
TEORÍA DEL NEGOCIO JURÍDICO

UN INSTRUMENTO DE DISPOSICIÓN DE
INTERESES PERSONALES, FAMILIARES
Y PATRIMONIALES

Reimpresión 2023

I.S.B.N: 978-958-731-129-7

I.S.B.N Digital: 978-628-7647-15-2

© Pablo Andrés Garcés Vásquez 2023
pablogarces.derecho@gmail.com

© Editorial Díké S.A.S. 2023
www.editorialdike.com

Editorial Díké S.A.S.

Cel.: 301 242 7399 - e-mail: dikesascomercial@gmail.com
Medellín - Colombia

Bogotá D.C. Librería

Calle 23 sur # 27- 41 Barrio Santander
Cel.: 301 242 7399 - e-mail: dikesasgerencia@gmail.com

San José de Costa Rica

Teléfono: 83 02 10 54 - Telefax: 22 14 25 23
e-mail: jadguzman@yahoo.com
editorialdike@hotmail.com

Caracas-Venezuela

Av. Urdaneta, esq. Ibarra, edf. Pasaje la Seguridad, P.B. Local 19, Caracas 1010 /
info@paredes.com.ve / Tels.: 58 (212) 564-15-05 / 563-55-90/06-04
RIF: J-30797099-5

Panamá

Calle Parita, Bulevar Ancón, Casa 503, Corregimiento de Ancón, Ciudad
de Panamá. Tel.: 50767814196 / borisbarrios@lawyer.com

Diseño y diagramación

Lucio F. Chunga Cheng
e-mail: dikesas.diagramacion@gmail.com

Teoría del Negocio Jurídico. Un instrumento de disposición de intereses personales, familiares y patrimoniales 1ra edición impresa en enero del 2015. Reimpresión julio del 2023. La reimpresión de esta obra se terminó en los talleres de Xpress Estudio Gráfico Y Digital S.A.S., Dirección: Carrera 69H No. 77-40 CP: 111061 Bogotá, D.C. Tel: 602 0808 www.xpress.com.co

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, ni su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

PABLO ANDRÉS GARCÉS VÁSQUEZ

TEORÍA DEL NEGOCIO JURÍDICO

UN INSTRUMENTO DE DISPOSICIÓN DE
INTERESES PERSONALES, FAMILIARES
Y PATRIMONIALES

Reimpresión 2023



Catalogación en la publicación – Biblioteca Nacional de Colombia

Garcés Vásquez, Pablo Andrés

Teoría del negocio jurídico : un instrumento de disposición de intereses personales, familiares y patrimoniales / Pablo Andrés Garcés Vásquez. -- 1a. ed. -- Medellín : Editorial Dike S.A.S., 2023

384 p.

ISBN 978-958-731-129-7 -- ISBN digital 978-628-7647-15-2

1. Actos jurídicos I. Título

CDD: 346 ed. 23

CO-BoBN- a953326

Editorial Diké S.A.S.

Eduardo Quiceno Álvarez
Presidente Honorario del Comité Editorial

PABLO ANDRÉS GARCÉS VÁSQUEZ

Abogado UCC, Especialista en Responsabilidad Civil y Magíster en Educación y Derechos Humanos de la Universidad Autónoma Latinoamericana, Candidato a Doctor en Derecho de la Universidad Externado de Colombia y Docente Universitario U. de M., UNAULA, IUE, y Decano de la Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Jurídicas de la Institución Universitaria de Envigado.

**CUERPO DIRECTIVO DE LA
EDITORIAL DE LA UNIVERSIDAD
SANTIAGO DE CALI**

CARLOS ANDRÉS PÉREZ GALINDO
Rector

CLAUDIA LILIANA ZÚNIGA CAÑÓN
Directora General de Investigaciones

YUIRUBÁN HERNÁNDEZ SOCHA
Coordinador Editorial

COMITÉ EDITORIAL

CLAUDIA LILIANA ZÚNIGA CAÑÓN
PAULA ANDREA GARCÉS CONSTAÍN
JONATHAN PELEGRÍN RAMÍREZ
YUIRUBÁN HERNÁNDEZ SOCHA
MILTON ORLANDO SARRIA PAJA
DORIS LILIA ANDRADE AGUDELO
ANA MARÍA SORIA
ODÍN ÁVILA ROJAS

AGRADECIMIENTOS

A Dios, poeta perfecto.

*A mi amada esposa, quien con sublime paciencia
acompaña mi periplo existencial.*

*A mis estudiantes, quienes creyeron en mí cuando
poco tenía para enseñar.*

ÍNDICE

PRÓLOGO	19
PRESENTACIÓN	25

Capítulo 1

INTRODUCCIÓN: FUNDAMENTO CONSTITUCIONAL Y PRINCIPALÍSTICO DE LA TEORÍA DEL NEGOCIO JURÍDICO

1.	La teoría de los principios enlazada con el Negocio Jurídico	27
1.1.	<i>Preámbulo constitucional</i>	32
1.2.	<i>La dignidad humana</i>	33
1.3.	<i>Protección de los derechos fundamentales</i>	34
1.4.	<i>La libertad</i>	36
1.5.	<i>El principio de la autonomía privada</i>	38
1.6.	<i>El principio de la libertad de forma</i>	40
1.7.	<i>El principio de la buena fe</i>	41
1.8.	<i>Principio de la responsabilidad</i>	43
1.9.	<i>Principio de abuso del derecho</i>	45
1.10.	<i>Principio del intervencionismo estatal</i>	46
1.11.	<i>Principio de incorporación</i>	47
2.	Conceptos fundamentales introductorios	48
2.1.	<i>Norma jurídica</i>	49
2.2.	<i>Situación jurídica</i>	52
2.3.	<i>Relación jurídica</i>	53
2.4.	<i>Posturas del ordenamiento jurídico</i>	54
2.5.	<i>Hecho jurídico</i>	55
2.6.	<i>Acto jurídico</i>	56

2.7.	<i>Negocio jurídico</i>	57
2.8.	<i>Contrato</i>	59

Capítulo 2

EL NEGOCIO JURÍDICO: APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

1.	Referencia normativa al negocio jurídico	61
2.	Clasificación del negocio jurídico	62
2.1.	<i>Negocios jurídicos unilaterales y plurilaterales</i>	62
2.1.1.	NEGOCIO JURÍDICO UNILATERAL	62
2.1.2.	NEGOCIO JURÍDICO BILATERAL O PLURILATERAL.....	63
2.2.	<i>Negocios jurídicos formales y no formales</i>	63
2.2.1.	NEGOCIO JURÍDICO FORMAL.....	63
2.2.2.	NEGOCIO JURÍDICO NO FORMAL.....	67
2.3.	<i>Negocios jurídicos típicos y atípicos: Disyuntiva con los negocios jurídicos nominados e innominados</i>	68
2.3.1.	NEGOCIO JURÍDICO TÍPICO.....	68
2.3.2.	NEGOCIO JURÍDICO ATÍPICO	68
2.3.3.	NEGOCIO JURÍDICO NOMINADO	69
2.3.4.	NEGOCIO JURÍDICO INNOMINADO	69
2.4.	<i>Negocios jurídicos gratuitos y onerosos</i>	69
2.4.1.	NEGOCIO JURÍDICO GRATUITO	70
2.4.2.	NEGOCIO JURÍDICO ONEROSO.....	71
2.5.	<i>Negocios jurídicos aleatorios y no aleatorios</i>	72
2.5.1.	NEGOCIO JURÍDICO ALEATORIO.....	72
2.5.2.	NEGOCIO JURÍDICO NO ALEATORIO.....	72
2.6.	<i>Negocios jurídicos entre vivos y por causa de muerte</i>	73
2.6.1.	NEGOCIO JURÍDICO ENTRE VIVOS	73
2.6.2.	NEGOCIO JURÍDICO POR CAUSA DE MUERTE (MORTIS CAUSA)	73

Capítulo 3

EL CONTRATO: APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

1.	Elementos del contrato	75
----	------------------------------	----

1.1.	<i>Elementos esenciales o essentialia negotii</i>	76
1.2.	<i>Elementos naturales o naturalia negotii</i>	78
1.2.1.	FUENTES DE LOS ELEMENTOS NATURALES	79
1.2.2.	CLASES DE ELEMENTOS NATURALES	79
1.3.	<i>Elementos accidentales o accidentalia negotii</i>	80
2.	Clasificación de los contratos.....	82
2.1.	<i>Desde el punto de vista de su perfeccionamiento</i> <i>—o formación—</i>	82
2.1.1.	CONTRATO CONSENSUAL	82
2.1.2.	CONTRATO REAL	83
2.1.3.	CONTRATO SOLEMNE	83
2.1.4.	CONTRATO DE FORMA LIBRE	84
2.1.5.	CONTRATO DE FORMA IMPUESTA.....	85
2.2.	<i>Desde el punto de vista de su ejecución</i>	86
2.2.1.	CONTRATO DE EJECUCIÓN INSTANTÁNEA.....	87
2.2.2.	CONTRATO DE EJECUCIÓN SUCESIVA	88
2.3.	<i>Desde el punto de vista de la reciprocidad</i>	89
2.3.1.	CONTRATO UNILATERAL.....	90
2.3.2.	CONTRATO BILATERAL O SINALAGMÁTICO	91
2.3.3.	CONTRATO BILATERAL IMPERFECTO O SINALAGMÁTICO IMPERFECTO	92
2.3.4.	INSTITUCIONES JURÍDICAS RELATIVAS AL CONTRATO BILATERAL.....	93
2.4.	<i>Desde el punto de vista de la utilidad general</i>	100
2.4.1.	CONTRATO ONEROSO.....	100
2.4.2.	CONTRATO GRATUITO	101
2.4.3.	PARTICULARIDADES DE LA CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS GRATUITOS Y ONEROSOS	101
2.5.	<i>Desde el punto de vista de la determinabilidad de</i> <i>las obligaciones que se convienen</i>	102
2.5.1.	CONTRATO CONMUTATIVO	103
2.5.2.	CONTRATO ALEATORIO.....	103
2.5.3.	PARTICULARIDADES DE LA CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS CONMUTATIVOS Y ALEATORIOS.....	104

2.6.	<i>Desde el punto de vista de la subsistencia o independencia negocial</i>	105
2.6.1.	CONTRATO PRINCIPAL.....	105
2.6.2.	CONTRATO ACCESORIO.....	106
2.6.3.	PARTICULARIDADES DE LA CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS PRINCIPALES Y ACCESORIOS.....	106
2.7.	<i>Desde el punto de vista de la posibilidad de deliberación negocial</i>	107
2.7.1.	CONTRATO DE LIBRE DISCUSIÓN.....	108
2.7.2.	CONTRATO DE ADHESIÓN.....	108
2.8.	<i>Desde el punto de vista de la relatividad de los efectos que genera</i>	109
2.8.1.	CONTRATO INDIVIDUAL.....	110
2.8.2.	CONTRATO COLECTIVO.....	110
2.9.	<i>Desde el punto de vista de la denominación y su regulación específica</i>	111
2.9.1.	CONTRATO NOMINADO.....	111
2.9.2.	CONTRATO INNOMINADO.....	112
2.9.3.	CONTRATO TÍPICO.....	113
2.9.4.	CONTRATO ATÍPICO.....	113
2.10.	<i>Desde el punto de vista del ámbito jurídico de regulación normativa</i>	114
2.10.1.	CONTRATO CIVIL.....	115
2.10.2.	CONTRATO COMERCIAL.....	115
2.10.3.	CONTRATO LABORAL.....	116
2.10.4.	CONTRATO ESTATAL.....	116

Capítulo 4

LA FORMACIÓN DEL CONSENTIMIENTO EN LOS NEGOCIOS JURÍDICOS BILATERALES

1.	Fases de la formación del consentimiento.....	117
1.1.	<i>Fase de preparación</i>	117
1.2.	<i>Fase de perfeccionamiento o de celebración del contrato</i>	118

1.3.	<i>Fase de consumación o de ejecución del contrato</i>	118
2.	Modalidades de formación del contrato	119
2.1.	<i>Formación instantánea o inmediata</i>	119
2.2.	<i>Formación sucesiva o progresiva</i>	119
3.	Instituciones jurídicas mediante las cuales se forma el consentimiento.....	120
3.1.	<i>La oferta</i>	121
3.1.1.	REQUISITOS DE LA OFERTA	122
3.1.2.	FORMAS DE LA OFERTA	126
3.1.3.	DURACIÓN DE LA OFERTA	127
3.1.4.	OBLIGATORIEDAD DE LA OFERTA.....	131
3.1.5.	CONSECUENCIAS DE LA OBLIGATORIEDAD DE LA OFERTA	132
3.1.6.	CLASES DE OFERTA	133
3.1.7.	DIFERENCIAS ENTRE OFERTA —PRIVADA— Y OFERTA PÚBLICA —POLICITACIÓN—.....	135
3.1.8.	CLASES DE POLICITACIONES	135
3.1.9.	ACEPTACIÓN DE LA OFERTA	140
3.1.10.	CONTENIDO DE LA ACEPTACIÓN	141
3.1.11.	CADUCIDAD DE LA ACEPTACIÓN	146
3.1.12.	RETIRO DE LA ACEPTACIÓN	147
3.1.13.	OFERTA Y ACEPTACIÓN COMO INSTRUMENTOS DE FORMACIÓN DEL CONSENTIMIENTO CONTRACTUAL	149
3.2.	<i>El precontrato</i>	150
3.3.	<i>El contrato de promesa</i>	154
3.3.1.	NATURALEZA DEL CONTRATO DE PROMESA.....	155
3.3.2.	FUNCIONES DEL CONTRATO DE PROMESA.....	157
3.3.3.	EL CONTRATO DE PROMESA BILATERAL Y EL SINALAGMA	158
3.3.4.	EL CONTRATO DE PROMESA: ASPECTOS ADICIONALES DEL CONCEPTO	159
3.3.5.	CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE PROMESA.....	161
3.3.6.	REQUISITOS DE LA PROMESA	165
3.3.7.	LA FORMA EN EL CONTRATO DE PROMESA.....	166
3.3.8.	DETERMINACIÓN DE LOS ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO PROMETIDO.....	169

3.3.9.	EFICACIA DEL CONTRATO DE PROMESA.	170
3.3.10.	OPORTUNIDAD DE LA CAPACIDAD Y DE LA LEGITIMACIÓN	170
3.3.11.	VICIOS DEL CONSENTIMIENTO	173
3.3.12.	LICITUD DEL CONTRATO, DEL OBJETO Y DE LA CAUSA	174
3.3.13.	DETERMINACIÓN DE LA ÉPOCA DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO	174
3.3.14.	CELEBRACIÓN DEL CONTRATO PROMETIDO.....	177
3.3.15.	NATURALEZA DE LA OBLIGACIÓN PROMETIDA.....	179
3.3.16.	EQUILIBRIO PRESTACIONAL EN EL CONTRATO DE PROMESA	180
3.3.17.	EFFECTOS DEL CONTRATO DE PROMESA	182
3.3.18.	IRREVOCABILIDAD DEL CONTRATO DE PROMESA.....	182
3.3.19.	EFFECTOS POST-MORTEM DE LA PROMESA.....	184
3.3.20.	PROCESO SUCESORAL Y EL CONTRATO DE PROMESA	185
3.3.21.	PÉRDIDA DE LA POTESTAD DE DISPOSICIÓN DEL PROMITENTE.....	186
3.3.22.	CUMPLIMIENTO ANTICIPADO DEL CONTRATO DE PROMESA	187
3.3.23.	INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO DE PROMESA	189
3.3.24.	TITULARES DEL DERECHO DE ACCIÓN.....	190
3.3.25.	RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE PROMESA POR INCUMPLIMIENTO.....	191
3.3.26.	INEFICACIA DEL CONTRATO PREPARATORIO DE PROMESA	193
3.3.27.	DEL CONTRATO DE PROMESA AL CONTRATO DE CESIÓN, UNA POSIBILIDAD REAL	196
3.3.28.	PACTOS ACCIDENTALES EN EL CONTRATO DE PROMESA: ARRAS Y CLÁUSULA PENAL	197
3.3.29.	PROMESA DE VENTA Y POSESIÓN DEL PROMITENTE: UNA REALIDAD JURÍDICO-SOCIAL.....	204
3.4.	<i>La opción</i>	206
3.4.1.	NATURALEZA JURÍDICA	206
3.4.2.	LOS SUJETOS DE DERECHO EN LA OPCIÓN	207
3.4.3.	FINALIDAD DE LA OPCIÓN	207
3.4.4.	CARACTERÍSTICAS DE LA OPCIÓN	208
3.4.5.	EFFECTOS DE LA OPCIÓN	209
3.4.6.	VIGENCIA DE LA OPCIÓN	210

3.5.	<i>Pacto de preferencia</i>	211
3.5.1.	NATURALEZA JURÍDICA	212
3.5.2.	LOS SUJETOS DE DERECHO EN EL PACTO DE PREFERENCIA	212
3.5.3.	FINALIDAD DEL PACTO DE PREFERENCIA.....	213
3.5.4.	CARACTERÍSTICAS DEL PACTO DE PREFERENCIA.....	214
3.5.5.	EFFECTOS DEL PACTO DE PREFERENCIA.....	215
3.5.6.	VIGENCIA DEL PACTO DE PREFERENCIA.....	217

Capítulo 5

ELEMENTOS DE EXISTENCIA Y PRESUPUESTOS DE VALIDEZ DEL NEGOCIO JURÍDICO

1.	Enlace de la doctrina con el artículo 1502 del Código Civil.....	219
2.	Elementos de existencia del negocio jurídico.....	222
2.1.	<i>Los sujetos de derecho</i>	222
2.2.	<i>El consentimiento</i>	226
2.2.1.	VALOR JURÍDICO DEL SILENCIO EN RELACIÓN CON EL CONSENTIMIENTO	230
2.2.2.	DISCORDANCIAS ENTRE LA VOLUNTAD Y SU EXTERIORIZACIÓN	233
2.3.	<i>El objeto</i>	244
2.4.	<i>La causa</i>	254
2.5.	<i>La forma sustancial</i>	255
3.	Presupuestos de validez del negocio jurídico.....	256
3.1.	<i>La capacidad legal</i>	256
3.1.1.	ACEPCIONES JURÍDICAS DEL TÉRMINO CAPACIDAD.....	257
3.1.2.	LA INCAPACIDAD	261
3.1.3.	LA REPRESENTACIÓN.....	281
3.2.	<i>El consentimiento exento de vicios</i>	294
3.2.1.	EL ERROR.....	296
3.2.2.	LA FUERZA.....	314
3.2.3.	EL DOLO	323
3.3.	<i>El objeto lícito</i>	337
3.4.	<i>La causa lícita</i>	344

3.5.	<i>Plenitud de las formas.....</i>	347
3.6.	<i>Ausencia de lesión enorme.....</i>	349

Capítulo 6

INOPERATIVIDAD DEL NEGOCIO JURÍDICO

1.	Clases de inoperatividad	357
2.	La inoperatividad genética u originaria	358
2.1.	<i>Inexistencia.....</i>	358
2.2.	<i>Invalidez.....</i>	364
2.3.	<i>Ineficacia.....</i>	372
2.4.	<i>Inoponibilidad</i>	375
3.	La inoperatividad funcional o sobreviniente	377
3.1.	<i>Causales sobrevinientes ajenas a la conducta de la partes.....</i>	378
3.2.	<i>Causales sobrevinientes concernientes al comportamiento de los estipulantes</i>	380

PRÓLOGO

El Dr. Pablo Andrés Garcés Vásquez, Decano de la Facultad de Derecho de la Institución Universitaria de Envigado y profesor en esa y otras facultades, ofrece a la comunidad académica un texto con hondas y serias consideraciones sobre un tema siempre vigente en el ámbito jurídico bajo el título de “Teoría del Negocio Jurídico. Un instrumento de disposición de intereses personales, familiares y patrimoniales”.

Para el efecto, se apoya en contenidos esenciales.

El primero, de inacabada polémica en el mundo jurídico en cuanto a la tensión que se suscita entre las nociones de negocio jurídico y contrato, aspecto cuya teorización requiere amplio espacio y detallada búsqueda de las distintas posturas, lo cual hace con creces el profesor Garcés Vásquez.

En el segundo, expuesto en el marco preliminar, el trabajo descende al estudio del negocio jurídico patrimonial desde la dogmática, no solo para desbrozar con claridad las múltiples definiciones, sino también para abordar el recurrente y polémico tema de la voluntad, su significación y consecuencias, lo cual concluye con una propuesta, que es innegable aporte, para superar el problema del subjetivismo de la voluntad.

Posteriormente la obra aborda el desarrollo de todos y cada uno de los elementos de existencia, esto es, el consentimiento, el objeto, la causa y las solemnidades cuando ellas se requieren, según el tipo de perfeccionamiento que demanda cada negocio.

También los requisitos de validez del negocio jurídico son asumidos con amplio detalle, precisando lo concerniente a la capacidad legal, consentimiento sin vicios, objeto y causa lícitos y finalmente, lo relativo a la plenitud de formas.

Como propósito metodológico y pedagógico de excelente factura, el profesor Garcés Vásquez contrasta los conceptos que se acaban de anotar con los de inexistencia, invalidez, y, dentro de esta, la anulabilidad absoluta y relativa; a lo que agrega la inoponibilidad.

De otra parte, anticipa la definición del contrato como una especie del negocio jurídico y desarrolla con gran claridad todas y cada una de las etapas que conforman el denominado *iter contractus*.

Para el efecto, despliega en primer término el consentimiento, detallando su formación. Plantea lo atinente a la oferta y analiza el marco teórico del precontrato, lo mismo que las figuras de la opción, el pacto de preferencia y el contrato de promesa.

Por lo demás, como análisis indispensable, afronta la distinción entre los elementos esenciales, naturales y accidentales, al igual que una clasificación de los contratos, la cual es fundamental para el cabal entendimiento de la tesis que plantea el Dr. Garcés Vásquez.

El panorama que se deja expuesto, permite afirmar, sin duda, que el propósito del autor se ha cumplido con creces.

En efecto, el listado de asuntos que trata la obra, anuncia al lector la profundidad y la seriedad con que ha sido asumida, a lo cual se agrega como nota peculiar y distintiva, un enfoque que se apoya en las diversas corrientes doctrinales en relación con la categoría “negocio jurídico”, lo que la nutre de los elementos indispensables para dar claridad y connotarla en un entorno histórico