





---

---

# 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