



# Las diferentes obligaciones en el proceso negocial de la compraventa

AGUSTÍN URIBE RUIZ\*

## RESUMEN

La finalidad de este ensayo es la de establecer las diferencias básicas entre las principales obligaciones surgidas dentro del complejo fenómeno negocial de la enajenación de la propiedad sobre los bienes, y las vías jurídicas con las que cuenta el comprador frente al vendedor que considera incumplido. Se distingue entre las fases usualmente utilizadas en el proceso de enajenación y se caracterizan los procesos negociales de la promesa y la celebración del contrato de compraventa en sí mismo considerado, ya que de los mismos se suele hacer mal empleo, sobretodo cuando se trata de enajenación de bienes raíces, confundiendo muchas veces el objeto propio de cada uno. Con relación a la etapa negocial concreta de la compraventa, se hace la necesaria discriminación entre las varias clases de obligaciones surgidas del contrato que sirve para ese fin. En el trabajo se analizan puntualmente las obligaciones que del acto jurídico de la compraventa surgen para el vendedor, como son las esenciales y accesorias, así como los remedios previstos por el legislador, de los que se denotan las particularidades necesarias para hacer viable y exitosa la acción con la que se reclaman ante la jurisdicción las correspondientes reparaciones.

**PALABRAS CLAVE:** Promesa de contrato de compraventa. Obligaciones surgidas de la promesa de contrato de compraventa. Caracteres preparatorio y transitorio de la promesa. Enajenación de bienes. Contrato de compraventa. Obligaciones de dar en la compraventa. Obligaciones de saneamiento de la cosa vendida. Saneamiento por evicción. Saneamiento por vicios redhibitorios.

Fecha de recepción: octubre 27 de 2010

Fecha de aceptación: noviembre 15 de 2010

## ABSTRACT

Aim of this essay is to make basic difference between the main obligations arising from the complex business of the alienation of property on real estate assets, but at the same time the legal nature by which indenture covenants of the contract take part. For that reason, it is started to make a distinction in the phases used in the alienation process; beginning first with the characterization of the negotiable processes of the bill of sale, because it is regularly used wrongly on alienation of property of real estate assets confusing purposes of acts. Thereafter, regarding the negotiation phase of the bill of sale, it is significant to make a distinction in the types of obligations arisen from the contract itself. For that purpose, obligations for the buyer arising from the legal act of the bill of sales are punctually analyzed just like the ones required; besides, it is given a tangential reference to the obligations amended. For each group of the different obligations of the bill of sales, seen by compliance, are arisen amendments seen by the legislator to make the act successfully workable for the corresponding jurisdiction.

**KEY WORDS:** Real Estate Purchase and Sale Agreement, obligations arisen of Real Estate Purchase and Sale Agreement, legally binding promise, alienation of property of real estate assets, obligations to be given in the Real Estate Purchase and Sale Agreement,

---

\* Profesor de Derecho de la Universidad Autónoma de Colombia. Juez Civil del Circuito de Bogotá. Abogado de la Universidad Autónoma de Colombia. Magíster en Derecho Procesal. Especializado en Filosofía del Derecho y Teoría Jurídica, Derecho de Familia, Derecho Constitucional y Administrativo.



## Introducción

Uno de los modos mediante los cuales se pueden adquirir derechos patrimoniales y, más concretamente el derecho real de dominio sobre las cosas, es la enajenación de la propiedad mediante la venta, el que, por cierto, es el más usado en el tráfico jurídico. Ese modo, que consiste en la sucesión o transferencia del derecho de propiedad sobre una cosa que hace un sujeto de derechos a otro que lo adquiere, cuando tiene causa onerosa, resulta ser en la práctica un complejo fenómeno comercial, que a veces no solo comporta la celebración del contrato idóneo

para tal fin, como lo es la compraventa, sino que incluso suele ser en ocasiones precedido de un contrato preparatorio de promesa de compraventa. De otro lado, aparte de la complejidad comercial dicha, las obligaciones que surgen para los intervinientes en la enajenación –sobre todo para el

vendedor– no resultan ser tampoco sencillas y, lo que es más, en los eventos en los que el enajenante las incumple, las vías jurídicas con las que cuenta el comprador frente al incumplimiento siguen el mismo camino de la intrincación jurídica.

Por lo antepuesto, resulta útil y necesario distinguir legalmente las fases usualmente seguidas en el proceso de la enajenación, inicialmente caracterizando los procedimientos comerciales más usados para suceder la propiedad de las cosas, como son el de la promesa de celebrar el contrato

de compraventa –cuando se hace uso de ella– y el de la celebración del contrato de compraventa en sí mismo considerado, ya que de estos negocios se suele hacer mal empleo, sobre todo cuando se trata de enajenación de bienes raíces, confundiendo el objeto propio de cada uno, las prestaciones que les son propias, el alcance del acto, la forma como, en caso de no ser satisfechas las prestaciones debidas, éstas pueden ser exigidas ante la vía judicial.

Determinadamente, con relación a la etapa comercial concreta de la compraventa, es indispensable poder discriminar jurídicamente entre las varias

clases de obligaciones que

surgen para el vendedor del contrato usado para ese fin, pues se sabe que para el comprador solo deviene la de pagar el precio de la cosa comprada. Del acto jurídico de la compraventa, las obligaciones que nacen para el vendedor serán, en principio, la denominada doctrinal y jurisprudencialmente

como de “dar” la cosa vendida. Además, del mismo negocio emergen para el enajenante las obligaciones conocidas como de garantía y, también, las que se pactan como accesorias, si se lo hace. Para cada una de las antes distinguidas obligaciones, se han previsto por parte del legislador específicas vías judiciales para los casos en los que el vendedor las incumple. Por lo tanto, ante la necesidad de exigir judicialmente la reparación de los daños que puedan derivarse de un contrato de compraventa, para hacer viable y exitosa la acción judicial con la que se reclama ante la jurisdicción, es necesario





conocer y diferenciar tanto los actos jurídicos involucrados, como las prestaciones u obligaciones que han nacido de los mismos, amén de los presupuestos especiales para accionar concretamente en cada caso.

Sin el ánimo de agotar el tema, pues en la extensión propia de esta publicación no se lo puede hacer, este trabajo busca solamente, con ánimo didáctico y para facilitar la comprensión del tema, establecer, de manera básica, los parámetros que marquen las distinciones específicas entre los negocios jurídicos que pueden involucrarse en la enajenación onerosa de bienes, sobre las diferentes obligaciones que manan de aquellos y, consecuentemente, en torno a las acciones que buscan su cumplimiento.

## La promesa de contrato y su finalidad

En lo concerniente a la promesa de contrato es indispensable delimitar los precisos alcances jurídicos que ésta puede tener, a fin de poder establecer con precisión cuál o cuáles son las prestaciones debidas, que por consignadas en ella y por pertenecerle legalmente, pueden ser exigibles judicialmente. Para ello es necesario, hacer algunas precisiones.

La promesa bilateral de contrato “es un contrato por el cual las partes se obligan a concluir un contrato futuro”<sup>1</sup>, luego, entonces, “de la prome-

sa bilateral de contrato surgirá la obligación de celebrar el contrato prometido”. Por lo tanto, de lo antedicho se infiere primeramente que:

No pueden confundirse las obligaciones derivadas de la promesa de celebrar un acto jurídico con las obligaciones que provienen del acto jurídico mismo, pues son enteramente distintas. La promesa engendra una obligación de hacer, cual es la celebración del acto jurídico prometido; el acto jurídico que da origen a las obligaciones propias de su naturaleza, como por ejemplo la entrega del precio y la entrega de la cosa es el contrato de compraventa. Así lo tiene definido el 861 del Código de Comercio, el cual fue precedido de una reiterada aceptación jurisprudencial. La no ejecución de una promesa, dentro de la concepción que acabamos de mencionar, da derecho entonces a las acciones propias del incumplimiento de las obligaciones de hacer, que son: pedir que se apremie a la parte incumplida para que ejecute el acto prometido; pedir autorización para hacer ejecutar el acto prometido por un tercero a expensas de la parte incumplida, y pedir la indemnización de los perjuicios resultantes de la inexecución del acto prometido<sup>2</sup>.

En principio, en cuanto a la doctrina nacional, esta es uniforme acerca de considerar que la promesa bilateral de contrato es una verdadera convención o verdadero contrato, “que tiene por único objeto obligar a las partes a celebrar un contrato ulterior; por eso dice el art. 861 del Código de Comercio que la promesa de celebrar un negocio produce obligación de hacer”.<sup>3</sup> Además ella entiende que “no pueden identificarse la promesa con el contrato prometido, pues de la primera solo surge la obligación de celebrar el negocio prometido y del

1. TAMAYO LOMBANA, ALBERTO. *Manual de obligaciones*. Quinta Edición. Bogotá: Editorial Temis, 1997, pág. 54.

2. CUBIDES CAMACHO, JORGE. *Obligaciones*. Universidad Javeriana. Colección profesores. Bogotá, 2005. Páginas 210 y 211.

3. TAMAYO, LOMBANA. Obra citada, página 55.

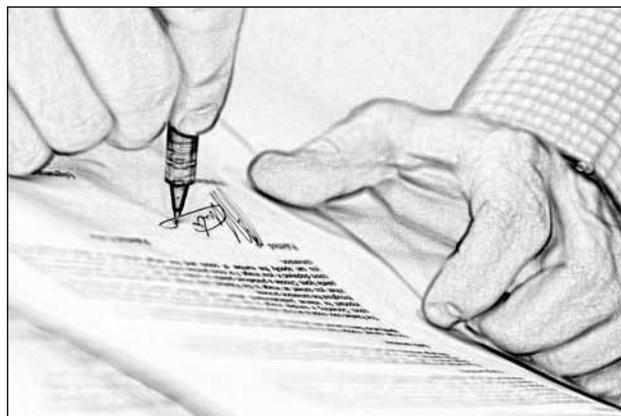


último surgirán las obligaciones propias del acto jurídico que se prometió celebrar”<sup>4</sup>.

La jurisprudencia, por su parte, al respecto de la naturaleza jurídica de la promesa bilateral de contrato, al tratar de delimitar el objeto y los fines de este especial negocio, ha señalado que la promesa de contrato:

No es fin sino instrumento que permite un negocio jurídico diferente, o, para mejor decir, es un contrato preparativo de orden general. Por consiguiente, siendo un antecedente indispensable de una convención futura, esta modalidad le da un carácter transitorio y temporal y se constituye en un factor esencial para su existencia. Desde luego los contratantes no pueden quedar vinculados por ella de manera intemporal, porque contradice sus efectos jurídicos que no son, de ninguna manera, indefinidos y perpetuos. Es independiente de la relación jurídica sustancial prometida, de la cual difiere de su objeto y de las obligaciones que de ella emergen.<sup>5</sup>

De las fijaciones hechas, tanto por la jurisprudencia como por la doctrina nacional, puede determinarse que la promesa bilateral de contrato es un verdadero contrato, mediante el cual las partes se obligan a concluir un contrato futuro. De ella, entonces, obviamente solo surge la precisa y natural obligación de celebrar el contrato prometido, sin que puedan confundirse de ninguna manera las obligaciones derivadas de la promesa con las obligaciones propias del acto jurídico prometido, ya que son enteramente distintas unas y otras. En otras palabras, la promesa bilateral de contrato es una



convención o contrato, que tiene por único objeto obligar a las partes a celebrar un contrato ulterior y las obligaciones propias de la misma serán aquellas que tiendan a conseguir únicamente el fin señalado. La naturaleza jurídica de la promesa bilateral de contrato, con precisión su objeto y sus fines, indican que este contrato es un instrumento que permite o viabiliza un negocio jurídico diferente que es el prometido, convirtiéndose en un contrato preparativo, el que será un antecedente indispensable de una convención futura. Esta modalidad contractual le da un carácter transitorio y temporal y, a la vez, se constituye en un factor esencial para su existencia, lo que se traduce en que, consecuentemente, los promitentes contratantes no pueden quedar vinculados por la promesa de manera intemporal, porque sus efectos jurídicos no son, ni pueden ser, indefinidos y perpetuos, pues ella genera una relación jurídica sustancial que es independiente de la relación jurídica sustancial prometida, de la cual difiere en su objeto y difiere en las obligaciones que de ella emergerán.

4. BAENA UPEGUI, MARIO. *De las obligaciones en el derecho civil y comercial*. Tercera Edición. Bogotá: Editorial Legis. 2004, página 179.

5. C. S. J. Casación Civil. Sentencia de noviembre 13 de 1981. M. P. Alonso Guarín Ariza. Las obligaciones se extinguen además en todo o en parte: 1o.) Por la solución o pago efectivo...



Dadas las antecedentes precisiones, se puede concluir que la promesa bilateral de contrato, aparte de la natural obligación de celebrar en el futuro el contrato prometido –que es la esencia jurídica de la misma– no podrá contener obligaciones distintas a ésta señalada o diferentes a aquellas otras que naturalmente sirvan para el fin que se persigue con ella. Es decir, no podrá contener obligaciones diferentes a las de celebrar el contrato prometido y, además, otras con la condición de que le sean indispensables para la celebración del contrato que se promete, las cuales, por servir al fin buscado de la consecución del negocio perseguido, le resultarán naturales.

Consecuente con el señalado carácter transitorio y temporal de la promesa, factor esencial para su existencia, los promitentes contratantes no quedan vinculados por ella de manera indefinida, porque los vínculos jurídicos que pueda producir fenecen con la misma, es decir, cuando se ha celebrado el contrato prometido, época en la cual se acaba jurídicamente el contrato preparatorio y, naturalmente, desaparece toda obligación derivada del mismo<sup>6</sup>. Recuérdese que al celebrar el contrato prometido, se paga o soluciona la obligación debida con la promesa y entonces, consecuentemente, ninguna prestación derivada de la promesa podrá subsistir con vida jurídica a la misma. Por ello no es dable colgar a ese contrato preparatorio obligaciones que son propias del contrato prometido, ya que al celebrarse éste y, por lo tanto al fenecer la promesa, no podrá ser exigido pacto alguno contenido en la misma. Nótese que si alguna prestación

sobrevive a la promesa después de celebrado el contrato prometido, esta será, desde luego, propia del contrato prometido y no de la promesa.

Sabido es que por modos de extinguir las obligaciones se entienden aquellos actos o hechos jurídicos en virtud de los cuales se disuelve o extingue el vínculo jurídico obligatorio que une al deudor y al acreedor. El artículo 1625 del Código Civil, en la enumeración de las formas como se produce la extinción del vínculo obligatorio, señala al pago como una de ellas. El pago efectivo, que es el cumplimiento de la prestación debida, soluciona el vínculo obligatorio. El pago, por otro lado, satisface el derecho del acreedor, quien ya no puede exigirle nada al deudor. El Código Civil lo define como cumplimiento de la prestación de lo que se debe, abarcando toda clase de obligaciones, sin que se circunscriba solamente a aquellas cuya prestación debida es la de dar una suma de dinero. Paga el que satisface la prestación de dar, el que lo hace con la de hacer y el que se abstiene, obligado a no hacer. Quien paga la prestación debida extingue la obligación. A propósito de la promesa bilateral de contrato, la obligación propia de su naturaleza es la de hacer, consistente en la celebración del contrato prometido, por lo que al celebrarse el contrato prometido se pagó y, además, se extinguió la obligación del contrato preparatorio de manera total, acabándose jurídicamente este.

Puntualmente la jurisprudencia nacional es pacífica respecto de lo dicho precedentemente. Refiriéndose a la característica de no poder contener

6. CÓDIGO CIVIL. Título XIV. De los modos de extinguirse las obligaciones y primeramente de la solución o pago efectivo. Artículo 1625. Toda obligación puede extinguirse por una convención en que las partes interesadas, siendo capaces de disponer libremente de lo suyo, consientan en darla por nula.

Las obligaciones se extinguen además en todo o en parte:

1o.) Por la solución o pago efectivo...



En cuanto a la doctrina nacional, esta es uniforme acerca de considerar que la promesa bilateral de contrato es una verdadera convención o verdadero contrato, “que tiene por único objeto obligar a las partes a celebrar un contrato ulterior; por eso dice el art. 861 del Código de Comercio que la promesa de celebrar un negocio produce obligación de hacer”.

la promesa obligaciones propias del contrato prometido, la Corte Suprema de Justicia dijo que:

las obligaciones dimanadas de la promesa de celebrar un contrato no pueden confundirse con las que provienen del contrato a que la promesa se refiere, pues que unas y otras son completamente distintas. La promesa de un contrato genera para los estipulantes de ella, como única obligación propia, el deber de perfeccionar el contrato prometido<sup>7</sup>.

Por su parte, el Consejo de Estado, en el mismo sentido ha afirmado que:

teniendo en cuenta y aunque sea obvio que el contrato de promesa es distinto del contrato prometido, y que por lo mismo no puede pretenderse hacerle producir los mismos efectos jurídicos de este, empezando porque el objeto de ambos es totalmente diferente.<sup>8</sup>

En reciente sentencia la Corte Suprema de Justicia, al calificar a la promesa de contrato como contrato preliminar, dio su definición, alcance y elementos esenciales, destacándose de lo sentenciado por esa corporación que, si bien las partes pueden acordar otras prestaciones compatibles y, de ordinario, pactan otras obligaciones propias del negocio jurídico prometido (prestaciones adelantadas), mediante las cuales persiguen la consecución de algunos de los efectos concernientes a éste, son, pues, prestaciones que se avienen más con la naturaleza del contrato prometido, en el cual encuentran venero y no tanto con la de la promesa que, como ya se dijese, agota su eficacia final en el cumplimiento de una mera obligación de hacer<sup>9</sup>.

En síntesis, dentro de la enajenación del derecho real de dominio que recae sobre un bien, puede presentarse la celebración de los dos negocios jurídicos señalados con anterioridad, es decir, la promesa de celebrar el contrato de compraventa y el contrato de compraventa prometido. Y, según lo examinado, cada uno tendrá una finalidad distinta, siendo que la de aquel debe ser simplemente la de celebrar éste. Del primero (de la promesa) solo puede exigirse la obligación de hacer, o sea, la de celebrarse el segundo y del segundo (de la compraventa) las propias de la enajenación, o sea, las de “dar” (transferir o suceder el derecho real, permitir la aprehensión de la cosa vendida o en-

7. BONIVENTO FERNÁNDEZ, JOSÉ ALEJANDRO. *Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales*. Tomo I. Décima Quinta Edición. Bogotá: Librería del profesional, 2002, página 195, (En donde se refiere a la Sentencia de 28 de julio de 1960, Sala de Casación Civil, G. J. T. XCIII, 114.)

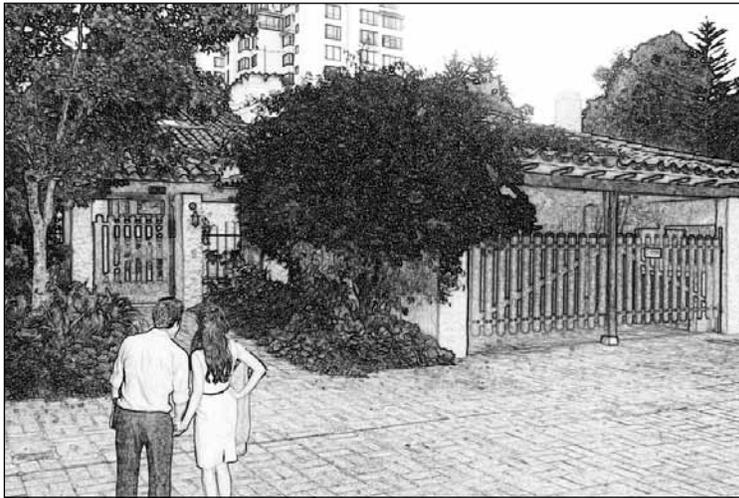
8. Consejo de Estado. Sección Primera. Rad. 25000 2324 000 2001 00054 01. C. P. Rafael Ostau De Lafont Pianeta. Sentencia de julio 3 de 2008.

9. C. S. J. Casación Civil. Sentencia de 7 de febrero de 2008. Exp. No. 2001-06915-01. M. P. Dr. William Namén Vargas.



tregada, etc.) y las de saneamiento (por evicción y de vicios redhibitorios). Es de gran ocurrencia el hecho de que se pacten en la promesa obligaciones propias de la compraventa, siendo que el carácter transitorio de esta, que la hace finiquitar su vida jurídica con la celebración de aquella, impide que los pactos ajenos al contrato preparatorio puedan ser exigidos judicialmente, ya que extinguida la promesa pierde ese poder y, dado lo dicho, es mejor reservarlos para el contrato al cual le son propios, sea decir, la compraventa.

De otro lado, la promesa, de conformidad con la explicada naturaleza jurídica de la misma, solo da derecho a exigir la celebración del contrato prometido y no confiere al promitente comprador derechos distintos, tales como transferencia del dominio de lo vendido o el derecho a reclamar que le sea “dada” la cosa y, en principio, ni siquiera otorga la posesión cuando se adelanta con ella la entrega de la cosa al comprador. De manera que la única vía jurídica de la que disponen los promitentes comprador y vendedor es la establecida para que se obligue a su contraparte a celebrar el negocio jurídico prometido en las condiciones y características que la ley señala.



## Obligaciones de la compraventa

La compraventa tiene como fin la enajenación del derecho real de dominio que recae sobre una cosa de uno que, siendo su titular, se lo transfiere a otro que lo adquiere. Con precisión lingüística, enajenar es “pasar o transmitir a otro el dominio de una cosa o algún otro derecho sobre ella”<sup>10</sup>.

Es decir que enajenar es cumplir ese fin, es realizarlo o haber conseguido transferir el derecho real de dominio o el derecho cualquiera que se pretendía suceder, lo que solo ocurre jurídicamente después de haber utilizado el medio idóneo o el instru-

mento jurídico capaz para ello. En materia de la propiedad, ésta se transfiere mediante un negocio jurídico obligacional –que contiene la obligación de enajenar para el deudor que a ello se comprometió– y se cumple esa obligación mediante el modo jurídico para hacerlo, que cuando se trata de sucesión de derechos entre vivos, es la tradición. La tradición, según el artículo 740 del Código Civil, es el modo mediante el cual se suceden, transfieren o enajenan los derechos reales, entre ellos la propiedad o dominio. Sea decir que el título, en este caso, es el negocio jurídico obligacional

10. REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. *Diccionario de la Lengua Española*. Vigésima Primera Edición. Madrid – España: Editorial Espasa Calpe S. A. 1992.



mediante el cual el enajenante se hace deudor de la prestación consistente en suceder o transferir el derecho –del cual es titular– al acreedor adquirente del mismo. Y, complementariamente, el modo es otro negocio jurídico, el de cumplimiento de esa prestación debida, que en los casos del derecho real de dominio se denomina jurídicamente como tradición.

El título, dice la doctrina,

es la realización concreta de una fuente cualquiera de las obligaciones, porque fuera de estas no puede haber título alguno. Toda adquisición y todo beneficio económico de que se aproveche el hombre, ha de tener un título, razón jurídica de su existencia, y esta razón ha de radicar necesariamente en una de las fuentes, por fuera de las cuales no habrá adquisición legal posible.<sup>11</sup>

Y el modo “es la forma jurídica mediante la cual se ejecuta o realiza el título, cuando este genera la adquisición de derechos reales.”<sup>12</sup>

Dentro de la figura jurídica conocida como “título” existe la especie que se distingue como “títulos traslativos de dominio”, de los que, primeramente, hay que advertir que se denominan así de manera impropia, pues, según nuestra legislación, el título no transfiere el derecho real. “Los títulos ni son traslativos, ni son constitutivos. Son simplemente títulos, es decir, fuentes

de obligaciones o de facultades”<sup>13</sup> y siguiendo esto, puede decirse válidamente que esta clase de títulos deben denominarse más bien como títulos con vocación de transferir derechos o títulos que contienen la obligación de transferir esos derechos. Entre los títulos “cuya existencia previa es necesaria para que pueda haber tradición, está la compraventa”.<sup>14</sup>

De acuerdo con el art. 1849 del C. C. la compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. (...) De la definición del art. 1849 se deduce claramente que en nuestro derecho la compraventa no genera sino obligaciones entre las partes, es decir, que apenas es fuente de derechos personales. (...) En síntesis, pues, entre nosotros la compraventa es apenas el momento inicial de un proceso evolutivo que normalmente culmina en la adquisición por el comprador del derecho de dominio sobre la cosa vendida. No es un modo de adquirir el dominio, sino apenas su antecedente causal del modo tradición.<sup>15</sup>

El maestro Valencia Zea, afirma que

todo contrato de compraventa es un título traslativo de dominio –debió decir título que obliga o título con obligación de trasladar el dominio–, al cual debe seguir la tradición o transmisión de dominio; por lo tanto, toda venta engendra para el vendedor la obligación de transmitir el dominio.<sup>16</sup>

Sintetizando, el objeto de ese negocio jurídico “es todo aquello que es susceptible de ser vendido: un

11. GÓMEZ R., JOSÉ J. *Bienes*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia. 2001, páginas 161 y 162.

12. GÓMEZ R., JOSÉ J. Obra citada, página 176.

13. GÓMEZ R., JOSÉ J. Obra citada, página 165.

14. ARTEAGA CARVAJAL, JAIME. Obra citada, página 217.

15. GÓMEZ ESTRADA, CÉSAR. *De los principales contratos civiles*. Segunda Edición. Bogotá: Pama Editores. 1987, páginas 4 y 5.

16. VALENCIA ZEA, ARTURO. *Derecho Civil*, Tomo IV, De los contratos. Séptima Edición. Bogotá: Temis, 1986, páginas 10 y 12.



derecho real, un derecho de crédito, o un derecho intelectual.”<sup>17</sup>

En la regulación civil de la compraventa, el alcance de la expresión “dar” ha sido discutido. Una corriente de intérpretes sostiene que ella solo se refiere a entregar la cosa vendida y a garantizar la posesión pacífica de la misma al comprador. Otra asegura que dar no es tan solo entregar, sino que exige la transferencia del derecho real de propiedad o dominio que se tiene sobre la cosa vendida.

Lo dicho significa que es esencial a la compraventa la intención de transferir la propiedad, por parte del vendedor, y, adquirirla, por parte del comprador. (...) Para que el vendedor cumpla su obligación principal, es indispensable que dé la cosa vendida. Él contrae la obligación de dar y debe cumplirla. Para hacerlo tiene que hacer la tradición de la cosa. (...) Pero, además, debe procurar al comprador la posesión pacífica y útil del objeto vendido.<sup>18</sup>

En cambio, dice el artículo 905 del Código de Comercio que la compraventa es un contrato en el que una de las partes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa y la otra a pagarla en dinero, lo que en esencia no difiere para nada de lo prescrito en la legislación civil al respecto, pero que:

superó, completamente, la discusión que suscita el empleo del vocablo dar que hace el Código Civil. Preceptúa el artículo 905 de la materia: La compraventa es un contrato en que una de las

partes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa y la otra a pagarla en dinero. (...) Entonces, resulta incontestable que el vendedor se obliga a entregar la cosa y a transferir la propiedad sobre la misma.<sup>19</sup>

Por otro lado, el artículo 822 de la misma obra, o sea del Código de Comercio, al regular las obligaciones en general, señala que las normas civiles y probatorias que gobiernan la formación, las obligaciones, los efectos, los modos de extinguirse, anularse o rescindirse, serán aplicables en materia comercial, a menos que la legislación mercantil establezca otra cosa. Esto, lo antedicho, de conformidad con los artículos 1º. y 2º. del mismo código, conlleva a concluir sin hesitación ninguna, que en lo tocante con las obligaciones derivadas de la compraventa comercial se aplicarán de preferencia las reglas de la legislación mercantil al respecto y los principios generales del Código Civil que lo sean, tales como la obligación de traditar, la de entregar, etc. No sucede así en lo concerniente con las obligaciones de saneamiento de la cosa vendida, ya que éstas tienen especial regulación dentro del Código de Comercio.

Sea decir, entonces, que en materia de compraventa, tanto comercial como civil, la obligación esencial del contrato, o sea, la de “dar”, se regulará de conformidad con las normas que para ello establece el Código Civil. En cambio, en lo tocante con las obligaciones naturales de ese negocio jurídico, llamadas de “saneamiento”, sea por evicción

17. BONIVENTO FERNÁNDEZ, JOSÉ ALEJANDRO. Obra citada, página 58.

18. PÉREZ VIVES, ÁLVARO. *Compraventa y permuta*. Editorial de la Universidad Nacional de Colombia. Bogotá, 1951, páginas 16 y 17.

19. BONIVENTO FERNÁNDEZ, JOSÉ ALEJANDRO. *Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales*. Tomo I. Quinta Edición. Bogotá: Ediciones Librería del Profesional. 2002, páginas 5 y 6.



o por vicios redhibitorios, cada una, la comercial y la civil, se regirán por las reglas del Código de Comercio o del Código Civil, pues cada uno de esos estatutos las trata con diferencias.

Es así que por principio general el vendedor, en materia de ventas civiles y comerciales, está obligado, fuera de procurarle la propiedad de la cosa vendida al comprador, a hacer lo mismo con la posesión de la misma, lo que incluye hacerla libre de vicios, ya que la posesión que se entrega debe ser útil. Y esa posesión útil incluye amparar al comprador en el dominio de la posesión quieta y pacífica de la cosa vendida y responder de los defectos ocultos de la cosa, que impidan darle el natural uso para el cual está destinada la misma. Es decir, “las obligaciones del vendedor se reducen en general a dos: la entrega o tradición, y el saneamiento de la cosa vendida.”<sup>20</sup>

Dicho de mejor manera, las obligaciones del vendedor serán de dos grupos, a saber:

1. La obligación de “dar”, o sea:
  - a. La de traditar el derecho de dominio sobre la cosa vendida, y
  - b. La de permitir al comprador la aprehensión material de la cosa, es decir, entregarla.
2. La obligación del saneamiento de la cosa vendida, o sea:
  - a. La de procurar una posesión pacífica de la cosa vendida, es decir, el saneamiento por evicción, y
  - b. La de procurar una posesión útil de la cosa vendida, o sea, el saneamiento de los vicios redhibitorios u ocultos que presente la cosa luego de la venta.

La promesa, de conformidad con la explicada naturaleza jurídica de la misma, solo da derecho a exigir la celebración del contrato prometido y no confiere al promitente comprador derechos distintos, tales como transferencia del dominio de lo vendido o el derecho a reclamar que le sea “dada” la cosa y, en principio, ni siquiera otorga la posesión cuando se adelanta con ella la entrega de la cosa al comprador.

Por otro lado, la primera, la entrega o tradición, que en verdad es la transferencia del derecho real de dominio sobre la cosa vendida y, además, permitir la aprehensión material de la misma, hace que el vendedor esté obligado, según la ley, a entregar lo que reza el contrato con todos sus accesorios, o sea, que la tradición del derecho real sobre la cosa vendida y la entrega de la misma han de corresponder a lo que dice el contrato de compraventa, que si así se lo hace, se habrá cumplido con la primera obligación del vendedor.

Para dar mayor claridad a lo que se viene explicando, y ya que se ha dicho que por lo menos hay dos grupos de obligaciones en el contrato de compraventa, ahora se tendrá que precisar el momento y las condiciones en que las mismas de harán exigibles y, por lo tanto, determinar su incumplimiento; también, habrá de decirse cuán-

20. GÓMEZ ESTRADA, CÉSAR. *De los principales contratos civiles*. Bogotá: Temis, 1987, página 57.



do se presenta la oportunidad en la que se deben cumplir y las causas fácticas que las activan.

La primera, la obligación de “dar”, se denota por una de las características del contrato de compraventa, sea de naturaleza civil o mercantil el negocio, cual es la de ser este un negocio de ejecución instantánea, lo que implica que el contrato se cumple en un solo acto, dando y dando, de manera que el incumplimiento de su obligación esencial, la de “dar” la cosa vendida, que es la que tiene el vendedor, consistirá en no traidar el derecho real sobre la cosa enajenada al comprador o en no permitirle la aprehensión material de la misma y ese incumplimiento surgirá o se presentará en el momento mismo de la compraventa.

La segunda obligación del vendedor, la del saneamiento de la cosa vendida, surge con posterioridad al evento de la tradición del derecho real de dominio sobre la cosa y al de la entrega de esta misma, o sea, surge con posterioridad al acto de la compraventa misma.

Esta obligación de saneamiento comprende, a su vez, dos objetos: amparar al comprador en el dominio y posesión pacífica de la cosa vendida, o sea, el saneamiento por evicción, y responder por los defectos ocultos de la cosa, llamados redhibitorios o de naturaleza intrínseca. Sea decir, que los dos objetos del saneamiento tienen como finalidad garantizarle al comprador una posesión pacífica y útil de la cosa vendida.

La inejecución o falta de cumplimiento de la obligación de “dar” en el contrato de compraventa, que es traidar y entregar, por una parte y, por otra, el cumplimiento defectuoso o tardío de la misma; además, el incumplimiento del sanea-

amiento por evicción o por vicios redhibitorios u ocultos, quebrantan la función práctica de ese contrato, es decir, impiden la satisfacción de los fines de comprador y vendedor cuando expresaron sus voluntades. Por ello la ley señala remedios diferentes de conformidad con las obligaciones incumplidas, esto es, habrá unas vías de reparación para la inejecución de las obligaciones principales del contrato y otras diferentes para hacerlo de los incumplimientos de las obligaciones que las complementan. Sea decir que el orden jurídico dota de acciones especiales para cada una de las prestaciones debidas que se puedan reclamar, las que no se instrumentalizan de la misma manera, dada la naturaleza específica de los fines que se pretenden satisfacer con ellas.

Entonces, en resumen, a unas acciones se deberá acudir necesariamente si se pretende el cumplimiento, a otras si es la resolución, a distintas si es la recuperación de la posesión de la cosa y a diferentes si es que se quiere el ajuste del precio; acciones que son, a saber:

a. SI SE TRATA DE LA OBLIGACIÓN DE “DAR”, o sea, la de traidar el derecho de dominio sobre la cosa vendida y , además, la de permitir al comprador la aprehensión material de la cosa, es decir, la entrega, la acción será la resolutoria del contrato de compraventa o la de la ejecución del mismo, en los términos de los artículos 1546 del Código Civil y 870 del Código de Comercio, respectivamente si se trata de negocio civil o mercantil, anotando que en materia comercial, a diferencia de la regulación civil, para el caso de que se incumpla con la obligación de transferir el dominio sobre la cosa que se vende, el artículo 925 del Código de Comercio añade que el comprador podrá pedir directamente, en proceso ejecutivo, la indemnización de perjuicios



sin necesidad de recurrir al proceso ordinario, hipótesis con la que no se cuenta en materia civil.<sup>21</sup>

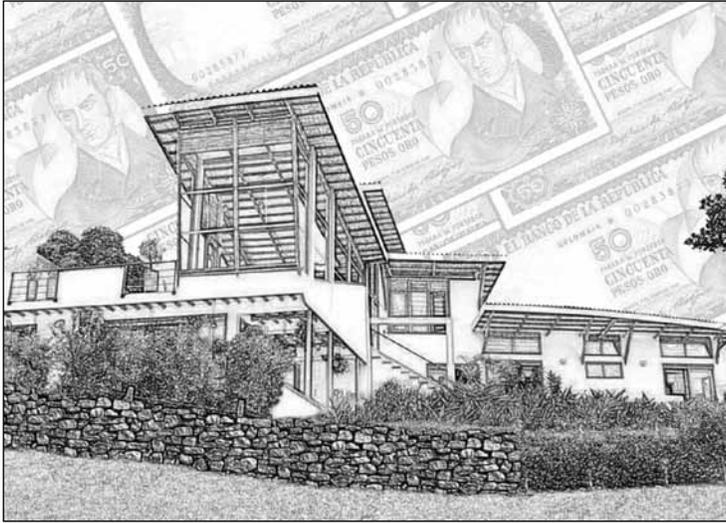
- b. SI SE TRATA DE LA OBLIGACIÓN DEL SANEAMIENTO DE LA COSA VENDIDA, o sea, en concreto la de procurar una posesión pacífica de la cosa vendida, sea decir, el saneamiento por evicción, la acción será la de saneamiento por evicción, reglada por los artículos 1893 y complementarios del Código Civil y por los artículos 940 y complementarios del Código de Comercio.
- c. SI ES LA DE PROCURAR UNA POSESIÓN ÚTIL DE LA COSA VENDIDA, o sea, el saneamiento de los vicios redhibitorios u ocultos que presente la cosa luego de la venta, la acción será la prevista en los artículos 934 y complementarios del Código de Comercio y el artículo 1914 y complementarios del Código Civil. Además, el ordenamiento mercantil, para las compraventas reguladas por el Código de Comercio, va más allá de lo que regula el Código Civil en lo atinente a las modalidades de garantía de la cosa, permitiendo para esos casos discutir en cuanto a la calidad, cantidad y sanidad de la cosa, lo que se consagra en sus artículos 914, 915, 916, 931 y 939; particularmente sobre funcionamiento se regula en el artículo 934 del estatuto mercantil.

En resumen, una cosa específicamente es la inejecución de las obligaciones esenciales del contrato de compraventa, que en esencia es “la de dar”, distinta de otras prestaciones debidas que se desprenden del mismo negocio jurídico, como lo son las de saneamiento. Recuérdesse que

la compraventa es de ejecución instantánea, sea decir que el contrato se cumple en un solo acto, dando uno la cosa y el otro el precio pagado por ella. El incumplimiento de esta obligación de “dar” por parte del vendedor, consistirá en no traditar el derecho real sobre la cosa vendida al comprador o en no permitirle la aprehensión material de la misma. Ese incumplimiento surgirá o se presentará, entonces, en el momento mismo de la compraventa. La acción prevista exactamente por el legislador como remedio de esa inejecución, será la resolutoria del contrato de compraventa o la de la ejecución del mismo, en los términos de los artículos 1546 y 870 del Código Civil y del Código de Comercio, respectivamente.

Otra cosa muy distinta son las obligaciones de saneamiento sobre la cosa vendida a cargo del vendedor y la inejecución de las mismas, las que también reciben tratamiento legal especial y diferente al que se le da a las obligaciones de “dar” antedichas. Las consecuencias jurídicas que conlleva su desconocimiento están reguladas en otros institutos de la preceptiva civil y comercial. Estas particulares obligaciones de saneamiento se caracterizan porque surgen con posterioridad a la ejecución de las obligaciones de dar en el contrato de compraventa y corresponden al deber posterior del vendedor, luego de haber traditado y entregado la cosa vendida, de amparar al comprador en el dominio y posesión pacífica de la cosa enajenada. Se presentan en los eventos en los que se despoja al comprador de la cosa vendida, que es el caso del saneamiento por evicción, y en los acontecimientos en los que el enajenante debe responder por los

21. CÓDIGO DE COMERCIO. Artículo 925. Indemnización por tradición no válida. El comprador tendrá derecho a exigir el pago de perjuicios por el incumplimiento del vendedor a su obligación de hacerle tradición válida, sin necesidad de instaurar previamente cualquiera de las acciones consagradas en el artículo 1546 del Código Civil y de este Libro.



defectos ocultos de la cosa, llamados redhibitorios o de naturaleza intrínseca. Ellas, las obligaciones de saneamiento, tienen como finalidad garantizarle al comprador una posesión pacífica y útil de la cosa vendida, evitando que esta sea evictada o impidiendo que el comprador no pueda usar la cosa en la función que esperaba darle o solo permitiéndole utilizarla restringidamente, dados los defectos que esta presente. Cuando se trata de incumplimiento de las obligaciones de saneamiento, las acciones previstas como remedio para tales males serán, en primer lugar, la de saneamiento por evicción, reglada por los artículos 1893 y complementarios del Código Civil y por los artículos 940 y complementarios del Código de Comercio y, en segundo lugar, las previstas en los artículos 934 y complementarios del Código de Comercio y en los artículos 1914 y complementarios del Código Civil. Además, también, las reguladas por el Código de Comercio en los artículos 914, 915, 916, 931 y 939 y, particularmente sobre funcionamiento de la cosa vendida, en el 934 de esta última obra.

En torno a los vicios o defectos ocultos de la cosa vendida, estos se refieren a la imposibilidad del comprador de la cosa para ejercitar sobre ella una posesión útil, ya que la obligación del vendedor es la de entregársela en estado tal que sirva para el uso a que naturalmente está destinada, de manera que su utilización o disfrute no se vean menguados a consecuencia de defectos en ella.

Así que, en ocasiones, una cosa puede adolecer de defectos materiales que solo

permitan que preste imperfectamente la utilidad de la misma o, en otros eventos, las imperfecciones son de tal alcance que la inhabilitan totalmente para tal fin. Se trata, entonces, de la segunda obligación de saneamiento o garantía que debe el vendedor de la cosa, pues la primera, como se dijo, es el saneamiento por evicción.

Sin embargo, no todo vicio está amparado por la dicha obligación de saneamiento por parte del vendedor, la que solo existe cuando se presentan, además de los citados defectos o vicios, ciertas condiciones subjetivas en el comprador, haciendo que nazca para él la llamada acción redhibitoria por vicios ocultos de la cosa vendida.

No todo vicio o defecto material de la cosa vendida es redhibitorio, porque si cualquier vicio de la cosa vendida tuviera ese carácter y quedara sometido a las acciones correspondientes, entonces la seguridad y firmeza de los contratos de compraventa que diariamente se celebran sería ninguna<sup>22</sup>.

22. GÓMEZ ESTRADA, CÉSAR. Obra citada, página 102. Artículo 935. Carga de la prueba para el vendedor. Corresponderá al vendedor la prueba de que el comprador conocía o debía conocer el mal estado de la cosa vendida al momento del contrato. Para establecer si hay culpa del comprador se tendrá en cuenta la costumbre. Artículo 938. Prescripción de acciones. La acción prevista en los artículos



Por lo tanto, para que un vicio sea redhibitorio, se requiere la presencia de varios requisitos, los que son, según la jurisprudencia y la doctrina actuales:

- a. Haber existido al tiempo de la venta, o sea, que se trata del origen o la causa del vicio o defecto, el que debe tener causa anterior al contrato de compraventa o concomitante con él, por lo que si la cosa no estaba afectada por vicio alguno al momento de la venta, no se puede exigir esa garantía.
- b. Ser tales, que por ellos la cosa vendida no sirva para su uso normal o solo sirva imperfectamente, de manera que sea de presumir que conociéndolos el comprador la hubiere comprado a menos precio o no la hubiere comprado, lo que indica que el vicio ha de ser grave o importante

para deteriorar el uso que naturalmente debe hacerse de la cosa, impidiéndolo total o parcialmente.

- c. Deben ser ocultos, sea decir, no haberlos manifestado el vendedor al comprador y ser tales que el comprador haya podido ignorarlos sin grave negligencia de su parte o tales que el comprador no haya podido conocerlos fácilmente en razón de su profesión u oficio.

En materia de compraventa comercial las garantías y las obligaciones de saneamiento por parte del vendedor no se circunscriben a lo tratado por el Código Civil, sino que la legislación propia las trata especialmente, comprendiendo otras formas o manifestaciones de garantía.<sup>23</sup>

---

934 y 937 prescribirá en seis meses, contados a partir de la entrega. Artículo 939. Objeciones posteriores a la entrega y recibo de entrega. Entregadas las mercaderías vendidas, el comprador no será oído sobre defectos de calidad o faltas de cantidad toda vez que las haya examinado al tiempo de la entrega y recibido sin previa protesta. El vendedor tendrá derecho a exigir del comprador el inmediato reconocimiento o el recibo que acredite la entrega de la cosa a satisfacción, y si el comprador no hace reserva de su facultad de protestar o de examinar posteriormente la cosa, se estará a lo dispuesto en el inciso primero de este artículo.

### 23. CÓDIGO DE COMERCIO:

Artículo 932. Venta con garantía de buen funcionamiento. Si el vendedor garantiza por tiempo determinado el buen funcionamiento de la cosa vendida, el comprador deberá reclamar al vendedor por cualquier defecto de funcionamiento que se presente durante el término de la garantía, dentro de los treinta días siguientes a aquel en que lo haya descubierto, so pena de caducidad.

El vendedor deberá indemnizar los perjuicios causados por cualquier defecto de funcionamiento que sea reclamado oportunamente por el comprador. La garantía sin determinación de plazo expirará al término de dos años, contados a partir de la fecha del contrato.

Artículo 933. Presunción de venta con garantía. Se presumen vendidas con garantía las cosas que se acostumbra vender de este modo.

Artículo 934. Vicios ocultos. Si la cosa vendida presenta, con posterioridad a su entrega vicios o defectos ocultos cuya causa sea anterior al contrato, ignorados sin culpa por el comprador, que hagan la cosa impropia para su natural destinación o para el fin previsto en el contrato, el comprador tendrá derecho a pedir la resolución del mismo o la rebaja del precio a justa tasación. Si el comprador opta por la resolución, deberá restituir la cosa al vendedor. En uno u otro caso habrá lugar a indemnización de perjuicios por parte del vendedor, si éste conocía o debía conocer al tiempo del contrato el vicio o el defecto de la cosa vendida.

Artículo 935. Carga de la prueba para el vendedor. Corresponderá al vendedor la prueba de que el comprador conocía o debía conocer el mal estado de la cosa vendida al momento del contrato. Para establecer si hay culpa del comprador se tendrá en cuenta la costumbre.

Artículo 938. Prescripción de acciones. La acción prevista en los artículos 934 y 937 prescribirá en seis meses, contados a partir de la entrega.



En torno a la enajenación de bienes y a la eventual responsabilidad derivada de los defectos de los mismos, los que pueden convertirlos en no apropiados para el uso que se supone deben prestar o que en otros casos pueden hacerlos salir de la esfera jurídica del adquirente o que en veces los pueden convertir en incipientes o insignificantes con relación al precio dado a cambio, es preciso determinar los aspectos jurídicos que regulan ese tipo de responsabilidad, desde las propias fuentes jurídicas establecidas para ello por el legislador, cosa que se hará delimitando los siguientes tópicos.

Puntualmente, en cuanto al contrato de compraventa que regula el estatuto mercantil existen distinciones, de las cuales es necesario precisar que:

1. Con relación a los defectos ocultos que impidan al comprador obtener una utilidad o provecho de la cosa adquirida o cuando la cosa no sirve para su uso normal o en los casos en que ésta se ve disminuida en su facultad de uso y goce, la legislación comercial tiene una regulación específica y, por tanto, de aplicación preferente o exclusiva para el contrato de compraventa comercial. Esta obligación, considerada de garantía por parte del vendedor, se encuentra tratada a partir del artículo 931 y hasta el artículo 940 del Código de Comercio<sup>24</sup>.
2. Es diferente el tratamiento legal civil del comercial en materia del saneamiento, ya que éste no se limita a los defectos de la cosa material

o inmaterial, sino que regula otras formas de garantía. Por ello el artículo 931 del Código de Comercio señala que se presumirá legalmente que el comprador quiere adquirir la cosa sana y completa, otorgando al comprador la posibilidad de que pueda alegar defectos de calidad o cantidad, dentro de los cuatro días siguientes a la entrega y, además, le otorga un plazo especial de garantía, que puede conducir a la resolución del negocio, el que es diferente incluso de la propia garantía redhibitoria.

3. En el artículo 932 de la misma obra se posibilita a los negociantes a pactar un periodo convencional, libremente determinado, de garantía sobre el buen funcionamiento de la cosa vendida, que cuando no se determina en el contrato de compraventa, será de dos años.
4. El artículo 934 reglamenta el saneamiento por defectos de la naturaleza esencial de la cosa –corporal o incorporeal– vendida. Se refiere a los vicios o defectos ocultos de la cosa, presentados con posterioridad a la entrega de la misma, cuya causa sea anterior al contrato de compraventa y que sean ignorados sin culpa por parte del comprador. Esos vicios o defectos deberán tener la característica de hacer impropia la cosa para su natural destinación o para el fin que se le pretendía dar en el contrato. La consecuencia de estos defectos o vicios puede ser la resolución del contrato o la rebaja del precio y en uno y otro caso con indemnización de los perjuicios

---

Artículo 939. Objeciones posteriores a la entrega y recibo de entrega. Entregadas las mercaderías vendidas, el comprador no será oído sobre defectos de calidad o faltas de cantidad toda vez que las haya examinado al tiempo de la entrega y recibido sin previa protesta. El vendedor tendrá derecho a exigir del comprador el inmediato reconocimiento o el recibo que acredite la entrega de la cosa a satisfacción, y si el comprador no hace reserva de su facultad de protestar o de examinar posteriormente la cosa, se estará a lo dispuesto en el inciso primero de este artículo.

24. Ver código de Comercio, en los artículos citados.



En materia de compraventa, tanto comercial como civil, la obligación esencial del contrato, o sea, la de “dar”, se regulará de conformidad con las normas que para ello establece el Código Civil. En cambio, en lo tocante con las obligaciones naturales de ese negocio jurídico, llamadas de “saneamiento”, sea por evicción o por vicios redhibitorios, cada una, la comercial y la civil, se regirán por las reglas del Código de Comercio o del Código Civil, pues cada uno de esos estatutos las trata con diferencias.

que se hayan podido causar, en el evento de que el vendedor haya conocido o debido conocer los mismos, presumiéndose —mediante presunción legal— la ignorancia del vicio por parte del comprador. La garantía del saneamiento a favor del comprador, arriba citada, otorga las opciones ya dichas —resolutoria y estimatoria o de rebaja del precio— prescribiendo ambas en seis meses a partir de la entrega de la cosa.

Como quiera que la compraventa es un contrato que, por supuesto, tiene elementos que son constitutivos del mismo, es necesario precisarlos para efectos de dar claridad a la etiología de las distintas obligaciones que surgen de ese negocio jurídico:

1. De un lado, son elementos esenciales de la compraventa los que son requisitos mínimos para que exista este contrato, a saber: el acuerdo por parte de los contratantes de la cosa y del precio de la misma.
2. De otro lado, son elementos de su naturaleza los que se sobreentiende que le pertenecen y que para su presencia válida no necesitan de manifestación expresa de las partes. De la naturaleza del contrato de compraventa es, entre otros, precisamente la obligación del vendedor de salir al saneamiento por evicción o por vicios redhibitorios u ocultos, en aplicación de los artículos 1603 del Código Civil y 871 del Código de Comercio. De acuerdo con esas normas, los contratos obligan no solo a lo que en ellos se expresa —en la compraventa la cosa y el precio y sus consecuenciales—, sino también a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por ley le pertenecen a ella —en la compraventa comercial el saneamiento de que hablan los artículos 934 y ss. del Código de Comercio—.
3. De otra parte, hay otros elementos que son meramente accidentales, los cuales necesitan, para su validez negocial en el contrato de compraventa también, de la expresión concreta de los mismos en el negocio, por no ser ni esenciales ni accidentales. Estos elementos son el tema de los efectos de las obligaciones derivadas de la fuente negocio jurídico, ya que a voces del artículo 1602 del Código Civil, los contratos son ley para las partes contratantes y éstas resultan obligadas, aparte de lo que en ellos se expresa, a las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación o a las que por ley le pertenecen, esto según el artículo 1603 del Código Civil examinado. De manera que en el contrato que obliga a dar la cosa a uno y el precio de ella al otro, pueden señalarse las condiciones especiales que los contratantes pretendan hacer valer, las garantías especiales que se otorgan, los eventos en los cuales pueden resultar especialmente obligados, etc., siendo



que este es el escenario propio para pactar las condiciones u obligaciones singulares que se acuerdan, dadas las circunstancias particulares del negocio mismo, con miras a hacerlas valer extrajudicial o judicialmente. Así, por ejemplo, las garantías que los contratantes acuerden excediendo las naturales que por ley se presumen al contrato de compraventa, deben ser acordadas expresamente, como accidentales que son, porque al no presumirse legalmente como existentes, necesitan de ese pacto patente y demostrable.

Por último, en cuanto a las obligaciones conocidas como de “dar”, que, como se ha venido diciendo, son objeto, entre otros, del contrato de compraventa, se ha afirmado que éstas principalmente consisten en la obligación de transferir derechos reales sobre cosas corporales e incorporales, tales como el dominio o propiedad, y en permitirle al adquirente la aprehensión material de la cosa sobre la que recae el derecho sucedido, o sea, en lo que se conoce como la entrega de las mismas; todo esto de manera “esencial”.

Como se dijo, también “naturalmente” existe la obligación de saneamiento por evicción o por vicios redhibitorios u ocultos y las obligaciones especiales comerciales de garantía antes examinadas. Además, “accidentalmente”, podrán surgir otras obligaciones, siempre y cuando hayan sido pactadas expresamente por los contratantes. Nada más obliga a las partes contratantes en este tipo de obligaciones derivadas del negocio jurídico.

La responsabilidad sobreviniente del incumplimiento de las obligaciones –y, por cierto, de las que emergen del contrato de compraventa– surgirá

jurídicamente del incumplimiento de las prestaciones esenciales de dar (traditar y entregar).

Además, también surgirá responsabilidad del incumplimiento de las obligaciones naturales de la compraventa, o sea, las de sanear, pero de otra stirpe y con consecuencias jurídicas diferentes.

También, emergerá responsabilidad del incumplimiento de las que las partes hayan acordado expresamente, en caso de que exista ese pacto, o sea, de las obligaciones accidentales.

Puntualmente, entonces, la responsabilidad civil contractual resulta solo de la inejecución –parcial o total– o de la ejecución imperfecta o tardía de las obligaciones de un preciso contrato. Específicamente, la responsabilidad contractual surge del incumplimiento de las obligaciones esenciales del contrato, de las de su naturaleza y de las accidentales debidamente pactadas en este, como se dijo antes. Del mismo modo, la reparación de cada una de las distintas especies de prestaciones debidas, las antedichas, cuenta con diferentes vías, las que son especiales para cada una de ellas, de las que el legislador ha dotado al demandante, siendo, eso sí, que éste debe acertar al escoger el camino que invoca, dados los hechos del incumplimiento que alegue, por lo que no le es dable acudir a la vía establecida para reparar el agravio de las obligaciones de dar si los hechos se enmarcan dentro del desconocimiento de las obligaciones de saneamiento, por ejemplo.

Sintetizando, del negocio jurídico de la compraventa, que aparenta ser sencillo desde el punto de vista jurídico, emanan varias clases de prestaciones debidas por parte del vendedor, las que se pueden agrupar de conformidad con los elementos propios



de ese contrato, siendo que unas serán derivadas de la esencia del mismo —como la de traditar el derecho de dominio y la de entregar materialmente la cosa vendida— y otras corresponderán a la naturaleza de la compraventa —como son las ya referenciadas y clasificadas de saneamiento— y, por último, las accidentales que se llegaren a pactar. Estas prestaciones son amparadas por el ordenamiento jurídico para los casos en que no sean observadas por el deudor de las mismas, dotando al perjudicado de los mecanismos propios que le permitan obtener la satisfacción de las mismas, los que, en todo caso, se diferencian unos de otros, sea por la naturaleza de la prestación exigida, por el fin buscado o permitido, por la gravedad del incumplimiento, etc., lo que implica que al reclamar es necesario conocer y distinguir jurídicamente la prestación incumplida para acertar en la vía judicial escogida y en la pretensión precisa que se va a deprecar, so pena de errar al hacerlo, dando al traste con la reclamación ante la justicia. Así, entonces, no será lo mismo pedir la resolución o ejecución de la obligación esencial del contrato que persigue que se transfiera el derecho y se entregue la cosa sobre la que el mismo recae, que solicitar la rebaja del precio porque la cosa presenta defectos o deprecar que le sea restituido el precio por haberse despojado por un tercero del bien comprado al adquirente. Aparte de que se precisará conocer detalladamente cada una de las acciones pertinentes, cosa que no ha sido objeto de este trabajo, de manera antecedente y basal para ello, es indispensable tener claridad acerca de que existen distintas obligaciones derivadas del contrato de compraventa, de que corresponden a singulares momentos de éste, de que cubren necesidades específicas del comprador y que, para obtenerlas habrá de perseguirse un fin singular.

## FUENTES CONSULTADAS

1. Legales:
  - A. Código Civil, artículos 740, 1602 al 1686 y 1849 al 1954.
  - B. Código de Comercio, artículos 822 al 825, 864 al 881 y 905 al 967.
2. Jurisprudenciales:
  - A. Consejo de Estado. Sección Primera. Rad. 25000 2324 000 2001 00054 01. C. P. Rafael Ostau De Lafont Pianeta. Sentencia de julio 3 de 2008.
  - B. C. S. J. Casación Civil. Sentencia de noviembre 13 de 1981. M. P. Alonso Guarín Ariza.
  - C. C. S. J. Casación Civil. Sentencia de 7 de febrero de 2008. Exp. No. 2001-06915-01. M. P. Dr. William Namén Vargas.
3. Doctrinarias:
  - A. ARTEAGA CARVAJAL, JAIME. Obra citada, página 217.
  - B. BAENA UPEGUI, MARIO. *De las obligaciones en el derecho civil y comercial*. Tercera Edición. Bogotá: Editorial Legis. 2004, página 179.
  - C. BONIVENTO FERNÁNDEZ, JOSÉ ALEJANDRO. *Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales*. Tomo I. Quinta Edición. Bogotá: Ediciones Librería del Profesional. 2002, páginas 5 y 6.
  - D. CUBIDES CAMACHO, JORGE. *Obligaciones*. Bogotá: Universidad Javeriana. Colección profesores. 2005, páginas 210 y 211.
  - E. GÓMEZ ESTRADA, CÉSAR. *De los principales contratos civiles*. Segunda Edición. Bogotá: Pama Editores. 1987, páginas 4 y 5.
  - F. GÓMEZ R., JOSÉ J. *Bienes*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia. 2001, páginas 161 y 162.
  - G. PÉREZ VIVES, ÁLVARO. *Compraventa y permuta*. Bogotá: Editorial de la Universidad Nacional de Colombia. 1951, páginas 16 y 17.
  - H. TAMAYO LOMBANA, ALBERTO. *Manual de obligaciones*. Quinta Edición. Bogotá. Editorial Temis, 1997, página 54.
  - I. VALENCIA ZEA, ARTURO. *Derecho Civil*, Tomo IV, De los contratos. Séptima Edición. Bogotá: Temis, 1986, páginas 10 y 12. ☺