



Obligaciones

Por: Álvaro Mendoza Ramírez

Formato: Impreso

ISBN: 978-958-35-1243-8

Facultad: [Derecho y Ciencias Políticas](#)

Coeditor: Editorial Temis

DOI: <https://doi.org/10.5294/978-958-35-1243-8>

Idioma: Español

Precio en dólares: USD \$56,00

Número de páginas: 1040

Palabras clave: [Consentimiento \(Derecho\)](#), [Obligaciones \(Derecho\) Colombia](#), [Responsabilidad contractual](#)

\$175.000

Reseña del Producto

Probablemente sorprenda a los lectores de este trabajo (no menos que a mí), la circunstancia de que una persona que ha pasado tantos años de su vida como abogado y como profesor en los campos del derecho comercial se tome el atrevimiento de escribir sobre temas que, tradicionalmente, se han reputado como propios del derecho civil.

Información Adicional

- **Peso:** 2 kg
- **Tamaño:** 22 x 28.5 x 5 cm
- **Sku:** 9789583512438
- **Código topografico:** 347.4

Tabla de contenido

Introducción

CAPÍTULO I. CONCEPTO Y ESTRUCTURA DE LAS OBLIGACIONES

1. Concepto de deber jurídico
2. Estructura de las normas jurídicas
3. Diferencias entre las obligaciones civiles y otro tipo de obligaciones
4. Definiciones de obligación civil
5. Elementos de las obligaciones civiles
6. El causalismo
7. Diferencias entre los derechos personales y los reales
8. Característica patrimonial de la obligación civil
9. Pretendida abstracción del régimen de las obligaciones

CAPÍTULO II. FUENTES DE LAS OBLIGACIONES

1. Sentido de la expresión "fuentes de las obligaciones"
2. Clasificación de las fuentes de las obligaciones
3. Ubicación de las fuentes de las obligaciones dentro de aquello que ocurre o puede ocurrir

CAPÍTULO III. AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD

1. Importancia de la autonomía de la voluntad
2. Límites a la autonomía de la voluntad
3. La lesión enorme
4. El Estatuto del Consumidor y contratos de adhesión
5. El equilibrio contractual en la contratación administrativa
6. Las normas comerciales sobre la buena fe en la contratación y sobre la prestación irrisoria
7. Otras consideraciones sobre la autonomía de la voluntad
8. Función social del régimen jurídico
9. Razón de ser de la exigibilidad de las obligaciones
10. Diferencias entre la ley y las obligaciones personales
11. Principio general de la informalidad del negocio jurídico
13. Inconveniencia de los contratos reales
14. Requisitos internos de la expresión de voluntad

CAPÍTULO IV. LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD

1. En qué consiste
2. Principios o deberes del negocio jurídico
 - A) Deber de buena fe
 - B) Deber de sagacidad
 - C) Deber de legalidad
3. Formación del consentimiento
4. Vigencia de la propuesta
5. Ofertas públicas sin señalamiento del término de vigencia
6. Caducidad de la oferta
7. Contratos preliminares
 - A) Promesa de contrato
 - B) La opción
 - C) El pacto de preferencia
8. La simulación
9. La acción pauliana
10. Diferencias entre la acción pauliana y la acción oblicua
11. Acciones de revocación en procesos concursales
12. Otros actos fraudulentos

CAPÍTULO V. EL EQUILIBRIO CONTRACTUAL EN EL NEGOCIO JURÍDICO

1. Evolución de los criterios jurídicos
2. El enfoque social en el derecho privado
3. La proyección de la Constitución Política sobre el derecho privado
4. Vigencia y límites de la autonomía de la voluntad
5. Aplicación de los principios constitucionales de la dignidad humana y de la solidaridad
6. Jurisprudencia constitucional en materia contractual
7. Ajustes a la autonomía de la voluntad derivados del derecho moderno

CAPÍTULO VI. INTERPRETACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Importancia de la interpretación
2. Evolución histórica de la importancia de interpretar el verdadero querer de los contratantes
3. Combinación de las normas civiles con las mercantiles
4. Interpretación según la buena fe
5. Interpretación con apoyo en la conducta de los contratantes
6. Interpretación que privilegia la verdadera intención de los contratantes por sobre la literalidad de sus expresiones
7. Interpretación derivada del examen lógico del contrato
8. Interpretación derivada de la eficacia de lo contratado
9. Interpretación terminológica y gramatical
10. Interpretación en favor del deudor y en contra de quien tuvo la iniciativa de los textos

CAPÍTULO VII. REQUISITOS DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. El consentimiento
2. La capacidad
3. Los vicios del consentimiento
4. El error
5. La fuerza o violencia
6. El dolo o el engaño
7. Elementos del negocio jurídico. Elementos de la esencia
8. Elementos de la naturaleza
9. Elementos accidentales
10. El objeto

11. Posibilidad del objeto
12. Determinación del objeto
13. Patrimonialidad del objeto
14. Licitud del objeto
15. La causa

CAPÍTULO VIII. EFECTOS DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Efectos generales
2. Relatividad del negocio jurídico
3. La acción oblicua
4. Los negocios jurídicos conexos
5. Obligatoriedad del negocio jurídico
6. La estipulación en favor de otro
7. La promesa del hecho ajeno

8. La excesiva onerosidad sobreviniente

CAPÍTULO IX. CLASES DE NEGOCIOS JURÍDICOS

1. Diferencia entre esta clasificación y la relativa a las obligaciones en general
2. Negocios jurídicos unilaterales y plurilaterales
3. Negocios jurídicos unipersonales y pluripersonales
4. Negocios jurídicos conmutativos y aleatorios
5. Negocios jurídicos onerosos y gratuitos
6. Negocios jurídicos principales y accesorios
7. Negocios jurídicos consensuales, reales y solemnes
8. Negocios jurídicos de ejecución instantánea, sucesiva o diferida
9. Negocios jurídicos nominados e innominados, típicos y atípicos
10. Negocios jurídicos de libre discusión y preestipulados
11. Negocios jurídicos relativos y colectivos

CAPÍTULO X. LA RESPONSABILIDAD EN EL "ITER" DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Planteamiento de la cuestión
2. Diferentes momentos en el desarrollo del negocio jurídico
3. La responsabilidad precontractual
4. La responsabilidad contractual
5. La responsabilidad poscontractual

CAPÍTULO XI. PACTOS ACCESORIOS

1. Pacto de arras
 - A) Presentación general del tema
 - B) Las arras de retracto en el Código Civil
 - C) Algunas reglas especiales sobre la cláusula penal
 - D) Las arras en el Código de Comercio
2. Pacto de cláusula penal
 - A) Naturaleza de la estipulación
 - B) La cláusula penal en el Código de Comercio
3. Derecho de retención
 - A) Su ubicación en esta parte del estudio
 - B) Su naturaleza y sus alcances
 - C) Consagraciones legales de este derecho
 - D) Posibilidad de establecerlo convencionalmente
 - E) Posibilidad de extenderlo por analogía a hipótesis similares no tratadas por la ley ni establecidas convencionalmente

CAPÍTULO XII. EL CONTRATO

1. Generalidades
2. Multilateralidad
3. Voluntariedad, patrimonialidad y vínculo
4. Expansión de la figura
5. Diferencias entre el contrato y su prueba

CAPÍTULO XIII. IRREGULARIDAD EN EL NEGOCIO JURÍDICO

1. Inexistencia y nulidad
2. Ineficacia liminar
3. Nulidad propiamente dicha
4. Causales de nulidad
5. Nulidad relativa o anulabilidad
6. Efectos de la nulidad
7. Inoponibilidad
8. La lesión enorme

CAPÍTULO XIV. EFECTOS DE LA IRREGULARIDAD DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Defensa de la moralidad en el negocio
2. Conservación del negocio jurídico
3. Conducta en caso de que el negocio no pueda ser salvado

4. Reconocimiento o declaración de la inexistencia y de la nulidad
5. Posibilidad de saneamiento o ratificación
6. Nulidad relativa o anulabilidad
7. Ratificación tácita
8. Restituciones mutuas

CAPÍTULO XV. CONSERVACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Planteamiento de la cuestión
2. La preservación del negocio jurídico en el Código Civil
3. Normas en el Código de Comercio
4. Conversión del negocio jurídico

CAPÍTULO XVI. LA REPRESENTACIÓN

1. ¿En qué consiste?
2. Teorías sobre la representación
3. La representación voluntaria
4. Requisitos de la representación
5. Mandato representativo y no representativo
6. Ratificación del negocio celebrado
7. Mandato aparente
8. Sustitución del mandato
9. Existencia de varios mandantes o de varios mandatarios
10. Terminación del mandato
11. Mandato general y mandato especial
12. Formalidades de la representación
13. Extensión de la representación
14. Aplicación de las reglas del mandato a los servicios profesionales
15. Suplantación y engaño
16. Legitimación para obrar

CAPÍTULO XVII. CLASIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES

1. Criterios de la clasificación
2. Clasificación en cuanto a los sujetos
3. Obligaciones conjuntas o mancomunadas
4. Obligaciones solidarias
5. Obligaciones autónomas

CAPÍTULO XVIII. CLASES DE OBLIGACIONES SEGÚN EL VÍNCULO

1. Obligaciones "propter rem"
2. Obligaciones sujetas a plazo
3. Plazo suspensivo
4. Plazo resolutorio
5. Otras clases de plazos
6. Obligaciones condicionales
7. Clases de condiciones
8. Otras clases de condiciones
9. Condición potestativa
10. Condición fallida
11. Obligaciones civiles y naturales

CAPÍTULO XIX. OBLIGACIONES MONETARIAS

1. Introducción
2. Historia y características de la moneda
3. La moneda en nuestro país
4. Corrección monetaria
5. Introducción a los intereses
6. ¿Qué podemos entender como intereses?
7. Intereses de plazo e intereses de mora
8. Intereses convencionales e intereses legales. Intereses permitidos e intereses excesivos
9. Intereses supletorios
10. Sanción penal por cobro de intereses excesivos
11. Liquidación de los intereses
12. Anatocismo o cobro de intereses sobre intereses
13. Tasas de interés en obligaciones pagaderas en moneda extranjera
14. Cláusula aceleratoria
15. Moneda en que debe hacerse el pago
16. Pago con títulos valores de contenido crediticio

CAPÍTULO XX. CUMPLIMIENTO O PAGO

1. Concepto
2. Causalidad del pago
3. Quién puede pagar

4. A quién debe hacerse el pago
5. Cómo debe hacerse el pago
6. Dónde debe hacerse el pago
7. Cuándo debe hacerse el pago
8. La imputación del pago
9. Gastos del pago
10. Presunciones de pago

CAPÍTULO XXI. INCUMPLIMIENTO

1. Concepto
2. Clases de incumplimiento
3. Diferentes especies de perjuicios
4. Opciones del acreedor en caso de incumplimiento sustancial
5. Incumplimiento recíproco
6. La denominada culpa contractual
7. Diferencias entre el daño y el perjuicio
8. La mora

CAPÍTULO XXII. CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO

1. Procedimientos para exigir el pago de obligaciones no satisfechas
2. Diferentes formas de cobro coactivo
3. Persecución sobre los bienes del deudor
4. Medidas preventivas
5. Procesos de insolvencia
6. Cesión de bienes

CAPÍTULO XXIII. EL ACTO ILÍCITO Y LA RESPONSABILIDAD EN GENERAL

1. Encuadramiento de la figura en el régimen de las obligaciones
2. Diferencias y puntos de contacto entre la responsabilidad negocial y la derivada del acto ilícito
3. Distintas clases de culpa en materia negocial. Crítica a la distinción
4. Elementos constitutivos de la responsabilidad extracontractual
5. Culpa de la víctima
6. El daño
7. El vínculo de causalidad
8. Tendencia expansiva de esta clase de responsabilidad
9. Alcance de la reparación
10. La antijuricidad de la conducta causante del daño

CAPÍTULO XXIV. ENRIQUECIMIENTO SIN CAUSA

1. Noción general
2. Condiciones de la figura
3. Agencia oficiosa
4. Pago de lo no debido
5. Comunidad o copropiedad

CAPÍTULO XXV. ABUSO DEL DERECHO

1. Fuente autónoma o modalidad de otras fuentes
2. Concepto del abuso del derecho
3. Historia de la figura
4. Consecuencias del abuso del derecho

CAPÍTULO XXVI. LA LEY COMO FUENTE DE OBLIGACIONES

1. La ley como fuente general
2. La ley como fuente autónoma
3. Ejemplos de obligaciones derivadas directamente de la ley

CAPÍTULO XXVII. SUSTITUCIÓN DE POSICIÓN OBLIGACIONAL

1. Generalidades
2. La “contemplatio domini”
3. Formalidades de la sustitución
4. Documentos negociables o circulatorios
5. Efectos de la sustitución
6. Cesión de derechos herenciales y litigiosos
7. Sustitución “mortis causa”
8. Sustitución de otras universalidades
9. Subrogación legal

CAPÍTULO XXVIII. OTROS MODOS DE EXTINGUIRSE LAS OBLIGACIONES

1. Introducción
2. La resciliación o el “destrate”
3. La dación en pago
4. La novación
5. La transacción
6. La remisión

7. La compensación
8. La confusión
9. La imposibilidad sobreviniente
10. La prescripción extintiva
Bibliografía
Índice de autores
Índice de disposiciones
Índice de materias