización .....	122

A) *La patria potestad*

84. Definición legal de patria potestad .....	123
---	-----

B) *Los titulares de la patria potestad*

85. El titular conjunto (padre y madre) y el titular único (padre o madre) .....	125
--	-----

C) *Los destinatarios y el alcance de la inhabilidad*

86. Destinatarios de la inhabilidad .....	126
87. Alcance de la inhabilidad: cuál es la venta prohibida .....	127
88. Ocho ventas permitidas .....	128
89. Observación sobre las ventas de los numerales 5, 6, 7 y 8	131

D) *El contenido de la inhabilidad*

90. Doble contenido de la inhabilidad: autocontrato de venta del titular de la patria potestad y venta entre el titular de la patria potestad y el incapaz relativo sometido a ella .....	133
91. Necesidad y autonomía de esta incapacidad especial; su irreductibilidad a incapacidad general (absoluta o relativa) .....	134

92. El autocontrato en la representación legal y en la representación convencional .....	135
93. En el autocontrato de venta del titular de la patria potestad siempre hay oposición de intereses entre el representante y el representado porque no hay quien autorice o apruebe esa negociación expresamente .....	136
94. Venta permitida que no es autocontrato .....	137
95. Verdadera razón de ser de la prohibición del autocontrato: el expreso precepto prohibitivo .....	138
96. Razón de ser de esta segunda forma de inhabilidad: la viciosa autorización del titular de la patria potestad .....	139
97. Sanción a la inhabilidad: la nulidad absoluta .....	140

*E) El fin perseguido por la inhabilidad*

98. La casi exclusiva protección al hijo de familia .....	140
99. Única venta en que el hijo de familia está desprotegido ...	141
100. En todas las demás ventas (las ocho permitidas) el hijo de familia está suficientemente protegido .....	142
101. La protección a los terceros, precaria y temporal .....	147
102. La generalidad de los padres no son desnaturalizados ....	148
103. Normas pertinentes .....	148
104. Contenido de la inhabilidad .....	150
105. Validez y nulidad de tales ventas .....	151
106. El régimen aplicable es el de la incapacidad especial y no el de las incapacidades generales (la absoluta o la relativa) .....	153
107. En qué consiste la protección dada al pupilo .....	154
108. Venta no comprendida en la inhabilidad .....	155
109. Sanción a la venta de inmuebles pupilar sin la autorización requerida .....	156
110. Sanción al quebramiento de la inhabilidad: siempre la nulidad relativa .....	157
111. Cómo ha de interpretarse el ordinal 4 del artículo 906 del Código de Comercio .....	157

112. El autocontrato de venta del representante se permite cuando cuenta con la autorización del representado .....	158
113. Sanción al quebramiento de la inhabilidad .....	159
114. Si los representantes no pueden comprar, tampoco pueden vender de lo suyo a los representados .....	160
115. Destinatarios de la inhabilidad: los empleados de las tres ramas del poder público .....	160
116. Una pretendida excepción .....	163
117. Sanción .....	164
118. Tres observaciones finales .....	164
119. Sanción penal a las inhabilidades del C. C., arts. 1853 al 1856, y del C. de Co., art. 906, ords. 2 al 7 .....	166
120. Sentido y alcance de esta inhabilidad .....	167

## PARTE CUARTA

### DE LA COSA QUE SE VA A VENDER. REQUISITOS

#### INTRODUCCIÓN

121. Los objetos inmediato y mediato del contrato .....	171
122. Desdoblamiento del objeto de la venta .....	172
123. La cosa "vendida" .....	172
124. La cosa puede ser corporal o incorporeal .....	173
125. Existencia, determinación y comerciabilidad: los requisitos de la cosa .....	174

#### CAPÍTULO VI

### LA EXISTENCIA ACTUAL O EVENTUAL DE LA COSA

#### A) *Notas introductorias: punto de partida y las hipótesis de la inexistencia sustantiva*

126. Punto de partida .....	175
127. Las hipótesis de la inexistencia sustantiva .....	176

B) *Las cuatro hipótesis de la inexistencia de la cosa*

	PÁG.
128. Sanción: inexistencia de pleno derecho .....	176
129. La indemnización de perjuicios en las hipótesis primera y segunda .....	178
130. ¿Qué es parte considerable? .....	178
131. Precontrato de venta .....	179
132. Sanción a la falta de parte considerable de la cosa: ¿inexistencia, nulidad o resolución de la venta? .....	181
133. El problema de la sanción en el derecho francés .....	182
134. Imposibilidad de prohijar la solución francesa en nuestro derecho .....	184
135. El postulado de la menor pérdida de energía normativa y el principio de la economía procesal .....	184
136. El precontratante comprador da por subsistente la venta .....	185
137. La segunda hipótesis en la venta mercantil .....	185
138. Parte no considerable de la cosa .....	185
139. Delito de estafa .....	186
140. La venta de cosa futura (“emptio rei speratae”), contrato conmutativo causante de obligaciones sujetas a una condición suspensiva .....	186
141. La impropia llamada venta de “cosa futura” (la “emptio spei”) es un contrato aleatorio, puro y simple ....	187

## CAPÍTULO VII

## LA DETERMINACIÓN DE LA COSA

A) *Función de este requisito. Clases de determinación*

142. Función .....	188
143. Clases de determinación .....	188
144. La determinación perfecta .....	189
145. Consecuencias importantes de la venta de cosas específicas .....	189

	PÁG.
146. La determinación imperfecta .....	190
147. La determinación de la cantidad .....	192
148. La venta del "genus limitatum" .....	192
149. La determinación y la determinabilidad en los derechos universales .....	193
150. Cosa determinada y cosa singular .....	196

## CAPÍTULO VIII

### LA COMERCIALIZACIÓN DE LA COSA

#### A) *Relaciones entre la venta y la enajenación.* *Alcance del artículo 1866 del C. C.*

151. Que la cosa esté en el tráfico económico jurídico .....	199
152. Venta y enajenación. Los derechos enajenables o patrimoniales .....	199
153. Lo que puede enajenarse, puede venderse .....	200
154. Alcance del artículo 1866 del Código Civil .....	201

#### B) *Clases de cosas inenajenables*

155. Cosas absolutamente inenajenables y cosas relativamente inenajenables .....	202
156. Las cosas embargadas por decreto judicial no son inenajenables .....	203
157. Subdivisión de las cosas absolutamente inenajenables ....	204
158. Son inseparables de su titular, inapropiables, no avaluables pecuniariamente .....	204
159. Son avaluables en dinero pero absolutamente inapropiables .....	205
160. Las cosas del dominio universal o general .....	205
161. Las cosas del dominio público .....	206
162. La acotación sobre las tierras baldías .....	207

	PÁG.
163. Conclusión sobre los bienes del dominio universal y sobre los bienes del dominio público .....	208
164. Sanción a la "venta" de cosas absolutamente inco- merciables .....	208
165. Los bienes fiscales .....	209
166. Cosas avaluables en dinero y apropiables .....	211
167. Inaplicabilidad del artículo 1521 del C. C. ....	211
168. Enunciación ejemplificativa de cosas relativamente inco- merciables .....	211
169. Sanción a la venta de cosas relativamente inco- merciables .....	212
<i>C) La venta y la enajenación de las cosas embargadas</i>	
170. Nota introductoria .....	212
171. Venta-título y venta-modo .....	213
172. ¿Es nula la venta de cosa embargada? .....	213
173. ¿Es válida la venta de cosa embargada? .....	214
174. Qué es una norma prohibitiva .....	214
175. Qué es una norma imperativa .....	215
176. Asidero de nuestra tesis en sus aplicaciones prácticas .....	216
177. Conclusiones .....	219
178. Sanción a la violación del ordinal 3 del artículo 1521 del Código Civil .....	220
179. El perfeccionamiento del embargo .....	220
Índices .....	223