



**Revista de  
Derecho**

ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN  
RESEARCH ARTICLE

# **Alcance y efectos de la nulidad en los contratos conexos en el derecho privado colombiano\***

*Scope and effects of nullity in contractual  
networking in colombian private law*

\* Artículo producto de la investigación “Efectos de los contratos conexos” desarrollada en el marco de la Maestría en Derecho de la Universidad Pontificia Bolivariana.

J O N A T H A N   Z A P A T A - F L Ó R E Z

Docente e investigador de tiempo completo de la Universidad de Antioquia. Abogado, Universidad de Antioquia. Politólogo, Universidad Nacional de Colombia. Especialista en Derecho Procesal, Universidad de Antioquia. Especialista en Derecho Comercial, Universidad Autónoma Latinoamericana. Magíster en Derecho, Universidad Pontificia Bolivariana.  
[jonathan.zapataf@udea.edu.co](mailto:jonathan.zapataf@udea.edu.co)

## Resumen

Este artículo aborda la problemática del alcance del efecto de la nulidad en un contrato que se encuentra vinculado con otros a través de la conexidad. Se comienza con una caracterización de la contratación conexa; para continuar con el régimen de las nulidades de los negocios jurídicos privados en el ordenamiento jurídico colombiano y finaliza con el análisis y la propuesta sobre el efecto que despliega la nulidad sobre un sistema negocial complejo cuando se invalida uno de los contratos parte. Se pretende sistematizar los criterios de existencia de la conexidad contractual y exponer de los posibles efectos los concernientes a la validez de los contratos, por ser el panorama más problemático a la luz del principio de legalidad. Se concluye que la nulidad que afecta a un contrato ligado a una red contractual, solo puede extender su efecto en la medida que afecte la causa de la vinculación. Este escrito es el producto de una investigación cualitativa con un enfoque dogmático, de técnica documental especializada.

### PALABRAS CLAVE

Causa supracontractual, contratación conexa, nulidad en la contratación conexa.

## Abstract

This article discusses the effect of nullity in a contract that is linked to others in a contractual networking. It begins by characterizing the contractual network to continue with the regime of nullities in the Colombian private law system and ends by analyzing and proposing the effect that the nullity displays on a complex business system (contractual networking) when one of the part contracts is invalidated. The aim is to systematize the criteria for the existence of contractual networking and to expose the possible effects on the validity of contracts, since this is the most problematic scenario in light of the principle of legality. It is concluded that the nullity that affects a contract linked to a contractual network, can only extend its effect when it undermines the contractual networking cause. This writing is the product of a qualitative research with a dogmatic approach with a specialized documentary technique.

### KEYWORDS:

Supra-contractual cause, contractual networking, nullity in contractual networking.

## 1. INTRODUCCIÓN

El contrato como herramienta que permite el flujo patrimonial mediante el intercambio de bienes y servicios no es ajeno a la globalización económica, a la creación de redes de intercambio y al nacimiento de nuevas necesidades sociales (Plata, 2015; Gaviria, 2005)<sup>1</sup>.

El contrato en las legislaciones decimonónicas fue diseñado en un contexto de insipientes modelos de producción y consumo; así, esta herramienta suponía la celebración de contratos individuales, aislados, negociados y regulados en detalle por las diferentes codificaciones tradicionales.

Sin embargo, en la actualidad, se observa una tendencia creciente a la celebración de múltiples contratos relacionados entre sí para la satisfacción de necesidades; este es el caso de la contratación conexa, es decir, contratos con una gran dependencia funcional y económica entre sí, de donde surge el problema jurídico frente a las nulidades: ¿puede la nulidad de un contrato vinculado a una red contractual afectar la validez de ese conjunto de contratos?

Es así como este artículo tiene como objetivo analizar el alcance del efecto de la nulidad en el contexto de la contratación conexa. Por lo tanto, se hará abstracción de otros elementos problemáticos en torno a la contratación conexa, que podrán ser objeto de estudio puntual en investigaciones posteriores como: el efecto en la red contractual del incumplimiento en uno de los contratos conexos; las acciones directas que pueden surgir dentro de esta forma de contratación; el interés asociativo-empresarial en la conexidad contractual; supuestos concretos de conexidad como el *leasing*, la fiducia, los paquetes turísticos y demás; la ineficacia estructural derivada de la inexistencia; la oponibilidad de la conexidad; la ineficacia funcional surgida de la resciliación, la revocación, la pérdida del objeto debido; entre otras.

Este artículo es el producto de una investigación cualitativa con un enfoque dogmático, de técnica documental especializada. La metodología empleada permitió la identificación de bi-

---

<sup>1</sup> Luis Carlos Plata (2005) observa que la visión netamente jurídica del contrato se ha limitado a entenderlo como un sustrato formal exclusivo de la legislación; pero desde un punto de vista social y económico, su función es permitir la interacción económica entre diversos agentes para prever conductas, dar seguridad a las transacciones económicas y generar confianza en el mercado. Juan Antonio Gaviria (2005) en un estudio del contrato de concesión mercantil analiza que a través de los contratos se amplían los mercados y se aumentan las operaciones económicas. Esta es la visión aportada por el Análisis Económico del Derecho, donde se observa que para el *Law and Economics* las personas actúan de acuerdo con intereses particulares, donde el contrato no es más que una transacción económica (Benetti, 2010). Bernal Fandiño (2015) resalta que el contrato puede ser concebido como una herramienta de intercambio en el mercado que tiene finalidades económicas y puede ser abordado con las teorías de la economía. Coase (1937) concluye que la contratación, como operación económica, será eficiente en la medida que los beneficios sean mayores que los costos.

bliografía especializada, la articulación entre los textos hallados y su lectura contextualizada en los ámbitos jurídico, económico y social.

El texto comienza con una caracterización de la contratación conexa (sus orígenes, naturaleza y características), continúa con el régimen de las nulidades de los negocios jurídicos privados en el ordenamiento jurídico colombiano y finaliza con el análisis y la propuesta sobre el efecto que despliega una nulidad sobre un sistema negocial complejo, cuando se invalida uno de los contratos parte<sup>2</sup>.

## 2. LA CONTRATACIÓN PRIVADA CONTEMPORÁNEA: LA CONTRATACIÓN CONEXA

Abordar el tema de la contratación privada contemporánea parte inexorablemente de contrastarlo con las construcciones doctrinarias y jurisprudenciales que se han denominado como contratación privada clásica. Para ello se limitará el ámbito de estudio al contrato, ya que como observa Hernán Valencia (2008), este tipo de negocio jurídico es trascendental, dado que es la fuente de obligaciones por excelencia.

La concepción clásica del contrato encuentra su génesis en la legislación civil que lo regula de forma originaria, para nuestro caso el Código Civil colombiano. El derecho común, como también es denominado el derecho civil, es la base de las reglas que regulan las relaciones privadas de contenido patrimonial. Este cuerpo normativo está dividido en cuatro libros: el primero abarca las reglas sobre las personas, el segundo de los bienes, el tercero de la sucesión, en el cuarto se despliega la normativa sobre las obligaciones y los contratos.

---

<sup>2</sup> En el desarrollo del texto se advertirá la tendencia a construir en el mundo económico y del consumo sistemas contractuales complejos, que no pueden ser abordados desde los tradicionales esquemas dogmáticos, ya que hacerlo, devendría en la lesión de intereses de las partes contratantes. Las instituciones jurídicas, como el negocio jurídico o la nulidad, deben ser leídas y aplicadas en contexto, lo cual permitirá que estén más cercanas a las realidades que pretenden regular y ser más efectivas a la hora de resolver los conflictos interpersonales de intereses. El tema y problema son pertinentes en la medida que permiten tomar estos conceptos jurídicos tradicionales y transversales al derecho para examinarlos en un escenario moderno. Se hace útil estudiar la innovadora teoría de la contratación conexa, ya que en nuestro contexto nacional muy poco se ha dicho al respecto, y la teoría del negocio jurídico se sigue limitando al estudio particular del contrato formal, único, aislado, negociado y regulado en detalle en las diferentes codificaciones, pero que en la realidad económica se ha convertido en la excepción a la regla. Las nuevas dinámicas económicas exigen nuevas visiones del contrato, que puedan dar respuesta a las realidades jurídico-económicas del país; por ejemplo, en el escenario de las operaciones con tarjetas de crédito, en el paquete turístico, en el *leasing*, en la fiducia, ¿cuál sería el efecto de la nulidad en uno de los contratos que configuran ese sistema contractual complejo sobre toda la red contractual?, ¿podría afirmarse razonablemente que todos los demás contratos pueden producir sus efectos jurídicos?, ¿están los agentes contratantes en la obligación legal de cumplir con sus prestaciones pese a la nulidad?

El artículo 1494 del citado código establece las fuentes de las obligaciones, esto es, el deber que surge para una persona de ejecutar a favor de otra determinada conducta (González, 1981). Entre estas fuentes encontramos el contrato, regulado en el artículo 1495 en los siguientes términos: “contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser de una o de muchas personas”<sup>3</sup>. Esta concepción legal no ha sido exenta de múltiples análisis y críticas; la primera de ellas, y la más clara, es que nuestra legislación civil confunde convención y contrato.

Guillermo Ospina y Eduardo Ospina (2000), entre otros estudiosos de la teoría del contrato, son enfáticos en la necesidad de diferenciar entre negocio jurídico, convención y contrato: el negocio jurídico es el género, a través del cual declaraciones de voluntad buscan producir un efecto jurídico, que puede ser de crear, modificar o extinguir una relación jurídica obligacional; dichos negocios jurídicos pueden ser unipersonales o convencionales, de estos surge el concepto convención, que implica el acuerdo de dos o más voluntades para producir efectos jurídicos (crear, modificar o extinguir una relación jurídica obligacional); el contrato, por su parte, es una especie de negocio jurídico convencional que tiene como único objetivo crear obligaciones.

La concepción del contrato que se adoptó en la modernidad fue producto de la evolución histórico-jurídica. En el antiguo derecho romano no existía un concepto de contrato como categoría jurídica general y abstracta, ya que la naturaleza casuística y jurisprudencial de tal ordenamiento no perseguía ese fin; es así como a través de la experiencia y el intercambio se fueron desarrollando tipos contractuales concretos (Valencia, 2008).

En ese sentido Valencia (2008) resalta cómo el ordenamiento jurídico romano se encargaba de regular unas concretas relaciones sociales, y la antigua jurisprudencia, completamente empírica, a medida que se iba aplicando a casos similares comenzó a formar las primeras reglas, las primeras categorías jurídicas, los iniciales principios generales del derecho.

El concepto de contrato que sobrevive a nuestros días no es propiamente proveniente de la Roma antigua. Carlos Alberto Soto (2009) aclara que tal concepto corresponde a una construcción dogmática posterior a la época del Imperio romano. Indica el autor que en el antiguo

---

<sup>3</sup> El Código Civil francés de 1804, del cual se causa, dispone en su artículo 1101: *Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.*

Tras la reforma de 2016 de este cuerpo normativo se redefine el concepto de contrato, para indicar que es un acuerdo de voluntades que busca crear, modificar, transmitir o extinguir obligaciones; en su texto original: *Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations.*

derecho romano existían convenciones en lugar de contratos, y aquellas suponían que una parte hacía o daba algo para recibir su equivalente de otra parte.

Soto (2009) analiza que el contrato como acuerdo de voluntades es producto de la confluencia de varias corrientes de pensamiento: el derecho romano, el derecho canónico, el voluntarismo jurídico, la escuela del derecho natural y los postulados del liberalismo clásico<sup>4</sup>. Son todas estas fuentes las que definen los procesos de codificación de la edad moderna.

En el siglo XIX los países de Europa continental plasmaron en compendios normativos su derecho, siendo Austria y Francia las primeras naciones en expedir códigos como se conciben actualmente. El *Code civil des français* o Código Civil francés, elaborado por directrices de Napoleón, fue de gran influencia para Europa y América. Este código consagró los principios burgueses de la propiedad, la institución de la familia nacida a través del contrato civil y el principio de la autonomía de la voluntad para crear obligaciones (Mayorga, 1991).

De Europa se traslada este modelo a la América emancipada de la corona española. Fernando Mayorga (1991) indica que, para el caso colombiano, en 1856 el político y profesor Manuel Ancizar Basterra se comunicó con Andrés Bello, solicitándole el código civil que este elaboró para Chile con base en el *Code civil des français*, ya que los Estados federados tenían la obligación de darse su propia legislación civil y penal.

Para marzo de 1857 ya estaban en nuestro país cuatro copias del Código Civil chileno, que fue siendo adoptado con algunas variaciones por los subsecuentes estados federados constituidos y por el Gobierno de la Unión. Posteriormente, vigente la Constitución de 1886, se unifica la legislación en la nacida República de Colombia, que adopta el Código Civil de la Unión de 1873 para todo el territorio nacional. Norma vigente a nuestros días, que es una versión muy cercana a la obra original de Andrés Bello (Hinestrosa, 2006).

Es así como nuestro Código Civil asumió la visión voluntarista del derecho francés aplicada al contrato, que es nuestro objeto de estudio. No obstante, el derecho como construcción social

---

<sup>4</sup> Del derecho romano parte el concepto de convención, como ya se anotó; del derecho canónico se adopta la doctrina de que el consenso es un valor fundamental en todo acto negocial, se impone así el deber de cumplir la palabra comprometida y el deber de veracidad en cualquier tipo de relación humana; del voluntarismo jurídico surge el principio de voluntad como presupuesto del deber, quien se obligase entonces, lo hacía por su mera voluntad; de la Escuela de Derecho Natural Moderno con Hugo Grocio y Samuel Pufendorf, denominados padres del consensualismo contractual, se sanciona el aforismo jurídico *solus consensus obligat* (“El solo consenso obliga”); con el liberalismo clásico, natural a la Revolución francesa, se aporta a la teoría del contrato los principios de igualdad de las partes, libertad individual y autonomía de la voluntad (Soto, 2009).

no es ajeno a los sucesos históricos que han afectado al contrato como expresión del ejercicio de la voluntad.

De ahí que la Corte Constitucional expone cómo la otrora reforzada autonomía de la voluntad se ve actualmente limitada no solo por el orden público, sino por factores económicos modernos que alteraron las formas de negociar y celebrar contratos (Sentencia C-660 de 1996).

El principio de la autonomía de la voluntad privada es la base de todo el derecho privado que encuentra su origen teórico moderno en la doctrina civilista francesa de los siglos XVIII a XIX (Pérez Gallardo, 1999). Como concepto filosófico supone que toda persona es libre para determinar su propio modo de existencia y decidir sobre la forma de relacionarse con las demás personas. La autonomía de la voluntad, en el ámbito contractual, es precepto de la creación libre de relaciones jurídicas obligacionales, generalmente manifestadas a través del contrato.

Se tiene entonces que “la noción de la autonomía de la voluntad, [...] es la facultad concedida a las personas, dentro de ciertos límites, de celebrar negocios jurídicos y crear con ellos los efectos que deseen” (Larenz, 1956, p. 64).

El Código Civil colombiano consagra este principio en el artículo 1602, que sanciona: “Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales”. Se observa, entonces, la facultad dada a los particulares de celebrar negocios jurídicos dentro de ciertos límites legales<sup>5</sup>.

La autonomía de la voluntad se expresa en dos libertades básicas: la libertad de contratar, que se traduce en el derecho otorgado por el ordenamiento jurídico para que los particulares opten por celebrar o no negocios jurídicos y, de hacerlo, escoger a su parte homóloga; y la libertad contractual, que es la potestad de los particulares de determinar el contenido del negocio jurídico, es decir, esas cláusulas que individualizarán al contrato, que determinarán su objeto, sus prestaciones, su ejecución, entre otras (Soto, 2005).

Este principio conserva su vigencia en la actualidad, pero se ve altamente constreñido por las nuevas formas de negociación y contratación, así como por los nuevos tipos contractuales que surgen de las dinámicas económicas, lo cual ha incidido en la contratación privada, denominándose esta como contratación privada contemporánea.

---

<sup>5</sup> La libertad individual es un derecho de rango constitucional. Pueden observarse los artículos 1º, 2º y 33º de la Carta Magna. Este último, especialmente, consagra la iniciativa privada libre y ordena al Estado impedir que se obstaculice la libertad económica.

Actualmente, la contratación entre agentes privados ha sufrido una fuerte influencia de la actividad económica, donde la producción industrial, dinamizada en las últimas décadas por la circulación de capital en el ámbito global a través del mercado, se ha concentrado en encontrar nuevos consumidores y centros de producción; para lo cual requiere un intercambio libre y espontáneo, el cual es incompatible con las estructuras contractuales inflexibles de otrora (Zapata, 2015).

El mercado está basado en el intercambio, donde se generan fuertes tensiones en los ámbitos jurídicos y políticos. La producción y distribución exigen nuevas formas de organización política y social que se adecue a las necesidades de la economía de mercado (Prieto, 1996). La economía de mercado, entonces, se caracteriza por la necesidad de un intercambio de bienes y servicios sin mayores trabas jurídicas o políticas (Mosset y Soto, 2009).

En este contexto, los contratos también tienen una fuerte relación con el mercado. Se ha propuesto entender el mercado como un “conjunto de contratos” (Cuevas, 2004, p. 23), que tienen el fin de servir como medio de intercambio de los derechos de propiedad.

Frente a la relación mercado y contratos, Galgano (2005) expresa que en la actual etapa de la historia la ley ha quedado rezagada frente a las necesidades de intercambio. Es así como su lugar ha sido ocupado por el contrato, que a través de figuras atípicas y uniformes resulta más eficiente y adecuado a la economía global. De suerte tal que en las últimas décadas el contrato estandarizado ha sido la respuesta que la modernidad ha impuesto “al tráfico jurídico para el acceso rápido y eficaz a la prestación de bienes y servicios” (Largo, 2012, pp. 13-14).

La masificación de productores y consumidores ha devenido en tipos contractuales novedosos y flexibles. La tipicidad ha alcanzado un punto crítico, producto de las necesidades de la actividad económica. Concluye Lorenzetti (1996) que el modelo propuesto por el “legislador decimonónico”, en extremo detallista y rígido, producto de la economía de su tiempo, ha sido sustituido por la voluntad privada, la legislación especial y la costumbre que está a la vanguardia de la innovación contractual.

En las relaciones económicas actuales los contratos extensos que pretenden regular cada eventualidad, bajo el modelo de los códigos civiles del siglo XIX, han sido reemplazados por contratos menos “exhaustivos” y “detallistas”, pero efectivos a la hora de impulsar el intercambio económico. El mercado y la voluntad de las partes han permitido que la autonomía de la voluntad supere el detalle y la casuística de los códigos (Lorenzetti, 1996).

El principio económico de la eficiencia, esto es, maximizar el beneficio extraído de un recurso escaso (Mankiw, 1998-2002), supone que los contratos deben minimizar los costos de negociación y transacción (Alterini, 1998). La contratación supone costos en todas sus etapas: precontractuales, como el de identificación de las partes, reunión y negociación; contractuales,



principalmente el costo de ejecución; postcontractuales, como lo puede ser una demanda por incumplimiento. Lo que implica, según el análisis económico del derecho, que un derecho contractual es eficiente cuando disminuye los costos de transacción y prevé las posibles contingencias (Polinsky, citado en Soto, 2005, p. 32)

De esta forma, se encuentra que la contratación contemporánea se distingue por ser masiva, predispuesta y estandarizada, donde al contrato negociado se le ha sobrepuesto el contrato por adhesión, ya que de esta forma el intercambio se agiliza y los costos de transacción se reducen. Las etapas de negociación son aligeradas e incluso eliminadas bajo la necesidad de la eficiencia.

De este modo, el tráfico moderno de bienes y servicios se acelera a través de: a) los contratos de adhesión, donde el predisponente, de forma unilateral, establece todo el clausulado del contrato, y al adherente solo le queda la posibilidad de aceptar o no la oferta de forma integral; b) las cláusulas generales de contratación, donde el contenido del contrato es precisado *a priori*, buscando regular una “serie indefinida de futuros contratos particulares”; c) los contratos de hecho, donde a través del comportamiento se manifiesta la voluntad y se forma el consentimiento, como sucede en las grandes cadenas de almacenes; d) la oferta al público y oferta a los consumidores servida a través de los medios de comunicación; e) los contratos de consumo, ordenamiento especial que regula las relaciones proveedor-consumidor; f) los contratos conexos, “unión o enlace de dos o más tipos contractuales que persiguen un fin común” (Soto, 2005, pp. 40-56).

Estas formas actuales de contratación<sup>6</sup>, surgidas de la coordinación entre autonomía de la voluntad y necesidades del mercado, ha generado lo que la doctrina denomina como contratación conexa<sup>7</sup>, que es expresión última del quiebre del paradigma del contrato único y aislado delineado en los códigos tradicionales.

La conexión contractual se presenta cuando dos o más contratos diferentes “presentan una estrecha vinculación funcional entre sí por razón de su propia naturaleza o de la finalidad global que los informa” (López 1994, p. 243). En este sentido, “varios contratos constituyen un todo unitario desde el punto de vista de la finalidad perseguida por el negocio en su conjunto”

---

<sup>6</sup> Contratos atípicos son “aquellos que no estando definidos por la legislación positiva están reconocidos por la realidad social, y en ocasiones por leyes especiales, basándose en la libertad contractual y en la autonomía de la voluntad, rigiéndose por su afinidad con otros contratos típicos, por los principios generales de las obligaciones y contratos y subsidiariamente por los principios generales del Derecho” (sic) (Chuliá y Beltrán, 1999, pp. 11-14).

<sup>7</sup> Otras formas de referirse a ella son como contratación coligada, contratación vinculada, contratos recíprocos, red de contratos, sistema negocial complejo, conjunto de contratos, entre otros, que dan la idea de unión y sistema contractual. Al respecto se puede consultar a Ana López Frías (1994), Ricardo Luis Lorenzetti (1996), Susana Gueiler (2000), Jorge Suescún Melo (2005), Sandra Eliana Cataño y Luz María Wills (2016).

(Gueiler, 2000, p. 123). La vinculación entonces se da a través de un objetivo económico común (Pizarro y Guzmán, 2007).

Se tiene entonces que la eficacia económica se condiciona a la coordinada interacción de un conjunto de contratos que se relacionan entre sí, por disposición de las partes o por la naturaleza misma de estas herramientas jurídicas. De hecho, “es cada vez menos frecuente que un contrato despliegue aisladamente sus efectos, sin depender o relacionarse, con otro u otros contratos” (Álvarez, 2008, p. 162).

La complejidad del proceso de producción y distribución, y la necesidad de circulación de los bienes y servicios, han promovido la necesidad de crear agrupaciones y redes. La agrupación es un fenómeno social que ha trascendido al ámbito de los negocios jurídicos, con repercusiones en su formación y eficacia. En el mercado prosperan las agrupaciones de empresarios y consumidores, en el ámbito contractual prosperan las conexiones de contratos (Álvarez, 2008); las redes contractuales o contratos conexos se caracterizarían por la vinculación de un número plural de contratos autónomos, celebrados para alcanzar un objetivo común (Lorenzetti, 1998).

La autonomía de la voluntad permite que los particulares celebren varios contratos (típicos o atípicos, negociados o predispuestos) que estén vinculados entre sí, donde la contratación conexa, como manifestación de las transformaciones en la contratación contemporánea, supone la celebración de múltiples contratos entre sujetos distintos, cuya unión busca que se logre una única finalidad socioeconómica, con lo cual se supera el paradigma del contrato único y aislado, ya que se evoluciona a un “sistema negocial complejo integrado por una red de acuerdos contractuales vinculados” (Cataño y Wills, 2016, p. 62).

Los primeros estudios sobre este fenómeno contractual se remontan a 1930 en Italia con lo denominado por Nicolò en su texto *Deposito in funzione di garanzia e inadempimento del depositario* como *collegamento negoziale* o *negozi giuridici collegati* (Mosset Iturraspe, 1999).

En Italia actualmente no existe legislación especial al respecto, pero la teoría de la contratación conexa ha sido consolidada por la doctrina y la jurisprudencia de ese país. Se tiene entonces que para los juristas italianos existe un coligamento negocial cuando con el objetivo de alcanzar un resultado económico determinado, las partes celebran dos o más contratos diferentes que comparten un nexo común, que de verse afectado produce una “posible repercusión (unilateral o recíproca) de las vicisitudes que afecten a cada uno de los convenios celebrados sobre los demás” (López, 1994).

La jurisprudencia de dicho país no ha sido ajena a reconocer la existencia de contratos vinculados entre sí, llegando a concluir, según López (1994), que en ejercicio de la autonomía de la voluntad, las partes pueden dar vida a diversos contratos, distintos entre ellos, pero coligados

entre sí, a través de su función, de modo que las “vicisitudes” como las condiciones de validez y ejecución que afectan a uno pueden repercutir en los otros.

Para el año 1975 se publica en Francia el libro *Les groups de contrats* de Bernard Teyssié; para esa misma época Gabet-Savatier desarrolla el tema de la *connexité* en las obligaciones y contratos y Viney analiza *une chaine de contracts* o la “cadena de contratos” (Mosset Iturraspe, 1999, p. 15). Teyssié plantea que un grupo de contratos se forma cuando varios de ellos participan de un fin igual, es decir, tienen un objetivo común, es así como cada contrato tiene una causa individual, pero existe una razón económica y jurídica que se constituye en su fin común (Teyssié, 1975).

Frente a los efectos jurídicos de la vinculación, Teyssié observa que en los contratos vinculados influyen unos en otros los requisitos para la validez y ejecución, en tanto que la ineficacia de un contrato vinculado podría afectar la eficacia de los demás (Álvarez, 2008).

Teyssié (1975) señala que el fenómeno de la conexidad deviene de la complejidad actual en los procesos de producción global, generada a partir de la especialización de los agentes económicos, la circulación masiva de bienes y servicios, y la ampliación del radio de acción de las empresas. Concluye manifestado que el derecho evoluciona con las transformaciones económicas de la sociedad.

Existen múltiples eventos contractuales que se pueden enmarcar dentro de este sistema negocial complejo (Cataño y Wills, 2016). A modo de ilustración puede observarse las operaciones con tarjetas de crédito donde confluyen por lo menos cuatro negocios jurídicos que tienen como fin supracontractual facilitar la adquisición de bienes y servicios a través del sistema financiero; el contrato de paquete turístico, donde concurren contratos de transporte, alojamiento y receptivos; el contrato de fiducia inmobiliaria, donde hay múltiples contratos con prestaciones de dar, hacer y no hacer; el contrato de *leasing*; el contrato de franquicia; el transporte multimodal; entre otros.

Todos estos contratos, como ya lo había observado la jurisprudencia italiana y el francés Bernard Teyssié, conservan su individualidad (cumple cada uno con una causa y un objeto particular), sin embargo, cada uno existe en dependencia con los demás, ya que todo el conjunto busca lograr una causa económica de tipo global<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Un sector de la doctrina distingue dentro de la unión de contratos a la “red de contratos” y a las “cadenas de contratos”. En el primero existiría un sujeto encargado de la operación negocial que organiza múltiples contratos para alcanzar una finalidad; este sería el caso de la franquicia y de la subcontratación; en el segundo hay un fin de producción y distribución de bienes y servicios, que sería el caso de las relaciones de consumo (Esborraz, 2012, pp. 111-163). Al respecto se puede consultar a Bernard Teyssié en su obra *Les groupes de contrats*.

Esta causa contractual común a todos los contratos vinculados o finalidad supracontractual, como es definida por Lorenzetti, condiciona la interacción entre los instrumentos, su grado de interdependencia y su vinculación funcional. Es una causa económica, por lo tanto objetiva, que se constituye en la razón de la unión. López Frías (1994) la denomina como una “finalidad socioeconómica del conjunto de contratos” (pp. 278-279), como una única causa, que es diferente a la causa de cada contrato individualmente considerado.

Adela Seguí (1999), doctrinante argentina, respecto a esta causa supracontractual señala que ella “constituye la razón de ser de la unión de varios contratos en un sistema” (p. 7), por consiguiente, “habrá contratos conexos cuando para la realización de un negocio único, se celebran, entre las mismas partes o partes diferentes, una pluralidad de contratos autónomos, vinculados entre sí, a través de una finalidad económica supracontractual” (pp. 6-7).

La causa supracontractual permite desligar la conexión de otros elementos contractuales inmersos en ella, pero que no la cualifican. Es así como la conexidad no se determinaría por el instrumento, los sujetos, el objeto o el tiempo de celebración del contrato; esta conexidad solo se verifica a través de la causa supracontractual (Zapata, 2015, p. 14).

Para el derecho civil, el estudio de la causa de los actos y negocios jurídicos no ha estado exento de discusiones. Cabe simplemente recordar las diferencias entre causalistas y anticausalistas y la opción que tomó la legislación civil alemana, suiza y polaca de prescindir conscientemente de la causa como elemento jurídico de existencia de los negocios jurídicos (Tamayo, 2008).

Bernal Fandiño (2006), siguiendo la legislación y la doctrina francesa, hace un recuento de los múltiples conceptos de causa como el hecho generador de un acto, desde la causa eficiente; el fin perseguido por las partes, desde la causa final; además de la teoría clásica de la causa que la relaciona con la obligación y la causa del contrato que se relaciona con su licitud (elemento de validez)<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> En los últimos años, la Corte de Casación francesa ha usado la causa como medio de equilibrio y coherencia contractual (Bernal Fandiño, 2006). Sin embargo, el 1° de octubre de 2016 entró en vigencia la reforma al Código Civil francés, que entre sus modificaciones eliminó de su redacción a la causa como elemento de validez de los contratos. El actual artículo 1128 señala que *Sont nécessaires à la validité d'un contrat: 1° Le consentement des parties; 2° Leur capacité de contracter; 3° Un contenu licite et certain*. Donde se establece que para la validez del contrato es necesario el consentimiento, la capacidad y un contenido lícito y cierto.

El antiguo artículo 1108, del original texto que data de 1804, consagraba como elementos de validez del contrato el consentimiento, la capacidad, el objeto cierto, la causa lícita. En su texto original: *Article 1108: Quatre conditions sont essentielles pour la validité d'une convention: Le consentement de la partie qui s'oblige; Sa capacité de contracter; Un objet certain qui forme la matière de l'engagement; Une cause licite dans l'obligation.*

Sin embargo, el “nuevo causalismo”, con Henri Capitant (1922) como principal exponente sugiere que toda persona que se obliga lo hace por un fin, donde la obligación no es más que un medio para alcanzar un objetivo económico, y este hace parte integrante de la obligación y del contrato. Es así como quien se obliga lo hace para alcanzar una finalidad económica práctica.

Nadie promete, dispone o renuncia por realizar un acto que es fin en sí mismo. La causa está relacionada a un interés objetivo, que no es más que el negocio cumpla con una función económica (Betti, 1959). Es en este sentido que debería interpretarse la causa de los contratos conexos; dicho interés económico global condicionará este sistema negocial complejo<sup>10</sup>, por lo tanto, todo hecho que afecte a la operación económica global puede tener efectos sobre el sistema contractual en su conjunto.

Bianca (2007) sostiene que la causa es el interés que se busca satisfacer a través de una operación contractual; así, mientras el objeto hace referencia al contenido contractual, la causa se refiere al interés, la necesidad que se busca satisfacer. El autor, luego de hacer un recuento sobre las diversas teorías de la causa, aborda el tema de la coligación negocial. Con base en la sentencia italiana de Casación 1007 del 12 de febrero de 1980, resalta que para la jurisprudencia de dicho país hay coligación cuando existe un nexo de mutua dependencia entre dos o más contratos, donde todos ellos siguen una misma suerte<sup>11</sup>.

Se tiene entonces como requisitos de la conexidad contractual: a) la pluralidad de contratos; b) la heterogeneidad entre ellos; c) la existencia de una causa económica supracontractual (Segui, 1999).

Una revisión de la jurisprudencia colombiana evidencia cómo en 1938 se hizo un primer acercamiento al tema de la vinculación de contratos en la Corte Suprema de Justicia. La sentencia del 31 de mayo de 1938 trata el tema de la “unión de contratos”, que se explicaría a través de la intención de las partes de unir diferentes contratos estableciendo entre ellos una reciprocidad. Esta intención podría ser expresa o tácita, donde esta última se concluye de las relaciones económicas entre los contratantes.

En la sentencia del 25 de marzo de 1941 se hace explícito cómo la Corte aceptó la doctrina de la unión de los contratos; retoma entonces el concepto poniendo el énfasis en la autonomía de la voluntad para crear tipos contractuales.

---

<sup>10</sup> Otro sector de la doctrina sostiene que aparte de la vinculación convencional también existe una vinculación legal; además, según el nivel de influencia de un contrato sobre otro, podría tratarse de una dependencia unilateral o bilateral (Suescún, 2005).

<sup>11</sup> Esta coligación es voluntaria cuando el nexo entre los contratos proviene de la intención concreta de las partes; es funcional cuando los múltiples contratos tienen un fin práctico unitario, un fin objetivo (Bianca, 2007).

En la sentencia del 12 de agosto de 1976 se vuelve sobre la doctrina citada. La Corte Suprema de Justicia recupera el concepto de “unión de contratos” para indicar que las partes pueden celebrar múltiples contratos no subordinados, múltiples contratos “queridos como un todo” con una “recíproca dependencia”, y una unión alternativa que se caracteriza “por la existencia de una condición que enlaza distintos contratos”.

Así mismo, se puede rastrear el tema de la contratación conexa en la Sentencia 5224 del 6 de octubre de 1999 de la Corte Suprema de Justicia. Allí, la Sala de Casación Civil reconoce explícitamente la existencia de los contratos donde varias convenciones no podrían ser tratadas jurídicamente como independientes, ya que se dejaría sin sentido los intereses de las partes<sup>12</sup>.

Ahora bien, teniendo claro el concepto de contratación conexa –sus orígenes económicos, teóricos y características– se hace necesario abordar el tema de sus efectos, circunscrito al supuesto de la nulidad de uno de los contratos vinculados a esta red.

### 3. LA NULIDAD DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO COLOMBIANO

Como se señaló previamente, el artículo 1602 del Código Civil colombiano establece que el contrato es ley para las partes y solo puede ser dejado sin efectos por acuerdo entre ellas o por causas legales. Hans Kelsen (2009) aclara que las declaraciones de voluntad privada generan normas, el contrato entonces es un hecho productor de normas jurídicas pero la norma producida y el hecho generador, indica, “deben mantenerse nítidamente diferenciadas” (p. 267).

Frente a la construcción escalonada del sistema jurídico, el mismo autor, refiriéndose a la nulidad y anulabilidad, precisa que una norma jurídica “no puede ser nula, sino solo anulable” y el acto a través del cual se anula una norma, entendida como la privación de su validez, también sería una norma. El ordenamiento jurídico es el llamado a facultar a un órgano para anular la norma que produjo otro (Kelsen, 2009). Esta regla, en el contexto de los negocios jurídicos en Colombia, no es más que el reflejo de los artículos 1742, 1743 y 1746 del Código Civil, indicando este último que la nulidad solo puede ser “pronunciada en sentencia”.

---

<sup>12</sup> En esta misma línea contamos con las sentencias de casación 6462, donde se analiza la vinculación contractual en el *leasing* financiero; 11001-31- 03-027- 2000-00528- 01, donde se observa la coligación en un contrato de “lease back”; 05001-3103- 009-2002- 00099-01, que da cuenta de la teoría de la conexidad en un sistema negocial complejo de negociación de acciones; SC-184762017, sobre conexidad en el contrato de seguro vida deudores. Y las sentencias del Consejo de Estado 14943, 23831, 23730, 24266, que dan cuenta de esta teoría aplicada a diferentes sistemas negociales complejos.

Josep Aguiló (1991), reproduciendo a Kelsen, quien apuntó “así como una norma jurídica puede limitar el dominio de validez de otra, también puede eliminar completamente la validez de otra” (p. 224), explica así que invalidar o derogar es el acto de restar validez a una norma a través de otra.

La declaratoria nulidad es entonces una forma de disolución de los negocios jurídicos, pero no la única. Mario Baena (2000, 2004) siguiendo la legislación y la doctrina tradicional, agrupa las causales de disolución en dos clases: la disolución por causa voluntaria y la disolución por causas legales. Las causales voluntarias son el mutuo consentimiento o también denominado resciliación, la revocación, la renuncia y el desistimiento; en las causales legales enumera la resolución, la terminación, la nulidad absoluta, la nulidad relativa, la inexistencia jurídica, la pérdida del bien que se debe y la muerte<sup>13</sup>.

En este sentido cabe precisar que la nulidad no es una forma directa de extinción de las obligaciones. La declaratoria de nulidad afecta la eficacia del acto creado por la manifestación de la autonomía de la voluntad que no cumplió con las reglas del ordenamiento jurídico. De hecho, este no reconoce a los particulares una facultad ilimitada para la creación de negocios jurídicos, sino que reconoce su validez en tanto cumpla con las disposiciones normativas que pueden ser generales o particulares a cada negocio jurídico (Hinestrosa, 2007).

Entonces la invalidez del negocio jurídico, según Hinestrosa (2007), no es otra cosa que la reacción del ordenamiento jurídico frente a trasgresiones de normas imperativas que limitan el ejercicio de la autonomía de la voluntad, la cual debería cumplir con un conjunto de requisitos legales generales y particulares para celebrar negocios jurídicos.

Se tiene entonces que cuando en un negocio jurídico coinciden todos los elementos jurídicos *generales* que debe tener todo negocio, así como los *especiales* que fijan su especificidad en la variada gama de negocios jurídicos típicos y atípicos que los particulares pueden celebrar, la ley les reconoce eficacia jurídica. *A contrario sensu*, el negocio jurídico que no cumpla con unos u otros de aquellos requisitos legales puede verse abocado a la privación de su eficacia a través de la declaratoria judicial de la nulidad.

---

<sup>13</sup> Emilio Betti (1959) indica que la carencia de efectos de un negocio jurídico puede deberse a defectos intrínsecos (ineficacia estructural) o situaciones extrínsecas (ineficacia funcional) del negocio. Son causas del defecto en el origen: la inexistencia, la nulidad y la inoponibilidad; lo son en el funcionamiento: la resciliación, la revocación, la resolución, la imposibilidad de cumplir con la prestación por la pérdida del cuerpo cierto que se debe y la mayor onerosidad en el cumplimiento de la prestación.

Estos requisitos para la validez de los negocios jurídicos son los establecidos en el artículo 1740 del Código Civil colombiano<sup>14</sup>, que reza: “Es nulo todo acto o contrato a que falta alguno de los requisitos que la ley prescribe para el valor del mismo acto o contrato según su especie y la calidad o estado de las partes. La nulidad puede ser absoluta o relativa”.

Como es de entenderse, por “nulo” la norma se refiere a anulable en términos de Kelsen. Debe recordarse que solo le está dado al legislador limitar la libertad de actuación de los ciudadanos, y el órgano judicial es el llamado a declarar la nulidad tras verificar que ese acuerdo de voluntades es contrario a las normas imperativas. Nadie más que el legislador puede limitar la autonomía de la voluntad, haciendo expansión de la antigua máxima francesa *pas de nullité sans texte* (Ramírez, 2008).

El régimen de las nulidades en el Código Civil confeccionado por Andrés Bello avanzó más que el modelo francés. Para el siglo XIX se planteaban fuertes discusiones sobre este régimen en Francia, ya que el Código de Napoleón basó su reglamentación en casos particulares (Ospina Fernández y Ospina Acosta, 2000) y del texto, exclusivamente considerado, no se reconocían las consecuencias jurídicas para la multiplicidad de supuestos de hecho que se pueden dar en las relaciones negociales.

Cabe recordar entonces que en nuestro ordenamiento el negocio jurídico que reúna los requisitos de voluntad o consentimiento, objeto posible y determinado, y la solemnidad exigida por ley, se reputa existente; ese mismo negocio será válido siempre y cuando los agentes que manifiestan su voluntad y forman el consentimiento sean plenamente capaces, que esa voluntad y consentimiento estén exentos de vicios (error, fuerza o dolo), que no haya lesión enorme (en los casos taxativos cuya sanción es la nulidad relativa) y que cumplan plenamente las solemnidades señaladas por ley (Cubides y Prada, 2012). Estos requisitos de validez son generales para todos los negocios jurídicos.

Retomando el artículo 1740 del Código Civil, que señala cómo la nulidad puede ser absoluta o relativa, Jorge Cubides y Yolima Prada (2012) resaltan que no hay consenso en la doctrina y jurisprudencia sobre la definición de estos conceptos, pero adoptan una tesis desde su efecto, al indicar que “un acto adolece de nulidad absoluta cuando se pretermiten requisitos o condiciones

---

<sup>14</sup> El negocio jurídico que cumple con las exigencias legales se reconocen por el ordenamiento jurídico como existente. Pero su conservación se condiciona al cumplimiento de requisitos específicos que exige la ley con el fin de proteger a las partes, a terceros y al orden público, estos son “requisitos para el valor” del negocio jurídico, consagrados en el artículo 1740 del Código Civil colombiano. Su carencia se sanciona con la descalificación jurídica o nulidad del acto, es decir, la privación de su eficacia jurídica derivada de la transgresión de normas de mayor jerarquía (Ospina Fernández y Ospina Acosta, 2000).



exigidos a un interés de orden público. Adolece de nulidad relativa cuando en su celebración se omiten requisitos exigidos en razón del interés individual de las partes” (p. 80).

El artículo 1741 del Código Civil sanciona con nulidad absoluta a los negocios jurídicos con objeto o causa ilícita a aquellos que omitan un requisito o formalidad de ley que los dota de valor jurídico debido a su propia naturaleza, y los celebrados por personas con incapacidad absoluta<sup>15</sup>. La legislación mercantil, artículo 899, sanciona con este mismo tipo de ineficacia a los negocios jurídicos que contrarían normas imperativas, a los que tengan objeto o causa ilícitos y al celebrado por persona absolutamente incapaz.

Son los anteriores requisitos que responden al orden público en la medida que comprenden condiciones subjetivas y objetivas que son necesarias para el normal funcionamiento del ordenamiento jurídico. Los factores objetivos se alterarían por el incumplimiento de normas imperativas, la ilicitud o la omisión de requisitos de la naturaleza del negocio jurídico; los factores subjetivos por la incapacidad del agente (Cubides y Prada, 2012).

De la lectura del artículo 1741 de Código Civil y el 900 del Código de Comercio se observa que la nulidad relativa se aplica para los casos de incapacidad relativa<sup>16</sup> y cuando median vicios del consentimiento (error, fuerza, dolo).

La nulidad es entonces de dos clases: absoluta y relativa. Eudoro González (1981) sostiene que en el campo procesal la acción que surge de la nulidad absoluta es la *nulidad*, mientras que la acción devenida de la nulidad relativa es la *rescisión*. Recuerda el autor el artículo 1526 del Código Civil, que dispone cómo “Los actos o contratos que la ley declara inválidos, no dejarán de serlo por las cláusulas que en ellos se introduzcan y en que se renuncie a la acción de nulidad”, por lo tanto, la invalidez de dichos negocios no depende de la voluntad de los agentes, y siendo normas de orden público no admiten estipulaciones en contrario.

Tanto la nulidad absoluta como la relativa tienen igual efecto jurídico, esto es, privan de eficacia normativa a los negocios que han quebrantado normas de superior jerarquía, por lo tanto, la

---

<sup>15</sup> Actualmente sólo son incapaces absolutos los impúberes (Artículo 1504 del Código Civil, esto es, los niños y niñas entre la edad de 0 a 12 años según la Ley 1098 de 2006). Antes de la expedición de la Ley 1996 de 2019, también eran incapaces absolutos las personas con discapacidad mental absoluta y los sordomudos que no pudieran darse a entender por ningún medio, es decir, aquellos que no podían manifestar su voluntad.

<sup>16</sup> En la actualidad sólo son incapaces relativos los púberes (Artículo 1504 del Código Civil, es decir, las personas entre la edad de 12 a 18 años, también denominados adolescentes según la Ley 1098 de 2006). Antes de la expedición de la Ley 1996 de 2019, en nuestro ordenamiento jurídico también eran considerados incapaces relativos las personas con discapacidad mental relativa inhabilitados (personas que padecieran deficiencias de comportamiento, prodigalidad o inmadurez negocial y que, como consecuencia de ello, pudieran poner en serio riesgo su patrimonio).

sanción no responde a “el mayor o menor número de irregularidades en el acto” (González, 1981, p. 134) que ocasiona una u otra nulidad, sino en las causas que las originan<sup>17</sup>.

En la doctrina y legislación extranjera se encuentran disímiles construcciones de la teoría de la nulidad. Siguiendo a Alessandri Rodríguez (1982) se tiene que en Francia esta construcción dogmática ha sufrido grandes cambios, debido a que el Código Civil francés contiene unos pocos artículos sobre la nulidad y los autores han propuesto múltiples interpretaciones.

Indica Alessandri Rodríguez (1982) que para los franceses Charles Aubry y Charles-Frédéric Rau la acción de nulidad y rescisión eran diferentes, la primera podía ser absoluta o relativa, y la segunda solo aplicaría para la protección de menores perjudicados por los negocios jurídicos.

Braudry-Lacantierie distinguió entre anulabilidad que devendría de los vicios en el consentimiento, la incapacidad y la falta de requisitos legales para la protección de los menores; y la rescisión que operaría solo en casos de lesión.

Planiol y Ripert sostuvieron que la nulidad relativa protegería un interés particular, como sucede con la incapacidad, los vicios del consentimiento y los diferentes supuestos de lesión.

Josserand estableció diferencias entre actos nulos y actos rescindibles. Los primeros serían causados por los vicios del consentimiento, la incapacidad y algunos vicios de forma; los segundos por la lesión y la ausencia de autorización al menor.

Henri Capitant (1940) distinguió entre actos inexistentes, actos nulos de pleno derecho y actos anulables. La nulidad de pleno derecho fue concebida por el autor como nulidad absoluta, los actos anulables serían susceptibles de nulidad relativa, y todos ellos serían grados de ineficacia de un negocio jurídico.

En Italia se observa que Roberto De Ruggiero diferenció la anulabilidad de la nulidad, donde la primera provendría de imperfecciones leves del negocio jurídico, mientras que el acto nulo se equipararía al inexistente, y por lo tanto no produciría efectos jurídicos. El italiano Nicolás

---

<sup>17</sup> Aclarado los tipos de nulidad consagrados en el sistema jurídico de derecho privado colombiano y comprobado cómo en nuestro ordenamiento hay una exclusión a las nulidades de pleno derecho al exigir su declaración judicial, se hace pertinente enunciar los efectos de esta declaración: a) “la declaración le pone fin para el futuro (*ex nunc*) a esa eficacia provisorio que pudo tener el acto”, esto es, la declaratoria de nulidad extingue las obligaciones surgidas pero aún no exigibles del negocio jurídico invalidado; b) “la declaración de nulidad también tiene entre las partes un efecto retroactivo” (*ex tunc*), dando lugar a la destrucción de los efectos que se produjeron con anterioridad a la declaración; c) el efecto retroactivo da lugar las restituciones mutuas entre las partes (Ospina Fernández y Ospina Acosta, 2000), salvo excepciones de tipo legal.

Coviello contrastó los negocios nulos que no producirían efectos *ipso jure* de los negocios anulables, que solo operaría a petición de parte.

El Código Civil italiano, del año 1942, contiene la cláusula general sobre la nulidad de los contratos en su artículo 1418, determinando que el contrato es nulo cuando es contrario a las normas imperativas, salvo excepción legal; producen nulidad la falta de los requisitos del artículo 1325 (el acuerdo de las partes, la causa, el objeto y la forma prescrita por la ley), además, producen nulidad la ilicitud de la causa, la ilicitud de los motivos comúnmente acordados y la falta del objeto<sup>18</sup>.

En Argentina, el Código Civil y Comercial de la Nación, promulgado en el año 2014 y vigente desde el 2015, constituye el régimen general de las nulidades en el artículo 386 que hace parte del Título IV sobre los hechos y actos jurídicos del Libro I (parte general). Ese artículo dispone que “Son de nulidad absoluta los actos que contravienen el orden público, la moral o las buenas costumbres. Son de nulidad relativa los actos a los cuales la ley impone esta sanción solo en protección del interés de ciertas personas”. Sin embargo, a lo largo del texto normativo establece supuestos puntuales de nulidad, como en el error, el dolo, la fuerza, la lesión, la simulación ilícita, entre otros<sup>19</sup>.

El Código Civil peruano, en su artículo 219, enumera las diversas causales de nulidad, entre ellas cabe resaltar: la falta de voluntad, el negocio jurídico celebrado directamente por el incapaz absoluto, por objeto física y jurídicamente imposible, por causa ilícita y por simulación absoluta; y en el artículo 221 establece las causales de anulabilidad, y entre ellas se tiene: la incapacidad relativa y los vicios en el consentimiento<sup>20</sup>.

Como se observa, los negocios jurídicos son instrumento de intercambio de bienes y servicios. La creación, modificación o extinción de relaciones jurídicas responde, en primer lugar, a una manifestación del ejercicio de la autonomía de la voluntad, que se debe sujetar a ciertos límites jurídicos; su inobservancia entonces puede conllevar a desarrollar “patologías” que pueden afectar la formación, desarrollo o ejecución de estos negocios jurídicos (Toscana, 2012, p. 408),

---

<sup>18</sup> En su texto original: Art. 1418. *Cause di nullita' del contratto. Il contratto e' nullo quando e' contrario a norme imperative, salvo che la legge disponga diversamente. Producono nullita' del contratto la mancanza di uno dei requisiti indicati dall'art. 1325, l'illiceita' della causa, l'illiceita' dei motivi nel caso indicato dall'art. 1345 e la mancanza nell'oggetto dei requisiti stabiliti dall'art. 1346. Il contratto è altresì nullo negli altri casi stabiliti dalla legge.* Puede consultarse en: <http://www.wipo.int/wipolex/es/details.jsp?id=2508>

<sup>19</sup> Al respecto se pueden ver los artículos 265, 272, 276, 285, 332, 334. <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ar/ar149es.pdf>

<sup>20</sup> Se puede consultar el texto normativo en <http://spij.minjus.gob.pe/notificacion/guias/CODIGO-CIVIL.pdf>

afectando su eficacia a través de la declaratoria de nulidad. Se pasará entonces a vincular el tema de la contratación conexas con la nulidad.

### CONSECUENCIA DE LA NULIDAD DE UN CONTRATO EN LA CONTRATACIÓN CONEXA

La contratación conexas, como manifestación de la contratación privada contemporánea, implica un replanteamiento de las reglas y principios contractuales clásicos, que se muestran insuficientes para resolver los problemas intersubjetivos de intereses devenidos de las actuales relaciones jurídicas obligacionales privadas. Como se detalló, el contrato único, aislado y negociado se ha convertido en excepcional, dando paso al contrato vinculado a una red contractual, predispuesto y de efectos extendidos.

Esborraz (2012) plantea dos grandes transformaciones a la visión del derecho clásico introducidas por la contratación conexas: la transformación de la regla de la relatividad de los contratos y la expansión de los efectos jurídicos en la conexidad.

Frente al primero, plantea el autor, la contratación conexas como fenómeno jurídico y económico implica la coordinación de relaciones empresariales y jurídicas, por lo tanto la división entre partes y terceros de los negocios jurídicos se difumina; es así como “en la vinculación contractual el contrato tiene efectos respecto de los contratantes, pero puede afectar a las partes de los otros contratos coligados” (Esborraz, 2012, p. 139). Se explica esto porque los múltiples agentes que participan de la red contractual pueden ser terceros al considerar individualmente cada negocio jurídico, pero no lo serán en ese sistema negocial complejo. El efecto práctico de este fenómeno se traduce en la posibilidad de ejercer “acciones contractuales cruzadas” (Esborraz, 2012, p. 139).

Las docentes Cataño y Wills (2016) se encargan de verificar este fenómeno en el contrato de paquete turístico en Colombia, el cual es una especie de contrato conexas; concluyen, luego de revisar la legislación colombiana y un conjunto de contratos de paquetes turísticos, que esta forma de contratación ha implicado un desvanecimiento de la responsabilidad entre los agentes del comercio, pero que a través de la teoría de la conexidad contractual, al prevalecer la noción de sistema negocial sobre la concepción del contrato único y aislado, sería posible para el turista ejercer la acción directa contra cualquiera de los intervinientes (operadores, organizadores, comercializadores)<sup>21</sup>.

Estos agentes, que no siendo parte contractual del turista, sí tienen una relación objetiva con el grupo de contratos, ya que se encuentran unidos por la finalidad supracontractual, que en este

---

<sup>21</sup> Carlos Pizarro (2005), luego de observar algunos doctrinantes y jurisprudencia francesa, observa que los contratos conexos implican hacer una relectura del efecto relativo de los contratos.

caso sería brindar al turista todos los servicios incluidos en el plan. Habría entonces una responsabilidad por el todo de cada agente involucrado, quienes son responsables por el paquete frente al usuario, independientemente de la relación contractual con este (Cataño y Wills, 2016).

De este modo, el aforismo latino del derecho civil *Res inter alios acta*<sup>22</sup>, que implica que un negocio jurídico celebrado entre dos partes no puede hacer ni acreedor ni deudor a terceros (Castillo Freyre y Osterling Parodi, 2005) encuentra una excepción más a la luz de la contratación conexa<sup>23</sup>.

Esta máxima, concebida por el pretor romano Julius Paulus e insertado en el *Digesto*, es más compleja, y abarca un principio procesal y sustancial: *Res inter alios acta vel iudicata, alteri nec prodest, nec nocet*, significando que lo hecho y lo juzgado entre partes no beneficia ni perjudica a terceros. De donde surge la incógnita si la declaración judicial de nulidad sobre uno de los contratos vinculados a un sistema negocial complejo puede transferir la invalidez a toda la red contractual.

La doctrina extranjera, a través del estudio de la contratación conexa, aporta elementos teóricos de análisis sobre la posibilidad de que la ineficacia en un contrato conexo pueda expandirse a todo el sistema negocial. Así lo expone Lorenzetti (1998), al indicar que la vicisitud que afecta a uno de los contratos (incluida entre ellas la que denomina invalidez) puede tener efectos sobre los otros contratos. Frustagli (1997) expresa, en términos generales, que debe ser admisible “la propagación de la ineficacia de uno de los acuerdos hacia los demás del conjunto” (p. 6).

Morales (2002) concluye que los agentes privados, por autonomía privada, pueden convenir múltiples contratos que conservando su individualidad buscan un resultado unitario. Esta función concreta determinaría la relación de dependencia entre los contratos conexos y, por lo tanto, condicionarían su ejecución (eficacia funcional) y su validez (eficacia estructural) por existir entre ellos una interdependencia teleológica, que no es otra que su causa sistémica.

Se observa que una parte de la doctrina italiana afirma que algunos supuestos de ineficacia, entre ellos la nulidad, que afecte a uno de los contratos coligados, se extiende a todo el conjunto contractual, tal efecto provendría de la naturaleza misma de la conexión (López, 1994).

---

<sup>22</sup> Lo realizado entre unos no puede ni aprovechar ni perjudicar a otros.

<sup>23</sup> Son también excepciones a la regla de la relatividad de los contratos la estipulación a favor de otro (Código Civil colombiano, artículo 1506), la convención colectiva de trabajadores (Código Sustantivo del Trabajo, artículo 471) y el acuerdo de reorganización en el procedimiento de insolvencia (Código General del proceso, artículos 531 y siguientes; Ley 1116 de 2006).

Entre estos autores se tiene a Massimo Bianca (2007) y Francesco Gazzoni (citado en Morales, 2002). Para el primero, una de las características del contrato conexo es la existencia de un nexo de interdependencia, donde la suerte de los contratos vinculados se encuentra subordinada entre ellos; para el segundo, en la conexidad contractual hay un número plural de contratos autónomos pero vinculados, “en el sentido que los destinos de uno influyen los destinos del otro en términos de validez y eficacia [...] *simul stabunt, simul cadent* (juntos estaban, juntos caen)” (Morales, 2002, pp. 133-134).

La docente española Ana López Frías (1994) propone dos respuestas a tal problemática: indica que si uno de los contratos depende en su configuración o existencia de aquel sobre el cual recae alguna causal de ineficacia, declarada esta desaparecerá el objeto y/o causa del contrato derivado y, por lo tanto, “deberá ser declarado nulo” (p. 299); si no existe esa clara dependencia, deberá acudir a la teoría de la causa para determinar el efecto de la ineficacia, ya que si tras la anulación de uno de los contratos se frustra la finalidad económica común –la causa supracontractual–, se deberá extender la ineficacia, ya que no hay razón de ser en el sistema negocial complejo.

A conclusiones análogas llegan José Fernando Márquez (2007) y David Esborraz (2012). Para el primero, no hay un principio contractual del que se deduce la transferibilidad o intransferibilidad de los efectos de la nulidad entre los contratos vinculados. En los sistemas contractuales complejos, la declaratoria de nulidad solo incidiría sobre la eficacia de los demás contratos cuando se imposibilite la finalidad económica de la conexión, es decir, su causa supracontractual. Para el segundo, la nulidad se proyectará en los demás, salvo que separando el contrato anulado no se afecte esa causa sistémica.

En Argentina, el Código Civil y Comercial de la nación ha sido la primera codificación en Latinoamérica en adoptar una definición legal de la conexidad contractual<sup>24</sup>; igualmente, ha establecido un efecto sobre el conjunto de contratos tras la extinción de uno de ellos, incluida la nulidad. El artículo 1075 establece que:

Según las circunstancias, probada la conexidad, un contratante puede oponer las excepciones de incumplimiento total, parcial o defectuoso, aún frente a la inejecución de obligaciones ajenas a su contrato. Atendiendo al principio de la conservación, la misma regla se aplica cuando la extinción de uno de los contratos produce la frustración de la finalidad económica común.

---

<sup>24</sup> Artículo 1073.- Definición. Hay conexidad cuando dos o más contratos autónomos se hallan vinculados entre sí por una finalidad económica común previamente establecida, de modo que uno de ellos ha sido determinante del otro para el logro del resultado perseguido. Esta finalidad puede ser establecida por la ley, expresamente pactada, o derivada de la interpretación, conforme con lo que se dispone en el artículo 1074.

Acorde con las reglas jurídicas colombianas, tenemos que tanto el régimen civil y comercial establecen las causales de nulidad (absoluta y relativa). El artículo 1602 del Código Civil consagra el principio de relatividad de los contratos, que no debería entenderse solo frente al nacimiento de las obligaciones causadas en un contrato, sino a la declaratoria de nulidad de los mismos.

Sin embargo, el Código de Comercio en sus artículos 902 y 903 establece el principio de la conservación de los contratos. En el primero se indica que la nulidad parcial de un negocio jurídico o de algunas de sus cláusulas, solo afectará a todo el negocio si se encuentra que las partes no lo habrían celebrado sin esa parte viciada. En el segundo artículo mencionado se establece que en los contratos plurilaterales, como el de sociedad, cuando las prestaciones se encaminan a la obtención de un fin común, la nulidad que afecte uno de los vínculos solo se extenderá a todo el negocio jurídico si esa parte viciada resulta esencial para el fin previsto.

En dicho sentido se recomienda aplicar el régimen de las nulidades frente a contratos conexos, en el entendido que la nulidad que afecte a uno de los negocios jurídicos solo afectará al sistema negocial complejo en la medida que se observe objetivamente frustrada la causa supracontractual, que es la razón de ser de la conexidad. La nulidad de un contrato no puede transferir su invalidez a otro u otros, pero de ellos sí podría alegarse su ineficacia sobrevinida por la extinción de su causa<sup>25</sup>.

#### 4. CONCLUSIONES

La contratación privada contemporánea se caracteriza por la influencia que los factores económicos han ejercido sobre ella, exigiendo que los contratos, como medio de circulación de los bienes y servicios, sean flexibles, ágiles, prácticos y eficaces. Es así como el contrato paritario, aislado, negociado y regulado en detalle por los códigos decimonónicos, ha cedido frente a la contratación masiva, predispuesta, estandarizada, atípica y conexa.

---

<sup>25</sup> Obsérvese, a modo de ilustración, como en las operaciones con tarjetas de crédito la nulidad del contrato de crédito al consumo entre la entidad bancaria y el tarjetahabiente destruye la causa supracontractual, esto es, la posibilidad de comprar bienes y servicios en el mercado global a través del sistema financiero y con medios tecnológicos; en los paquetes turísticos la nulidad del contrato entre la agencia turística y el prestador del servicio de alojamiento frustra la causa supracontractual, que es acceder por un precio global a dos o más servicios turísticos; en el *leasing* o arrendamiento financiero, la nulidad del contrato celebrado entre la Compañía de Financiamiento y el proveedor afecta totalmente la causa supracontractual del negocio, que es la posibilidad para el locatario de adquirir el bien al finalizar el plazo convenido. La regla que se plantea podría tener una excepción en el supuesto que la contratación conexa se cause entre los mismos agentes, en dicho caso parecería lógico que la nulidad que afecte uno de los contratos transfiera esa misma invalidez a los demás, ya que no hay un conflicto con el postulado de la relatividad de los contratos.

La contratación conexa es reflejo de estas nuevas formas de contratación, que se verifica cuando dos o más contratos están unidos por un objetivo económico que actúa como razón de la vinculación; a esta se le denomina causa supracontractual. Esta mutua dependencia conlleva a analizar si la ineficacia en uno de los contratos vinculados puede transferirse a los demás como en el caso de la nulidad.

En Colombia el régimen de la nulidad de los negocios jurídicos privados se encuentra regulado en el Código Civil y el Código de Comercio fundamentalmente. La nulidad es una consecuencia civil que se aplica cuando los agentes privados celebran negocios jurídicos que faltan a los requisitos de ley. De acuerdo con sus causas específicas, la nulidad puede ser absoluta o relativa.

En los contratos conexos a los que se les aplique las normas colombianas, el régimen de las nulidades descrito se conserva intacto. Se plantea entonces la posibilidad de que frente a la sanción de nulidad de un contrato conexo, se debería verificar el grado de afectación de la causa supracontractual; si el contrato declarado nulo frustra ese objetivo económico, los demás contratos devendrían ineficaces por la extinción de la causa común que funge como vínculo. Debería entonces el juzgador, frente a la petición de parte, determinar la existencia de la conexión y concluir, a partir de ella, el efecto extensivo o limitado de la nulidad.

## 5. REFERENCIAS

- Aguiló Regla, J. (1991). La derogación de normas en la obra de Hans Kelsen. *Doxa. Cuadernos de Filosofía del Derecho*, 10, 223-258.
- Alessandri Rodríguez, A. (1982). *La nulidad y la rescisión en el derecho civil*. Tomo II. Santiago: Imprenta Universitaria.
- Alterini, A. A. (1998). *Contratos civiles, comerciales, de consumo: teoría general*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot.
- Álvarez Martínez, G. I. (2008). *Los grupos de contratos en el crédito al consumo* (Tesis doctoral). Universidade da Coruña, La Coruña, España.
- Baena Upegui, M. (2000,2004). *De las obligaciones en derecho civil y comercial*. Bogotá: Legis.
- Benetti Timm, L. (2010). La función social del derecho contractual en el código civil brasileño: justicia distributiva vs. eficiencia económica. *Revista de instituciones, ideas y mercados*, 52, 5-51.
- Bernal Fandiño, M. (2006). La transformación de la causa en el derecho de contratos francés. *Vniversitas*, 55 (111), 227-243.
- Bernal Fandiño, M. (2015). La contratación proactiva dentro de las nuevas visiones del contrato. *Vniversitas*, 64 (130), 21-52.
- Betti, E. (1959). *Teoría general del negocio jurídico*. Barcelona: *Revista de Derecho*.



- Bianca, C. M. (2007). *Derecho civil: el contrato*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Capitan, H. (1922). *De la causa de las obligaciones*. Madrid: Casa Editorial Góngora.
- Capitant, H. (1940). *Introducción al estudio del derecho civil*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Castillo Freyre, M. y Osterling Parodi, F. (2005). *Tratado de las obligaciones*. Tercera Parte. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Cataño Berrío, S. E. y Wills Betancur, L. M. (2016). La conexidad contractual y los efectos relativos de los negocios jurídicos aplicados a los contratos de paquetes turísticos en Colombia. *Vniversitas*, 65 (132), 59-88.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, 4 (16), 386-405. Recuperado de: <https://www.colorado.edu/ibs/es/alston/econ4504/readings/The%20Nature%20of%20the%20Firm%20by%20Coase.pdf>
- Cuevas, H. (2004). *Fundamentos de la economía del mercado*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Chuliá Vicent, E. y Beltrán Alandete, T. (1999). *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*. Barcelona: José María Bosch.
- Cubides, J. y Prada, Y. (2012). *Unidad del derecho privado en la regulación del acto jurídico*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Esborraz, D. F. (2012). El fenómeno de la vinculación negocial en el ámbito de los contratos y su incidencia sobre la regla *res inter alios acta*. *Revista de Derecho Privado* (edición especial), (23-24), 111-163.
- Frustagli, S. A. (1997). Acerca de la conexidad contractual y sus proyecciones en los sistemas modernos de distribución comercial. *Trabajos del centro*, 2, 43-54.
- Galgano, F. (2005). *La globalización en el espejo del derecho*. Buenos Aires: Rubinzal Culzoni Editores.
- Gaviria Gil, J. A. (2005). Apuntes sobre el contrato de concesión mercantil. *Foro del Jurista*, 26, 100-125.
- González Gómez, E. (1981). *De las obligaciones en el Derecho Civil Colombiano*. Bogotá: Gama.
- Gueiler, S. (2000). Contratos conexos. *Revista Trabajos del Centro*, (4), 121-126. Recuperado de: <http://www.cartapacio.edu.ar/ojs/index.php/tdc/article/viewFile/1056/95>
- Hinestrosa, F. (2006). El Código Civil de Bello en Colombia. *Revista de Derecho Privado*, 10, 5-27.
- Hinestrosa, F. (2007). *Tratado de las obligaciones: concepto, estructura, vicisitudes*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Kelsen, H. (2009). *Teoría pura del derecho*. México: Editorial Porrúa.
- Larenz, K. (1956). *Base del negocio jurídico y cumplimiento del contrato*. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado.

- Largo Taborda, A. (2012). *Tensión entre autonomía y buena fe en la contratación privada contemporánea*. Medellín: Universidad de Antioquia, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas.
- Lorenzetti, R. L. (1996). Contratos modernos: ¿conceptos modernos? Nuevos aspectos de la teoría del tipo contractual mínimo -problemas contractuales típicos- finalidad supracontractual y conexidad. *Revista de la Asociación de Escribanos del Uruguay*, 82 (1- 12), 33-48. Recuperado de: [http://biblioteca3.aeu.org.uy/central/common/show\\_image.php?base=baeu&image=/RAEU/080/082-1-33-48.pdf](http://biblioteca3.aeu.org.uy/central/common/show_image.php?base=baeu&image=/RAEU/080/082-1-33-48.pdf)
- Lorenzetti, R. L. (1998). Redes contractuales, contratos conexos y responsabilidad. En H. Alegría y J. Mosset Iturraspe, (Dir.), *Revista de Derecho Privado y Comunitario. Responsabilidad Contractual I* (pp. 207-261). Buenos Aires, Argentina: Rubinzal Culzoni.
- López Frías, A. (1994). *Los contratos conexos*. Barcelona: José María Bosch.
- Mankiw, G. (1998-2002). *Principios de Economía*. Barcelona: McGraw-Hill Interamericana.
- Márquez, J. F. (2007). Conexidad contractual. Nulidad de los contratos y del programa. En H. Alegría y J. Mosset Iturraspe (Dir.), *Revista de Derecho Privado y Comunitario. Contratos conexos* (pp. 151-165). Buenos Aires: Rubinzal Culzoni.
- Mayorga, Fernando (1991). Pervivencia del derecho español durante el siglo XIX y proceso de codificación civil en Colombia. *Revista Chilena de Historia del Derecho*, (14), 291-313. doi:10.5354/0719-5451.2012.24835. Recuperado de: <https://historiadelderecho.uchile.cl/index.php/RCHD/article/view/24835>
- Morales Hervias, R. (2002). Contribución a la teoría de los contratos conexos. *Derecho y Sociedad*, 19, 119-138.
- Mosset Iturraspe, J. (1999). *Contratos conexos grupos y redes de contratos*. Buenos Aires: Rubinzal Culzoni Editores.
- Mosset Iturraspe, J. y Soto Coaguila, C. A. (2009). *El contrato en una economía de mercado* (2ª ed.). Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Ospina Fernández, G. y Ospina Acosta, E. (2000). *Teoría general del contrato y del negocio jurídico*. Bogotá: Temis.
- Pérez Gallardo, L. (1999). *De la autonomía de la voluntad y sus límites*. Ponencia en la III Convención Latinoamericana de Derecho. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Pizarro, C. (2005). La interdependencia de contratos que forman un mismo grupo contractual en el derecho francés. *Estudios Socio-Jurídicos*, 7 (2), 66-74.
- Pizarro, C. y Guzmán Brito, A. (2007). *El efecto relativo de los contratos: partes y terceros. El Código civil de Chile, 1855-2005*. Santiago, Chile: Editorial LexisNexis.

- Prieto, C. (1996). *Karl Polanyi: crítica del mercado, crítica de la economía. Política y Sociedad*, 21, 23-34. Recuperado de: <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/Index>
- Ramírez Baquero, E. (2008). *La ineficacia en el negocio jurídico*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Plata López, L. C. (2005). La naturaleza social y económica del contrato. *Revista de Derecho* (Universidad del Norte), 23, 97-111.
- Seguí, A. (Septiembre de 1999). *Teoría de los contratos conexos. Algunas de sus aplicaciones*. Presentado en XVII Jornadas Nacionales de Derecho Civil. Buenos Aires.
- Soto Coaguila, C. A. (2005). *Transformación del derecho de contratos*. Lima: Editora Jurídica Grijley.
- Soto Coaguila, C. A. (2009). *La contratación masiva y la crisis de la teoría clásica del contrato. El contrato en una economía de mercado*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas.
- Suescún Melo, J. (2005). *Derecho privado: estudios de derecho civil y comercial contemporáneo*. Bogotá: Legis.
- Tamayo, A. (2008). *Manual de las obligaciones. El acto o negocio jurídico y otras fuentes de las obligaciones*. Bogotá: Ediciones Doctrina y Ley.
- Teyssié, B. (1975). *Les Groupes de Contrats*. Paris: Librairie générale de droit et de jurisprudence.
- Toscana López, F. H. (2012). La pretensión de nulidad de contratos civiles y mercantiles en Colombia. *Revista de derecho privado*, 12, 407-421.
- Valencia Restrepo, H. (2008). *Derecho privado romano*. Medellín: Señal Editora.
- Zapata Flórez, J. (2015). La causa como elemento estructural de la contratación conexa. *Revista de Derecho Privado* (Universidad de los Andes, Colombia), 54, 1-20.

## Legislación

- República Argentina. Congreso de la Nación Argentina. *Código Civil y Comercial de la Nación*. Ley 26994.
- República de Colombia. Congreso de la República de Colombia. *Código Civil colombiano*. Ley 57 de 1887.
- República de Colombia. Presidencia de la República. Código de Comercio colombiano. Decreto 410 de 1971.
- República de Colombia. Congreso de la República de Colombia. *Ley 1996 de 2019*.
- República Francesa. Parlamento francés. *Código Civil francés*. Ley del 21 de marzo de 1804.
- República Italiana. Parlamento de la República Italiana. *Código Civil italiano*. Real Decreto de 16 de marzo de 1942, No. 262.
- República del Perú. Congreso de la República de Perú. *Código Civil peruano*. Decreto legislativo 295.

## Sentencias

- Consejo de Estado (2013). Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Tercera – Subsección A. Sentencia 23831 del 12 de junio de 2013.
- Consejo de Estado (2013). Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Tercera – Subsección C. Sentencia 23730 del 13 de junio de 2013.
- Corte Suprema de Justicia (1938). Sentencia del 31 de mayo de 1938. *Gaceta Judicial* XLVI n.º 1936, pp. 566 a 574.
- Corte Suprema de Justicia (1941). Sentencia del 25 de marzo de 1941. *Gaceta Judicial*, t. L n.º 1967-1968-1969, pp. 817-826.
- Corte Suprema de Justicia (1976). Sentencia del 12 de agosto de 1976. *Gaceta Judicial*, t. CLII n.º 2393, pp. 323 a 329 del año 1976.
- Corte Suprema de Justicia (1999). Sala de Casación Civil y Agraria. Sentencia 5224 del 6 de octubre de 1999.
- Corte Suprema de Justicia (2002). Sala de Casación Civil y Agraria. Sentencia 6462 del 13 de diciembre de 2002.
- Corte Suprema de Justicia (2007). Sala de Casación Civil y Agraria. Sentencia 11001-31-03-027-2000-00528-01 del 25 de septiembre de 2007.
- Corte Suprema de Justicia (2009). Sala de Casación Civil y Agraria. Sentencia 05001-3103-009-2002-00099-01 del 1 de junio de 2009.