

# MANUAL DE TEORÍA DEL NEGOCIO JURÍDICO

***Luz María Wills Betancur***  
***Sandra Eliana Cataño Berrío***  
***Jonathan Zapata Flórez***



**UNIVERSIDAD  
DE ANTIOQUIA**

Facultad de Derecho y Ciencias Políticas



**MANUAL DE TEORÍA  
DEL NEGOCIO JURÍDICO**

## COMITÉ CIENTÍFICO DE LA EDITORIAL TIRANT LO BLANCH

|                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>MARÍA JOSÉ AÑÓN ROIG</b><br><i>Catedrática de Filosofía del Derecho de la<br/>Universidad de Valencia</i>                                                                      | <b>JAVIER DE LUCAS MARTÍN</b><br><i>Catedrático de Filosofía del Derecho y Filosofía<br/>Política de la Universidad de Valencia</i>                                                              |
| <b>ANA CAÑIZARES LASO</b><br><i>Catedrática de Derecho Civil de la<br/>Universidad de Málaga</i>                                                                                  | <b>VÍCTOR MORENO CATENA</b><br><i>Catedrático de Derecho Procesal<br/>de la Universidad Carlos III de Madrid</i>                                                                                 |
| <b>JORGE A. CERGIO HERRÁN</b><br><i>Catedrático de Teoría y Filosofía de<br/>Derecho. Instituto Tecnológico<br/>Autónomo de México</i>                                            | <b>FRANCISCO MUÑOZ CONDE</b><br><i>Catedrático de Derecho Penal<br/>de la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla</i>                                                                            |
| <b>JOSÉ RAMÓN COSSÍO DÍAZ</b><br><i>Ministro en retiro de la Suprema Corte de Justicia<br/>de la Nación y miembro de El Colegio Nacional</i>                                      | <b>ANGELIKA NUSSBERGER</b><br><i>Catedrática de Derecho Constitucional<br/>e Internacional en la Universidad de Colonia<br/>(Alemania). Miembro de la Comisión de Venecia</i>                    |
| <b>EDUARDO FERRER MAC-GREGOR POISOT</b><br><i>Juez de la Corte Interamericana de Derechos<br/>Humanos. Investigador del Instituto de<br/>Investigaciones Jurídicas de la UNAM</i> | <b>HÉCTOR OLASOLO ALONSO</b><br><i>Catedrático de Derecho Internacional de la<br/>Universidad del Rosario (Colombia) y Presidente<br/>del Instituto Ibero-Americano de<br/>La Haya (Holanda)</i> |
| <b>OWEN FISS</b><br><i>Catedrático emérito de Teoría del Derecho de la<br/>Universidad de Yale (EEUU)</i>                                                                         | <b>LUCIANO PAREJO ALFONSO</b><br><i>Catedrático de Derecho Administrativo de la<br/>Universidad Carlos III de Madrid</i>                                                                         |
| <b>JOSÉ ANTONIO GARCÍA-CRUCES GONZÁLEZ</b><br><i>Catedrático de Derecho Mercantil<br/>de la UNED</i>                                                                              | <b>TOMÁS SALA FRANCO</b><br><i>Catedrático de Derecho del Trabajo y de la<br/>Seguridad Social de la Universidad de Valencia</i>                                                                 |
| <b>LUIS LÓPEZ GUERRA</b><br><i>Catedrático de Derecho Constitucional de la<br/>Universidad Carlos III de Madrid</i>                                                               | <b>IGNACIO SANCHO GARGALLO</b><br><i>Magistrado de la Sala Primera (Civil) del<br/>Tribunal Supremo de España</i>                                                                                |
| <b>ÁNGEL M. LÓPEZ Y LÓPEZ</b><br><i>Catedrático de Derecho Civil de la<br/>Universidad de Sevilla</i>                                                                             | <b>TOMÁS S. VIVES ANTÓN</b><br><i>Catedrático de Derecho Penal de la Universidad<br/>de Valencia</i>                                                                                             |
| <b>MARTA LORENTE SARIÑENA</b><br><i>Catedrática de Historia del Derecho de la<br/>Universidad Autónoma de Madrid</i>                                                              | <b>RUTH ZIMMERLING</b><br><i>Catedrática de Ciencia Política de la Universidad<br/>de Mainz (Alemania)</i>                                                                                       |

Procedimiento de selección de originales, ver página web:

[www.tirant.net/index.php/editorial/procedimiento-de-seleccion-de-originales](http://www.tirant.net/index.php/editorial/procedimiento-de-seleccion-de-originales)

# MANUAL DE TEORÍA DEL NEGOCIO JURÍDICO

LUZ MARÍA WILLS BETANCUR  
SANDRA ELIANA CATAÑO BERRÍO  
JONATHAN ZAPATA FLÓREZ



**tirant lo blanch**  
Bogotá D.C., 2021

Copyright © 2021

Todos los derechos reservados. Ni la totalidad ni parte de este libro puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopia, grabación magnética, o cualquier almacenamiento de información y sistema de recuperación sin permiso escrito de los autores y del editor.

En caso de erratas y actualizaciones, la Editorial Tirant lo Blanch publicará la pertinente corrección en la página web [www.tirant.com](http://www.tirant.com).

---

Wills Betancur, Luz María y otros

Manual de teoría del negocio jurídico / Luz María Wills Betancur, Sandra Eliana Cataño Berrío y Jonathan Zapata Flórez. – 1. edición. – Medellín: Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad de Antioquia; Bogotá: Tirant lo Blanch, 2021

220 páginas. -- (Colección Manuales)

ISBN: 978-84-9119-569-6

1. Negocio jurídico. 2. Actos jurídicos. 3. Derecho civil. I. Cataño Berrío, Sandra Eliana, autora. II. Zapata Flórez, Jonathan, autor. III. Título. IV. Serie.

LC-KHD416

346.81-DDC

Catalogación en publicación de la Biblioteca Carlos Gaviria Díaz

---

© Universidad de Antioquia  
Luz María Wills Betancur  
Sandra Eliana Cataño Berrío  
Jonathan Zapata Flórez

© TIRANT LO BLANCH  
EDITA: TIRANT LO BLANCH  
C/ 69 A N.º 4-88, Bogotá D.C  
TELF.S.: 4660171  
Email: [tlb@tirant.com](mailto:tlb@tirant.com)  
[www.tirant.com](http://www.tirant.com)  
Librería virtual: [www.tirant.es](http://www.tirant.es)  
ISBN: 978-84-1378-993-4  
MAQUETA: Innovatext

Si tiene alguna queja o sugerencia, envíenos un mail a: [atencioncliente@tirant.com](mailto:atencioncliente@tirant.com). En caso de no ser atendida su sugerencia, por favor, lea en [www.tirant.net/index.php/empresa/politicas-de-empresa](http://www.tirant.net/index.php/empresa/politicas-de-empresa) nuestro procedimiento de quejas.

Responsabilidad Social Corporativa: <http://www.tirant.net/Docs/RSCtirant.pdf>

# Índice

|                   |    |
|-------------------|----|
| Introducción..... | 11 |
|-------------------|----|

*Capítulo introductorio*  
**Categorías y presupuestos básicos para el estudio  
de la teoría del negocio jurídico**

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| 1. RELACIÓN JURÍDICA OBLIGACIONAL .....                       | 14 |
| 1.1. Concepto .....                                           | 14 |
| 1.2. Elementos de la relación jurídica obligacional .....     | 14 |
| 1.3. Fuentes de las relaciones jurídicas obligacionales ..... | 15 |
| 2. DERECHOS REALES Y DERECHOS PERSONALES .....                | 18 |
| 2.1. Derechos reales .....                                    | 18 |
| 2.2. Derechos personales .....                                | 20 |
| 3. BIENES INMUEBLES Y BIENES MUEBLES .....                    | 23 |
| 4. PROPIEDAD, POSESIÓN Y TENENCIA .....                       | 24 |
| 4.1. La propiedad .....                                       | 24 |
| 4.2. La posesión .....                                        | 25 |
| 4.3. La mera tenencia .....                                   | 26 |

*Capítulo primero*  
**Situaciones jurídicas, autonomía privada y clasificaciones  
de los negocios jurídicos**

|                                                                                            |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. SITUACIONES JURÍDICAS: HECHO, ACTO Y NEGOCIO JURÍDICO .....                             | 28 |
| 2. LA AUTONOMÍA PRIVADA .....                                                              | 30 |
| 2.1. Generalidades .....                                                                   | 30 |
| 2.2. Manifestaciones de la autonomía privada .....                                         | 32 |
| 2.3. Funciones del negocio jurídico como máxima expresión de la autonomía<br>privada ..... | 34 |
| 2.4. Límites y cargas en el ejercicio de la autonomía privada .....                        | 36 |
| 3. DIFERENCIA ENTRE NEGOCIO JURÍDICO, CONVENCION Y CONTRATO ..                             | 39 |
| 3.1. El negocio jurídico .....                                                             | 39 |
| 3.2. La convención .....                                                                   | 39 |
| 3.3. El contrato .....                                                                     | 40 |
| 4. ELEMENTOS DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS .....                                               | 40 |
| 4.1. De la esencia .....                                                                   | 41 |
| 4.2. De la naturaleza .....                                                                | 41 |
| 4.3. Accidentales .....                                                                    | 42 |

|                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| 5. PRINCIPALES CLASIFICACIONES DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS Y DE LOS CONTRATOS ..... | 42 |
| 5.1. Clasificaciones de los negocios jurídicos .....                              | 42 |
| 5.2. Clasificaciones de los contratos .....                                       | 45 |

### *Capítulo segundo*

#### **Presupuestos de existencia y de validez del negocio jurídico**

|                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. PRESUPUESTOS DE EXISTENCIA DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS .....                          | 51  |
| 1.1. Manifestación de la voluntad y formación del consentimiento .....                 | 51  |
| 1.1.1. La voluntad: manifestaciones, seriedad (simulación) y rectitud (buena fe) ..... | 53  |
| 1.1.2. La formación del consentimiento (oferta y aceptación) .....                     | 78  |
| 1.2. El objeto del negocio jurídico .....                                              | 93  |
| 1.3. La causa del negocio jurídico .....                                               | 99  |
| 1.4. La formalidad constitutiva o solemnidad .....                                     | 103 |
| 2. PRESUPUESTOS DE VALIDEZ DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS .....                             | 108 |
| 2.1. Capacidad legal o de ejercicio .....                                              | 109 |
| 2.2. Ausencia de vicios de la voluntad .....                                           | 126 |
| 2.2.1. El error .....                                                                  | 127 |
| 2.2.2. El dolo .....                                                                   | 133 |
| 2.2.3. La fuerza o violencia .....                                                     | 137 |
| 2.3. Formalidad constitutiva plena o completa .....                                    | 140 |
| 2.4. Objeto lícito .....                                                               | 142 |
| 2.5. Causa lícita .....                                                                | 146 |
| 2.6. Ausencia de lesión enorme .....                                                   | 147 |

### *Capítulo tercero*

#### **Efectos de los negocios jurídicos.**

#### **Postulados de la normatividad, la buena fe y la diligencia**

|                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. PRINCIPIO DE LA NORMATIVIDAD .....                                     | 157 |
| 2. PRINCIPIO DE LA BUENA FE .....                                         | 158 |
| 3. PRINCIPIO DE LA DILIGENCIA .....                                       | 159 |
| 4. REGLA DE LA RELATIVIDAD DE LOS EFECTOS DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS ..... | 161 |

### *Capítulo cuarto*

#### **Interpretación del negocio jurídico**

|                                                                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. GENERALIDADES .....                                                                                      | 172 |
| 2. INTERPRETACIÓN EN SENTIDO ESTRICTO .....                                                                 | 172 |
| 3. CALIFICACIÓN .....                                                                                       | 172 |
| 4. INTEGRACIÓN .....                                                                                        | 173 |
| 5. REGLAS LEGALES PARA LA INTERPRETACIÓN DE LOS ACTOS Y NEGOCIOS JURÍDICOS (HERMENÉUTICA CONTRACTUAL) ..... | 173 |

*Capítulo quinto*  
**Ineficacia del negocio jurídico**

|                                                                                              |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 1. GENERALIDADES .....                                                                       | 181        |
| 2. CAUSALES DE INEFICACIA ORIGINAL O ESTRUCTURAL .....                                       | 183        |
| 2.1. Inexistencia de los actos y negocios jurídicos .....                                    | 183        |
| 2.2. Nulidad .....                                                                           | 186        |
| 2.3. Inoponibilidad .....                                                                    | 194        |
| 3. CAUSALES DE INEFICACIA FUNCIONAL O SOBREVENIDA .....                                      | 196        |
| 3.1. Mutuo disenso o resciliación .....                                                      | 196        |
| 3.2. Revocación .....                                                                        | 197        |
| 3.3. Resolución/terminación .....                                                            | 198        |
| 3.4. Imposibilidad de cumplir con la prestación. Teoría de los riesgos .....                 | 199        |
| 3.5. Mayor onerosidad en el cumplimiento de la prestación. Teoría de la<br>imprevisión ..... | 200        |
| 4. APÉNDICE: LA CONVERSIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO .....                                        | 202        |
| <b>Bibliografía general .....</b>                                                            | <b>205</b> |



# Introducción

Este *Manual de teoría del negocio jurídico* surge a raíz de la propuesta que le hiciera el decano de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad de Antioquia, Luquegi Gil Neira, a la profesora Luz María Wills Betancur en el sentido de elaborar un texto sobre la teoría del acto y del negocio jurídico. Esto, en consideración a su trayectoria de muchos años como maestra vinculada a la Alma Mater, dedicada al estudio y la enseñanza del derecho y, de manera muy especial, a la teoría del acto y del negocio jurídico.

Frente a tal propuesta, la profesora Wills manifestó su disposición para aceptarla, siempre que con la obra se diera cuenta no solo de su aporte académico a la Facultad como docente de tal materia, mediante un texto académico que recogiera los apuntes de clase contruidos durante sus años de enseñanza, sino también de su ejercicio como maestra formadora de sus alumnos, y entre ellos de muchos que optaron también por el magisterio y dan fe de que ella ha cumplido con su misión, porque el buen maestro es aquel a quien sus alumnos superan, no solo como académicos, sino como maestros del derecho con devoción y entrega.

En consecuencia, dos de sus alumnos vinculados actualmente a nuestra Facultad, también como profesores del área de derecho privado, han participado en la revisión y elaboración de los apuntes de clase de la profesora Wills y en la construcción conjunta de este manual.

Con este texto también se busca rendir un homenaje a quienes fueron maestros de las materias del área de derecho privado o hicieron aportes académicos a esta, así como un reconocimiento a otros profesores y egresados que a lo largo del tiempo también han contribuido al crecimiento de la producción académica de la Facultad en esta materia. Asimismo, vale aquí destacar a los tratadistas colombianos de derecho privado de reconocida trayectoria.

La importancia de esta obra, desde el punto de vista académico y pedagógico, radica, entre otras razones, en que la teoría del acto y del negocio jurídico es una materia transversal al derecho; esto es su gran trascendencia para el derecho privado en particular como para el derecho en general. De igual forma, debe considerarse la pertinencia didáctica de un texto tipo manual para acercar a los estudiantes a la comprensión de una temática compleja y, a la vez, tan fundamental para la formación jurídica. Finalmente, es de resaltar la contribución que este texto puede representar en los procesos de enseñanza-aprendizaje.

Así, este manual se compone de seis capítulos que buscan dar cuenta, de forma secuencial, de la formación de los actos y de los negocios jurídicos, sus efectos, la interpretación de los mismos y las causales de ineficacia. Al inicio de cada capítulo y en ciertos subcapítulos de mayor extensión, el lector encontrará una relación de las normas jurídicas, la doctrina básica y las sentencias que desarrollan las diversas temáticas.

En el capítulo inicial, de carácter introductorio, se abordan las categorías y los presupuestos básicos para el estudio de la teoría del negocio jurídico, como son la relación jurídica obligacional, los derechos reales y personales, los bienes inmuebles y muebles, la propiedad, la posesión y la mera tenencia.

El capítulo primero está destinado al estudio de las situaciones jurídicas (hecho, acto y negocio jurídico), la autonomía privada y las clasificaciones de los negocios jurídicos y de los contratos.

El segundo capítulo se ocupa de los presupuestos para la existencia y la validez de los negocios jurídicos.

El capítulo tercero desarrolla los efectos que se derivan de la celebración de los actos y negocios jurídicos.

El capítulo cuarto aborda la hermenéutica contractual con los procesos de interpretación, calificación e integración, así como las reglas legalmente establecidas para tales efectos.

Finalmente, en el capítulo quinto se concluye el abordaje del tema general del libro con las causales de ineficacia de los actos y negocios jurídicos.

## Capítulo introductorio

# Categorías y presupuestos básicos para el estudio de la teoría del negocio jurídico

### Normas jurídicas

- Constitución Política de Colombia (CP): artículos 58, 59 y 317.
- Código Civil de Colombia (CC): artículos 653, 655, 656, 664 a 667, 669, 673, 740, 749, 756, 762, 764, 775, 961 a 971, 1494, 1495 y 2302.
- Código de Comercio de Colombia (CCo): artículos 864 y 922.

### Doctrina básica

- Becerra Toro, Rodrigo. *Curso didáctico sobre bienes y derechos reales*. Cali: Sello Editorial Javeriano. 2006, 404 p.
- Betti, Emilio. *Teoría general del negocio jurídico*. A. Martín Pérez (trad.). Granada: Comares. 2000, 530 p.
- Duque Pérez, Jairo. Teoría general de las obligaciones. *Revista Estudios de Derecho*. Vol. 43, núms. 105-106. 1984, pp. 263-332.
- González Gómez, Eudoro. *De las obligaciones en el derecho civil colombiano*. Medellín: Colección Pequeño Foro; Universidad de Antioquia. 1981, 308 p.
- Hattenhauer, Hans. *Conceptos fundamentales del derecho civil*. Barcelona: Ariel. 1987, 214 p.
- Lete del Río, José Manuel. *Derecho de obligaciones*. Vol. I. *La relación obligatoria en general*. Madrid: Tecnos. 2000, 272 p.
- Ochoa Carvajal, Raúl Humberto. *Bienes*. 9.<sup>a</sup> ed. Bogotá: Temis. 2019, 432 p.
- Pinto Rogers, Humberto. *Curso básico de derecho civil. Derecho privado*. Tomo IV. Vol. 1. *Los hechos y los actos jurídicos*. Santiago de Chile: Andrés Bello. 1972, 310 p.
- Valencia Restrepo, Hernán. *Derecho privado romano*. 3.<sup>a</sup> ed. Medellín: Señal Editora. 1998, 676 p.

### Sentencias

- Colombia, Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil. Expediente núm. 4710 (1995, diciembre 15). M. P. Nicolás Bechara Simanca. Promesa de contrato. Propiedad, posesión y mera tenencia.
- Colombia, Corte Constitucional. Sentencia C-598. Expediente núm. D-2379 (1999, agosto 18). M. P. Carlos Gaviria Díaz. Revisión de constitucionalidad artículo 669 del Código Civil, disposición del derecho de dominio.

\* \* \*

En este capítulo se abordarán las siguientes categorías y conceptos jurídicos, necesarios para emprender el estudio de la teoría del acto o negocio jurídico:

- Concepto y elementos de la relación jurídica obligacional.
- Fuentes de las obligaciones.
- Derechos reales y derechos personales.
- Bienes muebles y bienes inmuebles.
- Propiedad, posesión y mera tenencia.

## 1. RELACIÓN JURÍDICA OBLIGACIONAL

*La doctrina de la relación jurídica confirma el derecho como ordenamiento de la sociedad. Nadie es una isla legal. Las personas tienen que conectar entre sí mediante relaciones jurídicas si quieren sobrevivir.*

*Visto así se puede definir el derecho privado como la suma de todas las comunicaciones jurídicas entre copartícipes del derecho privado, es decir, de todas las relaciones jurídicas. Constituye un entramado policromo de relaciones jurídicas de diversa naturaleza, duración y obligatoriedad, con diferentes razones de nacimiento y distinto valor económico personal y social al que los juristas llaman, en suma, derecho privado. Con tales relaciones jurídicas la persona se despliega y limita simultáneamente, se libera y restringe, se justifica y obliga.*

Hans Hattenhauer

(*Conceptos fundamentales del derecho civil*. Barcelona: Ariel. 1987, p. 7)

### 1.1. Concepto

La relación jurídica obligacional es un vínculo jurídico que se forma entre dos o más personas; una de ellas llamada *deudor*, quien se compromete a realizar una conducta o prestación a favor de otra, llamada *acreedor*.<sup>1</sup>

### 1.2. Elementos de la relación jurídica obligacional

- *Elemento subjetivo o personal*. Se refiere a los sujetos de la relación jurídica; por una parte, el *sujeto activo*, llamado acreedor, quien es el titular del derecho

<sup>1</sup> En ese sentido véanse los textos de Duque Pérez, Jairo. Teoría general de las obligaciones. *Revista Estudios de Derecho*. Vol. 43, núms. 105-106. 1984, pp. 263-332; y Lete del Río, José Manuel. *Derecho de obligaciones*. Vol. I. *La relación obligatoria en general*. Madrid: Tecnos. 2000, p. 28.

o crédito, el que puede exigir al otro sujeto el cumplimiento de la conducta o prestación; y, por otra parte, el *sujeto pasivo*, llamado deudor, quien es el obligado, el que debe cumplir con una conducta o prestación a favor del acreedor.<sup>2</sup>

- *Elemento real y objetivo*. Se refiere a la prestación o conducta debida, que puede consistir en dar o simplemente entregar, hacer o no hacer.<sup>3</sup>
- *Vínculo jurídico*. Es el nexo regulado por el derecho que une a deudor y acreedor, de contenido económico o patrimonial que da origen al derecho personal.

### 1.3. Fuentes de las relaciones jurídicas obligacionales<sup>4</sup>

Son aquellos eventos o circunstancias que pueden dar origen a las relaciones jurídicas. En tal sentido, los artículos 1494 y 2302 del Código Civil (en adelante CC) establecen las siguientes fuentes de las obligaciones:

- *Contrato*. Acuerdo de voluntades dirigido a crear relaciones jurídicas; en la actualidad, esta fuente se extiende a todos los actos y negocios jurídicos.

<sup>2</sup> “La relación jurídica da origen, entonces, a dos situaciones jurídicas: una de poder, de ventaja, para el acreedor, sujeto activo de la relación, que le genera una legítima expectativa de satisfacer su interés o necesidad a través de la realización de una conducta, por parte del deudor, y lo faculta para exigir el cumplimiento de una prestación o para lograr el cumplimiento forzado de la misma, en el evento de que el deudor no lo hiciera de manera voluntaria; y una de sujeción, de desventaja, de presión psicológica para el deudor, que le genera la necesidad de realizar la conducta de manera voluntaria, o lo determina a cumplirla de manera forzada, porque el acreedor recurre a la vía judicial, ante su renuencia.” Véanse: Hohfeld, Wesley Newcomb. *Conceptos fundamentales del derecho*. México: Fontarama. 2009, pp. 48-51; y Duque Pérez, Jairo, *op. cit.*

<sup>3</sup> La *prestación de dar* consiste en la obligación de transferir el dominio o la propiedad sobre un bien, o constituir cualquier otro derecho real sobre el mismo (hipoteca, prenda, usufructo); es, pues, la que nace de contratos como la compraventa y la permuta de un bien. La *prestación de hacer*, por su parte, consiste en la ejecución de una actividad del deudor, en una energía de trabajo, material o mental, en beneficio del acreedor o de terceros. Son de tal naturaleza: la prestación de simple entrega o la restitución de un bien, como la que tienen el arrendador, el arrendatario, el comodatario y el depositario, y las de ejecutar un hecho que no consiste en la entrega de una cosa material, como son construir una edificación, suscribir una escritura pública, gestionar un negocio de otra persona, pintar un cuadro o tratar a un paciente, por ejemplo. La *prestación de no hacer* consiste en abstenerse de ejecutar un hecho que podría ejecutarse lícitamente, por ejemplo: no construir un muro por encima de cierta altura; la prestación del vendedor de un establecimiento de comercio de no abrir otro similar dentro de determinada área donde se encuentra dicho establecimiento vendido; no impedir el tránsito por un camino a las personas que moran o trabajan en el fundo vecino, etc. Véanse al respecto: Uribe Holguín, Ricardo. *De las obligaciones y de los contratos en general*. Bogotá: Temis, 1982, pp. 14-15; y Alessandri, Arturo; Somarriva, Manuel y Vodanovic, Antonio. *Tratado de las obligaciones. De las obligaciones en general y de sus diversas clases*. 2.<sup>a</sup> ed. Santiago de Chile: Jurídica de Chile. 2001, pp. 8-9.

<sup>4</sup> Sobre este tema se recomienda revisar: Duque Pérez, Jairo, *op. cit.* y Velásquez Gómez, Hernán Darío. *Estudio sobre obligaciones*. Bogotá: Temis. 2010, pp. 3-58.

- *Cuasicontrato* (como en un contrato). Institución afín o cercana al contrato, pero en ella no existe el acuerdo de voluntades entre los interesados. Casos de cuasicontrato son la agencia oficiosa o la gestión de negocios ajenos sin existir mandato ni representación entre las partes, y la figura del pago de lo no debido.
- *Delito*. Acto ilícito realizado con la intención positiva de producir daño a la otra persona, en ella o en su patrimonio; genera para el ofensor la obligación de pagar una suma de dinero al ofendido, a título de indemnización de perjuicios.
- *Cuasidelito* (casi delito). Acto igualmente ilícito que ha sido cometido sin la intención de dañar, es decir, con culpa o negligencia. Es generador de la obligación de pagar una suma de dinero a título de pena civil o indemnización de perjuicios. Ejemplos: la construcción de una obra civil que produce daños materiales a un vecino o a un transeúnte; un perro que ataca a una persona y le causa heridas; las lesiones personales ocasionadas en un accidente de tránsito.
- *Ley*. Se considera, al menos en forma mediata o indirecta, como fuente de todas las obligaciones, pero, en sentido estricto, las obligaciones legales son las que tienen fuente u origen en una ley que las establece expresamente. Ejemplos: la obligación alimentaria de padres a hijos de familia; las obligaciones entre los cónyuges.

Algunos autores, entre ellos Hernán Valencia Restrepo,<sup>5</sup> consideran que las fuentes de las obligaciones pueden resumirse en:

| Negocios jurídicos                                                                                                                                                          | Hechos jurídicos                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| <i>Negocios unipersonales</i> . Se forman con la manifestación de voluntad de un solo agente o parte. Ejemplos: testamento, oferta, aceptación de asignación testamentaria. | <i>Lícitos</i> . Ley y cuasicontrato.   |
| <i>Negocios convencionales</i> . Se forman con la manifestación de voluntad de dos o más agentes o partes. Ejemplos: contrato, ampliación de un plazo, el pago.             | <i>Ilícitos</i> . Delito y cuasidelito. |

Fuente: adaptado de Hernán Valencia Restrepo, de su texto *Derecho privado romano*.

<sup>5</sup> Valencia Restrepo, Hernán. *Derecho privado romano*. 3.<sup>a</sup> ed. Medellín: Señal Editora. 1998, pp. 426-431.

De lo anterior se puede colegir que las fuentes de las obligaciones o relaciones jurídicas corresponden a situaciones que, de manera inmediata, no mediata, originan una obligación. Esto responde a la pregunta de por qué existe una obligación, y se relaciona con la causa eficiente de las obligaciones.

A su vez, el profesor Velásquez Gómez<sup>6</sup> propone la siguiente clasificación de las fuentes:

- *Actos y negocios jurídicos*, dentro de los cuales están los convencionales (como el contrato) y los unipersonales (como aceptación de una herencia, la oferta y la aceptación de una oferta).
- *El hecho ilícito*. Se incluyen aquí el delito, el cuasidelito y el abuso del derecho (tendría además consagración constitucional en el artículo 95 de la Constitución Política de Colombia, en adelante CP).
- *Enriquecimiento sin causa*, que implica la agencia oficiosa y el pago de lo no debido (que han sido considerados tradicionalmente como cuasicontratos).
- *La ley*. Comprende toda situación jurídica no incluida en las tres fuentes anteriores, como el cuasicontrato de comunidad, pues las obligaciones entre comuneros surgen por disposición legal; o en el depósito necesario que se hace al adulto que no tiene la libre administración de sus bienes, en el que asume obligaciones de depositario por el solo ministerio de la ley; también en la paternidad o en el matrimonio, en los cuales nacen obligaciones por el mandato legal.

De acuerdo con el mismo autor, la importancia de las fuentes de las obligaciones radica en lo siguiente:<sup>7</sup>

- Poder determinar las consecuencias que se derivan en términos de responsabilidad, contractual o extracontractual, como son la presunción de culpa, su graduación y la extensión de perjuicios.
- En caso de negocios y actos jurídicos es necesario estudiar todos los elementos que se conjugan para su nacimiento y ejecución, con especial énfasis en su contenido.
- La prueba, en términos generales, de la fuente de la obligación cuando alguien alega que es acreedor. Pero si una obligación consta por ejemplo en un documento —Daniel le debe a Miguel determinada suma de dinero—, este puede demandarlo sin necesidad de tener que probar de dónde surgió

<sup>6</sup> Velásquez Gómez, Hernán Darío, *op. cit.*, p. 54.

<sup>7</sup> *Ibid.*, pp. 54-56.

la obligación, y es aquel —Daniel— el llamado a probar o demostrar que esa obligación allí contenida no ha tenido causa o que es ilícita.

## 2. DERECHOS REALES Y DERECHOS PERSONALES<sup>8</sup>

Debe recordarse que el *derecho objetivo* es el conjunto de normas jurídicas que imponen deberes y atribuyen facultades. Mientras tanto, los *derechos subjetivos* son los poderes o las facultades de los sujetos de derecho, que han sido conferidos por el ordenamiento jurídico (por el derecho objetivo), los cuales sirven para satisfacer las necesidades, imponer deberes correlativos de respeto y se encuentran protegidos por el derecho objetivo frente a las violaciones provenientes de los obligados a respetarlos, que son los asociados.

Los *derechos subjetivos* privados, es decir, los atinentes a las relaciones de los particulares entre sí, pueden ser de dos clases:

- *Extrapatrimoniales*. Aquellos que no reportan ninguna utilidad económica y están por fuera del comercio. Son de esta clase los derechos de la personalidad, como el estado civil, el domicilio, el apellido, la vida, la salud, la igualdad y la libertad; también, algunos derechos derivados de las relaciones de familia, como la patria potestad, la curatela, el mutuo auxilio y el respeto.
- *Patrimoniales*. Aquellos que pueden reportar alguna utilidad económica, son apreciables o pueden valorarse en dinero y están dentro del comercio. La clasificación más importante de ellos corresponde a los derechos reales y los derechos personales, regulados en los artículos 665 y 666 del CC, respectivamente.

### 2.1. Derechos reales

De acuerdo con el artículo 665 del CC, los derechos reales son aquellas facultades o poderes que una persona ejerce sobre una cosa o bien, sin respecto a determinada persona, con cargo o deber de ser respetados por todo el mundo (*erga omnes*).

Los derechos reales tienen los siguientes elementos:

---

<sup>8</sup> Al respecto se sugiere consultar: Velásquez Jaramillo, Luis Guillermo. *Bienes*. Bogotá: Temis. 2010, pp. 107-142; y Bonnecase, Julien. *Elementos de derecho civil*. Tomo I. Puebla: José M. Cajica. 1945, pp. 622-626.

- *Sujeto activo*, quien es el titular del derecho real, que ejerce su derecho frente a todo el mundo y recibe su nombre de acuerdo con el derecho real que ejerza: si es propietario, usufructuario, usuario, acreedor prendario o acreedor hipotecario.
- El *objeto*, o sustrato material, cosa o bien sobre el que recae el derecho real; ejemplos: la casa, el carro, el caballo.
- *Sujeto pasivo*, sujeto indeterminado, quien debe respetar ese derecho real; se determina en el momento de la violación o el desconocimiento del derecho real.

¿Cuáles son los derechos reales? El dominio o propiedad, el usufructo, el uso, la habitación, la servidumbre activa, la hipoteca, la prenda. Ahora bien, ¿la herencia es un derecho real? El artículo 665 CC, erróneamente establece que la herencia es un derecho real, pero en realidad ella es una universalidad jurídica o un conjunto de derechos que pueden ser tanto reales como personales.

Los derechos reales se caracterizan por lo siguiente:

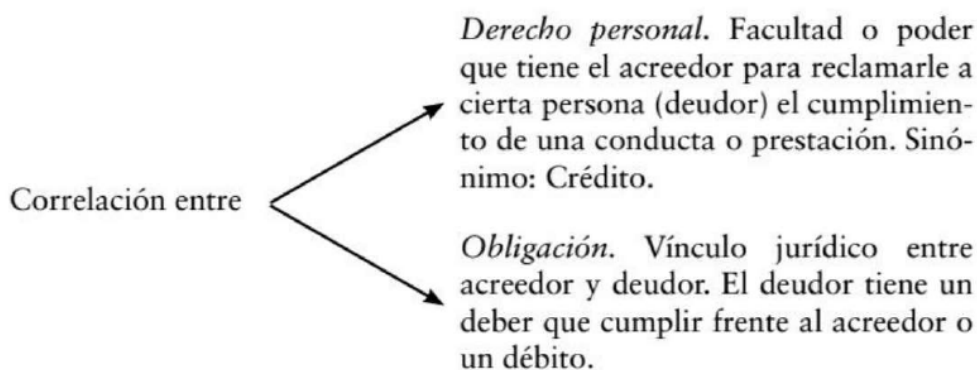
- Para que puedan nacer o tener origen, se requiere de la confluencia de *un título y un modo*. El *título* es la causa remota del derecho real; se trata de las fuentes de las obligaciones mencionadas antes. Mientras que el *modo* es la causa próxima del derecho real. Ejemplo: Para adquirir el derecho real de dominio o propiedad sobre un bien, se requiere que confluyan: 1) Título: puede ser el contrato de compraventa, que genera un derecho personal y una obligación (arts. 1494 y 2302 del CC); 2) Modo: la tradición, o entrega de la cosa comprada, que efectúa el vendedor a favor del comprador. Aquí, el título es el hecho que posibilita la existencia o surgimiento del derecho real (acompañado del modo) o la sola ley, y el modo es la forma como se concreta el título en un derecho real. En Francia, los títulos por sí solos son traslativos de dominio; en Colombia, por el contrario, los títulos por sí solos no trasladan el dominio, sino que se requiere siempre de un modo.
- El derecho real tiene unas prerrogativas o poderes: el primero de ellos, el *derecho de persecución*, a través del cual el titular del derecho real puede perseguir la cosa o el bien en manos de quien esté, cualquiera sea quien lo tenga, como ocurre con los acreedores hipotecario y prendario, quienes, para hacer efectivo el pago del crédito, pueden perseguir el bien hipotecado o empeñado en manos de quien esté. Y, en segundo lugar, el *derecho de preferencia*, prerrogativa a través de la cual el titular de un derecho real debe ser tenido en cuenta primero, en relación con la cosa o el bien objeto del derecho, para el pago de su crédito. Ejemplo: Al acreedor hipotecario

o prendario debe pagársele primero, con preferencia a quien solo tiene un derecho personal, para el pago de su crédito con respecto a la cosa o el bien hipotecado o empeñado.

- El titular de un derecho real cuenta con *acción real*, es decir que puede reclamar con respecto a cualquier persona que esté perturbando o violando su derecho.

## 2.2. Derechos personales

Se regulan en el artículo 666 del CC, también llamados créditos. Son facultades o poderes que tiene una persona para reclamar de cierta(s) persona(s), que por un hecho suyo o por la sola disposición de la ley ha contraído la obligación correlativa.



*Fuente:* elaboración propia.

Es claro entonces que, el derecho personal y la obligación no son términos sinónimos, sino correlativos. Siempre que alguien sea titular de un derecho personal, es porque otro tiene una obligación. Por tanto, el derecho personal o crédito es la contrapartida de la obligación o débito.

Los derechos personales tienen los siguientes elementos:

- *Sujeto activo* es el acreedor, titular del derecho personal, quien puede exigir de cierta persona (deudor) el cumplimiento de una prestación, como consecuencia del vínculo obligacional que hay entre ellas.
- *Objeto* se refiere a la prestación misma, la conducta o el comportamiento que se obliga a realizar el deudor a favor del acreedor. Puede ser la conducta de dar, simplemente entregar; hacer o no hacer.