

Jaime Alberto Gómez Mejía

# CONTRATOS COMERCIALES

Ediciones Ananké



1980

**EDITORIAL KELLY**  
**BOGOTÁ, D. E.**



## INDICE

	Página
INTRODUCCION .....	1
CAPITULO I — El contrato de compraventa .....	7
1. NOCION .....	7
2. FUNCION ECONOMICA .....	8
3. COMERCIALIDAD .....	9
3.1. La adquisición de bienes a título oneroso con destino a enajenarlos en igual forma, y la enajenación de los mismos .....	10
3.1.1. Regla general .....	10
3.1.2. Excepciones .....	12
3.2. La compra de bienes muebles, con destino a arrendarlos .....	15
3.3. La compraventa de establecimientos de comercio .....	15
3.4. Las compraventas de los comerciantes relacionadas con actividades o empresas de comercio .....	16
4. COMPRAVENTA Y OTRAS FIGURAS .....	16
4.1. Compraventa y permuta .....	16
4.2. Compraventa y suministro .....	17
5. FORMACION DEL CONTRATO .....	18
6. CAPACIDAD DE LAS PARTES .....	19
6.1. Los administradores, por disposición de la ley o acto de autoridad pública, de bienes ajenos de propiedad particular .....	20
6.2. Los albaceas o ejecutores testamentarios .....	22
6.3. Los representantes y mandatarios .....	22
7. PROHIBICIONES .....	22
7.1. Prohibiciones en razón de vínculo matrimonial o familiar .....	23
7.2. Los administradores de bienes de entidades públicas .....	24
7.3. Los empleados públicos .....	25
7.4. Los funcionarios que ejerzan jurisdicción y los abogados .....	25

	Página
8. LA COSA VENDIDA. REQUISITOS .....	26
8.1. Debe existir o esperarse que exista .....	26
8.1.1. Compraventa de cosas futuras .....	26
8.1.2. Compraventa sobre cuerpo cierto que se supone existente .....	27
8.2. Que la cosa sea susceptible de ser vendida .....	28
8.3. Que la cosa sea determinada .....	28
9. LA COSA VENDIDA: VENTA DE COSA AJENA .....	29
10. EL PRECIO .....	31
10.1. Debe ser serio y real .....	32
10.2. Debe consistir en dinero .....	33
10.3. Debe ser determinado o determinable .....	34
11. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR .....	36
11.1. Hacer tradición válida de la cosa vendida .....	36
11.1.1. Régimen civil .....	38
11.1.2. Régimen comercial de la tradición de inmuebles .....	39
11.1.3. Régimen comercial de la tradición de muebles .....	42
a) Por la transmisión del conocimiento de embarque o carta de porte, durante el transporte de las mer- caderías .....	43
b) "Por la fijación que haga el comprador de su marca en las mercaderías compradas, con conocimiento y aquiescencia del vendedor" .....	44
c) Por la expedición de las mercancías, hecha por el vendedor al domicilio del comprador o a otro lugar convenido .....	44
11.2. Entregar la cosa vendida .....	45
11.2.1. Qué se debe entregar .....	45
a) Determinación .....	45
b) Entrega íntegra .....	46
c) Frutos .....	47
11.2.2. Defectos de calidad y falta de cantidad de la cosa vendida .....	47
a) Oportunidad para alegarlos .....	48
b) Modo de decidir las controversias .....	48
11.2.3. Momento en que debe hacerse la entrega .....	50
11.2.4. Lugar en que debe efectuarse la entrega .....	50
11.2.5. Gastos de la entrega .....	51
11.3. Sanear cuando existan vicios ocultos .....	51
11.3.1. Requisitos .....	51
a) Que el vicio sea oculto .....	51
b) Momento en que debe existir el vicio .....	52
c) Cuándo debe dejar de ser oculto el vicio .....	52
d) Gravedad que debe revestir el vicio .....	53
11.3.2. Acciones .....	53

	Página
a) Cuando el vicio deja de ser oculto después de la entrega .....	53
b) Cuando el vicio deja de ser oculto antes de la entrega .....	54
11.4. Sanear en caso de evicción .....	54
11.4.1. Noción general .....	55
11.4.2. Requisitos .....	55
11.4.3. Forma como se cumple la obligación de saneamiento .....	56
a) Denuncia del pleito .....	56
b) Posiciones que puede asumir el comprador .....	56
c) Qué sucede si la cosa no es evicta .....	57
d) Qué sucede si la cosa es evicta .....	57
e) Procedimiento .....	57
11.4.4. Extensión de la acción .....	57
11.4.5. Prescripción de la acción .....	57
11.5. Garantizar, en algunos casos, el buen funcionamiento de la cosa vendida .....	58
11.6. Entregar factura, cuando el comprador así lo exija ...	58
12. RESOLUCION POR INCUMPLIMIENTO DEL VENDEDOR ..	59
13. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR .....	59
13.1. Pagar el precio .....	59
13.2. Recibir la cosa .....	60
14. CLAUSULA PENAL EN LA COMPRAVENTA .....	61
15. RESOLUCION POR INCUMPLIMIENTO DEL COMPRADOR	61
16. TEORIA DEL RIESGO .....	62
17. COMPRAVENTAS ESPECIALES .....	63
17.1. Compraventa prueba y compraventa al gusto .....	63
17.2. Venta sobre muestras, venta sobre determinada calidad conocida en el comercio y venta sobre una calidad determinada en el contrato .....	65
17.3. Ventas de plaza a plaza .....	66
18. PACTO DE PRENDA SOBRE LA COSA VENDIDA .....	68
19. PACTO DE RESERVA DE DOMINIO .....	69
19.1. Admisibilidad del pacto .....	69
19.2. Oponibilidad a terceros .....	70
19.3. Efectos del pacto con respecto al dominio de la cosa vendida .....	70
19.4. Efectos del pacto con respecto a terceros .....	71
19.5. Obligaciones del comprador .....	72
19.5.1. Conservar la cosa .....	72
19.5.2. Obtener permiso del vendedor para cambiar el sitio de ubicación de la cosa .....	73
19.5.3. Notificar el cambio de domicilio o residencia ..	73

	Página
19.5.4. Participarle al vendedor las medidas preventivas o de ejecución .....	73
19.6. Obligaciones del vendedor .....	74
19.6.1. Garantizar repuestos y servicios técnicos .....	74
19.6.2. Cancelar la inscripción del pacto .....	74
19.7. Incumplimiento del comprador .....	74
19.7.1. Acción de restitución de la cosa vendida .....	74
19.7.2. El incumplimiento del comprador y el beneficio del término .....	75
19.8. Incumplimiento del vendedor .....	75
19.9. Subrogación de las cantidades debidas por los aseguradores .....	76
Notas del capítulo I .....	76
<b>CAPITULO II — La representación voluntaria .....</b>	<b>85</b>
<b>1. CONCEPTO .....</b>	<b>85</b>
<b>2. FUNCION DE LA REPRESENTACION .....</b>	<b>86</b>
<b>3. REPRESENTACION Y FIGURAS AFINES .....</b>	<b>87</b>
3.1. La representación voluntaria y la representación mediata o indirecta .....	87
3.2. La representación voluntaria y la representación legal .....	88
3.3. La representación voluntaria y el negocio de gestión ..	89
3.4. La representación voluntaria y el órgano representativo ..	89
3.5. La representación voluntaria y el mensajero o nuncio ..	90
3.6. La representación voluntaria y el mandato .....	90
3.7. La representación voluntaria y la estipulación por otro ..	91
<b>4. CONCESION DEL PODER DE REPRESENTACION: EL ACTO DE APODERAMIENTO .....</b>	<b>91</b>
<b>5. EL PODER DE REPRESENTACION .....</b>	<b>94</b>
5.1. Extensión del poder .....	94
5.2. Modificación del poder .....	95
<b>6. EJERCICIO DEL PODER: EL NEGOCIO REPRESENTATIVO ..</b>	<b>95</b>
6.1. Requisitos para que el negocio representativo produzca efectos en la órbita jurídica del representado .....	95
6.1.1. Declaración del representante de su propia voluntad .....	96
6.1.2. Intervención del representante en nombre del principal o contemplatio domine .....	96
6.1.3. Poder de representación .....	96
6.1.4. Intervención dentro de los límites del poder concedido .....	97
6.1.5. Presentación de documentos que acrediten la representación cuando se trate de negocios que requieran otorgamiento de escritura pública ...	97
6.2. Apreciación de los estados de buena fe, de conocimiento o de ignorancia .....	98

	Página
6.3. Abuso del poder .....	98
6.3.1. Negocio concluído en contraposición con los intereses del representado .....	99
6.3.2. Negocio en el cual el representante hace de contraparte .....	99
6.4. Exceso y falta de poder. Representación aparente ....	100
6.5. Ratificación de negocios concluídos sin poder o excediendo el conferido .....	102
6.6 Pluralidad de representantes. Representación conjunta	103
7. EXTINCION DEL PODER DE REPRESENTACION .....	103
8. LA REPRESENTACION EN MATERIA DE TITULOS VALORES .....	105
8.1. Otorgamiento de poderes para la suscripción .....	105
8.2. Endoso en procuración de títulos valores .....	106
Notas del capítulo II .....	106
CAPITULO III — El contrato de mandato .....	111
1. INTRODUCCION .....	111
2. FUNCION DEL MANDATO .....	112
3. MANDATO Y OTRAS FIGURAS .....	112
3.1. Mandato y gestión de negocios ajenos .....	112
3.2. Mandato y arrendamiento de servicios inmateriales ...	113
4. COMERCIALIDAD DEL MANDATO .....	113
5. CARACTERISTICAS .....	113
5.1. Unas veces es consensual, otras solemne .....	113
5.2. Principal .....	114
5.3. Por naturaleza remunerado .....	114
5.4. Bilateral o unilateral, según sea remunerado o no ....	114
5.5. Intuitu personae .....	115
6. EXTENSION .....	115
7. FORMACION DEL CONTRATO DE MANDATO .....	117
8. OBLIGACIONES DE LAS PARTES .....	118
8.1. Obligaciones del mandatario .....	118
8.1.1. Cumplir el encargo .....	118
8.1.2. Informaciones .....	120
8.1.3. Anticipar fondos .....	121
8.1.4. Custodiar las cosas y tutelar los derechos ....	122
8.1.5. Rendir cuentas .....	122
8.1.6. Entregar lo recibido en razón del mandato ...	122
8.1.7. Trasladar los efectos jurídicos de los negocios celebrados o ejecutados en el mandato .....	123
8.2. Obligaciones del mandante .....	124
8.2.1. Pagar remuneración .....	124
a) Determinación .....	124
b) Reducción de la remuneración pactada .....	124
8.2.2. Proveer fondos .....	125

	Página
8.2.3. Reembolsar los gastos necesarios para la ejecución del mandato .....	125
8.2.4. Asumir los efectos jurídicos de los negocios celebrados o ejecutados en el mandato .....	126
9. PROHIBICIONES AL MANDATARIO .....	126
9.1. Emplear fondos en sus propios negocios o darles destino distinto al indicado por el mandante .....	126
9.2. Hacer de contraparte del mandante .....	127
10. VENTAS EN BOLSAS O MARTILLOS .....	128
11. RELACIONES MANDATARIO-TERCEROS CONTRATANTES .....	129
11.1. En el mandato representativo .....	129
11.2. En el mandato no representativo .....	129
12. PLURALIDAD DE MANDATARIOS. MANDATO CONJUNTO .....	130
13. MANDATO COLECTIVO .....	130
14. DERECHO AL PAGO DE SUS CREDITOS Y DERECHO DE PREFERENCIA DEL MANDATARIO .....	131
15. SUSPENSION DEL MANDATO .....	131
15.1. Casos no previstos por el mandante .....	131
15.2. Insuficiente provisión de fondos .....	132
15.3. Circunstancias sobrevinientes .....	132
16. EXTINCION DEL MANDATO .....	132
16.1. Por ejecución del negocio para el cual se confirió ...	132
16.2. Por expiración del término o evento de la condición ...	132
16.3. Por revocación del mandante .....	133
16.3.1. Excepciones .....	133
a) Pacto de irrevocabilidad .....	133
b) Mandato en interés también del mandatario .....	133
c) Mandato en interés también de un tercero .....	134
16.3.2. Determinación de la justa causa .....	134
16.3.3. Revocación del mandato colectivo .....	134
16.3.4. Momento a partir del cual surte efecto la revocación .....	134
16.3.5. Revocación abusiva .....	135
16.4. Por la renuncia del mandatario .....	135
16.5. Por muerte o inhabilitación del mandante .....	136
16.6. Muerte, interdicción, insolvencia o quiebra del mandatario .....	136
17. EFECTOS DE LA EXTINCION .....	137
17.1. En el mandato representativo .....	137
17.2. En el mandato no representativo .....	138
18. RESPONSABILIDAD DEL MANDATARIO .....	138
Notas del capítulo III .....	138
CAPITULO IV — El contrato de comisión .....	141
I. NORMAS GENERALES .....	141
1. CONCEPTO .....	141

	Página
2. FUNCION DE LA COMISION .....	141
3. COMERCIALIDAD .....	142
4. FORMACION DEL CONTRATO .....	142
5. OBLIGACIONES DEL COMISIONISTA .....	143
5.1. Desempeñar personalmente el encargo .....	143
5.2. Conservar las cosas recibidas en razón de la comisión .....	144
5.3. Suministrar informaciones .....	144
5.4. Hacer constar el deterioro o pérdida de mercancías ...	145
5.5. Consultar venta en bolsa o martillo .....	145
5.6. Remitir las mercancías, contratar transporte y asegu- rarlas .....	145
5.7. Cobrar créditos .....	146
5.8. Llevar y rendir cuentas .....	146
6. FACULTADES DEL COMISIONISTA .....	147
6.1. Vender a plazos .....	147
6.2. Venta en bolsas o martillos .....	147
6.3. Usar dependientes .....	148
7. PROHIBICIONES AL COMISIONISTA .....	148
7.1. Alterar marcas .....	148
7.2. Tener efectos de igual especie bajo la misma marca ...	148
7.3. Hacer préstamos, anticipaciones y ventas al fiado .....	149
7.4. Delegar .....	149
8. IMPUTACION DE PAGOS .....	149
9. OBLIGACIONES DEL COMITENTE. DERECHO DE RETEN- CION .....	150
10. QUIEBRA DEL COMISIONISTA Y MASA DE LA QUIEBRA	150
11. TERMINACION DE LA COMISION .....	151
II. COMISION PARA LA COMPRAVENTA DE VALORES INSCRITOS EN BOLSA .....	151
1. CONSIDERACIONES PREVIAS .....	151
2. COMISIONISTAS DE BOLSA .....	153
2.1. Quiénes son .....	153
2.2. Requisitos para la admisión a las Bolsas de Valores ...	153
2.3. Incompatibilidades .....	154
2.4. Prohibiciones .....	154
2.4.1. Negociar acciones inscritas en Bolsa .....	154
2.4.2. Realizar operaciones no representativas de las condiciones del mercado .....	155
2.4.3. Utilizar agentes o mandatarios .....	155
2.4.4. Representar acciones en asambleas generales de accionistas. Recibir poderes. ....	156
2.4.5. Vincular administradores sancionados .....	156
2.4.6. Cobrar comisiones no autorizadas .....	156
3. OPERACIONES BURSATILES. CLASES .....	156

	Página
4. OPERACIONES BURSATILES. FORMACION Y CUMPLIMIENTO .....	157
5. OBLIGACIONES DE LOS COMISIONISTAS .....	158
5.1. Obligaciones con respecto al comitente .....	158
5.1.1. Realizar los negocios, sin inducir a error a las partes contratantes .....	158
5.1.2. Informar sobre las transacciones ordenadas ...	159
5.1.3. Tener, a disposición del comitente, comprobante de la operación .....	159
5.1.4. Guardar reserva .....	159
5.1.5. Responder a la autenticidad del último endoso	160
5.2. Obligaciones con respecto a los comisionistas contratantes .....	161
5.2.1. Entregar los valores y cancelar su precio .....	161
5.2.2. Verificar la autenticidad de las firmas de su comitente .....	161
5.2.3. Responder de la autenticidad del último endoso	161
5.2.4. Otorgar las garantías que se le exijan .....	161
5.3. Obligaciones profesionales .....	162
5.3.1. Llevar la contabilidad en la forma señalada por la Comisión Nacional de Valores .....	162
5.3.2. Llevar un libro de registro de operaciones .....	162
5.3.3. Llevar un libro de valores administrados .....	162
5.3.4. Informar las operaciones celebradas en rueda ..	162
5.3.5. Informar las negociaciones de valores, celebradas por cuenta propia .....	163
5.3.6. Presentar estados financieros .....	163
6. OBLIGACIONES DEL COMITENTE .....	163
7. LAPSO DENTRO DEL CUAL DEBE CUMPLIRSE LA COMISION .....	163
8. EJECUCION ESPECIAL DEL CONTRATO .....	164
9. INSPECCION Y VIGILANCIA DE LOS COMISIONISTAS DE BOLSA .....	164
III. COMISION PARA LA COMPRAVENTA DE VALORES NO INSCRITOS EN BOLSA .....	165
IV. COMISION DE TRANSPORTE .....	166
1. DEFINICION .....	166
2. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL COMISIONISTA .....	167
3. EJERCICIO DE LAS ACCIONES NACIDAS DEL CONTRATO DE TRANSPORTE .....	167
4. PROHIBICION .....	168
5. DELEGACION DE LA COMISION .....	168
Notas del capítulo IV .....	169
CAPITULO V — La preposición .....	171
1. NOCION .....	171

	Página
2. ASPECTOS CARACTERISTICOS .....	172
3. FUNCION ECONOMICA .....	172
4. EL FACTOR Y EL DEPENDIENTE DE COMERCIO .....	172
5. CAPACIDAD DEL FACTOR. HABILIDAD .....	173
6. INSCRIPCION DEL PODER, DE SUS LIMITACIONES Y REVOCACION .....	173
7. PODER DEL FACTOR .....	174
7.1. Extensión .....	174
7.2. Modificación .....	175
8. EJERCICIO DEL PODER DE REPRESENTACION .....	175
9. OBLIGACIONES DEL FACTOR. PROHIBICION .....	176
9.1. Obligaciones del factor .....	176
9.2. Prohibición al factor .....	177
Notas del capítulo V .....	178
CAPITULO VI — El contrato de consignación o estimatorio	181
1. NOCION .....	181
2. FUNCION ECONOMICA .....	181
3. NATURALEZA .....	182
4. CONTRATO ESTIMATORIO Y OTRAS FIGURAS .....	183
4.1. Contrato estimatorio y comisión .....	183
4.2. Contrato estimatorio y contrato de mutuo .....	184
5. CARACTERISTICAS .....	184
5.1. Consensual .....	184
5.2. Bilateral .....	184
6. EL PLAZO EN EL CONTRATO ESTIMATORIO .....	185
7. OBLIGACIONES DEL CONSIGNANTE .....	186
7.1. Hacer entrega de las mercaderías .....	186
7.2. Pagar comisión por las mercancías vendidas .....	186
8. OBLIGACIONES DEL CONSIGNATARIO .....	187
8.1. Desplegar su actividad .....	187
8.2. Conservar las mercancías consignadas .....	187
8.3. Pagar el precio o hacer devolución de las mercancías	187
9. DERECHOS DEL CONSIGNATARIO .....	188
9.1. Mantener las mercancías, mientras esté pendiente el plazo .....	188
9.2. Vender por un precio mayor al prefijado .....	188
10. EFECTOS DE LOS CONTRATOS CELEBRADOS ENTRE EL CONSIGNATARIO Y TERCEROS CONTRATANTES .....	188
11. LAS MERCANCIAS CONSIGNADAS Y EL EMBARGO O SECUESTRO DE LOS BIENES DEL CONSIGNATARIO. LA QUIEBRA DE ESTE .....	189
Notas del capítulo VI .....	190
CAPITULO VII — El contrato de agencia comercial .....	193
1. NOCION .....	193
2. FUNCION ECONOMICA .....	194

	Página
3. ELEMENTOS CARACTERISTICOS .....	195
3.1. Independencia .....	195
3.2. Estabilidad .....	195
3.3. Actividad del agente encaminada a promover o explotar negocios del agenciado .....	196
3.4. En beneficio del agenciado .....	196
4. COMERCIALIDAD DE LA AGENCIA .....	197
5. AGENCIA COMERCIAL Y OTRAS FIGURAS .....	197
5.1. Agencia comercial y mandato .....	197
5.2. Agencia comercial y corretaje .....	198
5.3. Agencia comercial y concesión .....	198
5.4. Agencia y contrato de trabajo .....	198
6. INSCRIPCION DEL CONTRATO .....	198
7. OBLIGACIONES DEL AGENTE .....	199
8. OBLIGACIONES DEL AGENCIADO .....	200
8.1. Obligaciones impuestas al mandante y al comitente ...	200
8.2. Remunerar al agente .....	200
9. EXCLUSIVIDAD .....	201
10. TERMINACION .....	202
10.1. Causales .....	202
10.1.1. El incumplimiento de las obligaciones .....	202
10.1.2. Acciones u omisiones que afecten los intereses de la contraparte .....	203
10.1.3. La quiebra o insolvencia de la contraparte ....	203
10.1.4. La terminación de actividades .....	204
10.2. Prestación a la cual da derecho la terminación de la agencia .....	204
10.3. Indemnización por terminación unilateral del contrato por parte del agenciado, sin que medie justa causa ...	204
11. DERECHOS DE RETENCION Y PRIVILEGIO .....	205
12. PRESCRIPCION DE LAS ACCIONES .....	206
13. APLICACION DE LAS NORMAS SOBRE SUMINISTRO, MANDATO Y COMISION .....	206
14. APLICACION DE LA LEY COLOMBIANA .....	206
Notas del capítulo VII .....	207
CAPITULO VIII — El contrato de corretaje .....	209
I. DEL CORRETAJE EN GENERAL .....	209
1. NOCION .....	209
2. FUNCION ECONOMICA .....	210
3. COMERCIALIDAD DEL CORRETAJE .....	210
4. NATURALEZA CONTRACTUAL DEL CORRETAJE .....	211
4.1. Doctrinas sobre la naturaleza no contractual del co- rretaje .....	211
4.2. El corretaje como contrato .....	211
5. EL CORRETAJE Y OTRAS FIGURAS .....	212

	Página
5.1. Corretaje y representación .....	212
5.2. Corretaje y mandato .....	213
5.3. Corretaje y arrendamiento de obra .....	213
5.4. Corretaje y contrato de trabajo .....	214
6. PLURALIDAD DE CORREDORES .....	214
7. CORRETAJE EXCLUSIVO .....	215
8. OBLIGACIONES DEL CORREDOR .....	215
8.1. Desplegar la actividad necesaria para lograr la conclusión del negocio objeto del contrato de corretaje .....	215
8.2. Comunicar a las partes las circunstancias que puedan influir en la celebración del negocio .....	216
8.3. Conservar muestras de las mercancías vendidas .....	217
8.4. Relacionar en sus libros el negocio en el cual haya intervenido .....	217
9. DERECHOS DEL CORREDOR .....	218
9.1. Derecho del corredor a ser remunerado .....	218
9.1.1. Cuándo se adquiere el derecho a la remuneración .....	218
9.1.2. Cuantía de la remuneración .....	219
9.1.3. Quién debe pagar la remuneración .....	220
9.1.4. Remuneración a varios corredores .....	220
9.2. Derecho a que se le abonen las expensas .....	220
10. SANCIONES AL CORREDOR POR FALTA A SUS DEBERES .....	220
II. DEL CORRETAJE DE SEGUROS .....	221
1. NOCION .....	221
2. CORREDORES DE SEGUROS .....	222
Notas del capítulo VIII .....	226
BIBLIOGRAFIA .....	229
Indice de disposiciones citadas .....	235
Indice de materias .....	243