



**El riesgo de innovar: Naturaleza jurídica de la obligación del inventor y su incidencia en la protección del inversionista y de la capacidad inventiva**

Juan Pablo Guzmán Vásquez

Trabajo de grado de maestría presentado para optar al título de Magíster en Derecho

Directora

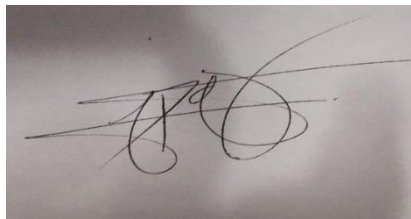
Maria Alejandra Echavarría Arcila, Doctor (PhD) en Gestión de la Tecnología y la Innovación

Universidad Pontificia Bolivariana  
Escuela de Derecho y Ciencias Políticas  
Maestría en Derecho  
Medellín, Antioquia, Colombia  
2025

Medellín, 4 de noviembre de 2025

Juan Pablo Guzmán Vásquez

El contenido de este documento no ha sido presentado con anterioridad para optar a un título, ya sea en igual forma o con variaciones, en esta o en cualquiera otra universidad.

A photograph of a handwritten signature in black ink on a light-colored surface. The signature is stylized and appears to be 'JP Guzmán Vásquez'.

Firma

## Tabla de contenido

Resumen .....	4
Abstract .....	5
Introducción .....	6
1. Inventor, invención e inversionista en Colombia.....	8
2. Contrato de inversión para el desarrollo de un invento.....	11
3. Naturaleza jurídica de la obligación del inventor e inversionista .....	16
3.1. Principios generales y orientadores del derecho contractual.....	17
3.1.1. Autonomía de la voluntad privada.....	18
3.1.2. Fuerza obligatoria del contrato (pacta sunt servanda) .....	18
3.1.3. Efecto relativo de los contratos.....	19
3.1.4. Conservación del contrato.....	20
3.2. Deber de buena fe.....	21
4. Obligaciones del inventor y del inversionista en el contrato de inversión para el desarrollo de un invento .....	25
5. La insatisfacción en términos de mercadeo y utilidad económica del inversionista frente al producto final: ¿incumplimiento contractual y devolución de la inversión? .....	32
6. Metodología .....	35
7. Conclusiones .....	36
Referencias .....	38

## Resumen

La investigación analizó el contrato de inversión para el desarrollo de un invento en Colombia, partiendo de su reconocimiento como contrato atípico, consensual y de naturaleza mercantil, cuyo objeto es financiar la creación de un invento con miras a su explotación comercial. Se revisaron los componentes estructurales —inventor, inversionista e invento—, el marco normativo aplicable, la jurisprudencia relevante y la doctrina sobre principios generales del derecho contractual y el deber de buena fe objetiva. El estudio identificó y sistematizó las obligaciones de inventor e inversionista, clasificándolas en obligaciones de medio y de resultado, con base en criterios doctrinales y jurisprudenciales. Esta clasificación se aplicó al análisis de un escenario específico: la insatisfacción del inversionista con el producto final en términos de mercadeo y utilidad económica, determinando cuándo dicha insatisfacción puede configurar incumplimiento contractual y habilitar la devolución de la inversión. La principal contribución radica en ofrecer un marco analítico que integra principios, deberes y criterios de clasificación de obligaciones, aplicados a un contrato de alta relevancia para la innovación y la colaboración tecnológica. Este aporte fortalece la interpretación y aplicación del derecho contractual en contextos de desarrollo inventivo, con implicaciones prácticas para el sector industrial y el crecimiento económico, al proporcionar herramientas para equilibrar la libertad contractual con la protección recíproca. El trabajo sienta bases para futuras investigaciones sobre eficiencia económica, imputabilidad y reparación integral en contratos de colaboración tecnológica, ampliando el debate jurídico en un campo clave para el avance tecnológico del país.

*Palabras clave:* Inventor, inversionista, invento, contrato atípico, contrato de inversión para el desarrollo de un invento, obligación de medio, obligación de resultado, buena fe.

## Abstract

This research analyzed the investment contract for the development of an invention in Colombia, recognizing it as an atypical, consensual, and commercial contract whose purpose is to finance the creation of an invention with a view to its commercial exploitation. It examined the structural components —inventor, investor, and invention—, the applicable legal framework, relevant case law, and the doctrinal foundations of the general principles of contract law and the duty of objective good faith. The study identified and systematized the obligations of both inventor and investor, classifying them into obligations of means and obligations of result, based on doctrinal and jurisprudential criteria. This classification was applied to a specific scenario: the investor's dissatisfaction with the final product in terms of marketing potential and economic return. The analysis determined under which circumstances such dissatisfaction may constitute a contractual breach and justify the return of the investment. The main contribution lies in providing an analytical framework that integrates principles, duties, and classification criteria for obligations, applied to a contract of high relevance for innovation and technological collaboration. This contribution strengthens the interpretation and application of contract law in inventive development contexts, with practical implications for the industrial sector and economic growth, offering tools to balance contractual freedom with reciprocal protection. The research lays the groundwork for future studies on economic efficiency, fault attribution, and full compensation in technological collaboration contracts, expanding the legal debate in a field that is key to the country's technological advancement.

*Keywords:* inventor, investor, invention, atypical contract, investment contract for the development of an invention, obligations of means, obligations of result, good faith.

## Introducción

Antes de emprender esta investigación, el panorama jurídico sobre el contrato de inversión para el desarrollo de un invento en Colombia se sustentaba en algunos referentes puntuales. Entre ellos, la sentencia proferida por la Sala Civil del Tribunal Superior de Medellín, que abordó la noción de plazos razonables para el cumplimiento de la obligación de desarrollar el invento (Sentencia radicado 05001310300220210046702, 2024); las definiciones doctrinales y normativas de los componentes estructurales de este tipo de contrato —inventor, inversionista e invento— (art. 28 del Código Civil, Sentencia SC397-2021 de la Corte Suprema de Justicia, Decisión 486 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y Tribunal Andino de Justicia, Interpretación Prejudicial 74-IP-2013 del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina); el reconocimiento de la naturaleza jurídica y la validez de los contratos atípicos de carácter mercantil (Sentencias SC5683-2021 y SC4654-2019 de la Corte Suprema de Justicia; arts. 1, 2, 10, 20 —numerales 1 y 2—, 822, 899 del Código de Comercio, 1519, 1521, 1523 y 1524 del Código Civil; Oviedo, 2013; Díaz, 2011); y la clasificación clásica de las obligaciones en medio y resultado (Rozo, 1999; Sentencia SC7110-2017 de la Corte Suprema de Justicia), junto con el marco doctrinal y jurisprudencial de los principios generales y orientadores del derecho contractual (arts. 16, 1602 del Código Civil y 824 del Código de Comercio; Monroy, 2013; Sentencias SC1360-2024, SC3635-2022, SC1690-2022, SC2929-2021 y Sentencia 18 de diciembre de 2009 de la Corte Suprema de Justicia) y el deber de buena fe objetiva (Chinchilla, 2011; Carreño, 2018; San Martín, 2011; Rojas, 2021; Franco, 2012; Gaviria, 2015; Posada, 2015; art. 5.1.3 de los Principios Unidroit; Sentencia SC2879-2022 de la Corte Suprema de Justicia). Este conjunto de elementos ofrecía una base conceptual sólida, pero fragmentaria, que no abordaba de manera integral la problemática que aquí se estudia.

En ese contexto, surgió la pregunta que guio este trabajo: ¿Cómo puede precisarse la naturaleza jurídica de la obligación del inventor —ya sea de medio o de resultado— en el contrato de inversión para el desarrollo de un invento en Colombia, y cómo incide esta determinación en la posibilidad de que un inversionista solicite la devolución de su inversión debido a la insatisfacción con el producto final en términos de mercadeo y utilidad económica? La jurisprudencia existente, en particular la del Tribunal Superior de Medellín, había avanzado hasta fijar criterios sobre plazos razonables para el desarrollo del invento (Sentencia radicado 05001310300220210046702, 2024),

pero no se había pronunciado de manera específica sobre esta cuestión. Bajo esa lógica, la presente investigación se propuso llenar ese vacío, articulando el marco normativo, doctrinal y jurisprudencial para ofrecer una respuesta fundada: la determinación de la naturaleza de la obligación del inventor es decisiva para establecer si la insatisfacción del inversionista puede configurar un incumplimiento contractual que habilite la devolución de la inversión.

Para alcanzar este objetivo, la investigación se desarrolló bajo un enfoque inductivo y deductivo, con un diseño descriptivo y explicativo, empleando la técnica cualitativa de análisis documental. El trabajo se estructuró en cinco capítulos: el primero expone la definición de los elementos estructurales del contrato de inversión para el desarrollo de un invento en Colombia (inventor, inversionista e invento); el segundo analiza el marco conceptual y normativo del contrato y su naturaleza jurídica y validez como contrato atípico de carácter mercantil; el tercero estudia los principios generales y el deber de buena fe objetiva como fuentes de obligaciones; el cuarto identifica y clasifica las obligaciones del inventor y del inversionista en medio y resultado; y el quinto aplica dicha clasificación para evaluar si la insatisfacción del inversionista con el producto final puede constituir incumplimiento contractual y dar lugar a la devolución de la inversión. Esta secuencia permitió avanzar de lo general a lo particular y, a su vez, de lo particular a lo general, construyendo un análisis integral.

El valor de esta investigación radica en que no se limita a describir el estado actual del derecho, sino que propone un marco analítico que integra principios, deberes y criterios de clasificación de obligaciones, aplicados a un contrato de alta relevancia para la innovación y la colaboración tecnológica. El lector encontrará aquí no solo un examen riguroso de fuentes normativas, doctrinales y jurisprudenciales, sino también una propuesta metodológica para interpretar y aplicar este contrato en escenarios reales, con implicaciones directas en el ámbito inventivo, industrial y económico. Lo que sigue es una invitación a adentrarse en un estudio que, más allá de responder a una pregunta jurídica puntual, abre la puerta a nuevas reflexiones sobre cómo el derecho puede acompañar y potenciar el desarrollo tecnológico.

## 1. Inventor, invención e inversionista en Colombia

El ser humano, instintivamente, ha buscado maneras de sobrellevar su existencia. No es descabellado considerar que, desde el momento en que comenzó a hacer uso de la razón para sobrevivir, ha procurado moldear los recursos a su alcance para satisfacer sus necesidades. La innovación, entonces, aparece como una constante: una necesidad inherente a su naturaleza.

En el contexto empresarial, la invención por sí sola no garantiza la generación de valor, pues requiere ser gestionada y transformada en innovación efectiva. Esta última, más que un acto aislado, constituye un proceso sistemático de incorporación de mejoras que responden a las demandas del mercado y fortalecen la posición competitiva de quien se nutre de ella.

Como advierte Robledo (2019), la innovación sólo se materializa cuando las capacidades tecnológicas —concebidas no como simples herramientas, sino como un conjunto organizado de conocimientos, habilidades y procesos— se traducen en mejoras concretas de productos, servicios o modelos de negocio que aportan valor y sostenibilidad en el tiempo (pp. XIV-XVIII).

Sin embargo, el ejercicio de la innovación conlleva sus propias dificultades. No toda persona es capaz de innovar con igual eficiencia que otras y, siguiendo esta lógica, suele ocurrir que quien posee dicha capacidad carece de los recursos que otros sí tienen para llevarla a cabo.

En tales condiciones, concurren dos tipos de sujetos: uno, poseedor de una idea o creación innovadora, capaz de materializarla si se le proporcionan los medios necesarios; y otro, desprovisto de dicha idea o creación, pero con los recursos para financiarla. Al primero lo denominaremos “inventor” y al segundo, “inversionista”. Asimismo, entenderemos por “invento” aquella creación novedosa que ofrece una solución técnica a un problema existente, con nivel inventivo y con posibilidad de aplicación en el campo industrial (Decisión 486 de 2000).

Para lograr una comprensión adecuada tanto de los sujetos mencionados como del objeto que los vincula, es necesario profundizar en el contexto del ordenamiento jurídico colombiano: a) quién es un inventor; b) quién es un inversionista; y c) qué es un invento.

Cuando el legislador colombiano no define expresamente una palabra en determinada materia, estas “se entenderán en su sentido natural y obvio, según el uso general de las mismas palabras”, conforme al artículo 28 del Código Civil.

Así, debe advertirse que los términos “inventor” e “inversionista” no cuentan con definiciones legales específicas. Por ello, su entendimiento debe derivarse del uso común, lo que nos remite a los conceptos ofrecidos por la Real Academia Española (en adelante, RAE).

Según la RAE (2025), “inventor” es quien inventa, es decir, quien halla o descubre algo nuevo o no conocido. Esta definición, aunque válida, resulta escueta para el propósito aquí perseguido. En complemento, Pedrosa (2015) señala que un inventor es aquella persona que, luego de ser capaz de detectar un problema de la sociedad, lo soluciona con un producto o, como señala la ley, con un procedimiento.

Trayendo estas definiciones al uso natural, obvio y generalizado, puede afirmarse que un inventor es quien concibe y desarrolla una idea nueva mediante la creatividad y el conocimiento, con el propósito de resolver un problema o mejorar algún aspecto de la realidad existente. Su actividad genera creaciones originales, prácticas y funcionales, fruto de un razonamiento sistemático o empírico orientado a hacer algo que antes no existía o no había sido logrado de ese modo.

Por su parte, el inversionista, según la RAE (2025), es la persona natural o jurídica “que hace una inversión de caudales”, es decir, de dinero. La Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural (2021), amplía el concepto al afirmar que se trata de quien “cuenta con la experiencia y conocimientos necesarios para comprender, evaluar y gestionar adecuadamente los riesgos inherentes a cualquier decisión de inversión” (Sentencia SC397, – radicado 11001310303620090027801, 2021).

En esta línea, puede concluirse que un inversionista es quien destina sus recursos — generalmente económicos— a un proyecto, negocio o iniciativa con la expectativa de obtener un beneficio futuro. Su papel no se basa en la ejecución directa del objeto financiado, sino en la decisión estratégica de respaldarlo, asumiendo riesgos calculados en función de su confianza en el potencial del proyecto y de quienes lo desarrollan.

Llegados a este punto, conocemos quiénes son el inventor y el inversionista. Nos resta definir el invento o invención, cuyo marco normativo sí permite extraer una definición jurídica precisa, particularmente desde la Decisión 486 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

Esta disposición hace parte del Régimen Común sobre Propiedad Industrial adoptado por los países miembros de la Comunidad Andina (en adelante, CAN), entre ellos Colombia, y su carácter vinculante emana del Acuerdo de Cartagena, ratificado por nuestro país mediante la Ley 8 de 1973. En consecuencia, las decisiones de la Comunidad Andina, como la 486, tienen efecto directo y obligatorio en los países miembros, sin necesidad de incorporación, y deben aplicarse de oficio por los jueces nacionales.

Al preguntarnos qué debe entenderse por “invento” o “invención”, la Decisión 486, en su artículo 15, indica lo que no puede considerarse como tal. El artículo 16 señala que “[u]na invención se considerará nueva cuando no está comprendida en el estado de la técnica”, entendiéndose por este “todo lo que haya sido accesible al público” por cualquier medio de divulgación (Decisión 486 de 2000).

Al interpretar prejudicialmente el artículo 16, el Tribunal Andino de Justicia estableció que el “estado de la técnica” comprende: (i) el conjunto de conocimientos tecnológicos divulgados por cualquier medio idóneo para ser de dominio público; y (ii) que tal divulgación sea suficientemente detallada para que una persona del oficio pueda ejecutarla o explotarla. Además, señaló que la “novedad” no es un requisito absoluto, ya que una invención puede componerse de elementos previamente conocidos, cuyo ensamblaje genere algo desconocido por la humanidad (Tribunal Andino de Justicia, 74-IP-2013, 2013).

Por tanto, puede concluirse que un invento o invención es toda creación humana que aporta una solución técnica novedosa, funcional y no obvia a un problema concreto, susceptible de aplicación industrial. Su novedad no requiere ser absoluta, pues puede provenir de la combinación original de elementos ya conocidos, siempre que el resultado no se halle contenido en el estado de la técnica. Este último representa los conocimientos previamente divulgados de forma suficiente como para permitir su reproducción o utilización por una persona del oficio. El invento, entonces, se distingue por su capacidad transformadora, su aplicabilidad concreta y su distanciamiento cualitativo frente al conocimiento técnico previamente disponible.

## 2. Contrato de inversión para el desarrollo de un invento

La unión entre una persona que posee una idea o creación inventiva, susceptible de materializarse si se le proveen los recursos necesarios, y otra que carece de dicha idea o creación, pero dispone de esos recursos con la expectativa de obtener un beneficio futuro, da lugar a un negocio jurídico denominado “contrato de inversión para el desarrollo de un invento” —término acuñado por la Sala Primera de Decisión Civil del Tribunal Superior de Medellín (Sentencia radicado 05001310300220210046702, 2024).

Este contrato plantea hoy un desafío jurídico notable, pues la innovación avanza con mayor velocidad que la capacidad regulatoria del legislador. Tal desfase genera zonas grises en las que la práctica precede a la norma, abriendo espacios de desequilibrio funcional entre quien crea —el inventor, dotado de conocimiento técnico, intuición y *know-how* (entendido como el saber hacer eficiente y exitoso, que le otorga una ventaja competitiva)— y quien financia —el inversionista, portador de capital, redes y mecanismos de gestión del riesgo.

Esa asimetría, lejos de ser incidental, cataliza el contrato: permite articular creatividad y recursos bajo expectativas comunes de explotación económica. Sin embargo, si no se ponderan las particularidades fácticas subyacentes al negocio, podría generarse una posición de dominio ilegítima por parte de uno de los contratantes, desembocando en un abuso del derecho. Tal circunstancia tendría efectos devastadores en el ámbito de la innovación, y por razones evidentes, desincentivaría cualquier iniciativa emprendedora en el país (Sala Primera de Decisión Civil del Tribunal Superior de Medellín, Sentencia radicado 05001310300220210046702, 2024).

Por ello, se hace imperativo conceptualizar y sistematizar esta figura contractual, con el propósito de dotar a los operadores jurídicos de herramientas interpretativas que orienten su análisis y aplicación.

El ‘contrato de inversión para el desarrollo de un invento’ persigue que dicho invento sea desarrollado en su integridad y, una vez perfeccionado, pueda ser aprovechado económicamente.

No cabe duda de que el ‘contrato de inversión para el desarrollo de un invento’ constituye un negocio jurídico innominado o atípico. Así lo ha reconocido la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural, al señalar que estos contratos carecen de una tipificación legal

específica y, por ende, presentan dos dificultades fundamentales: (i) precisar su validez, considerando que su función económico-social se ajuste al ordenamiento jurídico; y (ii) establecer las reglas jurídicas que lo disciplinan (Sentencia SC5683, – radicado 73001310300420140017901, 2021).

Este contrato, en lo esencial, se compone de tres elementos constitutivos: a) los sujetos — un inventor y un inversionista—; b) el objeto —una invención y un capital destinado a desarrollarla—; y c) la causa —la finalidad de explotar económicamente dicha invención una vez culminado su proceso técnico.

A partir de esta estructura, resulta imprescindible determinar si el contrato tiene naturaleza comercial o civil. Esta distinción no es meramente formal, ya que la codificación mercantil contiene reglas específicas que impactan su interpretación, ejecución y alcance. Según jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia (Sentencia SC4654, – radicado 110013103028199709466501, 2019), cuando la ley mercantil guarda silencio en materia contractual, debe acudir a la ley civil para lograr una integración armónica, conforme a lo dispuesto en los artículos 2 y 822 del Código de Comercio.

No obstante, los artículos 1, 10 y 20, numerales 1 y 2, del mismo Código permiten concluir que el contrato bajo análisis posee naturaleza mercantil. Ello se debe a que su objeto y finalidad responden a una lógica de circulación de bienes y prestación de servicios con miras a su eventual enajenación en masa. Es decir, el contrato tiene como propósito inyectar capital para desarrollar un invento que será transformado en producto comercializable dentro del mercado.

La pregunta que subsiste es si el Código de Comercio contempla algún contrato típico con el que este pueda ser equiparado por analogía. Como es sabido, dicho cuerpo normativo regula los siguientes negocios jurídicos: compraventa comercial (art. 905), permuta (art. 910), suministro (art. 968), transporte (art. 981), seguro (art. 1036), mutuo (art. 1163), depósito (art. 1170), hospedaje (art. 1192), prenda (art. 1200), anticresis (art. 1221), fiducia mercantil (art. 1226), cuenta corriente (art. 1245), mandato (art. 1262), comisión (art. 1287), agencia comercial (art. 1317), preposición (art. 1332), corretaje (art. 1340), edición (art. 1354), consignación o estimatorio (art. 1377), y contrato bancario (art. 1382).

Una revisión sistemática de cada uno permite inferir que ninguno comparte elementos estructurales ni funcionales esencialmente similares con el contrato objeto de estudio. Por tanto, se confirma su carácter atípico y la necesidad de recurrir a los requisitos de validez, existencia y eficacia del acto jurídico en nuestro ordenamiento interno.

En este escenario, resulta pertinente examinar las etapas que conforman la vida del contrato: precontractual, contractual y poscontractual, cada una con sus riesgos particulares.

La etapa precontractual abarca: (i) la identificación técnica del invento y su evaluación preliminar de viabilidad; (ii) el intercambio de información entre las partes y acuerdos de confidencialidad; y (iii) la diligencia debida a través de documentos de intención y hojas de términos (*term sheet*), que orientan las negociaciones sin generar vinculación jurídica definitiva (Sala Primera de Decisión Civil del Tribunal Superior de Medellín, Sentencia radicado 05001310300220210046702, 2024).

Durante la fase contractual se formaliza: (i) el objeto del negocio y sus componentes operativos —invención, capital, hitos, cronograma y presupuesto—; (ii) la gobernanza del proyecto mediante reglas de seguimiento, reportes y control de cambios; y (iii) la distribución de riesgos vinculados al uso del *know-how* (el “saber cómo” hacer algo de manera eficiente y exitosa, y constituye una ventaja competitiva para quien lo posee), contingencias técnicas y posibles pivotajes estratégicos (modificaciones profundas y fundamentales en la estrategia o modelo de negocio de un contrato) (Sala Primera de Decisión Civil del Tribunal Superior de Medellín, Sentencia radicado 05001310300220210046702, 2024).

Por último, en la fase poscontractual tienen lugar: (i) la entrega de resultados y liquidación final; (ii) la explotación comercial del invento, incluyendo regalías o participación en utilidades; y (iii) el cumplimiento de deberes residuales —confidencialidad post contractual, no competencia y soporte limitado— (Sala Primera de Decisión Civil del Tribunal Superior de Medellín, Sentencia radicado 05001310300220210046702, 2024).

Cada etapa comporta riesgos jurídicos particulares. En la fase precontractual, pueden presentarse: (i) desnaturalización del negocio por captación de ideas o creaciones sin compromiso; (ii) abuso informativo mediante ocultamiento de riesgos o presentación artificiosa del potencial del invento; y (iii) ruptura intempestiva de las negociaciones sin justificación válida. En la contractual,

los riesgos incluyen: (i) cláusulas desequilibradas o penalidades desproporcionadas; (ii) modificación del alcance sin ajuste de recursos; y (iii) opacidad en el manejo de fondos o interferencia excesiva en el proceso creativo. Finalmente, la poscontractual puede verse afectada por: (i) disputas sobre titularidad o derechos de uso; (ii) frustración de expectativas comerciales y presión indebida para exigir devolución de la inversión sin incumplimiento imputable; y (iii) filtración de secretos técnicos o competencia desleal (Sala Primera de Decisión Civil del Tribunal Superior de Medellín, Sentencia radicado 05001310300220210046702, 2024).

Bajo este panorama, se cuenta con los elementos necesarios para analizar la existencia, validez y eficacia del contrato. La inexistencia, regulada en el artículo 898 del Código de Comercio, se configura cuando el acto jurídico no ha alcanzado su ser, por ausencia de elementos esenciales como el consentimiento, el objeto o la causa, así como las solemnidades requeridas para contratos formales. Según la Sala Civil del Tribunal Superior de Bogotá —citando a Tamayo Lombana—, la inexistencia se produce cuando el negocio se frustra antes de consolidarse jurídicamente (Sentencia radicado 11001310302019970484502, 2024).

Por su parte, la ineficacia, prevista en el artículo 897 *ibídem*, se refiere a la privación automática de efectos jurídicos por mandato legal, sin necesidad de declaración judicial. La Corte Suprema de Justicia ha precisado que este fenómeno puede presentarse cuando se incumplen ciertas exigencias de orden público que imposibilitan el despliegue del negocio jurídico (Sentencia radicado— 05001310301720020018901, 2010).

Respecto de la nulidad absoluta, conviene señalar que el artículo 899 *ibídem* la supedita a la configuración de cualquiera de los siguientes supuestos: “1) Cuando contraría una norma imperativa, salvo que la ley disponga otra cosa; 2) Cuando tenga causa u objeto ilícitos; y 3) Cuando se haya celebrado por persona absolutamente incapaz”.

Se considera que existe objeto ilícito cuando se compromete: (i) todo lo que contraviene el derecho público de la nación; (ii) cosas que no están en el comercio; (iii) derechos o privilegios no transferibles; (iv) bienes embargados por decreto judicial, salvo autorización del juez o consentimiento del acreedor; y (v) cualquier contrato prohibido expresamente por la ley (Código Civil, art. 1521).

Por su parte, la causa será ilícita cuando: (i) esté prohibida por la ley; o (ii) resulte contraria a las buenas costumbres o al orden público (Código Civil, arts. 1519, 1521, 1523 y 1524). Sobre este último aspecto, Díaz (2011) precisa que las buenas costumbres y el orden público cumplen la función de limitar la autonomía negocial cuando se opone a intereses fundamentales de la sociedad —ya sea en el plano político, como la protección de la estructura del Estado y la familia, o en el plano económico, como la defensa de la parte débil de la relación o la promoción de la equidad y eficiencia del sistema productivo (pp. 23 y 25).

En cuanto al contrato objeto de estudio, resulta claro que no está sometido a solemnidades legales, en virtud de su carácter innominado. Su existencia, por tanto, deriva de la mera consensualidad entre el inventor y el inversionista, conforme a lo previsto en el artículo 824 del Código de Comercio, y teniendo en cuenta —según lo expone Oviedo (2013), citando a la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia— que “ante el silencio de la ley comercial hay que acudir al principio de consensualidad” (p. 18). Tampoco se advierte que la ineficacia constituya un obstáculo relevante, toda vez que no se identifica una hipótesis normativa que prive de efectos jurídicos al negocio celebrado.

El verdadero reto se plantea frente a la eventual nulidad absoluta, no por razones de objeto ilícito ni por incapacidad de las partes —dado que la inversión y la invención no infringen normas de orden público, y la capacidad es una condición para analizar según el caso concreto—, sino por la valoración de su causa.

Como se ha expuesto, dicho contrato persigue la inyección de capital con miras a concluir una invención destinada a su circulación y eventual enajenación en masa. Este objetivo, lejos de contrariar las buenas costumbres o el orden público, se alinea con la lógica económica permitida por el ordenamiento jurídico.

En consecuencia, puede afirmarse que el ‘contrato de inversión para el desarrollo de un invento’ se ajusta a las exigencias del sistema normativo vigente y es apto para generar efectos vinculantes respecto de sus obligaciones.

### 3. Naturaleza jurídica de la obligación del inventor e inversionista

Los avances tecnológicos superan cada vez más la limitada capacidad del legislador para regularlos de una manera que incentive sanamente su desarrollo y, en este sentido, resulta legítimo plantearnos la misma pregunta que formuló Roppo (2024): “¿cómo conciliar de manera equilibrada la unidad y la pluralidad, el orden general y las dimensiones específicas de la realidad contractual, cada vez más compleja, tanto desde el punto de vista práctico como desde la perspectiva normativa?” (p. 2).

La respuesta a tan importante interrogante no es sencilla, pero para obtenerla debemos comenzar por establecer la naturaleza jurídica de las obligaciones del ‘contrato de inversión para el desarrollo de un invento’.

Su implementación plantea desafíos jurídicos significativos. Al tratarse de un negocio jurídico atípico —sin regulación expresa en la codificación mercantil y en la ley especial de derecho de patentes—, su validez (como ya quedó explicitado), estructura y régimen de cumplimiento deben integrarse mediante principios generales del derecho contractual. Esta circunstancia exige del intérprete una actitud rigurosa y ponderada, que evite la aplicación mecánica de categorías dogmáticas y abrace criterios como la buena fe objetiva, la equidad, la consensualidad y la lógica del riesgo compartido.

Uno de los mayores desafíos interpretativos recae en la delimitación de las obligaciones del inventor: distinguir con precisión cuáles son de medio y cuáles de resultado, para evitar imputaciones de incumplimiento infundadas cuando el producto desarrollado no alcanza las expectativas de mercado. Otro reto es el manejo de cláusulas abusivas en un contexto contractual donde, aunque no exista un consumidor tradicional, sí puede haber desequilibrios que vulneren el principio de reciprocidad funcional.

Además, se advierte la necesidad de mayor desarrollo doctrinal y jurisprudencial que esclarezca, por ejemplo, la distribución de riesgos ante eventos imprevistos, los estándares de diligencia exigibles al inventor y los criterios para atribuir responsabilidad sin desconocer la naturaleza incierta del proceso innovador. En suma, se requiere un marco interpretativo sofisticado,

que reconozca la singularidad del contrato sin perder de vista su finalidad económica, técnica y jurídica.

### **3.1. Principios generales y orientadores del derecho contractual**

El derecho contractual, como manifestación específica de la autonomía privada, trasciende de un mero conjunto de disposiciones codificadas. Su estructura y operatividad descansan en principios que, a modo de ejes rectores, orientan la interpretación, integración y aplicación de las normas, proyectando la coherencia del sistema. Reconocidos por la Constitución, el Código Civil, el Código de Comercio, normas especiales —como la ley de patentes—, así como por la jurisprudencia y la doctrina, estos principios funcionan como criterios de justicia contractual y parámetros para resolver lagunas o conflictos normativos (Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural, Sentencia SC5851, radicado – 11001310303920070029901, 2014).

Como señala Neme (2014), el derecho contractual no se agota en la aplicación mecánica de reglas preestablecidas: su orden y coherencia dependen de principios que dotan al sistema de legitimidad y capacidad de adaptación frente a la diversidad y complejidad de las relaciones jurídicas. Estos principios —auténticos elementos fundantes y articuladores del ordenamiento— cumplen funciones integradoras, interpretativas, delimitadoras y productoras, operando como discursos ordenadores que proyectan valores esenciales del *ius*, tales como la razonabilidad y la igualdad proporcional.

A diferencia de las reglas —siguiendo la misma línea hermeneútica de Neme (2014)—, que formulan mandatos cerrados, los principios son normas abiertas cuya aplicación requiere ponderación y ajuste al caso concreto. De ellos derivan las cláusulas generales —preceptos amplios que concretan valores del principio sin agotar su contenido— y, de su aplicación reiterada, los estándares que permiten evaluar la conformidad de las conductas con tales valores.

Bajo este marco conceptual, se presentan a continuación los principales principios generales y orientadores del derecho contractual —con excepción del de buena fe, que incluye el equilibrio

contractual, la protección de la parte débil o vulnerable y la primacía de la realidad, entre otros—, el cual será objeto de análisis autónomo en el apartado siguiente.

### ***3.1.1. Autonomía de la voluntad privada***

Pilar de la contratación, implica la libertad de las partes para decidir si contratar, con quién y en qué condiciones, siempre dentro de los límites del orden público, las buenas costumbres y las normas imperativas. Tiene fundamento en los artículos 16 y 1602 del Código Civil y en el artículo 824 del Código de Comercio, y se concreta en la posibilidad de diseñar contratos típicos o atípicos en función de intereses legítimos.

Para Monroy (2013), la autonomía de la voluntad es un principio estructural del derecho contractual, pues reconoce a las personas la facultad de autorregular sus intereses mediante acuerdos jurídicamente vinculantes, dentro de los límites que impone el ordenamiento. No solo legitima la libertad de configuración del contrato —incluida la creación de figuras atípicas—, sino que expresa la dignidad y autodeterminación de los sujetos en el tráfico jurídico, garantizando pluralismo y diversidad en las relaciones privadas (pp. 110-115).

### ***3.1.2. Fuerza obligatoria del contrato (pacta sunt servanda)***

Manifestación esencial de la autonomía de la voluntad, esta máxima —consagrada en el artículo 1602 del Código Civil y aplicable a los contratos mercantiles por expresa remisión de los artículos 2 y 822 del Código de Comercio— establece que todo contrato legalmente celebrado tiene fuerza de ley entre las partes, de modo que sólo puede modificarse o extinguirse por mutuo consentimiento o por causas legales. Reglas análogas se reconocen en ordenamientos y principios internacionales, asegurando la estabilidad y seguridad del tráfico jurídico, la previsibilidad de las relaciones negociales y la confianza legítima en el cumplimiento de lo pactado, incluso si desaparece la voluntad coincidente que le dio origen (Corte Suprema de Justicia, Sentencia SC1360, radicado– 11001310301120150057501, 2024).

La jurisprudencia ha precisado que esta fuerza obligatoria abarca: lo esencial por la definición del negocio (*essentialia negotii*); lo que la ley, los usos o la equidad incorporan supletoriamente (*naturalia negotii*), y lo pactado expresamente (*accidentalia negotii*). De ahí que

el contrato válido opere como una norma imperativa para sus celebrantes, imponiendo cumplimiento íntegro, oportuno y de buena fe, voluntario o forzado, y proscribiendo su alteración unilateral fuera de los supuestos previstos (Corte Suprema de Justicia, Sentencia SC1360, radicado– 11001310301120150057501, 2024).

No se trata de una formalidad retórica, sino de una garantía funcional del sistema: la regularidad de los intercambios, la asunción de riesgos y la lealtad negocial se sostienen en la estabilidad de lo convenido. Cualquier apartamiento injustificado no solo constituye incumplimiento, sino que erosiona la seguridad jurídica y la previsibilidad que demanda un orden justo (Corte Suprema de Justicia, Sentencia SC1360, radicado– 11001310301120150057501, 2024).

### ***3.1.3. Efecto relativo de los contratos***

Consagrado en el aforismo *res inter alios acta, aliis neque nocet neque prodest* (lo hecho entre unos, no perjudica ni beneficia a otros) y positivizado en el artículo 1602 del Código Civil, este principio delimita los efectos del contrato a las partes que lo celebran. Por regla general, los terceros absolutos —sin relación alguna con el vínculo— no pueden reclamar beneficios ni soportar cargas derivadas de él, en salvaguarda de la autonomía y la libertad contractual (Corte Suprema de Justicia, Sentencia SC3635, radicado– 11001310300420170027301, 2022).

No obstante, la doctrina y la jurisprudencia reconocen supuestos excepcionales en que esos efectos se irradian hacia terceros relativos: sujetos que, sin ser parte en la convención, mantienen con alguna de ellas una relación jurídica que hace que el contrato incida en su esfera patrimonial o jurídica (Corte Suprema de Justicia, Sentencia SC3635, radicado– 11001310300420170027301, 2022).

La Corte ha advertido que este principio no es absoluto, pues “en los alrededores del contrato hay personas que, aunque no fueron sus celebrantes, no son indiferentes a su suerte final”. En tales casos —cuando el tercero ostenta una vinculación jurídica previa y relevante— puede incluso ejercer acciones para obtener reparación de perjuicios si acredita una afectación cierta, directa y jurídicamente relevante. Así, la calificación de tercero absoluto o relativo es sustancial, no meramente formal: depende de la existencia de un nexo jurídico previo y de una afectación

patrimonial que quiebre la neutralidad de su posición frente al contrato (Sentencia SC3635, radicado– 11001310300420170027301, 2022).

#### **3.1.4. Conservación del contrato**

Este principio privilegia, en caso de duda o conflicto, soluciones que mantengan la eficacia del negocio antes que su nulidad o ineficacia. Se deriva del valor que el ordenamiento atribuye a la estabilidad contractual y se refleja en reglas de interpretación (arts. 1618 a 1624 del Código Civil) y en doctrinas como la convalidación o la conversión del negocio.

En su desarrollo, la Sala de Casación Civil ha enfatizado que, frente a incumplimientos contractuales, el juez debe preferir la vigencia del negocio válido y sustancialmente ejecutado, reservando la resolución para supuestos en que la inejecución afecte de manera grave el fin práctico perseguido o la confianza legítima de la contraparte (Sentencia SC1690, radicado– 08001310300420170011102, 2022). Asimismo, tanto en la resolución por incumplimiento como en materias afines —por ejemplo, la valoración de indicios de simulación—, ante duda razonable sobre invalidez o ineficacia, rige la máxima: *in dubio benigna interpretatio est, ut magis negotium valeat quam pereat* (en caso de duda, la interpretación es más benigna, para que el negocio jurídico valga más que perezca), preservando la estabilidad del tráfico y la utilidad del contrato (Sentencia SC2929, radicado– 15322310300120130012001, 2021). Incluso cuando se constatan incumplimientos parciales o defectuosos, si son de escasa entidad, no frustran el objeto esencial del convenio y son susceptibles de corrección o ejecución forzada, la solución preferente es mantener el vínculo y promover su cumplimiento, evitando su extinción por causas nimias o meramente formales (Sentencia ID:227646, radicado– 41001310300419960961601, 2009).

En conjunto, estos principios configuran un marco orientador que asegura la coherencia y funcionalidad del derecho contractual, permitiendo que su aplicación no se reduzca a la literalidad normativa, sino que incorpore criterios de justicia y razonabilidad. Entre ellos, la buena fe se erige como principio transversal que impregna cada etapa del contrato y cuya relevancia doctrinal y jurisprudencial justifica el examen autónomo que se desarrollará en el apartado siguiente.

Así, el principio de buena fe no se limita a un recurso interpretativo accesorio, sino que actúa como hilo conductor del *iter* contractual, impregnando cada una de sus fases con exigencias

concretas de lealtad, transparencia y cooperación. Esta visión integral, ya anticipada en su conexión con la conservación del contrato, invita a examinar con mayor detalle el deber de buena fe como figura autónoma, capaz de proyectar sus efectos más allá del plano abstracto de los principios, para anclarlo en deberes jurídicamente exigibles y consecuencias prácticas en casos de incumplimiento, desequilibrio contractual o ejercicio abusivo de derechos.

En el apartado que sigue, este deber se estudiará no solo como pauta ética y normativa, sino como estructura operativa que orienta la formación, interpretación, ejecución y eventual revisión de los contratos, a la luz de la doctrina, la jurisprudencia y los estándares internacionales que fortalecen su alcance y funcionalidad

### **3.2. Deber de buena fe**

Más allá de su formulación como principio general del derecho de contratos, la buena fe se materializa en un deber jurídico exigible que permea la totalidad del *iter* negocial, desde la etapa precontractual hasta la poscontractual. Este deber no se agota en la orientación interpretativa, sino que impone conductas positivas y negativas destinadas a asegurar que la relación contractual se desarrolle con lealtad, transparencia, cooperación y respeto mutuo.

Su anclaje normativo —en los artículos 83 de la Constitución Política, 1603 del Código Civil y 871 del Código de Comercio— lo convierte en parámetro ineludible tanto para la integración de las obligaciones como para la determinación de sus límites, la prevención de abusos y la preservación del equilibrio contractual. En este sentido, la buena fe opera como estándar objetivo que trasciende convicciones internas y obliga a obrar conforme a patrones verificables de honradez, probidad y diligencia, reforzando así la funcionalidad y justicia del vínculo obligacional.

Para comprender su alcance, resulta necesario precisar, en primer lugar, qué debe entenderse por incumplimiento contractual. Siguiendo a Hinestroza (2019), el contrato es la forma más usual de ejercicio de la autonomía de la voluntad privada y, por ello, proyecta su eficacia dentro del derecho imperativo (p. 2). Desde la perspectiva de Flórez (2021), el incumplimiento implica “una desviación de la conducta desplegada por el deudor respecto de aquella debida en la

obligación”, imputable en la medida en que permita atribuirle las consecuencias de la inejecución (pp. 3–4).

El parámetro para valorar dicha desviación puede encarnarse en la figura de la persona razonable propuesta por Reyes y Rodríguez (2021): quien (i) maximiza el bienestar agregado y (ii) toma seriamente los intereses ajenos con respeto debido, delimitando los riesgos a asumir y definiendo cuándo una acción supera lo usual y a quién corresponde conjurar ese peligro (p. 3). Este estándar conecta de lleno con la buena fe objetiva.

En efecto, Neme (2009) distingue dos dimensiones: la subjetiva, como estado psicológico de creencia recta (por error o ignorancia), y la objetiva, como regla de conducta que exige honradez, probidad, honorabilidad, transparencia, diligencia y responsabilidad (pp. 49–50). Es esta última la que interesa en el análisis contractual, pues impone actuar conforme a patrones verificables y no solo a convicciones internas, exigiendo “obrar realmente” con dichos valores (p. 58).

La jurisprudencia ha reforzado este entendimiento. El Tribunal de Arbitramento de Química Vulcano S.A., Alberto Quijano Duque y José Gabriel Saaibi Serrano vs Con Rotadyne Latin America LLC y Esperanza Medina (Laudo arbitral, 2008), citando a la Sala de Casación Civil, precisó que evaluar la buena fe exige un examen integral de la conducta: si ésta, inicialmente ajustada al principio, varía de manera apreciable o sorpresiva, se rompe su continuidad. En igual sentido, Neme (2006) subraya que la buena fe debe manifestarse sin solución de continuidad a lo largo de todas las fases del negocio —precontractual, celebración, ejecución y poscontractual— (p. 85).

De este principio se desprenden deberes específicos que modulan el ejercicio de derechos y obligaciones:

*Obligación de información:* Chinchilla (2011) la entiende como el deber de suministrar, de forma clara, oportuna y transparente, las circunstancias relevantes sobre el objeto, contenido y efectos del contrato, equilibrando asimetrías de conocimiento y garantizando un consentimiento libre de vicios (pp. 329–331).

*Prevalencia del verdadero interés de las partes sobre la letra:* Según la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural (Sentencia SC2879, radicado–11001319900320187284501, 2022), ello implica armonizar criterios subjetivos (intención común)

y objetivos (texto contractual, naturaleza del negocio, principio de conservación, interpretación sistemática y, vínculo obligacional conforme a la Constitución, ley y orden público, y la regla *contra proferentem*).

*Deberes de lealtad, secreto y diligencia:* Carreño (2018) resalta (i) la transparencia y cooperación como esencia de la buena fe; (ii) la protección de información confidencial y la obligación de no divulgarla sin autorización; y (iii) la actuación conforme a estándares de conducta y usos del sector (pp. 237, 239, 242).

*Cooperación:* Conforme al artículo 5.1.3 de los Principios Unidroit (2016) y a San Martín (2011), supone colaborar razonablemente para cumplir las obligaciones y optimizar la ejecución del contrato, sin sacrificar desproporcionadamente los propios intereses (pp. 277–279).

*Respeto por el acto propio:* Rojas (2021), con base en Ponce de León, lo vincula a la inadmisibilidad de contradecir conductas o declaraciones previas que vinculan jurídicamente, como intentar apartarse unilateralmente del contrato o desconocer reglas autoimpuestas (p. 129).

*Teoría de la imprevisión:* Franco (2012), citando a la Corte Suprema de Justicia y a la jurisdicción arbitral, la define como herramienta para readecuar o terminar contratos de tracto sucesivo ante eventos extraordinarios e imprevistos que generen una excesiva onerosidad grave y significativa, salvo que las partes hayan distribuido previamente tales riesgos (p. 271).

*Prohibición de cláusulas abusivas:* Posada (2015), a partir del artículo 42 de la Ley 1480 de 2011, las identifica como disposiciones predisuestas que generan un desequilibrio jurídico injustificado —relevante— en perjuicio del consumidor y contrarias a la buena fe, típicas de contratos de adhesión. Su exclusión evita la conversión del contrato en instrumento de subordinación, asegurando armonía de intereses y equidad (pp. 156–162).

En el contexto específico del contrato de inversión para el desarrollo de un invento, los principios generales del derecho contractual (analizados en el subtema 3.1) y el deber de buena fe (examinado en el subtema 3.2) no operan como nociones abstractas, sino como fuentes vivas de obligaciones y parámetros de conducta que modelan la relación entre inventor e inversionista. Su función armonizadora garantiza que este tipo de contrato (diferente a la transferencia de derechos de patente) —por su carácter atípico y consensual— preserve la estabilidad del vínculo, favorezca

la cooperación y asegure la realización efectiva del fin común: culminar el desarrollo del invento y proyectarlo al mercado.

Así, la interpretación conjunta de estos principios y del deber de buena fe permite identificar las cargas y prestaciones que, por la naturaleza misma del negocio, se esperan de cada parte, más allá de lo expresamente estipulado. Ello comprende deberes de lealtad, información, cooperación, diligencia, respeto por los actos propios y evitación de cláusulas abusivas, todos integrados a la luz del equilibrio contractual y la protección de la parte más expuesta.

Sobre esta base, el Capítulo Cuarto desarrollará, con apoyo en tales principios y en la buena fe objetiva, las obligaciones concretas del inventor y del inversionista en este contrato, precisando cuáles —por su contenido y finalidad— revisten el carácter de obligaciones de medio y cuáles corresponden a obligaciones de resultado a cargo del inventor, de manera que el marco teórico aquí construido se proyecte en criterios claros para su ejecución, evaluación y eventual exigibilidad.

#### **4. Obligaciones del inventor y del inversionista en el contrato de inversión para el desarrollo de un invento**

Partiendo de los principios generales del derecho contractual y del deber de buena fe — expuestos en el capítulo precedente—, este apartado se orienta a determinar, sistematizar y clasificar las obligaciones que surgen a cargo del inventor e inversionista en el marco del contrato de inversión para el desarrollo de un invento.

La finalidad es precisar, con sustento normativo y doctrinal, qué prestaciones son inherentes a la naturaleza misma de este negocio jurídico y cómo éstas se moldean por la interacción entre los principios que lo rigen y las condiciones específicas del proyecto de desarrollo. Ello permite no solo identificar el contenido de las obligaciones, sino también diferenciar con rigor técnico aquellas que se configuran como obligaciones de medio —fundadas en la diligencia y competencia profesional del inventor— y aquellas que se erigen como obligaciones de resultado —directamente vinculadas a hitos verificables en la consecución del invento y su potencial explotación.

Este capítulo abordará, en primer lugar, el análisis conjunto de tales obligaciones desde la perspectiva de la reciprocidad y la cooperación propias de este contrato; en segundo término, se examinarán las obligaciones específicas del inventor, atendiendo a su carácter técnico, creativo y estratégico; y, finalmente, se estudiarán las obligaciones que corresponden al inversionista, en cuanto garante de la viabilidad económica y del apoyo logístico y comercial necesarios para que el proyecto alcance su destino funcional y económico.

Como ya se explicó, el contrato en estudio es atípico, consensual y de colaboración económica, a través del cual el inventor e inversionista persiguen una finalidad común: desarrollar un invento —inicialmente no disponible en el mercado— y llevarlo a su eventual explotación comercial. Su estructura involucra riesgo compartido, aportes recíprocos y un alto grado de confianza mutua.

La Sala Primera de Decisión Civil del Tribunal Superior de Medellín precisó dos obligaciones esenciales del inventor: fijar un plazo de desarrollo razonable y proporcional a la tecnología disponible —considerando que el invento es “algo nunca visto” y que no puede exigirse lo imposible— y gestionar la inversión con transparencia, presentando al inversionista un

cronograma claro sobre el uso de los recursos, idealmente sujeto a aprobación, y una relación de gastos (Sentencia, radicado– 05001310300220210046702, 2024).

La Sala de Casación Civil, Agraria y Rural de la Corte Suprema de Justicia, en sede constitucional (Sentencia STC6103, radicado– 11001020300020250182500, 2025) y posteriormente mediante la Sala de Casación Laboral (Sentencia STL10291, radicado– 11001020300020250182501, 2025) avaló dicha interpretación al considerar que no es arbitraria ni caprichosa, consolidando así un estándar de conducta coherente con los principios generales del derecho contractual.

No obstante, el Tribunal Superior de Medellín, dadas las particularidades del caso que analizó —en el que se discutía el incumplimiento del contrato por no haberse desarrollado el invento en los tiempos debidos—, no alcanzó a precisar con suficiente detalle la totalidad de las obligaciones propias de este negocio que, si bien no son esenciales, sí se derivan de su naturaleza conforme a los principios generales y orientadores del derecho contractual y al deber de buena fe objetiva. Tales obligaciones, incluso, se entienden incorporadas al contrato aun cuando las partes guarden silencio.

La naturaleza del contrato, junto con dichos principios y la buena fe objetiva, proyecta un conjunto de deberes que garantizan la estabilidad, la cooperación y la justicia en la relación. Como se expuso en el capítulo 3, no se trata de meras abstracciones: se concretan en obligaciones jurídicas exigibles que modelan la conducta del inventor y del inversionista desde la etapa precontractual hasta la poscontractual.

Desde el principio de autonomía de la voluntad privada, inventor e inversionista asumen la obligación de pactar de manera libre, consciente y equilibrada las condiciones esenciales y accesorias del contrato, definiendo de común acuerdo el objeto, alcance, aportes, plazos, distribución de riesgos y beneficios, así como los mecanismos de control y seguimiento del proyecto. Esta libertad de configuración contractual —respaldada por los artículos 16 y 1602 del Código Civil y el artículo 824 del Código de Comercio, y por la doctrina de Monroy (2013)— incluye la posibilidad de estructurar un contrato atípico adaptado a las particularidades técnicas y comerciales del invento, siempre que se respeten el orden público, las buenas costumbres y las normas imperativas. Su cumplimiento exige que ninguna de las partes imponga unilateralmente

condiciones que desconozcan la dignidad, autodeterminación o intereses legítimos de la otra, garantizando que el diseño contractual sea expresión genuina de la voluntad común.

Del principio de fuerza obligatoria del contrato (*pacta sunt servanda*) se desprende la obligación de cumplir íntegra y oportunamente todas las prestaciones pactadas, tanto las expresamente estipuladas como las que se derivan de la ley, la costumbre y la equidad, sin modificarlas ni extinguirlas unilateralmente salvo por mutuo acuerdo o por causas legales. Esto abarca plazos, montos, entregas, informes y cualquier otro compromiso asumido, asegurando la estabilidad y previsibilidad del vínculo, tal como lo ha reiterado la Corte Suprema de Justicia en la Sentencia SC1360-2024.

El principio de efecto relativo de los contratos impone a las partes la obligación de respetar la esfera jurídica de terceros ajenos al contrato, evitando que la ejecución de sus obligaciones cause perjuicios indebidos a personas que no participaron en su celebración. Asimismo, deben abstenerse de invocar derechos o imponer cargas contractuales a terceros absolutos, salvo en los casos previstos por la ley o acordados legítimamente, en línea con lo señalado por la Corte Suprema de Justicia en la Sentencia SC3635-2022.

Por su parte, el principio de conservación del contrato obliga al inventor e inversionista a privilegiar soluciones que mantengan la vigencia y eficacia del negocio frente a dificultades o incumplimientos parciales, antes que optar por su terminación. Esto implica buscar ajustes, correcciones o mecanismos de ejecución que permitan alcanzar la finalidad común, siempre que no se vea afectada de manera grave la confianza o el objeto esencial del contrato, siguiendo la línea jurisprudencial de la Corte Suprema de Justicia (SC1690-2022, SC2929-2021 y Sentencia 18 de diciembre de 2009).

El deber de buena fe objetiva despliega un conjunto de obligaciones específicas. La obligación de información exige que el inventor proporcione al inversionista información clara, precisa y detallada sobre la naturaleza del invento, en los términos de la Decisión 486 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, incluyendo su estado de desarrollo, características técnicas, potencial de aplicación y limitaciones conocidas. Esta información debe ser oportuna y verificable, permitiendo decisiones informadas y protegiendo la inversión, como lo plantea Chinchilla (2011).

La prevalencia del verdadero interés de las partes sobre la letra obliga a interpretar y ejecutar el contrato conforme a la intención común y al fin práctico perseguido, por encima de interpretaciones literales que desvirtúen su propósito, siguiendo los criterios jurisprudenciales de la Corte Suprema de Justicia (Sentencia SC2879-2022).

Los deberes de lealtad, secreto y diligencia exigen actuar con transparencia, evitar conductas que perjudiquen injustificadamente a la contraparte, proteger la información confidencial y emplear los medios técnicos, humanos y organizativos adecuados para cumplir las obligaciones, conforme a los estándares del sector industrial en el cual se pretende desenvolver el invento durante y después de su desarrollo, tal como expone Carreño (2018).

La cooperación, inspirada en los Principios UNIDROIT (art. 5.1.3) y en San Martín (2011), impone a ambas partes colaborar activamente para que la ejecución del contrato sea lo más beneficiosa posible para ambos, facilitando información, recursos o gestiones que, sin implicar un sacrificio desproporcionado, contribuyan al logro del objetivo común.

El respeto por el acto propio, según Rojas (2021), obliga a mantener coherencia con las declaraciones y conductas previas vinculadas al contrato, absteniéndose de adoptar posiciones contradictorias que perjudiquen a la otra parte o desconozcan compromisos asumidos.

La teoría de la imprevisión, recogida por Franco (2012), impone que, si surgen eventos extraordinarios, imprevistos e imprevisibles que generen una excesiva onerosidad para una de las partes (inventor e inversionista), ambas negocien de buena fe ajustes razonables al contrato, salvo que se haya pactado expresamente quién asume ese riesgo. Esto, en consonancia también con la teoría del incumplimiento eficiente de los contratos, la cual permite reconocer que, en ciertos escenarios, la ruptura del vínculo puede ser jurídicamente admisible y económicamente racional, siempre que se garantice la reparación integral del daño y se respete el equilibrio contractual, como lo plantea Gaviria (2015).

Finalmente, la prohibición de cláusulas abusivas, conforme a Posada (2015) y al artículo 42 de la Ley 1480 de 2011, obliga a no incluir, imponer o hacer valer estipulaciones que generen un desequilibrio jurídico injustificado en perjuicio de la otra parte, especialmente si contravienen la buena fe o desnaturalizan el contrato.

En conjunto, estas obligaciones —derivadas de los principios generales y del deber de buena fe— configuran un marco normativo y ético que asegura que el contrato de inversión para el desarrollo de un invento no solo sea un instrumento jurídico válido, sino también un vehículo eficaz para alcanzar la finalidad común, equilibrando la libertad contractual con la protección recíproca y la cooperación leal.

Teniendo como base las mencionadas obligaciones, resulta oportuno determinar si estas son de medio o de resultado. Para ello, es necesario establecer qué se entiende por cada una. Sobre este punto, Rozo (1999) explica que, en las obligaciones de medio, el deudor se compromete a realizar una determinada actividad o conducta de manera diligente, sin garantizar un fin específico. Su cumplimiento se prueba demostrando la diligencia en la actividad (ejemplo: la obligación del médico de atender al paciente). Por otro lado, en las obligaciones de resultado, el deudor se compromete a alcanzar una finalidad o efecto material o jurídico concreto. Cumplir implica lograr dicho resultado, independientemente de la diligencia puesta en los medios. Si el resultado no se obtiene, hay incumplimiento, aunque el deudor haya sido diligente (ejemplo: la obligación de entregar una obra terminada). La diferencia clave radica en qué constituye el objeto debido y cómo se prueba el cumplimiento (p. 139).

Esta postura guarda coherencia con la que, en este sentido, ha establecido la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural, la cual señala que la diferencia entre las obligaciones de medio y de resultado radica en si el logro del resultado esperado por el acreedor depende únicamente de la conducta del deudor o también de factores externos y aleatorios. En las obligaciones de medio, el deudor se compromete a una conducta diligente, pero el resultado final esperado depende de elementos fuera de su control. Así, el deudor cumple actuando diligentemente, aunque no se alcance el resultado deseado. Por otro lado, en las obligaciones de resultado, el interés primario del acreedor (el resultado) sí puede obtenerse con la conducta debida del deudor, ya que la influencia de factores aleatorios es mínima. Por ello, el deudor puede garantizar la consecución del resultado concreto (Sentencia SC7110, radicado— 05001310301220060023401, 2017).

Aplicando estos criterios a las obligaciones inferidas conforme a los principios generales y al deber de buena fe, se advierte que son obligaciones de medio aquellas que exigen un comportamiento diligente, ético y cooperativo, cuyo éxito puede depender de circunstancias

externas. En este grupo se encuentran: la configuración libre y equilibrada del contrato (autonomía de la voluntad privada); la ejecución del desarrollo del invento en un plazo razonable y proporcional a la tecnología disponible; el respeto a la esfera jurídica de terceros (efecto relativo); la búsqueda de soluciones que preserven la vigencia del contrato ante dificultades (conservación); la entrega oportuna y transparente de información durante toda la ejecución; la interpretación y ejecución conforme al verdadero interés común; los deberes de lealtad, secreto y diligencia; la cooperación activa; el respeto por el acto propio; y la negociación de ajustes ante eventos extraordinarios e imprevisibles (teoría de la imprevisión). Todas ellas se valoran por la conducta desplegada y no por la obtención de un resultado único y verificable.

Por su parte, son obligaciones de resultado aquellas cuyo cumplimiento se verifica objetivamente con la obtención de un efecto concreto, sin que factores externos tengan un peso determinante en su consecución. En este contrato, integran esta categoría: la entrega del cronograma de uso de recursos y de la relación de gastos; el suministro de información técnica completa y conforme a los estándares de la Decisión 486 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena; el aporte del capital comprometido por el inversionista en la forma y plazos pactados; y la prohibición de incluir o hacer valer cláusulas abusivas que generen un desequilibrio jurídico injustificado. En estos casos, la sola ausencia del resultado debido —documento, entrega, pago o abstención— configura el incumplimiento, salvo que medie causa extraña.

En conclusión, la coexistencia de obligaciones de medio y de resultado en el contrato de inversión para el desarrollo de un invento refleja el equilibrio necesario entre la flexibilidad que exige un proyecto inventivo y la certeza que demanda la inversión de capital. Las primeras permiten adaptar la ejecución a la complejidad técnica y a los imprevistos propios de la investigación y el desarrollo; las segundas aseguran hitos verificables que protegen la confianza y la seguridad jurídica de las partes. Esta clasificación no solo tiene relevancia teórica, sino que incide directamente en la carga probatoria y en la determinación de la responsabilidad contractual, constituyéndose en una herramienta clave para la interpretación y aplicación práctica del contrato.

El marco obligacional delineado en este capítulo —construido a partir de los principios generales del derecho contractual y del deber de buena fe— no solo define el contenido y alcance de las prestaciones a cargo del inventor e inversionista, sino que también establece los parámetros

para evaluar su cumplimiento o incumplimiento. Sobre esta base, el siguiente capítulo abordará un escenario particularmente sensible: determinar si la insatisfacción del inversionista con el producto final, medida en términos de su potencial de mercadeo y de la utilidad económica obtenida o esperada, puede considerarse un incumplimiento contractual que habilite la devolución de la inversión. Este análisis exigirá confrontar las expectativas legítimas y los riesgos asumidos con la naturaleza de las obligaciones —de medio o de resultado— que hemos identificado, para precisar si la frustración comercial del invento es jurídicamente atribuible al inventor o si, por el contrario, se enmarca en los riesgos propios del negocio.

## **5. La insatisfacción en términos de mercadeo y utilidad económica del inversionista frente al producto final: ¿incumplimiento contractual y devolución de la inversión?**

El marco obligacional delineado en el capítulo anterior —construido a partir de los principios generales del derecho contractual y del deber de buena fe— nos permite ahora abordar un interrogante decisivo para la comprensión y aplicación práctica del contrato de inversión para el desarrollo de un invento: ¿puede la insatisfacción del inversionista con el producto final, evaluada en términos de su potencial de mercadeo y de la utilidad económica obtenida o esperada, configurar un incumplimiento contractual que habilite la devolución de la inversión?

La respuesta exige un examen cuidadoso de la naturaleza de las obligaciones asumidas por el inventor y el inversionista, distinguiendo entre aquellas de medio y de resultado. No basta con constatar que el invento no alcanzó el éxito comercial proyectado; es preciso determinar si el resultado insatisfactorio es consecuencia de un incumplimiento imputable al inventor —por no haber alcanzado un resultado debido o por no haber actuado con la diligencia exigible— o si, por el contrario, se trata de un riesgo inherente a la actividad innovadora que ambas partes aceptaron al contratar.

Este capítulo analizará, a la luz de la doctrina y la jurisprudencia, cómo se valoran las expectativas legítimas del inversionista frente a la realidad del mercado y cuáles son los límites jurídicos para reclamar la restitución de la inversión. Se examinarán, además, los criterios para diferenciar la frustración comercial derivada de factores externos —propios de la dinámica económica y de la aceptación del producto— de aquella que obedece a un incumplimiento contractual, así como las consecuencias que cada escenario genera en términos de responsabilidad y remedios disponibles.

En el contrato de inversión para el desarrollo de un invento, la expectativa de éxito comercial y rentabilidad no siempre se traduce en una obligación de resultado a cargo del inventor. Si el contrato no contiene una cláusula expresa que garantice un determinado nivel de ventas, penetración de mercado o utilidad económica, la obligación del inventor se enmarca, por regla general, en el ámbito de medio: desarrollar el invento conforme a las especificaciones técnicas pactadas, con la diligencia y los estándares propios de su sector, y entregar un producto funcional

y protegido jurídicamente (por ejemplo, mediante patente o modelo de utilidad). El éxito en el mercado dependerá entonces de múltiples factores externos —aceptación del público, coyuntura económica, competencia, cambios regulatorios— que escapan a su control.

Distinto es el escenario si las partes pactaron expresamente indicadores objetivos de éxito comercial como parte del objeto contractual. En tal caso, la obligación del inventor podría adquirir naturaleza de resultado: no bastaría con la diligencia técnica, sino que se exigiría la consecución de esos indicadores, y su incumplimiento habilitaría al inversionista para invocar la resolución del contrato y reclamar la devolución de la inversión, salvo que el inventor pruebe una causa extraña.

La imputabilidad es, por tanto, el eje del análisis (Flórez, 2021). Si la insatisfacción del inversionista se debe a que el invento no cumple con las especificaciones técnicas acordadas —por ejemplo, no alcanza las funcionalidades prometidas o presenta defectos que impiden su explotación—, se estaría ante el incumplimiento de una obligación de resultado, con las consecuencias previstas en el artículo 1546 del Código Civil: resolución del contrato, restitución de lo recibido e indemnización de perjuicios. Si, por el contrario, el invento cumple técnicamente pero no logra el éxito comercial esperado, y no existía garantía contractual de dicho éxito, la insatisfacción se enmarca en el riesgo propio del negocio, que el inversionista asumió al contratar.

En este punto, también es relevante considerar el comportamiento del inversionista. El deber de cooperación, derivado de la buena fe objetiva y de los Principios UNIDROIT (art. 5.1.3), le impone facilitar la ejecución del contrato y no obstaculizar la explotación del invento. Si el inversionista incumplió sus propios deberes —por ejemplo, no aportó el capital en los términos pactados, no participó en las estrategias de mercadeo acordadas o impuso condiciones que alteraron el equilibrio económico—, su reclamación por insatisfacción podría verse debilitada.

En consecuencia, la procedencia de la devolución de la inversión dependerá de una verificación secuencial: 1) identificar la obligación presuntamente incumplida; 2) determinar si es de medio o de resultado; 3) establecer si el incumplimiento es imputable al inventor; y 4) valorar la incidencia de factores externos y del comportamiento del inversionista.

Solo si se acredita el incumplimiento de una obligación de resultado o la falta de diligencia en una de medio, y dicho incumplimiento es imputable al inventor, podrá el inversionista invocar

la resolución del contrato y exigir la restitución de su inversión. En ausencia de estos elementos, la insatisfacción comercial, por sí sola, no constituye incumplimiento, sino un riesgo inherente a la naturaleza del contrato y de la actividad inventiva en el campo industrial.

El examen realizado demuestra que la insatisfacción del inversionista con el producto final, medida en términos de su potencial de mercadeo y de la utilidad económica obtenida o esperada, no constituye por sí sola un incumplimiento contractual. La clave está en identificar la obligación presuntamente incumplida, determinar su naturaleza —de medio o de resultado— y establecer si el resultado insatisfactorio es imputable al inventor.

Cuando la obligación es de resultado —por ejemplo, la entrega del invento conforme a especificaciones técnicas pactadas o la consecución de indicadores comerciales expresamente garantizados—, la ausencia de ese resultado configura incumplimiento, salvo prueba de causa extraña, y habilita la resolución del contrato con la consecuente devolución de la inversión. En cambio, cuando se trata de una obligación de medio —como el desarrollo diligente del invento o la adopción de estrategias razonables de mercadeo—, la insatisfacción solo será jurídicamente relevante si se demuestra que el inventor no actuó con la diligencia exigible según los estándares del sector y las circunstancias del caso.

Este análisis confirma que el contrato de inversión para el desarrollo de un invento combina obligaciones cuyo cumplimiento depende de la conducta y otras cuyo cumplimiento se verifica por la obtención de un resultado concreto. La frustración comercial derivada de factores externos —aceptación del mercado, coyuntura económica o competencia— forma parte del riesgo propio del negocio y, salvo pacto expreso en contrario, no genera por sí misma derecho a la devolución de la inversión.

En definitiva, la respuesta a la pregunta planteada exige un juicio caso por caso, guiado por la naturaleza de la obligación, la prueba de su incumplimiento y la imputabilidad de este. Solo así se podrá trazar una línea clara entre el riesgo empresarial legítimamente asumido y el incumplimiento contractual que compromete la responsabilidad del inventor.

## 6. Metodología

La presente investigación se desarrolló bajo un enfoque metodológico que combinó el razonamiento inductivo y deductivo, lo que permitió transitar tanto de lo particular a lo general como de lo general a lo particular. Este doble movimiento lógico facilitó un análisis integral de las instituciones jurídicas implicadas en el contrato de inversión para el desarrollo de un invento, partiendo de casos y disposiciones concretas para llegar a conclusiones generales, y viceversa.

El estudio tuvo un carácter descriptivo, en la medida en que identificó y caracterizó las instituciones jurídicas relevantes, correlacionó sus elementos y examinó las disposiciones normativas que las regulan. Sin embargo, también adoptó un enfoque explicativo, pues buscó generar conocimiento nuevo para el derecho colombiano a partir del análisis comparado con otros ordenamientos jurídicos. Este contraste permitió cuestionar la regulación local y evaluar su capacidad de respuesta frente a los retos que plantea este tipo de contrato como herramienta para incentivar el avance tecnológico y el crecimiento económico.

La recolección de la información se realizó mediante la técnica cualitativa de análisis documental, que permitió extraer, depurar y sistematizar el contenido relevante de textos jurídicos, consolidándolo en un documento único organizado según las instituciones objeto de estudio. Este proceso garantizó una base sólida para el análisis posterior.

La investigación se enmarcó en el paradigma positivista, al centrarse en el estudio de las disposiciones normativas aplicables a los contratos atípicos y en la forma en que estas se articulan con la práctica contractual. En cuanto a su nivel de análisis, se adscribió al aspecto normativo de la validez y la vigencia, contrastando las normas que regulan las instituciones jurídicas implicadas y evaluando cómo varía su aplicación ante supuestos de incumplimiento contractual.

Finalmente, se trató de un estudio de tipo dogmático, pues partió del análisis de categorías jurídicas y de su aplicación al fenómeno fáctico de las relaciones entre inventor e inversionista, con el propósito de dar respuesta a la pregunta problema planteada y aportar criterios útiles para la interpretación y aplicación de este contrato en el contexto colombiano.

## 7. Conclusiones

El desarrollo de esta investigación permitió, a lo largo de cinco capítulos, construir un marco integral para el análisis del contrato de inversión para el desarrollo de un invento. En los primeros capítulos se abordaron su naturaleza, fundamento normativo y principios rectores, destacando que se trata de un contrato atípico, consensual y de colaboración económica, cuyo objeto es inyectar capital para transformar una idea innovadora en un producto susceptible de explotación comercial. Se identificaron los principios generales del derecho contractual y el deber de buena fe como ejes estructurales que no sólo orientan la interpretación y ejecución del contrato, sino que también generan obligaciones jurídicas exigibles, incluso cuando no han sido expresamente pactadas. Asimismo, se examinó la función integradora de la buena fe objetiva y su proyección en deberes concretos como la información, la lealtad, el secreto, la cooperación y la prohibición de cláusulas abusivas.

En los capítulos centrales se sistematizaron las obligaciones de inventor e inversionista, clasificándolas en obligaciones de medio y de resultado, con base en la doctrina y la jurisprudencia. Se estableció que las primeras exigen un comportamiento diligente, ético y cooperativo, cuyo éxito puede depender de factores externos, mientras que las segundas se verifican objetivamente con la obtención de un efecto concreto, sin que la influencia de elementos ajenos sea determinante. Finalmente, el capítulo quinto aplicó esta clasificación al análisis de un escenario específico: la insatisfacción del inversionista con el producto final en términos de mercadeo y utilidad económica. Se concluyó que dicha insatisfacción, por sí sola, no configura incumplimiento contractual, salvo que se pruebe la inejecución de una obligación de resultado o la falta de diligencia en una de medio, y que el incumplimiento sea imputable al inventor.

Desde la perspectiva normativa, los artículos 1, 10 y 20 (numerales 1 y 2) del Código de Comercio permiten concluir que este contrato posee naturaleza mercantil, pues su objeto y finalidad responden a una lógica de circulación de bienes y prestación de servicios con miras a su eventual enajenación en masa. Su carácter atípico e innominado implica que no está sometido a solemnidades legales, bastando el acuerdo consensual entre inventor e inversionista para su existencia y validez. El Tribunal Superior de Medellín, en su oportunidad y dadas particularidades del caso analizado (Sentencia radicado 05001310300220210046702, 2024), no precisó todas las

obligaciones derivadas de su naturaleza, pero la presente investigación se esforzó en identificarlas y clasificarlas: de medio, aquellas vinculadas a la autonomía de la voluntad, el plazo razonable, el efecto relativo, la conservación del contrato, la información continua, la prevalencia del interés real, la lealtad, el secreto, la diligencia, la cooperación, el respeto por el acto propio y la teoría de la imprevisión; y de resultado, la entrega del cronograma y relación de gastos, el suministro de información técnica conforme a la Decisión 486 de la CAN, el aporte del capital comprometido y la prohibición de cláusulas abusivas. Este trabajo aporta, de manera sucinta, al conocimiento jurídico al ofrecer un marco conceptual y práctico para interpretar y aplicar este contrato en el ámbito inventivo, industrial y tecnológico, con implicaciones directas en el fomento de la innovación, el crecimiento económico y la consolidación del marco jurídico de los contratos de colaboración tecnológica.

A partir de lo aquí desarrollado, se abre un campo fértil para investigaciones futuras. Resulta pertinente analizar este contrato a la luz de la teoría del incumplimiento eficiente analizado por Gaviria (2015), explorando en qué supuestos la ruptura del vínculo podría ser jurídicamente admisible y económicamente racional. También conviene examinar el deber del inversionista de actuar con perspicacia cuando el inventor le informe sobre los impactos y beneficios de desarrollar el invento, así como establecer, desde el principio de la reparación integral, los términos en que debe realizarse la devolución de la inversión en casos de incumplimiento imputable al inventor, considerando que parte de ese capital ya se habrá materializado en componentes del invento que no necesariamente originaron el incumplimiento. Investigar estos supuestos permitirá afinar los criterios de imputabilidad, equilibrio contractual y eficiencia económica, y constituye un llamado a la comunidad académica y profesional para profundizar en un tema que, por su relevancia práctica y proyección estratégica, merece un desarrollo doctrinal y jurisprudencial más amplio.

## Referencias

- Carreño, S. (2018). La ruptura de la negociación: la potestad de retiro y los motivos que acompañan su ejercicio en el derecho privado. *Revista de Derecho Privado*, (36), 233-255. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/5794>
- Chinchilla, C. (2011). El principio de buena fe en materia contractual en el sistema jurídico colombiano. *Revista de Derecho Privado*, (21), 327-350. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/2992>
- Congreso de la República de Colombia. (27 de marzo de 1971). Decreto Ley 410. *Código de Comercio*. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41102>
- Congreso de la República de Colombia. (14 de abril de 1973). Ley 8. *Por la cual se aprueba el Acuerdo Subregional Andino (Comunidad Andina) y se determinan las modalidades de su aplicación*. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1563767>
- Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (2 de mayo de 2025). Sentencia STC6103-11001020300020250182500 [MP. <Fernando Augusto Jiménez Valderrama>].
- Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Laboral. (18 de junio de 2025). Sentencia STL10691-11001020300020250182500 [MP. <Marjorie Zúñiga Romero>].
- Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (6 de agosto de 2010). Sentencia -05001310301720020018901 [MP. <César Julio Valencia Copete>].
- Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (13 de mayo de 2014). Sentencia SC5851-1100131033920070029901 [MP. <Margarita Cabello Blanco>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (16 de diciembre de 2021).  
Sentencia SC5683-73001310300420140017901 [MP. <Octavio Augusto Tejeiro Duque>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (22 de febrero de 2021).  
Sentencia SC397-1100131033620090027801 [MP. <Luis Armando Tolosa Villabona>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (24 de mayo de 2017).  
Sentencia SC7110-05001310301220060023401 [MP. <Luis Armando Tolosa Villabona>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (27 de septiembre de 2022).  
Sentencia SC2879-11001319900320187284501 [MP. <Luis Alonso Rico Puerta>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (30 de octubre de 2019).  
Sentencia SC4654-11001310302819970946501 [MP. <Aroldo Wilson Quiroz Monsalvo>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (12 de julio de 2024). Sentencia  
SC1360-11001310301120150057501 [MP. <Martha Patricia Guzmán Álvarez>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (4 de noviembre de 2022).  
Sentencia SC3635-11001310300420170027301 [MP. <Octavio Augusto Tejeiro Duque>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (2 de junio de 2022). Sentencia  
SC1690-08001310300420170011102 [MP. <Octavio Augusto Tejeiro Duque>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (14 de julio de 2021). Sentencia  
SC2929-15322310300120130012001 [MP. <Aroldo Wilson Quiroz Monsalvo>].

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Agraria y Rural. (18 de diciembre de 2009).  
Sentencia ID:227646-41001310300419960961601 [MP. <Arturo Solarte Rodríguez>].

- Díaz, I. (2011). Límites a las cláusulas modificativas de la responsabilidad contractual en el derecho romano. Estudio en perspectivas de solución de las problemáticas de derecho moderno. *Revista de Derecho Privado*, (23), 139-190. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/3306/2956>
- Flórez, J. (2021). El incumplimiento imputable. Estudio a partir de las obligaciones de medios y de resultado. *Revista de Derecho Privado*, (41), 21-51. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/7199/10290>
- Franco, J. (2012). La excesiva onerosidad sobrevenida en la contratación mercantil: una aproximación desde la perspectiva de la jurisdicción civil en Colombia. *Revista de Derecho Privado*, (23), 233-264. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/3309>
- Gaviria, J. (2015). Sobre la aplicación de la teoría del incumplimiento eficiente de contratos en el derecho colombiano. *Revista de Derecho Privado*, (44), 35-57. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/contexto/article/view/4991/5979>
- Hinestrosa, F. (2019). Notas sobre la responsabilidad por incumplimiento de las obligaciones. *Revista de Derecho Privado*, (39), 5-25. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/5787/7298>
- Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. (2016). Principios Unidroit. <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Spanish-bl.pdf>
- La Comisión del Acuerdo de Cartagena. (14 de septiembre de 2000). Decisión 486. *Régimen Común sobre Propiedad Industrial*. <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-misionales/facilitacion-del-comercio-y-defensa-comercial/decisiones-de-la-comunidad-andina/decision-486-de-2000.aspx>

La Fábrica de Inventos. Cómo Patentar una idea. (6 de mayo de 2015). ¿Quién es un inventor? TÚ: *Transforma tus Ideas Innovadoras o Invenciones en Inventos Importantes* [Archivo de video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=KKwIPPUBmDk>

Monroy, D. (2013). La preconfiguración del contrato: una propuesta de definición de las reglas predeterminadas en el derecho de contratos. *Revista de Derecho Privado*. (25), 109-147. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/3598/3692>

Neme, M. (2006). El principio de buena fe en materia contractual en el sistema jurídico colombiano. *Revista de Derecho Privado*. (11), 79-126. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/575/543>

Neme, M. (2009). Buena fe subjetiva y buena fe objetiva. Equívocos a los que conduce la falta de claridad en la distinción de tales conceptos. *Revista de Derecho Privado*, (17), 45-76. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/410/390>

Neme, M. (2014). Principios, Cláusulas Generales y Estándares como orientadores del sistema jurídico. En . González de Cancino, E. Cortés y F. Navia. *Estudios de Derecho Civil En memoria de Fernando Hinestrosa*. (pp. 303 – 322). Universidad Externado de Colombia. [https://www.academia.edu/28392354/PRINCIPIOS\\_CLÁUSULAS\\_GENERALES\\_Y\\_ESTÁNDARES\\_COMO\\_ORIENTADORES\\_DEL\\_SISTEMA](https://www.academia.edu/28392354/PRINCIPIOS_CLÁUSULAS_GENERALES_Y_ESTÁNDARES_COMO_ORIENTADORES_DEL_SISTEMA)

Oviedo, J. (2013). Una vez más sobre la aplicación de las normas civiles a las obligaciones y contratos mercantiles. *Revista de Derecho Privado* (28), 81-107. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/3597/3691>

Posada, C. (2015). Las cláusulas abusivas en los contratos de adhesión en el derecho colombiano. *Revista de Derecho Privado* (29), 141-182. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/4328>

Real Academia Española (2025). Diccionario en línea.

<https://dle.rae.es/>

Reyes, H. y Rodríguez, A. (2021). Una apuesta por el concepto de persona razonable: análisis a partir del contrato atípico de servicios logísticos. *Revista de Derecho Privado*. (41), 81-105.

<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/7201/10296>

Robledo, J. (2019). *Introducción a la Gestión de la Tecnología y la Innovación Empresarial*.

Universidad Nacional de Colombia.

<https://minas.medellin.unal.edu.co/descargas/Robledo2019Introduccionagestiondelatecnologiaylainnovacionempresarial.pdf>

Rojas, D. (2021). Las reclamaciones por desequilibrio económico en el contrato estatal: la buena fe y los actos propios en la jurisprudencia del Consejo de Estado. *Revista de Derecho Privado*, (42), 111-144.

<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/7609>

Rozo, P. (1999). Las obligaciones de medios y de resultado y la responsabilidad de los médicos y de los abogados en el derecho italiano. *Revista de Derecho Privado*, (4), 139-150.

<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/669>

Roppo, V. (2024). ¿Una parte general o dos partes generales? *Revista de Derecho Privado*, (46), 77-85. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/9177/15571>

San Martín, L. (2011). Sobre la naturaleza jurídica de la ‘cooperación’ del acreedor al cumplimiento de la obligación. *Revista de Derecho Privado*, (21), 273-325.

<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/2991>

Tribunal Andino de Justicia. (11 de septiembre de 2013). 74-IP-2013 [Magistrados. <Carlos Villarroel, José Troya y Ricardo Vigil>].

Tribunal de Arbitramento de Química Vulcano S.A., Alberto Quijano Duque y José Gabriel Saaibi Serrano vs Con Rotadyne Latin America LLC y Esperanza Medina. (5 de junio de 2008). Laudo Arbitral [Árbitros. <Hernando Galindo Cubides, Adriana Polanía y Fernando Montoya>].

Tribunal Superior de Bogotá, Sala Civil. (5 de junio de 2024). Sentencia - 11001310302019970484502 [MP. <María Patricia Cruz Miranda>].

Tribunal Superior de Medellín, Sala Civil. (11 de octubre de 2024). Sentencia - 05001310300220210046702 [MP. <Martín Agudelo Ramírez>].