

ÁLVARO MENDOZA RAMÍREZ

Doctor en Derecho privado de la Université de Paris. Especialista en Derecho
penal del Instituto Enrico Ferri de la Università degli Studi di Roma.
Profesor de la materia en la Universidad de La Sabana.

OBLIGACIONES



EDITORIAL TEMIS S. A.



Universidad de
La Sabana

Bogotá - Colombia
2020

ÍNDICE GENERAL

	PÁG.
Introducción	1

CAPÍTULO I

CONCEPTO Y ESTRUCTURA DE LAS OBLIGACIONES

1. Concepto de deber jurídico	11
2. Estructura de las normas jurídicas.....	23
3. Diferencias entre las obligaciones civiles y otro tipo de obligaciones.....	27
4. Definiciones de obligación civil.....	29
5. Elementos de las obligaciones civiles	33
6. El causalismo	44
7. Diferencias entre los derechos personales y los reales.....	49
8. Característica patrimonial de la obligación civil.....	55
9. Pretendida abstracción del régimen de las obligaciones	58

CAPÍTULO II

FUENTES DE LAS OBLIGACIONES

1. Sentido de la expresión “fuentes de las obligaciones”	61
2. Clasificación de las fuentes de las obligaciones.....	64
3. Ubicación de las fuentes de las obligaciones dentro de aquello que ocurre o puede ocurrir	74

CAPÍTULO III

AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD

1. Importancia de la autonomía de la voluntad	79
2. Límites a la autonomía de la voluntad	88
3. La lesión enorme	91
4. El Estatuto del Consumidor y contratos de adhesión.....	92
5. El equilibrio contractual en la contratación administrativa.....	97
6. Las normas comerciales sobre la buena fe en la contratación y sobre la prestación irrisoria	97
7. Otras consideraciones sobre la autonomía de la voluntad	100

	PÁG.
8. Función social del régimen jurídico.....	103
9. Razón de ser de la exigibilidad de las obligaciones.....	104
10. Diferencias entre la ley y las obligaciones personales.....	106
11. Principio general de la informalidad del negocio jurídico.....	107
13. Inconveniencia de los contratos reales.....	113
14. Requisitos internos de la expresión de voluntad.....	118

CAPÍTULO IV

LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD

1. En qué consiste.....	125
2. Principios o deberes del negocio jurídico.....	133
A) Deber de buena fe.....	135
B) Deber de sagacidad.....	139
C) Deber de legalidad.....	141
3. Formación del consentimiento.....	143
4. Vigencia de la propuesta.....	159
5. Ofertas públicas sin señalamiento del término de vigencia.....	162
6. Caducidad de la oferta.....	171
7. Contratos preliminares.....	176
A) Promesa de contrato.....	176
B) La opción.....	181
C) El pacto de preferencia.....	183
8. La simulación.....	184
9. La acción pauliana.....	192
10. Diferencias entre la acción pauliana y la acción oblicua.....	198
11. Acciones de revocación en procesos concursales.....	201
12. Otros actos fraudulentos.....	202

CAPÍTULO V

EL EQUILIBRIO CONTRACTUAL EN EL NEGOCIO JURÍDICO

1. Evolución de los criterios jurídicos.....	205
2. El enfoque social en el derecho privado.....	209
3. La proyección de la Constitución Política sobre el derecho privado.....	210
4. Vigencia y límites de la autonomía de la voluntad.....	212
5. Aplicación de los principios constitucionales de la dignidad humana y de la solidaridad.....	217
6. Jurisprudencia constitucional en materia contractual.....	222
7. Ajustes a la autonomía de la voluntad derivados del derecho moderno.....	225

CAPÍTULO VI

INTERPRETACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO

	PÁG.
1. Importancia de la interpretación.....	235
2. Evolución histórica de la importancia de interpretar el verdadero querer de los contratantes.....	242
3. Combinación de las normas civiles con las mercantiles	244
4. Interpretación según la buena fe	247
5. Interpretación con apoyo en la conducta de los contratantes.....	250
6. Interpretación que privilegia la verdadera intención de los contratantes por sobre la literalidad de sus expresiones	255
7. Interpretación derivada del examen lógico del contrato	258
8. Interpretación derivada de la eficacia de lo contratado.....	264
9. Interpretación terminológica y gramatical	267
10. Interpretación en favor del deudor y en contra de quien tuvo la iniciativa de los textos.....	271

CAPÍTULO VII

REQUISITOS DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. El consentimiento.....	275
2. La capacidad.....	277
3. Los vicios del consentimiento.....	279
4. El error	282
5. La fuerza o violencia.....	291
6. El dolo o el engaño.....	296
7. Elementos del negocio jurídico. Elementos de la esencia.....	299
8. Elementos de la naturaleza.....	303
9. Elementos accidentales	305
10. El objeto	306
11. Posibilidad del objeto.....	308
12. Determinación del objeto	309
13. Patrimonialidad del objeto	312
14. Licitud del objeto	313
15. La causa.....	314

CAPÍTULO VIII

EFECTOS DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Efectos generales.....	319
2. Relatividad del negocio jurídico	322
3. La acción oblicua	324

	PÁG.
4. Los negocios jurídicos conexos	330
5. Obligatoriedad del negocio jurídico.....	337
6. La estipulación en favor de otro.....	339
7. La promesa del hecho ajeno.....	344
8. La excesiva onerosidad sobreviniente.....	346

CAPÍTULO IX

CLASES DE NEGOCIOS JURÍDICOS

1. Diferencia entre esta clasificación y la relativa a las obligaciones en general	361
2. Negocios jurídicos unilaterales y plurilaterales	361
3. Negocios jurídicos unipersonales y pluripersonales	366
4. Negocios jurídicos conmutativos y aleatorios.....	368
5. Negocios jurídicos onerosos y gratuitos	370
6. Negocios jurídicos principales y accesorios	372
7. Negocios jurídicos consensuales, reales y solemnes.....	375
8. Negocios jurídicos de ejecución instantánea, sucesiva o diferida.....	382
9. Negocios jurídicos nominados e innominados, típicos y atípicos.....	390
10. Negocios jurídicos de libre discusión y preestipulados	392
11. Negocios jurídicos relativos y colectivos.....	394

CAPÍTULO X

LA RESPONSABILIDAD EN EL “ITER” DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Planteamiento de la cuestión.....	395
2. Diferentes momentos en el desarrollo del negocio jurídico.....	397
3. La responsabilidad precontractual.....	401
4. La responsabilidad contractual.....	408
5. La responsabilidad poscontractual	415

CAPÍTULO XI

PACTOS ACCESORIOS

1. Pacto de arras	417
A) Presentación general del tema.....	417
B) Las arras de retracto en el Código Civil	418
C) Algunas reglas especiales sobre la cláusula penal.....	423
D) Las arras en el Código de Comercio	424
2. Pacto de cláusula penal	426
A) Naturaleza de la estipulación	426
B) La cláusula penal en el Código de Comercio	435

	PÁG.
3. Derecho de retención.....	440
A) Su ubicación en esta parte del estudio	440
B) Su naturaleza y sus alcances	441
C) Consagraciones legales de este derecho	446
D) Posibilidad de establecerlo convencionalmente	451
E) Posibilidad de extenderlo por analogía a hipótesis similares no tratadas por la ley ni establecidas convencionalmente.....	452

CAPÍTULO XII

EL CONTRATO

1. Generalidades.....	457
2. Multilateralidad.....	459
3. Voluntariedad, patrimonialidad y vínculo.....	462
4. Expansión de la figura.....	463
5. Diferencias entre el contrato y su prueba.....	465

CAPÍTULO XIII

IRREGULARIDAD EN EL NEGOCIO JURÍDICO

1. Inexistencia y nulidad	467
2. Ineficacia liminar.....	472
3. Nulidad propiamente dicha	476
4. Causales de nulidad.....	477
5. Nulidad relativa o anulabilidad	478
6. Efectos de la nulidad	482
7. Inoponibilidad	483
8. La lesión enorme	485

CAPÍTULO XIV

EFECTOS DE LA IRREGULARIDAD DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Defensa de la moralidad en el negocio	489
2. Conservación del negocio jurídico.....	491
3. Conducta en caso de que el negocio no pueda ser salvado.....	493
4. Reconocimiento o declaración de la inexistencia y de la nulidad.....	494
5. Posibilidad de saneamiento o ratificación.....	495
6. Nulidad relativa o anulabilidad	497
7. Ratificación tácita.....	498
8. Restituciones mutuas	499

CAPÍTULO XV

CONSERVACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO

	PÁG.
1. Planteamiento de la cuestión.....	503
2. La preservación del negocio jurídico en el Código Civil.....	505
3. Normas en el Código de Comercio	508
4. Conversión del negocio jurídico	513

CAPÍTULO XVI

LA REPRESENTACIÓN

1. ¿En qué consiste?.....	519
2. Teorías sobre la representación	526
3. La representación voluntaria	528
4. Requisitos de la representación.....	532
5. Mandato representativo y no representativo	540
6. Ratificación del negocio celebrado	546
7. Mandato aparente	547
8. Sustitución del mandato	549
9. Existencia de varios mandantes o de varios mandatarios	551
10. Terminación del mandato.....	553
11. Mandato general y mandato especial	560
12. Formalidades de la representación	561
13. Extensión de la representación.....	563
14. Aplicación de las reglas del mandato a los servicios profesionales.....	564
15. Suplantación y engaño	566
16. Legitimación para obrar	567

CAPÍTULO XVII

CLASIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES

1. Criterios de la clasificación	569
2. Clasificación en cuanto a los sujetos.....	570
3. Obligaciones conjuntas o mancomunadas	576
4. Obligaciones solidarias	584
5. Obligaciones autónomas	595

CAPÍTULO XVIII

CLASES DE OBLIGACIONES SEGÚN EL VÍNCULO

1. Obligaciones “propter rem”	599
-------------------------------------	-----

	PÁG.
2. Obligaciones sujetas a plazo	602
3. Plazo suspensivo	604
4. Plazo resolutorio.....	609
5. Otras clases de plazos.....	612
6. Obligaciones condicionales.....	616
7. Clases de condiciones	619
8. Otras clases de condiciones.....	624
9. Condición potestativa.....	625
10. Condición fallida.....	626
11. Obligaciones civiles y naturales.....	627

CAPÍTULO XIX

OBLIGACIONES MONETARIAS

1. Introducción	639
2. Historia y características de la moneda.....	642
3. La moneda en nuestro país.....	645
4. Corrección monetaria	646
5. Introducción a los intereses.....	652
6. ¿Qué podemos entender como intereses?	658
7. Intereses de plazo e intereses de mora	661
8. Intereses convencionales e intereses legales. Intereses permitidos e intereses excesivos	667
9. Intereses supletorios	668
10. Sanción penal por cobro de intereses excesivos	673
11. Liquidación de los intereses.....	675
12. Anatocismo o cobro de intereses sobre intereses.....	678
13. Tasas de interés en obligaciones pagaderas en moneda extranjera	685
14. Cláusula aceleratoria	686
15. Moneda en que debe hacerse el pago.....	687
16. Pago con títulos valores de contenido crediticio.....	693

CAPÍTULO XX

CUMPLIMIENTO O PAGO

1. Concepto	697
2. Causalidad del pago	707
3. Quién puede pagar.....	708
4. A quién debe hacerse el pago	714
5. Cómo debe hacerse el pago.....	718
6. Dónde debe hacerse el pago.....	723
7. Cuándo debe hacerse el pago	727

	PÁG.
8. La imputación del pago.....	729
9. Gastos del pago.....	732
10. Presunciones de pago.....	733

CAPÍTULO XXI

INCUMPLIMIENTO

1. Concepto.....	735
2. Clases de incumplimiento.....	744
3. Diferentes especies de perjuicios.....	756
4. Opciones del acreedor en caso de incumplimiento sustancial.....	761
5. Incumplimiento recíproco.....	765
6. La denominada culpa contractual.....	775
7. Diferencias entre el daño y el perjuicio.....	782
8. La mora.....	783

CAPÍTULO XXII

CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO

1. Procedimientos para exigir el pago de obligaciones no satisfechas.....	787
2. Diferentes formas de cobro coactivo.....	791
3. Persecución sobre los bienes del deudor.....	792
4. Medidas preventivas.....	794
5. Procesos de insolvencia.....	796
6. Cesión de bienes.....	799

CAPÍTULO XXIII

EL ACTO ILÍCITO Y LA RESPONSABILIDAD EN GENERAL

1. Encuadramiento de la figura en el régimen de las obligaciones.....	805
2. Diferencias y puntos de contacto entre la responsabilidad negocial y la derivada del acto ilícito.....	812
3. Distintas clases de culpa en materia negocial. Crítica a la distinción.....	818
4. Elementos constitutivos de la responsabilidad extracontractual.....	824
5. Culpa de la víctima.....	833
6. El daño.....	835
7. El vínculo de causalidad.....	838
8. Tendencia expansiva de esta clase de responsabilidad.....	840

	PÁG.
9. Alcance de la reparación	842
10. La antijuricidad de la conducta causante del daño.....	845

CAPÍTULO XXIV

ENRIQUECIMIENTO SIN CAUSA

1. Noción general	849
2. Condiciones de la figura.....	854
3. Agencia oficiosa.....	857
4. Pago de lo no debido.....	862
5. Comunidad o copropiedad	868

CAPÍTULO XXV

ABUSO DEL DERECHO

1. Fuente autónoma o modalidad de otras fuentes	871
2. Concepto del abuso del derecho.....	875
3. Historia de la figura.....	880
4. Consecuencias del abuso del derecho	885

CAPÍTULO XXVI

LA LEY COMO FUENTE DE OBLIGACIONES

1. La ley como fuente general	887
2. La ley como fuente autónoma.....	891
3. Ejemplos de obligaciones derivadas directamente de la ley	893

CAPÍTULO XXVII

SUSTITUCIÓN DE POSICIÓN OBLIGACIONAL

1. Generalidades.....	895
2. La “contemplatio domini”	903
3. Formalidades de la sustitución	911
4. Documentos negociables o circulatorios.....	913
5. Efectos de la sustitución.....	916
6. Cesión de derechos herenciales y litigiosos	918
7. Sustitución “mortis causa”	921
8. Sustitución de otras universalidades	926
9. Subrogación legal.....	927

CAPÍTULO XXVIII

OTROS MODOS DE EXTINGUIRSE LAS OBLIGACIONES

	PÁG.
1. Introducción	931
2. La resciliación o el “destrate”	934
3. La dación en pago	936
4. La novación	941
5. La transacción	950
6. La remisión.....	953
7. La compensación.....	958
8. La confusión.....	968
9. La imposibilidad sobreviniente.....	971
10. La prescripción extintiva.....	974
Bibliografía	979
Índice de autores	991
Índice de disposiciones	995
Índice de materias	1005

5. EL EQUILIBRIO CONTRACTUAL EN LA CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA

Esta necesidad de coherencia entre las soluciones de derecho en materia contractual tiene igualmente que ver con el reconocimiento que se hace en derecho administrativo respecto de la contratación estatal, del principio denominado de la “ecuación” (Ley 80 de 1993, arts. 4º num. 3 y 9, y 27), es decir, del necesario equilibrio, si no absoluto, al menos sí relativo entre las recíprocas prestaciones de las partes. Ellas, en efecto, no pueden ser por regla general absolutamente equivalentes, porque quienes contratan suelen tener apreciaciones distintas, porque no es fácil la medición respecto del equilibrio en las cargas derivadas de una contratación y porque no son inmorales las pequeñas ventajas que puedan derivar de una relación jurídica. Por tanto, debe entenderse que la palabra *ecuación*, usada por el legislador administrativo, implica un símil, una aproximación al concepto más amplio de equilibrio. Debe anotarse que este equilibrio es exigido, no solo para proteger al Estado y a sus dependencias, como personeros del bien común, sino igualmente a los particulares que contratan con las entidades públicas, a quienes se les reconoce igualmente el derecho de contar con ventajas equivalentes a los deberes que asumen. Aquí, como antes se expresó, conviene tratar de la necesaria coherencia en las soluciones jurídicas, porque no existe razón que justifique que, dentro de un mismo ordenamiento, existan reglas que traten de una manera dispar situaciones que son esencialmente idénticas. La *analogia iuris* antes invocada debe también ser tenida en cuenta en este punto.

Por lo demás, en este tema, debe traerse nuevamente a cuento la norma del artículo 30 del Código Civil, que nos impone una interpretación coherente de las disposiciones legales, en especial si versan sobre la misma materia y, habría que añadir, igualmente, si se refieren a temas afines. Esta coherencia, que obliga a tener en cuenta el contexto de la ley, es decir, el conjunto de ella en temas cercanos, debe conducirnos a la búsqueda de un entendimiento armónico de las disposiciones que se refieren al uso de la autonomía de la voluntad como fuente eximia del derecho de las obligaciones.

6. LAS NORMAS COMERCIALES SOBRE LA BUENA FE EN LA CONTRATACIÓN Y SOBRE LA PRESTACIÓN IRRISORIA

En el ordenamiento mercantil, se dio un paso adelante de condiciones muy importantes en esta materia, si bien hasta ahora no suficientemente manejado de una manera apropiada por la doctrina y la jurisprudencia. En efecto, en el artículo 870, se ordena que los contratos se celebren de buena fe, disposición cuyos alcances fueron limitados por la Sala de Casación Civil, al entender que

esta exigencia se refiere a la proscripción del dolo en la contratación comercial, como si este vicio del consentimiento no hubiera sido tratado por norma distinta (art. 900). Pretender que el legislador quiso simplemente repetir su voluntad implica desconocer ese principio de interpretación que deriva del artículo 1620 del Código Civil, según el cual el sentido en que una disposición pueda producir algún efecto debe preferirse a aquel en que esta resulte inane. Es verdad que este artículo se refiere a las estipulaciones contractuales, pese a que contiene una norma de lógica, aplicable igualmente al estudio de las reglas de derecho positivo.

Asimismo, se dejó de lado la disposición inmediatamente siguiente en el ordenamiento comercial, que establece que la prestación irrisoria impide que haya contrato conmutativo. A este último respecto, debemos recordar que los contratos conmutativos son aquellos en los cuales hay una correlación en las respectivas prestaciones⁴². Por tanto, cuando no se trate de un contrato aleatorio, en el que interviene la suerte, la conclusión es que, siendo desproporcionada una de las prestaciones, el contrato no existe, por cuanto lo propio, lo natural en los contratos conmutativos, es el equilibrio entre las respectivas prestaciones. Si una de ellas, por ser muy desbalanceada con referencia a las demás, puede ser calificada de “irrisoria”, se tendría por no escrita. Por consiguiente, al desaparecer en un contrato conmutativo las cargas de una de las partes, desaparece igualmente el contrato respectivo, que solo puede existir cuando subsistan las recíprocas prestaciones. Nos encontraríamos, entonces, ante un caso de inexistencia, en los términos de la primera parte del artículo 1501 del Código Civil y de la última parte del artículo 898 del Código de Comercio.

Retrocediendo en la historia de nuestro sistema positivo de derecho privado, encontramos que el artículo 1496 del Código Civil, al establecer la división entre los contratos unilaterales y los bilaterales, define a estos últimos como aquellos en que las partes contratantes se obligan “recíprocamente”. Si exploramos en el *Diccionario de la lengua española*⁴³, encontramos que el vocablo “recíproco” tiene como primera acepción la de “igual en la correspondencia de uno a otro”. Si bien es posible que no haya sido esta la intención exacta de los redactores del Código Civil al sentar el criterio de contratos conmutativos, hoy en día, a la luz del derecho moderno, debemos reinterpretar la norma en el sentido en que aquí se hace. Por su parte, la regla siguiente, el artículo 1497, define el contrato oneroso como aquel que tiene por objeto la “utilidad” de ambos contratantes, “gravándose cada uno en beneficio del otro”, expresiones detrás de las cuales

⁴² C. C., art. 1498.

⁴³ Real Academia Española, tomo v, 20ª ed., Madrid, Espasa, 1984.

no es difícil encontrar un sentido de equilibrio. De no existir este, habría una ventaja para una de las partes, necesariamente en detrimento de la otra u otras.

Esta situación podría, incluso, trasladarnos al campo de otra fuente del derecho: el enriquecimiento sin causa. En efecto, en la medida en que un contrato sea sensiblemente desequilibrado, se estaría produciendo un incremento patrimonial en la parte beneficiaria de las ventajas derivadas del desequilibrio, a la par que un detrimento, igualmente de carácter patrimonial, en la parte que haya negociado en condiciones que le sean lesivas.

Una relativamente reciente decisión del Consejo de Estado⁴⁴, es verdad que en temas de la contratación administrativa sujeta, como ya se vio, al principio de la ecuación contractual, expresó lo siguiente:

La razonabilidad, la conmutatividad, la equivalencia y la proporcionalidad, se convierten entonces en los criterios que deben servir de parámetro al momento de determinar el equilibrio mínimo que debe caracterizar la relación negocial, de manera que lo irrazonable o lo desproporcionado en relación con las expectativas de los contratantes, en especial de la parte débil, debe ser el punto de entrada para que los controles legales, administrativos y judiciales tengan plena operancia y se garantice la congruidad y la equidad sustancial y esencial de las prestaciones.

A todo lo anterior habría que añadir que si el artículo 868 del Código de Comercio consagra un camino para corregir la desproporción sobreviniente, tema que se estudiará detenidamente en su momento, debemos entender que el legislador tampoco quiere este desbalance en el momento mismo de la celebración del negocio jurídico. No tendría ningún sentido admitir que una norma, precedida por una jurisprudencia vigente entre nosotros desde 1936⁴⁵ en materias no exactamente comerciales, reprima la desproporción prestacional posterior a la celebración de un contrato, mientras deja huérfana de solución a la misma desproporción en el momento del nacimiento de la respectiva relación jurídica.

Contra todo lo anterior, muchos sectores de la doctrina, aferrados a las tradiciones anteriores del derecho privado, sostienen que por este camino de la equidad se afecta la seguridad jurídica, esto es, la confianza que las partes han depositado en cuanto pactaron. Siendo cierto lo anterior, se trata de ponderar este principio de la seguridad contra uno de los objetivos esenciales del orden jurídico, la equidad, que consideramos como un valor de carácter superior. Por lo demás, conociéndose la exigencia de que los pactos sean equilibrados, es de

⁴⁴ Auto de 28 abril 2014, rad. 20001-23-31-000-2009-01.

⁴⁵ Sent. de 29 octubre 1936, *Gaceta Judicial*, tomo XLIV, pág. 457, y de 23 mayo 1938, *Gaceta Judicial*, tomo XLVI, pág. 544.

esperar que las partes se cuiden de observar este principio. La denominada por algunos autores “carga de sagacidad” debe llevar, no solo a que cada contratante cuide sus intereses, sino a que confíe en que la otra parte esté obrando de buena fe, porque no se trata de una carga de desconfianza. Por otra parte, la verdadera seguridad jurídica es la convicción de que no se está sufriendo abuso y de que, en caso contrario, se contará con los recursos correspondientes.

El argumento muy socorrido que se esgrime para atacar toda posibilidad de que el derecho o la autoridad jurisdiccional o administrativa se inmiscuyan en los negocios jurídicos parte de la base de sostener que, en tal caso, se está sustituyendo la voluntad de quienes hayan intervenido en el respectivo negocio, con lo cual este deja de ser fruto de dicha voluntad, al menos de manera parcial. Esta clase de argumentación olvida que el régimen jurídico existe, precisamente, para ser un límite a nuestro albedrío, como claramente resulta del artículo 16 de la Constitución Política. El libre desarrollo de la personalidad, que podemos confundir con el libre ejercicio de nuestra autonomía, llega solo hasta el lindero de los derechos de los demás y hasta el “orden jurídico”, como lo expresa la norma citada, ya que dicho orden es imprescindible para la vida social.

Por lo demás, es claro que el derecho autoriza en múltiples supuestos la intromisión en la voluntad privada. Lo hace cuando destruye los efectos de dicha voluntad, en casos como la previsión de la inexistencia, de la nulidad, etc. Lo hace cuando determina (C. C., art. 1501, y C. de Co., art. 904) que una voluntad irregularmente expresada puede convertirse en un negocio jurídico distinto. Lo hace cuando establece la posibilidad de que se corrija una inequidad sobreviniente (C. de Co., art. 868). Lo hace cuando permite que un interés civil voluntariamente convenido se reduzca a la tasa corriente (C. C., art. 2231). Lo hace cuando determina que un pacto de preferencia convenido por más de un año se limite a una sola anualidad (C. de Co., art. 862). En fin, a este respecto podemos agregar un largo etcétera.

7. OTRAS CONSIDERACIONES SOBRE LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD

Todo lo anterior nos lleva a sostener que el derecho privado está aproximándose a correctivos en sus enunciados clásicos, a saber: que para que una persona se obligue basta, como lo afirma el artículo 2502 del Código Civil, que sea legalmente capaz, que su consentimiento se produzca sin los vicios de error, fuerza y dolo determinantes de dicho consentimiento y que este no recaiga sobre un objeto ilícito o tenga una causa igualmente ilícita. Asimismo, nos es necesario recortar hoy en día los alcances del artículo 1602 del mismo código, que establece que “todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales”.