

Los negocios jurídicos conexos (*).

Noemí Lidia NICOLAU(**)

1. La conexión entre negocios jurídicos es un fenómeno frecuente y fácilmente perceptible en la realidad negocial pero difícil de abordar y resolver en el marco de la ortodoxia jurídica. Ni siquiera resulta sencillo formular un concepto de los negocios conexos, por cuanto se trata de un tema concreto y muy variable que impide agrupar y considerar los caracteres comunes a los múltiples casos individuales (GABET-SABATIER).

La cuestión se plantea, por ejemplo, en la conexión existente entre todos los negocios celebrados por una persona, o aquella que se da entre el contrato de mandato y el acto celebrado por el mandatario con el tercero, o entre la venia matrimonial concedida por el padre de un menor y el acto jurídico matrimonial respectivo.

En este trabajo nos proponemos diferenciar la conexión negocial en sentido amplio y en sentido estricto, analizar suscitadamente las distintas categorías de esta última y también algunos de sus efectos. Pero, antes de entrar en tales temas, debemos referirnos a dos dificultades prácticas y a un principio general.

2. La primera dificultad práctica que se presenta es terminológica, pues en la literatura jurídica suelen emplearse como sinónimos los términos conexión o conexidad que tienen significados muy diferentes. Conexión significa, según el diccionario de la lengua “enlace, atadura, trabazón, concatenación de una cosa con otra”. Conexidad, en cambio, puede entenderse como sinónimo de anexidad, que refiere a “derechos o cosas anexas a otra principal (unidas con dependencia)”. Es decir que conexidad, si bien considera una trabazón entre cosas, destaca que las mismas sean de diferente jerarquía, mientras que conexión refiere sólo a la relación de concatenación existente, sin importar la accesoriedad.

Por tanto, emplearemos la palabra conexión para significar trabazón entre negocios, sin que importe su jerarquía, si uno es principal y otro accesorio, ya que en este trabajo no analizamos la dependencia entre ellos, sino exclusivamente su concatenación, por lo que puede tratarse de negocios autónomos o no.

(*) Elaborado en base a la comunicación presentada en el Seminario sobre el tema realizado el día 29 de junio de 1996, organizado por el Centro de Investigaciones de Derecho Civil de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario.

(**) Investigadora del Consejo de Investigaciones de la U.N.R.

La segunda y más seria dificultad se presenta cuando se quiere dar un concepto de conexión negocial. López Frías hace un relevamiento de los esfuerzos y contradicciones que se han suscitado en la doctrina italiana, francesa y también española. Quizás, en lugar de un concepto, resulte más útil y adecuado construir un tipo jurídico pues éste permite tomar lo concreto de la realidad social y, al ser más descriptivo, ayuda a conservar los rasgos particulares de lo que se pretende tipificar (LARENZ).

Desde esa perspectiva, el tipo jurídico “negocios conexos” *es la unión de dos o más tipos estructurales mediante la cual los efectos de uno pueden propagarse a los otros*. A partir de las categorías de Larenz podría decirse que la conexión negocial es una unión de tipos jurídicos estructurales, entendiendo por tales “los tipos de relaciones jurídicas, en especial los tipos de contrato, son tipos surgidos en la realidad jurídica, puesto que se refieren a contenidos de regulación clasificados de modo cierto”. De esta manera se construye un tipo amplio que permite incluir la pluralidad de supuestos que antes referimos.

A nuestro entender, el estudio de este tipo tiene dos ejes fundamentales: por un lado, el análisis de la conexión en sí misma, sin que importe entrar a la función descriptiva del tipo la que es aportada por los negocios que se unen; por otro, la determinación de qué modo los efectos de un negocio se propagan a los otros.

3. Con respecto al principio general antes aludido, lo primero que cabe advertir es que la conexión pone en crisis el principio del efecto relativo de los negocios, fundamental en el derecho privado clásico, según el cual los negocios extienden sus efectos activa y pasivamente a las partes y sus sucesores, no pudiendo alcanzar a terceros. Esta concepción considera que, a diferencia de lo que ocurre en la realidad, en el mundo jurídico cada negocio está, en principio, aislado y desvinculado de los tramos anteriores o posteriores a él.

Como es sabido, este principio, complementario del dogma de la autonomía de la voluntad, fue uno de los pilares del derecho civil patrimonial occidental, y quedó positivizado a partir del modelo napoleónico, que lo incluyó en su artículo 1165. El código español lo receptó en el art. 1257; y en la actualidad el código italiano lo contiene en su art. 1372. En nuestro país, Vélez Sársfield lo colocó a la cabeza de las normas que rigen el efecto de los contratos, en el capítulo respectivo (art. 1195).

Aun en el derecho contractual tradicional, el principio de relatividad reconocía excepciones, tales como la estipulación a favor de terceros o la promesa de hecho ajeno. Lo que sucede es que ellas tienen su fuente en la voluntad de las partes y, por tanto, el principio de la autonomía las justifica plenamente. Si en un contrato las partes convienen estipular un beneficio a favor de un tercero y éste manifiesta su voluntad aceptándolo, es fácil advertir la conexión negocial y la obligatoriedad de sus efectos. En cambio, cuando nosotros decimos que los efectos de la conexión negocial pueden extenderse a quien no

intervino en un negocio, ponemos en verdadera crisis el principio de relatividad. Con todo, reconocemos que en el mundo económico el negocio no es una isla, como diría Diez Picazo, sino el eslabón de una cadena que el mundo jurídico no puede ignorar.

4. Ahora bien, si se admite la conexión entre negocios, se advierte que ella puede darse en grados muy diferentes; por lo que nos parece necesario distinguir adecuadamente las diversas situaciones. Para comenzar, proponemos diferenciar **la conexión negocial en un sentido amplio**, denominando así a la concatenación entre un negocio jurídico y todos los otros celebrados por cada una de las partes intervinientes en él.

Los negocios jurídicos, que son como todos sabemos hechos humanos voluntarios con determinados caracteres (dicho de otro modo, adjudicaciones promovidas por el hombre), se conectan entre sí cuando tienen en común alguno de sus elementos estructurales (sujetos, objeto o causa). En ese sentido, todos los negocios jurídicos celebrados por la misma persona están conectados por el elemento subjetivo. Sería posible preguntarse entonces, por ejemplo, acerca de si debe facultársela, cuando es deudora, para exigir espera de sus acreedores, probando que no puede cumplir sus obligaciones como consecuencia del incumplimiento de sus propios deudores. En este caso la persona desempeña contemporáneamente diferentes roles, es acreedora y deudora de diferentes sujetos. El vínculo es fáctico, generalmente económico, pero no puede negarse su notable influencia en la relación jurídica. La cuestión no es fácil de resolver. En principio, creemos que los efectos jurídicos de esa conexión negocial son muy escasos. Con todo, no podemos negar el fenómeno que Diez Picazo llamó “globalización de la masa contractual”, de modo que aportaremos algunas reflexiones al respecto.

En primer lugar, es necesario observar que los sistemas jurídicos, desde sus más remotos orígenes, no aíslan de la realidad las situaciones, relaciones y negocios jurídicos, como no podría ser de otro modo. Son múltiples los casos reconocidos de conexión entre negocios y distribuciones (siguiendo a Goldschmidt, llamamos de este modo a las adjudicaciones que el hombre recibe por la intervención de la naturaleza, el azar o las influencias humanas difusas).

Así, el derecho de las obligaciones libera al deudor de cosa cierta por imposibilidad de cumplimiento cuando la cosa se pierde sin su culpa (un rayo destruye la cosa) (art.890 del C.C.); y también admite de manera indirecta las influencias humanas difusas o el azar, cuando faculta a quien se empobreció a pagar “lo que buenamente pueda” (beneficio de competencia)(art.799 C.C.).

Podría objetarse que una cosa es admitir que la obligación se incumpla por el acaecer de un caso fortuito, que es distribución de la naturaleza, y otra muy diferente que ello ocurra por el incumplimiento de los deudores, que es una adjudicación humana. A este argumento respondemos que la imposibilidad generalizada de un acreedor de

obtener el pago de sus deudores, más que una adjudicación humana, es una distribución proveniente de influencia humana difusa, y por tanto debería tener el mismo efecto jurídico que aquella que proviene de la naturaleza. Porque, en definitiva, la circulación del crédito requiere “un equilibrio difícil y muy dinámico que depende, en mucho del sentido subjetivo de la *confianza*. Esta es, en gran medida, un fenómeno social, en especial de razonabilidad social, con hondas raíces difusas” (CIURO CALDANI).

Por otro lado, en el ámbito empresarial la conexión en sentido amplio se evidencia de manera notable. Aun cuando el derecho positivo no lo quiera reconocer, la experiencia vital de cualquiera demuestra en qué gran medida los acreedores conceden espera para el pago cuando comprenden que sus deudores no cumplen porque no les cumplen, es decir, que la ejemplaridad funciona cotidianamente en el mundo de la empresa.

Es claro que esta conexión en sentido amplio no ha plasmado, en general, en normas legales, salvo el caso paradigmático que es el derecho concursal, notable recepción de la conexión entre todos los negocios del fallido. Admitimos que se trata de un caso excepcional, producido por la insuficiencia patrimonial del deudor. Con todo, creemos que debería superarse esa excepcionalidad, extendiendo el principio, siempre que se pruebe que su imposibilidad temporaria de pago es consecuencia de la conexión negocial en sentido amplio. De ese modo se brindaría al deudor, que es también acreedor, la posibilidad de superarla sin llegar al recurso extremo del concurso.

Una solución en cierto sentido similar proponía la vetada ley 24032 de unificación del derecho privado argentino, al reformar el art. 1204 del C.C. cuando, ante la imposibilidad temporaria de cumplimiento de una prestación, permitía al acreedor evitar lo más drástico, esto es la resolución del contrato: “En los contratos de duración, si una de las partes se encontrara en la imposibilidad temporaria de cumplir, la otra parte podrá, mediante notificación fehaciente y sin resolver el contrato, limitarse a declarar suspendida la ejecución de las obligaciones a su propio cargo”.

Precisamente por eso proponemos reflexionar con miras a ir elaborando un principio que contemple la conexión negocial de la que venimos hablando. Ese principio tendría su fuente en la equidad y realizaría la justicia conmutativa. Es evidente que, si se niega la relación que existe en la realidad social entre todos los negocios celebrados por un sujeto, se garantiza mayor seguridad, pero con ese recorte se afecta la justicia, porque se fracciona la realidad. Nosotros proponemos un desfraccionamiento que consideramos admisible en la medida que se pruebe fehacientemente la conexión negocial.

5. La conexión negocial en sentido estricto, en cambio, es la que existe entre dos o más negocios determinados, de modo que los efectos de uno pueden extenderse a los otros. Hay múltiples ejemplos en el derecho positivo. Sin esfuerzo alguno, encontramos la relación entre el matrimonio y el testamento anterior (art. 3826); la del contrato de

locación inmobiliaria y la venta de la cosa locada (art.1498 C.C.), o la relación entre los contratos celebrados por distintas empresas de un conjunto económico. Además, hay que destacar que la conexión se da no sólo entre negocios, sino también en materia de obligaciones, por ejemplo, en la compensación y en la novación (GABET-SABATIER).

Cuando este fenómeno aparece en el ámbito de los contratos, la doctrina argentina lo denomina unión de contratos. Spota dice que se trata del caso en que dos o más contratos distintos son celebrados unidos entre las mismas partes. En el derecho italiano se lo denomina “coligamento” negocial. Messineo refiere a los negocios vinculados cuando se establece, por voluntad de las partes, una interdependencia entre ellos, de manera que la no verificación de los efectos del uno impida la verificación de los efectos del otro (o de los otros); o la no validez del uno lleve consigo la no validez del otro (o de los otros). Galgano estudia el fenómeno de los contratos coligados y destaca que los mismos pueden haber sido concluidos por las mismas partes o por partes diversas. En Francia, Teyssié fue uno de los primeros en estudiar sistemáticamente “los grupos de contratos”. Diferenció la cadena de contratos, en los que éstos están unidos por su objeto, de los conjuntos, en los que la conexión está dada por la causa-fin.

Como se advierte hay diferencias de matices en las categorías descriptas. A nuestro entender, la cuestión más importante en este tema es no exigir la identidad de ambas partes para que se configure la conexión negocial.

A partir de estas precisiones preliminares, pasamos ahora a delimitar el tipo jurídico, para lo cual es necesario, como ya dijimos, detenerse en la descripción de la conexión. A tal fin analizaremos el momento de perfeccionamiento del vínculo entre los negocios, según el cual la conexión puede ser genética o funcional; la fuente de la conexión, es decir, si es legal, convencional o simplemente fáctica; el número de nexos, distinguiendo la conexión unilateral de la bilateral; y, por último, el medio en el que se traba, diferenciando la conexión interna y la externa.

a) La conexión entre los negocios es *genética* cuando los tipos estructurales nacen simultáneamente y vinculados, por ejemplo, las donaciones mutuas, el contrato de leasing y el preliminar de opción que él incluye, y también la conexión entre un acto y la fianza que se otorgue para asegurarlo. Es *funcional*, si se trata de negocios que, habiendo nacido en diferente tiempo y aislados, en un momento de su ejecución quedan vinculados. En esta categoría pueden incluirse, entre muchos otros, el testamento y el matrimonio posterior, el acto de apoderamiento y el mandato posterior, el contrato preliminar unilateral y el definitivo.

En relación al último caso se discute si se trata de conexión genética o funcional. Para algunos autores es genética, porque opera en la fase de formación de los mismos (LOPEZ FRIAS). Por nuestra parte entendemos que es funcional, pues el contrato preliminar nace sólo y luego, en el momento de su ejecución, da lugar al contrato definitivo.

Así pues, en esta categoría el carácter distintivo está dado por la simultaneidad de los negocios; y el interés en distinguir las especies radica en el diferente modo de propagación de las vicisitudes de un negocio respecto del otro.

b) Por lo que se refiere a la fuente de la conexión, ella es *legal*, cuando existe en el derecho positivo una norma que la prevé. En tal caso los efectos están previstos en ella y sólo hay que analizar si son imperativos, como en la revocación del testamento por matrimonio posterior del testador, o supletorios, como en la sublocación de cosas. Es *convencional*, si los negocios son vinculados por voluntad de las partes, como los contratos coligados o las uniones de contratos, en los que resulta conveniente que las partes, ejerciendo su libertad contractual, establezcan los efectos de la conexión. También puede ser simplemente *fáctica*, si los negocios han quedado vinculados en la mera realidad social, lo que en principio no produciría efectos jurídicos, salvo que pudiera encuadrarse en la que denominamos conexión negocial en sentido amplio.

c) Decimos que la conexión es *unilateral* cuando el nexo entre los negocios es una sola de las partes. Por ejemplo, entre el contrato de locación y el de sublocación, el nexo es el locatario-sublocador. Es *bilateral o plurilateral* cuando las dos o más partes del negocio son idénticas, como sucede entre el contrato preliminar y el definitivo.

d) Para finalizar la clasificación, diferenciamos la *conexión interna*, que es aquella que une los negocios mediante alguno de sus elementos y es la única que tiene relevancia jurídica, y la *conexión externa*, que es la mera unión formal de los negocios, cuando se materializan en el mismo instrumento.

6. Por lo que se refiere a los **efectos de la conexión negocial en sentido estricto**, examinaremos sólo algunas de las tantas cuestiones interesantes que se plantean.

a) *Propagación de las vicisitudes de un negocio respecto de otros*. Hay varias cuestiones comunes a todas las vicisitudes que deben tenerse en cuenta: 1) si la conexión es convencional, debe estarse a lo pactado por las partes, salvo el caso de la nulidad absoluta en la que está involucrado el orden público; 2) en los casos de conexión de negocios accesorios, por aplicación de los principios generales la vicisitud del principal se propaga al accesorio; 3) siempre deben considerarse las circunstancias del caso y en especial, trabajar con la causa del negocio.

Además de esos criterios, pueden establecerse otros según la vicisitud de que se trate. De tal modo que, si lo que afecta a uno de los negocios de la conexión es la *nulidad*, que supone un vicio originario, será necesario distinguir la conexión genética de la funcional. En el primer caso, tanto si es unilateral como bilateral, los efectos se propagan recíprocamente, de tal manera que la nulidad de uno de los negocios acarrea la nulidad del otro, por ejemplo, las donaciones mutuas (art.1821 C.C.).

En caso de que la conexión sea funcional, la nulidad de uno de los negocios generalmente no incide sobre los otros y, cuando lo hace, sus efectos se extienden en

una sola dirección, de tal modo que las vicisitudes del primer negocio influyen en el segundo, pero no a la inversa. Así, en la conexión funcional unilateral, como sería el contrato derivado, la nulidad del principal que en el tiempo es el primer negocio acarrea la nulidad del segundo, pero no a la inversa. Otro caso sería la nulidad de la venta de la cosa legada, que no produce efectos respecto del testamento, por cuanto éste ya se había extinguido por revocación al producirse la venta (art. 3838 C.C.). Tampoco produce efectos la nulidad del contrato definitivo respecto del preliminar, y la de éste tampoco sobre aquél, pues la celebración del contrato definitivo supuso un nuevo consentimiento negocial.

En lo que se refiere a la rescisión y resolución, como se trata de vicisitudes producidas por hechos sobrevenidos, no interesa si la conexión es genética o funcional. En principio la extinción de uno de los negocios por alguna de estas causales no propaga sus efectos a los otros, salvo que hubiera accesoriedad, como ya se dijo, o así lo exigiera la causa-fin .

b) *Acciones que pueden ejercer entre sí las partes que no son sujeto común de los negocios conexos.* Por supuesto que gozan sencillamente de la acción subrogatoria en tanto se cumplan los requisitos para que ella proceda. Pero también, y esto es lo importante en el caso, deberían tener legitimación activa para promover acción directa en todos los casos en que se acredite la conexión contractual. Creemos que tiene razón Masnatta cuando señala que las acciones directas ocuparán en el futuro un sitio importante al lado de la representación y de la estipulación por otro, en la teoría de los contratos que producen efecto directamente en el patrimonio ajeno.

c) *Oponibilidad del contenido de un negocio a los otros.* La cuestión radica en la posibilidad de que las cláusulas de un contrato puedan oponerse, por ejemplo, al subcontratante. En este caso, hay que distinguir si la conexión es unilateral o bilateral. En el primer supuesto sólo será oponible el contenido de un negocio a la parte que, no habiendo participado en él sea parte en la cadena de negocios conexos, si conocía o debía conocer ese contenido. En el segundo supuesto, si la conexión es bilateral y genética, el contenido de un negocio deberá considerarse incluido en el otro. La parte que ha participado contemporáneamente en la celebración de los dos negocios no puede negar que conocía y aceptaba el contenido de ambos como igualmente obligatorio. En caso de contradicciones habrá que aplicar las reglas de interpretación e integración de los contratos, como si se tratara de una unidad.

Si, en cambio, la conexión es bilateral pero funcional, deberá entenderse que las partes han ratificado el contenido del negocio anterior, en la medida en que hayan celebrado un negocio conexo con él conociendo su contenido y sin modificarlo. Si hubiera contradicciones entre el negocio anterior y el posterior deberá entenderse que el último prevalece sobre el primero.

7. Resumiendo, creemos haber demostrado sucintamente que la conexión negocial, tanto en sentido amplio como restringido, es un fenómeno de la realidad que el sistema jurídico aborda y que es posible establecer algunas pautas, de manera especial en relación a los negocios conexos en sentido estricto.

BIBLIOGRAFIA

- * CIURO CALDANI, Miguel A., Filosofía del concurso internacional, en Estudios de Filosofía del Derecho Internacional Privado, FIJ, Rosario, 1997.
- * DIEZ PICAZO, Luis, Masificación y contrato, en Daños, Depalma, Bs.As., 1991.
- * GABET-SABATIER, Colette, "Le rôle de la connexité dans l' evolution du droit des obligations", en Revue trimestrielle de droit civile, 1980, pág. 39.
- * GALGANO, Francesco, Il negozio giuridico, Giuffrè, Milano, 1988.
- * GOLDSCHMIDT, Werner, Introducción filosófica al derecho, Depalma, Bs.As., 6a. edic., 1980.
- * LARENZ, Karl, Metodología de la ciencia del derecho, trad. Marcelino Rodríguez Molinero, Ariel, Barcelona, 1994.
- * LOPEZ FRIAS, Ana, Los contratos conexos, Bosch, Barcelona, 1994.
- * MASNATTA, Héctor, El subcontrato, Abeledo Perrot, Bs.As., 1966.
- * MESSINEO, Francesco, Manual de derecho civil y comrcial, trad. Santiago Sentís Melendo, EJE, Bs.As., 1971, tomo II.
- * NERET, Jean, Le sous-contrat, Librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris, 1979.
- * SPOTA, Alberto G., Instituciones de Derecho Civil. Contratos, Vol.I, Depalma, Bs.As., 1975.