



## **LA CAUSA COMO ELEMENTO ESTRUCTURAL DE LA CONTRATACIÓN CONEXA**

**JONATHAN ZAPATA FLÓREZ**

Artículo de reflexión

DOI: <http://dx.doi.org/10.15425/redepriv.54.2015.07>

Universidad de los Andes

Facultad de Derecho

Rev. derecho priv. No. 54

julio - diciembre de 2015. ISSN 1909-7794

## La causa como elemento estructural de la contratación conexa

### Resumen

Este artículo se ocupa del tema de la contratación conexa como nueva y atípica forma de contratación, surgida de las necesidades del mercado. Se parte de un paralelo entre la contratación clásica y la contemporánea como contexto necesario, para luego analizar el fenómeno de la contratación conexa, caracterizándolo, en orden a vincularlo con la teoría de la causa que surge como el elemento determinante de la conexión.

**Palabras clave:** causa, contratación clásica, contratación conexa, contratación contemporánea

## Consideration as a structural element of the attached contract

### Abstract

This paper addresses the issue of the attached contract as a new and atypical form of contracting, arising from the needs of the market. It is placed within the necessary context as a parallel between the classical and contemporary contract in order to then analyze the phenomenon of the attached contract, characterizing it, in order to link it with the theory of consideration that emerges as the key element of the attachment.

**Keywords:** consideration, classic contract, attached contract, contemporary contract

## A causa como elemento estrutural da contratação conexa

### Resumo

Este artigo se ocupa do tema da contratação conexa como nova e atípica forma de contratação, surgida das necessidades do mercado. Se parte de um paralelo entre a contratação clássica e a contemporânea como contexto necessário, para logo analisar o fenômeno da contratação conexa, caracterizando-o, em ordem a vinculá-lo com a teoria da causa que surge como o elemento determinante da conexão.

**Palavras-chave:** causa, contratação clássica, contratação conexa, contratação contemporânea

# La causa como elemento estructural de la contratación conexa\*

Jonathan Zapata Flórez\*\*

## SUMARIO

Introducción – I. LA CONTRATACIÓN PRIVADA CLÁSICA – II. EL PRINCIPIO DE LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD PRIVADA – III. LA CONTRATACIÓN PRIVADA CONTEMPORÁNEA – IV. LA CONTRATACIÓN CONEXA – A. *Doctrina italiana: Il collegamento negoziale* – B. *Doctrina francesa: Les groupes de contracts* – V. LA CAUSA COMO NEXO DE LA VINCULACIÓN CONTRACTUAL – VI. CONCLUSIONES – Referencias.

---

\* Cómo citar este artículo: Zapata Flórez, J. (Diciembre, 2015). La causa como elemento estructural de la contratación conexa. *Revista de Derecho Privado*, 54. Universidad de los Andes (Colombia).

Presenta el resultado de las labores desempeñadas como auxiliar de la investigación *Relatividad de los efectos de los negocios jurídicos en la contratación conexa*. Investigadora principal: profesora Sandra Eliana Cataño Berrío; coinvestigadora: profesora Luz María Wills Betancur. Universidad de Antioquia, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas.

---

\*\* Abogado, Universidad de Antioquia. Politólogo, Universidad Nacional de Colombia. Funcionario de la Universidad de Antioquia. Correo: jzapataf2@gmail.com

## Introducción

El presente artículo tiene como propósito acercar al lector al tema de la contratación conexas, fenómeno contractual moderno originado en la evolución del sistema productivo y la necesidad de una distribución ágil de bienes y servicios en el ámbito global. El contrato, como figura jurídica fundamental en la movilidad patrimonial, también responde a los estímulos del mercado, que exige de esta herramienta un alto grado de flexibilidad, adaptación y eficacia para la circulación libre de la riqueza.

La contratación conexas, coligada o vinculada, supone romper con el paradigma del contrato aislado y unitario que respondía a las dinámicas de un mercado artesanal, desarrollado por los códigos civiles decimonónicos. Esta nueva figura implica la creación de redes empresariales generalmente de manera informal, para ofrecer múltiples servicios a través de un solo negocio en el cual confluyen varios contratos típicos y atípicos, vinculados entre ellos por un nexo jurídico funcional que los autores hallan en la denominada causa supracontractual.<sup>1</sup>

Con este trabajo, entonces, se pretenden desarrollar algunas ideas frente al asunto de la causa contractual como nexo en los contratos conexos. Para esto se tomarán algunos elementos de la teoría de la causa que pueden ser aplicados a la teoría de los contratos conexos, y servirían de base para entender este nexo jurídico entre con-

tratos que determina la vinculación y, por ende, la posibilidad de extender las vicisitudes de un contrato a todo el sistema contractual.

En primer lugar, se contextualizará la evolución en las formas de contratación, iniciando con la denominada contratación privada clásica y un breve esbozo sobre su evolución histórica.

También, como parte del referente teórico, se hará una sucinta presentación sobre el principio de la autonomía privada, base del derecho privado y justificación jurídica en la creación de nuevos tipos contractuales.

A continuación, y como presupuesto para abordar la contratación conexas, se expondrá un breve desarrollo del tema de la contratación privada contemporánea, relacionando las nuevas formas de contratación con las dinámicas económicas actuales.

Se continuará con un quinto acápite relativo a la contratación conexas en la negociación privada contemporánea. En este punto se expondrán las construcciones doctrinales que han caracterizado la contratación conexas, definiéndola, explicando sus orígenes y sus elementos.

Como punto esencial y conclusivo se planteará el tema de la causa contractual, que funge como nexo en los contratos conexos, abordando los elementos de la teoría de la causa que pueden aplicarse en este tipo de contratación.

1 Al respecto se puede consultar a Ana López Frías (1994), Ricardo Luis Lorenzetti (1996) y Susana Gueiler (1999).

## I. LA CONTRATACIÓN PRIVADA CLÁSICA

La concepción clásica del contrato lo concibe como una declaración de voluntad entre dos partes, es decir, como un acuerdo de voluntades dirigido a crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas obligacionales de carácter patrimonial. El Código Civil francés define el contrato como un convenio por el cual una o varias personas se obligan, frente a una u otras varias, a dar, hacer o no hacer algo.<sup>2</sup>

El profesor Hernán Valencia (2008, pág. 524) califica el contrato como el negocio jurídico más importante, siendo este la fuente obligacional por excelencia. Indica que en su definición se resaltan los dos rasgos en los cuales descansa su potencial jurídico: acuerdo de voluntades que crea obligaciones. Explica el profesor que el derecho romano no concebía el contrato en una categoría general y abstracta. La naturaleza casuística y jurisprudencial de tal ordenamiento impedía establecer una categoría de *contrato*, sin embargo a través de la experiencia se desarrollaron tipos contractuales específicos. En tal sentido señala este autor:

Para los romanos, el ordenamiento jurídico regula relaciones sociales concretas y la ciencia del derecho se adecúa a tal contenido. La más antigua jurisprudencia cierta-

mente es empírica. Pero, a medida que la solución jurisprudencial se extiende a otros casos análogos, se comienza a formar las primeras reglas (*regulae*), los primeros principios generales del derecho o las primeras categorías jurídicas con la mira puesta en subsumir en tales entidades la realidad del derecho (Valencia, 2008, pág. 108).

Esta misma conclusión es expuesta por el profesor Carlos Alberto Soto (2009, pág. 322), quien es enfático en aclarar cómo la concepción del contrato, tal cual se conoce en nuestros días, corresponde a una construcción dogmática muy posterior al período romano. Explica que en el derecho romano existían *convenciones* en lugar de contratos, en las cuales una de las partes daba o hacía algo para recibir a cambio otra cosa que la otra parte a su vez se comprometía a dar o hacer.

El mismo autor sostiene que la teoría del contrato, basada en el acuerdo de voluntades, es producto de la convergencia de varias corrientes de pensamiento. La primera de ellas es el derecho canónico, que convirtió el consenso en valor fundamental de todo acto negocial. Con esta se impuso el deber de cumplimiento a la palabra comprometida y el deber de veracidad en cualquier tipo de relación. Del voluntarismo jurídico y las necesidades del tráfico económico se desprende el principio de la voluntad como presupuesto de la obligación, es así como cualquier individuo con deseo de obligarse, lo hacía por su sola voluntad.

La última de estas corrientes, según el profesor Soto (2009, pág. 322), fue la Escuela de Dere-

<sup>2</sup> En su texto original: Code civil. «Article 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». La infortunada traducción al español confunde contrato con convención y así quedó configurada en nuestra legislación en el artículo 1495 del Código Civil.

cho Natural con Grocio y Pufendorf como padres del consensualismo contractual, donde se sanciona el aforismo *solus consensus obligat*.<sup>3</sup>

Finalmente, la Revolución francesa aporta a la teoría del contrato los elementos filosóficos del liberalismo clásico, como son la igualdad de las partes, la libertad individual y la autonomía privada.

El período clásico del estudio de los contratos se ocupaba del contrato como un fenómeno jurídico único y aislado, del cual se predicaban sus elementos de existencia y validez para ese contrato en singular, así como sus efectos, limitados a las partes que lo celebraban.

## II. EL PRINCIPIO DE LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD PRIVADA

Este concepto se configura en piedra angular del derecho privado. Su génesis teórica se encuentra en la doctrina civilista francesa de los siglos XVIII y XIX, en la cual el contrato se configura como su reflejo principal (Pérez Gallardo, 1999).

Este principio parte de la concepción filosófica de acuerdo con la cual cada persona es libre de autodeterminar su existencia y decidir sobre la forma como se relaciona con las demás. La autonomía privada se establece en el precepto que les permite a los individuos crear libremente sus relaciones jurídicas, generalmente a través del contrato como especie del negocio jurídico. En

otras palabras, “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, pág. 64).

En nuestro ordenamiento jurídico este principio está consagrado en el Código Civil, artículo 1602: “Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales”. Queda así sancionada tal facultad y advertida la existencia de ciertos límites que la rodean.

La autonomía privada se manifiesta en dos tipos de libertades: la libertad de contratar y la libertad contractual. La primera de ellas se traduce en la facultad que otorga el ordenamiento jurídico a los individuos para decidir si contratan o no y, de hacerlo, escoger a la otra parte. La libertad contractual o de configuración interna se expresa en la potestad de los particulares de determinar el contenido del contrato —aquellas cláusulas que lo van a individualizar y hacen relación al objeto del contrato, la naturaleza de las prestaciones, su ejecución y demás— (Soto, 2005, págs. 18-19).

Este principio aún conserva vigencia como centro gravitacional de las relaciones entre particulares, pero dadas las nuevas formas de contratar y los nuevos tipos contractuales nacidos de las dinámicas económicas, es dable discutir su carácter fundamental en la teoría general del contrato contemporáneo.

3 El solo consenso obliga.

### III. LA CONTRATACIÓN PRIVADA CONTEMPORÁNEA

El término contratación contemporánea ha sido utilizado para designar el fenómeno jurídico, de fuertes influencias económicas, por el cual se han alterado las formas clásicas de contratar. La producción industrial, avivada en las últimas décadas por la creciente circulación del capital, ha desencadenado una expansión en el ámbito global del mercado, que busca nuevos consumidores y diferentes centros de producción, en los cuales se pretende un intercambio libre y espontáneo que no se vea limitado por estructuras contractuales arcaicas, rígidas y retardatarias.

Según Mosset y Soto (2009, pág. 129) la economía de mercado se caracteriza por un intercambio libre y voluntario de bienes y servicios, así como por la inexistencia de cualquier tipo de coerción que impida el desarrollo de la competencia, la cual garantiza la eficiencia del mercado. Autores como Carlos Prieto (1996) señalan que en la economía de mercado convergen los sistemas políticos y económicos por cuanto se diseña “una forma de organizar la producción y distribución de bienes que exige una organización social y política adecuada a su estructura y a su funcionamiento” (pág. 24).

Entre las críticas a este modelo de producción y distribución de bienes y servicios, se encuentran quienes lo califican como un “proyecto de control del mundo por poderosos intereses económicos transnacionales y supranacionales” (Gélinas 2006, pág. 23). Este autor ubica tem-

poralmente el fenómeno de la globalización económica a partir de la década de los 80 del siglo anterior, época a partir de la cual comienzan a gestarse procesos de libre circulación de capitales bajo el presupuesto filosófico de la *libertad*, que en el ámbito económico se traduce en libre cambio, libre inversión y libertad de empresa.

Frente a la relación contrato y economía de mercado, Homero Cuevas (2004, pág. 23) en su libro *Fundamentos de economía de mercado* se refiere a los mercados como “conjunto de contratos” celebrados entre las personas para intercambiar sus derechos de propiedad. A través del contrato se despliega la producción y distribución en estas economías.

Ahondando en el tema de los contratos, señala:

Los mercados están constituidos por conjuntos de contratos, y por ello sus costos de operación dependen de la claridad sobre los derechos y sus procesos de transferencia, de la eficacia de los instrumentos para su respeto y de las garantías de cumplimiento sobre los compromisos (Cuevas, 2004, pág. 41).

En lo que Galgano (2005, págs. 40-41) califica de “era posindustrial”, resalta cómo las leyes se han quedado rezagadas y no son útiles en la innovación jurídica. Este puesto lo pasa a ocupar el contrato, generalmente a través de figuras atípicas y uniformes, que resultan más adecuadas en una economía global.

En esta época, la sociedad de productores y consumidores se ha masificado y con ella se ha dado el surgimiento de nuevos y flexibles tipos

contractuales. Lorenzetti (1996) lo expone en los siguientes términos:

Los modelos contractuales que surgen de la tipicidad están en un punto crítico, ya que su uso ha disminuido considerablemente en la actividad económica, que se organiza en base a criterios disímiles a los previstos en la ley. De esta manera, el orden y la programación contractual que ideó el legislador decimonónico, tan detallista y rígida, pensada para guiar el desarrollo económico, ha sido sustituida por los nuevos modelos surgidos de la costumbre, la legislación especial y la voluntad de los particulares, que se han constituido en la vanguardia innovativa (pág. 33).

Lorenzetti resalta cómo en las relaciones económicas actuales se procura crear tipos contractuales mínimos, un tipo menos *exhaustivo* y *detallista* pero efectivo para el intercambio y para las mutaciones del mercado. Expresa el autor que los modelos amplios y abarcativos, de los códigos civiles de siglos pasados, han entrado en crisis bajo los nuevos tipos contractuales nacientes de la necesidad de la economía y la voluntad de los particulares. El detalle o la casuística en los códigos ha sido reemplazada por la autonomía privada.

La necesidad de figuras contractuales que estén en sintonía con las exigencias del mercado se explica desde la eficiencia del mercado y del proceso contractual. Para Alterini (1998, pág. 31) los nuevos modelos de contratos surgen de la necesidad de minimizar los costos en la negociación y la transacción.

En este mismo sentido, Mitchell Polinsky (citado en Soto, 2005, pág. 32) manifiesta que el sistema contractual supone ciertos costos: el costo de identificación de la parte con la que se pretende contratar, el costo de la reunión entre las partes, el costo de la negociación y, finalmente, el costo de la ejecución del contrato. Es así como desde el análisis económico del derecho se anuncia:

El derecho contractual será eficiente en la medida que los costos de contratar no sean elevados y las eventuales contingencias que se deriven de su celebración se encuentren previstas por los contratantes y solo subsidiariamente por el Estado a través de las normas legales (Polinsky, citado en Soto, 2005, pág. 32).

El profesor Soto (2005, págs. 40-43) afirma que la contratación contemporánea se caracteriza por ser masiva, estandarizada y predispuesta, y en ella el contrato negociado ha cedido lugar frente a la contratación por adhesión.

Este sistema de contratación emerge de la necesidad imperante de un intercambio ágil de bienes y servicios, que represente un menor costo para la parte predisponente. Con la contratación predispuesta las etapas tratativas se atenúan y en muchos casos son eliminadas con el fin de hacer el intercambio más eficiente.

El mismo autor, en su obra *Transformación del derecho de contratos* (2005), resalta algunas figuras contractuales que permiten un tráfico fluido de bienes y servicios:



**Contratos por adhesión.** “Son aquellos en los que una parte contratante, colocada en la alternativa de aceptar o rechazar la celebración de un contrato, acepta íntegramente las condiciones fijadas por la otra parte” (pág. 45). Se caracterizan por la unilateralidad y la adhesión en bloque, ya que solo una parte establece todas las estipulaciones contractuales y la otra, el adherente, solamente tiene la posibilidad de aceptar o no la oferta en su integridad (págs. 48-49).

**Cláusulas generales de contratación.** “Conjunto de cláusulas o condiciones redactadas en forma previa y unilateral por una persona, natural o jurídica, con la finalidad de fijar el contenido normativo de una serie indefinida de futuros contratos particulares, con elementos propios de ellos” (pág. 49). Se caracteriza por la predisposición o preformulación, generalidad, uniformidad, abstracción e inmutabilidad de las cláusulas (págs. 49-50).

**Contratos de hecho.** “El comportamiento es una manera tácita de declaración de voluntad” (pág. 52). El autor ejemplifica esta figura con el caso del empresario que expone sus productos en una vitrina (oferta) y el consumidor que los toma y paga el precio (aceptación), con lo cual nace el consentimiento y se perfecciona el contrato (pág. 52).

**Oferta al público y oferta a los consumidores.** Ambas ofertas tienen en común que utilizan medios de comunicación para darse a conocer. La oferta al público es una oferta completa, que tiene todos los elementos esenciales de esta,

como quien publica: “Vendo auto Nissan, año 1994, precio U\$4.000. Comunicarse al teléfono 423-4567”. La oferta a los consumidores es una oferta incompleta, de ella no se deduce la intención de contratar, ni los requisitos o condiciones; se configura como una invitación a escuchar ofertas como: “Vendo vestidos de novia. Llamar al teléfono 267-5438” (pág. 54).

**Contratos de consumo.** Figura jurídica mediante la cual se relacionan consumidores y proveedores que generalmente se regulan en un ordenamiento especial como los estatutos del consumidor (pág. 55).

**Contratos conexos.** “Unión o enlace de dos o más tipos contractuales que persiguen un fin común” (pág. 56). Fenómeno que interesa al presente estudio y será desarrollado en el siguiente acápite.

La contratación masiva permite celebrar el mayor número de contratos suprimiendo al máximo los costos de negociación. Los individuos, en ejercicio de su autonomía privada y su libertad —aunque altamente restringida—, optan por contratar. No se suprime el consentimiento, pero se modifica el escenario de su formación, por lo cual en este nuevo contexto se crean, modifican y extinguen obligaciones. Es en este escenario en el que nace la denominada contratación conexa en el campo social y jurídico.

#### IV. LA CONTRATACIÓN CONEXA

La contratación privada contemporánea, caracterizada por el surgimiento de formas atípicas

de contratación<sup>4</sup> que permiten el intercambio eficiente de bienes y servicios, ha generado, entre una de estas formas atípicas de contratación, la denominada por la doctrina *contratación conexa*. Este fenómeno contractual se presenta como una arista adicional en la evolución del sistema contractual clásico que, según se observó, se focaliza en el estudio del contrato como convención única y aislada de todo un sistema económico que actualmente se le superpone.

Como lo expone la doctora Georgina Álvarez (2008, pág. 161), la agrupación es un fenómeno de la sociedad contemporánea que se observa tanto en el mundo de las personas naturales como en el ámbito jurídico, que ha trascendido al espacio de los negocios jurídicos, incidiendo en su perfeccionamiento y eficacia. En la esfera mercantil prosperan las sociedades de empresarios y consumidores, y en el mundo contractual, según la misma autora, “es cada vez menos frecuente que un contrato despliegue aisladamente sus efectos, sin depender o relacionarse, con otro u otros contratos” (2008, pág. 162).

La profesora española Ana López (1994) concibe la conexión de contratos como un evento contractual en el cual dos o más contratos diferentes “presentan una estrecha vinculación funcional entre sí por razón de su propia natu-

raleza o de la finalidad global que los informa” (pág. 243). Pizarro y Guzmán (2007, pág. 67) caracterizan la conexidad contractual como un fenómeno en el cual dos o más contratos se encuentran vinculados entre sí por un objetivo económico común. La jueza argentina Susana Gueiler (1999) entiende que se da la conexidad o vinculación contractual cuando “varios contratos constituyen un todo unitario desde el punto de vista de la finalidad perseguida por el negocio en su conjunto” (pág. 123).

La doctora Álvarez (2008, pág. 162) resalta cómo en el contexto actual la eficacia de las operaciones jurídicas y económicas se encuentran supeditadas a la interacción de un conjunto de contratos relacionados entre sí, relación determinada por la naturaleza jurídica de los propios contratos o por el acuerdo de las partes; y cómo esta forma de relación entre negocios jurídicos es el modo más frecuente de actuación en el ámbito contractual.

La misma autora encuentra una explicación para esta vinculación contractual en las condiciones del mercado y la autonomía privada. El mercado moderno ha complejizado los procesos de producción, ha fomentado la especialización de las actividades productivas y distributivas, y ha dinamizado la circulación de bienes y servicios. Así mismo, el mercado ha impulsado una expansión empresarial en el contexto global y una difusión de las fuentes de información, afirma.

Estos factores incitan la construcción de redes que permitan alcanzar diferentes objetivos en la economía globalizada, que en el tráfico jurídico

4 Chuliá y Beltrán (1999, págs. 11-14) definen los contratos atípicos como “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”. En este mismo sentido, Alterini, De los Mozos y Soto (2000, págs. 354-360) afirman que los negocios atípicos se establecen como una producción pura de las partes, en la cual se conjugan las libertades de contratar y contractual.

implica, según su concepto, la intervención en conjunto de múltiples personas naturales y jurídicas, que encuentran en los grupos de contratos una forma viable de satisfacer sus intereses y las demandas del mercado.

Por su parte, el ejercicio de la autonomía privada permite un alto grado de disposición por parte de los individuos sobre aquellas convenciones que utilizan para obligarse y de este modo alcanzar sus objetivos en una economía de mercado. Esta libertad les permite celebrar uno o varios contratos (típicos o atípicos, mediante la negociación o adhesión) que estén vinculados entre sí.

### **A. Doctrina italiana: Il collegamento negoziale**

Los primeros estudios sobre la contratación conexa se dieron en Italia a principios del siglo XX, y en ellos se le denomina *collegamento negoziale* o *negozi giuridici collegati*. En la década de 1930, Nicolò R. con su obra *Deposito in funzione di garanzia e indempimento del depositario*, abriría la discusión sobre el asunto.<sup>5</sup>

En Italia no existe una norma codificada ni legislación especial respecto a la conexión contractual, ha sido un asunto de desarrollo doctrinal (López, 1994, pág. 27). Una primera etapa de la investigación en este país se concentra, es-

pecialmente, “en la delimitación y justificación dogmática” de este tipo de contratación (Álvarez, 2008, pág. 274). Es así como para Schizzerotto (1983) el *collegamento*:

Se manifiesta cuando un negocio presenta cierto nexo con otro negocio, nexo que puede ser unilateral o bilateral, según que uno solo de ellos sea querido en vistas a la existencia del otro o, por el contrario, ambos sean interdependientes, porque son queridos en conjunto; nexo que según la doctrina prevalente, puede tener un origen subjetivo, es decir provenir de la voluntad de las partes, o un origen objetivo, que encuentra su fuente en el ordenamiento jurídico, en la naturaleza de los negocios (pág. 4 y ss., citado en Álvarez, 2008).

Según la profesora López (1994), la ausencia de legislación al respecto no obsta para que la doctrina italiana se encuentre consolidada en relación con la contratación conexa:

Para la mayoría de juristas italianos, existe «collegamento contrattuale» cuando las partes, con el fin de alcanzar un determinado resultado económico, concluyen dos o más contratos distintos que presentan entre sí un nexo jurídico; tal nexo se manifiesta en la posible repercusión (unilateral o recíproca) de las vicisitudes que afecten a cada uno de los convenios celebrados sobre los demás (pág. 29).

La jurisprudencia italiana, apoyada en dichas construcciones teóricas sobre la conexidad contractual de principios del siglo pasado, ha concluido:

<sup>5</sup> La discusión luego fue continuada por autores como Messineo, el masilustr, Gandolfi, Gasperoni, Benatti, Venditi, Di Sabato, DiNanni; Macioce; Giorgiani; Galgano; Marella; Ponzanelli; Schizzerotto; Fubini; Cirillo; Caputo; Cassoni y entre los más recientes, Alpa y Bessone. Entre otros términos usados por estos autores se encuentra aquel que lo denomina *contratto collegato*, que suele traducirse como “contratos vinculados” (Mosset Iturraspe, 1999, págs. 14-15).

Las partes, en el ejercicio de su autonomía contractual, pueden dar vida, con un solo acto, a contratos diversos y distintos, que, aun conservando la individualidad de cada tipo negocial y aun permaneciendo sometidos a su propia disciplina, sin embargo están coligados entre sí, funcionalmente y con relación de dependencia recíproca, de modo que las vicisitudes de uno repercuten sobre los otros, condicionando su validez y ejecución (López, 1994, pág. 30).

En este mismo sentido, manifiesta la autora española (López, 1994, págs. 30-31), la jurisprudencia italiana ha declarado:

Si se resuelve un contrato debe declararse la resolución de otro distinto siempre que las prestaciones de los dos convenios sean conexas e inescindibles desde el punto de vista económico, debido a la unidad del fin perseguido (sentencia de la *Corte di Appello di Napoli* de 31 de octubre de 1966).

- “«Aquél que impugna varios negocios jurídicos deduciendo su conexión funcional está legitimado para hacerlo, incluso siendo extraño a uno de ellos, en cuanto que si existe conexión, existe también legitimación»” (sentencia de la *Corte di Cassazione* de 29 de noviembre de 1973, n.º 3284).
- “«En la hipótesis de varios contratos coligados entre sí, es inadmisibles el desistimiento de uno solo cuando con ello se rompa el equilibrio de toda la relación negocial»” (sentencia de la *Corte di Cassazione* de 27 de febrero de 1976, n.º 2700).

- Cuando se reclama el cumplimiento de un contrato, cabe oponer al actor el incumplimiento del contrato conexo a aquel, si las prestaciones en cuestión son relativas (sentencia de la *Corte di Cassazione* de 11 de marzo de 1981, n.º 1389).

### ***B. Doctrina francesa: Les groupes de contracts***

En Francia se aborda el estudio de los contratos conexos en una época más tardía, sin embargo, junto a los italianos, se constituye en las primeras y más importantes fuentes doctrinales sobre el asunto. Bernard Teyssié en 1975 publica su obra *Les groupes de contracts*, en esa misma época Gabet-Savatier aborda el tema de la *connexité* en los contratos y obligaciones, y más tarde, con Viney, se estudia *une chaîne de contracts* o la “cadena de contratos” (Mosset Iturraspe, 1999, pág. 15).

En *Les groupes de contracts*, Teyssié propone que un verdadero grupo de contratos se constituye cuando varios de estos tienen un mismo objeto o participan de un mismo fin. Los grupos de contratos pueden dividirse en *cadena de contratos* y *conjuntos de contratos*. En las cadenas, los contratos tienen un mismo objeto, igual causa e iguales prestaciones, carecen de una estructura lineal y no hay un personaje organizador de la cadena o el grupo (Álvarez, 2008, pág. 298).

En los conjuntos de contratos, por su parte, confluye una operación global la cual determina la causa contractual. Teyssié manifiesta que cada

contrato del conjunto posee una causa individual, pero que el fin común de todos los contratos se constituye como la razón económica y jurídica del conjunto negocial (citado en Álvarez, 2008, pág. 298).

En cuanto a los efectos jurídicos, Teyssié observa que los grupos de contratos, específicamente aquellos que forman un conjunto de contratos, influyen en la formación (validez) y ejecución (efectos) del resto de contratos. La ineficacia de un contrato podría afectar la eficacia de los contratos conexos (Álvarez, 2008, pág. 300).

En *Les groups de contrats*, Teyssié explica que el fenómeno de la conexidad se debe a la complejidad de los procesos de producción y del mundo de las relaciones comerciales en general y la creciente especialización de las actividades, acompañada de la división del trabajo; la circulación cada vez más rápida de las riquezas y de los bienes; y la ampliación del sector geográfico de la actividad de las empresas (López, 1994, pág. 23).

En este punto resulta conveniente ilustrar el asunto de la contratación conexa haciendo referencia a algunos supuestos contractuales, en los cuales se advierte la presencia de la conexidad.

Un primer caso es el de las operaciones realizadas con tarjetas de crédito. Cuando una persona adquiere un bien usando este medio, celebra un negocio jurídico en el cual intervienen varios contratos vinculados entre sí. Un primer contrato es celebrado entre el particular y el emisor de la tarjeta, generalmente una entidad financiera,

la cual financia la adquisición de bienes y servicios. Una segunda relación se puede configurar entre la empresa emisora de la tarjeta, verbigracia Visa, Master Card, American Express, y la entidad financiera que le presta su respaldo. De igual forma, existe una tercera relación contractual entre la entidad financiera y las empresas comerciales que aceptan el pago con dicha tarjeta. Coexiste con los contratos mencionados, aquel celebrado entre el portador de la tarjeta y las empresas del comercio, que generalmente se trata de un contrato de compraventa (Mosset, 1999, págs. 150-151). En consecuencia, quien hace uso de este sistema de pago está inmerso en un sistema negocial integrado, como mínimo, por tres contratos vinculados funcionalmente entre sí.

Un segundo caso de conexidad contractual se evidencia en aquellos celebrados con las agencias de viajes para obtener un paquete turístico. Estos contratos abarcan varias prestaciones, entre ellas el transporte, el alojamiento, la alimentación y otros servicios complementarios. La agencia celebra varios contratos con las empresas que prestarán los servicios directamente al turista, los cuales mantienen una independencia, por lo menos formal, pero presentan una rígida vinculación mutua. Cada contrato se celebra en relación con los otros y todos estos aportan a la razón de ser del negocio jurídico, por lo que se hace evidente la conexidad contractual entre ellos.<sup>6</sup>

6 Al respecto se puede consultar a Pilar de la Haza (1997) y a Jorge Mosset Iturraspe (1999).

Un tercer caso referido por Mosset (1999, págs. 205-209) es el denominado transporte multimodal o combinado, en el cual el transportador se obliga a transportar y entregar las cargas utilizando por lo menos dos medios de transporte. En este contrato quien expide las mercaderías contrata con un transportista, quien a su vez lo hace con otros para efectuar todas las operaciones que implica el transporte de los bienes. Todos los contratos, tanto el principal como los consecuentes, se encuentran ligados entre sí por la finalidad objetiva del negocio, que es la entrega de los bienes en el tiempo y forma convenidos.

## V. LA CAUSA COMO NEXO DE LA VINCULACIÓN CONTRACTUAL

Como se ha observado, los autores que han abordado el asunto de la conexidad contractual resaltan la *causa contractual* como ese nexo jurídico que une los contratos entre sí, determinando su interacción intrínseca, su grado de interdependencia y su conexidad funcional.

Al respecto, Lorenzetti (1996, pág. 44) indica cómo en la conexidad contractual existe una *finalidad supracontractual* que se difunde y caracteriza el negocio en su totalidad. Esta finalidad se configura como una causa económico-social que trasciende cada contrato individualmente considerado y se constituye en la razón de ser de la unión, a la que denomina *causa sistémica*.

La profesora López (1994, págs. 278-279), quien como se señaló anteriormente plantea

que la conexión contractual se presenta cuando se celebran dos o más contratos que poseen una vinculación funcional entre sí determinada por su naturaleza o por la *finalidad global* que los reviste, agrega, siguiendo la doctrina italiana, que esta finalidad no es más que una *causa única* y común a todos los contratos, causa entendida como la *finalidad socioeconómica del conjunto de contratos*. Cada contrato individualmente considerado tiene su propia causa, pero esta causa global es la determinante en la conexidad contractual.

En el mismo sentido, José Márquez (2007), profesor argentino, propone que la conexidad se produce entre mínimo dos contratos, cuando estos se encuentran vinculados por un interés económico común, que ostentan las características de una *causa fin*. En la conexidad existe una causa-fin individual correspondiente a cada contrato, ya que cada uno persigue un fin determinado, pero la conexidad se determina por la *causa supracontractual* que supera a cada contrato individualmente considerado, se establece como la finalidad económica del negocio y se constituye en el vínculo contractual.

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 determina por el instrumento, los sujetos, el objeto o el tiempo de celebración del contrato. Es necesario establecer “si hay una o varias causas o finalidades económico-sociales ya que es el elemento determinante para constatar la pluralidad de contratos” (Uguet, 1999).

Según Francisco Messineo (citado en Uguet, 1999) en su *Manual de derecho civil y comercial*:

Para establecer si hay pluralidad o unidad de negocio jurídico, es necesario acudir a la *causa del negocio*: si la causa es única, aun cuando sea compleja, se tendrá negocio único; si hay varias causas, se tendrán otros tantos negocios jurídicos, aunque eventualmente conexos.

Frente a esta causa, se ha dicho que:

Los contratos conexos constituyen un conjunto de contratos con causa *concreta autónoma que cumplen una operación económica unitaria* o un resultado económico único. Varios contratos pueden estar vinculados entre sí por haber sido celebrados en cumplimiento del programa de una operación económica global (Morales, 2002, pág. 1).

Finalmente, Adela Seguí (1999), doctrinante argentina, frente a la denominada finalidad económica supracontractual indica que esta “constituye la razón de ser de la unión de varios contratos en un sistema” (pág. 7), luego “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” (págs. 6-7).

Para ilustrar el tema de la causa sistémica, se advierte cómo en las operaciones realizadas a través de tarjetas de crédito, la causa supracontractual de todo el conjunto negocial es la adquisición efectiva de bienes y servicios a través de

un financiamiento bancario ágil en el mercado nacional y global. En el contrato celebrado con las agencias de viajes, la causa supracontractual es la realización de un viaje, que por un precio global, incluya todos los servicios acordados con el consumidor. En el contrato de transporte multimodal, la finalidad supracontractual que actúa como eje de conexión entre los diferentes contratos de transporte es la entrega de la mercancía en el tiempo y la forma convenidos.

Resulta particular que las propuestas sobre la fuente de la conexión contractual descansen en un elemento del acto jurídico tan debatido como lo ha sido la *causa*. Entre los códigos que enuncian la causa como condición de existencia del acto jurídico se encuentran el francés, el italiano, el español, el chileno, el uruguayo, el colombiano. Entre aquellas legislaciones que han optado por suprimir la causa de sus códigos (o vincularla con otros elementos como el *objeto* o el *consentimiento*), se encuentran la alemana, la suiza y la polaca (Tamayo, 2008, pág. 293).

El asunto de la causa representa en el estudio del derecho civil uno de los más complejos en abordar, esto debido a las múltiples interpretaciones que se hacen de este elemento. Las teorías al respecto discurren en entender la causa como un elemento objetivo que se presenta como el fin inmediato que se proponen los contratantes al contratar, o como un elemento subjetivo, que atiende a los móviles personales de aquellos como elemento determinante del acto jurídico.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> La causa como elemento objetivo se desarrolla en la *teoría clásica de la causa*, cuyos autores principales fueron los franceses Jean Domat y

Remontándose al derecho romano, el profesor Baena Upegui (2000, págs. 306-311) expresa la posibilidad de que la causa se confundiera con la solemnidad contentiva del acto, dado que esta se configuraba en condición necesaria y suficiente del contrato. En la edad media, con los canonistas, se entiende por causa el *fin subjetivo* que el contrato debía permitirle obtener al contratante, a su vez que los posglosadores envuelven el *fin* con el *compromiso*.

La teoría clásica de la causa como elemento de existencia del acto jurídico encuentra su génesis en los siglos XVII y XVIII con Domat y Pothier en Francia. En esta teoría la causa será el *fin inmediato* que se propuso el contratante: en términos generales, obtener la prestación debida, como adquirir el precio y la cosa por parte de su respectivo acreedor en la compraventa (Tamaño, 2008, pág. 296).

Domat, en su obra *Lois civiles*, expone cómo:

En los contratos bilaterales o sinalagmáticos, las obligaciones se sirven recíprocamente de causa (...), la obligación de una es el fundamento de la obligación de la otra (...). El vendedor se compromete a dar porque el comprador, a su vez, se compromete a pagar (citado en Baena, 2000, pág. 312).

El profesor Baena (2000) califica esta teoría como “esencialmente empírica” (pág. 313), ya que desarrolla la teoría de la causa a partir del estudio sobre cada tipo de contrato. Es así como

la causa es asumida como el motivo inmediato del contratante: que el comprador pague, que el vendedor entregue. Afirma que Pothier no realiza un aporte significativo a la teoría de la causa, más que lograr que las ideas de Domat quedaran consignadas en la legislación civil francesa.

La posición anticausalista propone que el elemento causa puede ser suplido por la teoría del objeto, del consentimiento e incluso de la interdependencia de las prestaciones. Pérez Vives, citado en Baena (2000), indica que para Planiol la teoría de la causa es *inconveniente* en la medida que ha generado confusiones en la doctrina; *inútil* porque en aquellos asuntos en los que se debate la causa como elemento de la existencia, podría concluirse que el acto es inexistente por la ausencia de objeto, porque el acto carece de un requisito esencial en su formación o por falta del consentimiento; y *falsa*, ya que no puede predicarse de los contratos bilaterales que una obligación es la causa de la otra, pues al momento de una nacer, la otra, que es su causa, no ha nacido aún.

Cabe resaltar que la *teoría del objeto* como elemento de existencia del negocio, distingue entre el *objeto del contrato* que no es otro que producir obligaciones entre las partes y el *objeto de la obligación*, que es aquello a lo que el deudor se obliga, es la prestación(es) que se sale a deber. Estas pueden traducirse en dar una cosa, ejecutar un hecho o cumplir con una abstención (Baena, 2000, pág. 291).

La contratación conexa no encuentra suficiente la teoría del objeto para explicar la vinculación

Robert Pothier. La causa como elemento subjetivo, que atiende a los móviles personales es sostenida por Louis Jossierand, posición conocida como *teoría moderna de la causa*.



contractual, puesto que en este esquema el contrato no puede ser estudiado aisladamente, y el tipo de obligaciones que se generan son tan diversas como el número de contratos celebrados. En ningún contrato del conjunto se hallará una obligación o prestación común que sirva de lazo entre todos los contratos.

Es el caso del contrato celebrado con las agencias de viajes para obtener un paquete turístico, donde se incluyen múltiples y diversas prestaciones como son el transporte, el alojamiento, los *tours* y otros. La agencia celebra con el consumidor un contrato y con otras empresas variados acuerdos referidos a los servicios que se prestarán al acreedor del paquete. Los contratos se celebran en correspondencia a un elemento supracontractual que no se limita al objeto de las prestaciones, sino a la finalidad económica social, supracontractual, que en este caso corresponde a la realización del viaje, por un precio global, en las condiciones establecidas (Weingarten, 2000, pág. 96).

El nuevo causalismo distingue la causa del objeto en la medida que aquella no es la obligación de la otra parte, sino la obtención de la ejecución de esa obligación; pero al mismo tiempo, la causa comprenderá ciertos motivos, esencialmente los que fueron tenidos en cuenta por las partes y que entraron en el campo contractual (Jean Hauser, citado en Tamayo, 2008).

En palabras de Henry Capitant (1922), principal exponente de esta teoría:

Todo el que consiente en obligarse hacia otro, lo hace por la consideración de un fin que se

propone alcanzar por medio de esta obligación. La obligación de quien contrae está siempre y necesariamente dominada por el deseo de alcanzar un fin que él ha previsto (...) Este fin varía según la naturaleza de la obligación, y, especialmente, del contrato que origina la obligación (págs. 17-18).

Continúa:

Toda persona que se obliga voluntariamente, persigue un fin de orden económico pecuniario, y se obliga para llegar a conseguirlo. El fin constituye parte integrante de la manifestación de la voluntad creadora de la obligación. Puede decirse que es un elemento esencial suyo (...) El acto de voluntad se compone de dos elementos: el primero, del consentimiento, que es el hecho de prometer, de obligarse, y después de la consideración del fin que se propone alcanzar, por medio de esta promesa. La obligación no es más que un medio para alcanzar un fin. No pueden separarse estas dos cosas. Aislarlas (...) sería amputar arbitrariamente el acto volitivo, deformarlo y desconocer la intención de su autor (Capitant, 1922, pág. 19).

Es así como quien se obliga no lo hace solo por realizar un acto que es fin en sí mismo. Quien promete, dispone, renuncia, pretende alcanzar una finalidad práctica en la circulación de bienes y servicios. Siempre existe un interés en el cambio de la situación patrimonial. La causa se vincula a un interés objetivo, la causa del negocio, que en propiedad es la función económico-social que caracteriza al negocio (Betti, 1959, págs. 133-143).

Es en aquel sentido que se debe entender la causa final como el elemento estructural de la conexión contractual, calificada por los autores como una finalidad supracontractual. En los contratos conexos existe un fin económico que abarca todo el conjunto de contratos, formando un complejo sistema contractual.

Este interés económico global determinará la operación del negocio, y todos los hechos que afecten esta operación económica unitaria pueden extenderse al sistema contractual: la nulidad, anulabilidad, resolución, rescisión de uno de los contratos que afecte la eficacia del interés económico global desmembraría al negocio, ya que se afectaría su causa, y esta es elemento de existencia y validez del negocio.

## VI. CONCLUSIONES

1. Las dinámicas económicas actuales han permeado el sistema de contratación, y exigen de los contratos flexibilidad, agilidad, practicidad y eficacia como herramientas de intercambio patrimonial y circulación de la riqueza. El contrato como unidad aislada del sistema productivo, negociado entre pares y detallado en sus formas mínimas por los códigos, ha cedido lugar a nuevos tipos contractuales que se encuentran a tono con las exigencias del mercado, y que han sido creados bajo los presupuestos de la autonomía privada. Entre estas nuevas formas contractuales se encuentran los contratos conexos.
2. La conexidad contractual se presenta cuando dos o más contratos se encuentran vinculados entre ellos por un objetivo económico común

de relevancia jurídica que actúa como *causa supracontractual* del negocio, creando un sistema contractual complejo. Esta causa posee los elementos de la causa final expuesta en las teorías que sobre la causa se han desarrollado a lo largo del tiempo, ya que se vincula al interés objetivo de las partes en el negocio que no es otro que su función económica. La conexidad no puede determinarse por el instrumento contenido del contrato, por las partes que intervienen, el tiempo de celebración o el objeto del contrato.

3. El fenómeno de la contratación conexa dota de vigencia la discusión sobre las teorías de la causa y su relevancia como elemento de existencia y validez del negocio jurídico. Es así como con esta forma de contratación se puede abrir de nuevo el panorama para debatir la pertinencia de la causa como elemento del contrato o la posibilidad de subsumirlo en otro de sus elementos constitutivos.

4. El estudio de la conexidad contractual, a través de la causa supracontractual, permite examinar nuevas figuras contractuales de uso común en el ámbito económico, para identificar una gama de nuevas obligaciones que adquieren las partes y que solo pueden exigirse en relación con un negocio compuesto por un sistema contractual complejo. Estos contratos y sus obligaciones no deben ser considerados en forma unitaria y aislada, ya que el interés del destinatario final de los servicios exige el cumplimiento efectivo del negocio en los términos de la finalidad supracontractual, de lo contrario se correría el riesgo de minar aún más las garantías del consumidor moderno.

## Referencias

1. Alterini, A. A. (1998). *Contratos civiles, comerciales, de consumo: teoría general*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot.
2. Alterini, A. A.; De los Mozos, J. L. y Soto Coaguila, C. A. (2000). *Contratación contemporánea: teoría general y principios*. Bogotá: Temis.
3. Álvarez Martínez, G. I. (2008). *Los grupos de contratos en el crédito al consumo* [Tesis doctoral]. Universidade da Coruña, La Coruña.
4. Baena Upegui, M. (2000). *De las obligaciones en derecho civil y comercial*. Bogotá: Legis.
5. Betti, E. (1959). *Teoría general del negocio jurídico*. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado.
6. Capitant, H. (1922). *De la causa de las obligaciones*. Madrid: Casa Editorial Góngora.
7. Chuliá Vicent, E. y Beltrán Alandete, T. (1999). *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*. Barcelona: José María Bosch.
8. Cuevas, H. (2004). *Fundamentos de la economía del mercado*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
9. De la Haza Díaz, P. (1997). *El contrato de viaje combinado: la responsabilidad de las agencias de viajes*. Madrid: Marcial Pons.
10. Galgano, F. (2005). *La globalización en el espejo del derecho*. Buenos Aires: Rubinzal Culzoni Editores.
11. Gélinas, J. y Parra, J. (2006). *El monstruo de la globalización. Desafíos y alternativas*. Medellín: Hombre Nuevo Editores.
12. Gueiler, S. (1999). *Contratos conexos*. Obtenido de cartapacio: <http://www.cartapacio.edu.ar/ojs/index.php/tdc/article/viewFile/1056/959>
13. Larenz, K. (1956). *Base del negocio jurídico y cumplimiento del contrato*. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado.
14. López Frías, A. (1994). *Los contratos conexos*. Barcelona: José María Bosch.
15. 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. Obtenido de biblioteca3: [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)
16. Márquez, J. (2007). *Conexidad contractual. Nulidad de los contratos y del programa*. *Revista de Derecho Privado y Comunitario*, (2), 151. Obtenido de rubinzal: <http://www.rubinzal.com.ar/libros/contratos-conexos/3267/>

17. Morales, R. (2002). Contribución a la teoría de los contratos conexos. Derecho y Sociedad. Obtenido de Portal de Información y Opinión Legal: <http://dike.pucp.edu.pe/>
18. Mosset Iturraspe, J. (1999). Contratos conexos grupos y redes de contratos. Buenos Aires: Rubinzal Culzoni Editores.
19. Mosset Iturraspe, J. y Soto Coaguila, C. A. (2009). El contrato en una economía de mercado (Segunda ed.). Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
20. Pérez Gallardo, L. (1999). De la autonomía de la voluntad y sus límites. Ponencia en la III Convención Latinamericana de Derecho. Medellín: Universidad de Antioquia.
21. 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.
22. Prieto, C. (1996). Karl Polanyi: crítica del mercado, crítica de la economía. Política y Sociedad, (21), 23-34. Obtenido de revistas: <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/index>
23. Seguí, A. (Septiembre de 1999). Teoría de los contratos conexos. Algunas de sus aplicaciones. Presentado en XVII Jornadas Nacionales de Derecho Civil. Buenos Aires.
24. Soto Coaguila, C. A. (2005). Transformación del derecho de contratos. Lima: Editora Jurídica Grijley.
25. 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.
26. Tamayo, A. (2008). Manual de las obligaciones. El acto o negocio jurídico y otras fuentes de las obligaciones. Bogotá: Ediciones Doctrina y Ley.
27. Uguet, R. (1999). Contratos conexos. Obtenido de justiniano.com: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/contratos\\_conexos.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/contratos_conexos.htm)
28. Valencia Restrepo, H. (2008). Derecho privado romano. Medellín: Señal Editora.
29. Weingarten, C. (2000). Responsabilidad del agente de viajes. En C. A. Ghersi, Derecho privado económico: contratos y reparación. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.