

ÁLVARO ORTIZ MONSALVE

Profesor de postgrado en la Universidad Nacional
y de pregrado en las Universidades Católica y de la Sabana.
Profesor invitado en los postgrados de Derecho de las Universidades
Antonio Nariño, Caldas, Santiago de Cali y Unab de Bucaramanga.

MANUAL DE OBLIGACIONES

*Reimpresión
de la séptima edición*



EDITORIAL TEMIS S. A.
Bogotá - Colombia
2019

ÍNDICE GENERAL

UNIDAD UNO

OBLIGACIÓN O DERECHO PERSONAL O CRÉDITO

	PÁG.
1. Definición.....	1
2. Elementos.....	1
3. Naturaleza de las obligaciones.....	2
4. Sentido o acepciones del término “obligación”.....	3
5. Formación y desarrollo histórico de las obligaciones. (Tema de investigación).....	3

UNIDAD DOS

CLASIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES E IMPORTANCIA PRÁCTICA

1. Por su fuente.....	5
2. Por su objeto.....	5
3. Por su sanción.....	7
4. Por su prestación.....	8
5. Por su dependencia.....	8
6. Puras y simples, y modales.....	9

	PÁG.
7. Estudio de la condición	9
8. Condición resolutoria	13
9. Acción resolutoria	14
10. Del plazo	16
11. Obligaciones con pluralidad de objetos	19
12. Obligaciones con pluralidad de sujetos	21

UNIDAD TRES

LAS FUENTES DE LAS OBLIGACIONES

1. Concepto	37
2. Evolución histórica.....	37
3. Doctrina moderna.....	37

UNIDAD CUATRO

EL NEGOCIO JURÍDICO

1. Concepto	39
2. Elementos	39
3. Clasificación del negocio jurídico	40
4. El contrato	41

UNIDAD CINCO

LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD

1. Definición	47
2. Elementos	48
3. Requisitos que debe cumplir la declaración de voluntad	48

	PÁG.
4. La reserva mental	49
5. La simulación	50
6. Fraude pauliano o revocación por fraude	54
7. Acción oblicua	55
8. Acción de simulación y acción pauliana (de revocación) en materia mercantil.....	56
9. El fraude a la ley	58

UNIDAD SEIS

VICIOS DE LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD
Y VIOLACIÓN A LOS DERECHOS DEL CONSUMIDOR

1. El error	61
2. La fuerza o violencia.....	63
3. El dolo	65
4. Información inadecuada e imprecisa y publicidad engañosa..	67
5. La lesión enorme.....	68

UNIDAD SIETE

¿CÓMO SE FORMA EL CONSENTIMIENTO?

1. Concepto	77
2. La oferta o propuesta (C. de Co., arts. 845 a 867)	78
3. Información, publicidad y condiciones generales en las relaciones de consumo	83
4. Las promesas y el consentimiento.....	84
5. El silencio.....	86
6. El consentimiento informado. (Tema de objeto de investigación dirigida).....	86

UNIDAD OCHO

LA CAPACIDAD

	PÁG.
1. Definición.....	87
2. Clases de capacidad.....	87
3. Quiénes son capaces.....	88
4. La incapacidad	88
5. Clases de incapacidad (C. C., art. 1504 y ley 1306 de 2009)..	88

UNIDAD NUEVE

OBJETO Y CAUSA LÍCITOS

1. El objeto lícito.....	91
2. La causa lícita.....	93

UNIDAD DIEZ

EFECTOS DE LOS NEGOCIOS EN GENERAL
Y DE LOS CONTRATOS EN PARTICULAR

1. En relación con las partes.....	97
2. Respecto de terceros.....	97
3. Excepciones al principio de la relatividad de los contratos	98

UNIDAD ONCE

INTERPRETACIÓN E INTEGRACIÓN DEL NEGOCIO
(Y DE LOS CONTRATOS)

1. Métodos de interpretación de los contratos	103
2. Reglas que adopta el Código Civil colombiano.....	104
3. Reconstrucción e integración del contrato.....	105

UNIDAD DOCE

EL HECHO ILÍCITO (LA RESPONSABILIDAD)

	PÁG.
1. Concepto	107
2. Clases de responsabilidad según el derecho violado	107
3. División de la responsabilidad con base en la culpa (elemento subjetivo).....	109
4. Responsabilidad en la legislación colombiana	111
5. Elementos de la responsabilidad	113

UNIDAD TRECE

LA RESPONSABILIDAD EXTRA CONTRACTUAL
EN EL CÓDIGO CIVIL

1. Responsabilidad por el hecho propio (C. C., art. 2341).....	121
2. Responsabilidad por el hecho ajeno (art. 2347).....	122
3. Responsabilidad por el hecho de los animales.....	123
4. Responsabilidad por el hecho de las cosas	124
5. Responsabilidad de las personas jurídicas	126
6. Acción de indemnización o acción de perjuicios	127

UNIDAD CATORCE

RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL
EN EL CÓDIGO CIVIL Y EN EL ESTATUTO
DEL CONSUMIDOR (POR VIOLACIÓN
DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO)

1. Elementos de la responsabilidad contractual	133
2. Causales de exoneración de la responsabilidad contractual ...	139
3. La responsabilidad en el estatuto del consumidor	139
4. Formas de responsabilidad en el estatuto del consumidor	140
5. Derechos auxiliares del acreedor	142

UNIDAD QUINCE

TRANSMISIÓN DE LAS OBLIGACIONES	145
---------------------------------	-----

UNIDAD DIECISÉIS

EXTINCIÓN DE LAS OBLIGACIONES

1. Por mutuo disenso	150
2. Por la solución o pago efectivo	150
3. Por la novación.....	156
4. Por la transacción	157
5. Por la remisión	157
6. Por la compensación	158
7. Por la confusión.....	158
8. Por la pérdida de la cosa debida.....	159
9. Por la nulidad y rescisión del contrato	160
10. Por la prescripción.....	162
Bibliografía	167

UNIDAD CUATRO

EL NEGOCIO JURÍDICO

1. CONCEPTO

Es la manifestación de una o más voluntades encaminadas reflexiva y directamente a constituir, modificar o extinguir una o más relaciones jurídicas, que el ordenamiento jurídico reconoce como eficaces para producir los efectos queridos. Pueden ser patrimoniales o de familia.

Parte de la doctrina considera el negocio jurídico como sinónimo de acto jurídico; no lo son, por cuanto este último produce efectos jurídicos distintos de la finalidad querida por quien da su declaración. Así, es un acto jurídico la declaración de un testigo en un proceso, y no constituye un negocio jurídico.

2. ELEMENTOS

Los elementos del negocio jurídico los dividiremos en dos grandes grupos: elementos esenciales y elementos de validez.

a) *Elementos esenciales.* Son todos aquellos requisitos indispensables para que el negocio nazca al mundo jurídico; se dividen en generales y particulares.

Los generales o comunes a todos los negocios son:

- Voluntad (su declaración).
- Capacidad.

- Objeto.
- Causa.
- En sentido, estricto solo son esenciales la declaración de voluntad y el objeto.

Los particulares o específicos se refieren a cada negocio en particular; son las condiciones indispensables ya no para la existencia del acto, sino para diferenciarse de los demás. Son elementos particulares:

- Las formalidades propias del negocio, si las hay, pues la regla general es la consensualidad, tanto en los negocios civiles como en los mercantiles.
- Los elementos esenciales propios de cada negocio.

Ejemplo de los particulares: en la venta de inmuebles la escritura pública y el precio y la cosa.

b) *Elementos de validez y de licitud* (C. C., art. 1502). Son las mismas condiciones de validez, a las que la doctrina moderna agrega los de licitud y seriedad de la declaración:

- Voluntad lícita, real, libre y sin vicios.
- Capacidad de ejercicio.
- Objeto lícito.
- Causa lícita.

La ausencia de lesión enorme debería ser un elemento de validez para todos los negocios, pero en el ordenamiento colombiano solamente lo es en los casos taxativamente señalados por el legislador. Tampoco se encuentran sistematizados los requisitos de licitud y seriedad que evitan fraudes a la ley, a las partes y terceros.

3. CLASIFICACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO

Univoluntarios o plurivoluntarios; intervivos o *mortis causa*; onerosos o gratuitos; obligatorios o de administración; patrimo-

niales o familiares; abstractos o de convenio de fin (causales); conmutativos o aleatorios y consensuales o solemnes. (Investigar su importancia)

4. EL CONTRATO

a) *Definición.* Dentro del concepto de convención encontramos una de las principales fuentes de las obligaciones en el contrato. Es la confluencia de por lo menos dos declaraciones de voluntad, provenientes de dos o más personas, en un solo consentimiento mediante el cual se crean obligaciones. (Véase C. C., art. 1495 y C. de Co., art. 864). En el ámbito comercial se ha pretendido ampliar la institución y se define como un acuerdo de voluntades para constituir, modificar o extinguir entre las partes una relación patrimonial.

La función económica, por otro lado, lo concibe como un instrumento esencial para el intercambio de bienes y servicios con miras a la satisfacción de las necesidades individuales, lo cual presupone la libertad contractual de los agentes intervinientes. Es uno de los principales negocios jurídicos.

b) *Clasificación.* En forma parcial. (Ver artículos 1496 a 1500 del Código Civil)

– *Unilaterales y bilaterales* o sinalagmáticos. Son *unilaterales* los contratos en los cuales sólo se obliga una de las partes, como en el mutuo, el comodato, el depósito gratuito, el mandato no remunerado, etc. En los *bilaterales* ambas partes se obligan, tales como en la compraventa, el arrendamiento, el suministro, el de seguros, etc.

Antes se consideraba a los contratos sinalagmáticos imperfectos como una clase especial, pero hoy no, pues son contratos unilaterales en su origen y el hecho de que surjan obligaciones