



JOSÉ ALPINIANO GARCÍA-MUÑOZ
Profesor de la Universidad de La Sabana
Facultad de Derecho
Director del Área de Derecho Privado

DERECHO ECONÓMICO DE LOS CONTRATOS



EDICIONES LIBRERÍA DEL PROFESIONAL

ÍNDICE GENERAL

ABREVIATURAS UTILIZADAS EN EL TEXTO	IX
PRÓLOGO	XXVII
INTRODUCCIÓN	XXXIII

Capítulo primero LOS DERECHOS PATRIMONIALES

1. LA CAUSA DEL DERECHO	1
1.1. La tradición jurídica	1
1.2. Fuente, objeto y finalidad del derecho	2
2. CAUSA EFICIENTE, MATERIAL, FORMAL Y FINAL	3
2.1. Fuente o causa eficiente	3
2.2. Objeto o causa material - motivo o causa final	4
2.3. La persona humana causa del derecho	4
2.3.1. Materialidad humana	5
2.3.2. Inteligencia y voluntad humanas	6
2.3.3. El imperio humano	7
2.3.4. Unicidad e irrepetibilidad	8
3. DERECHO Y ECONOMÍA	9
3.1. Los bienes	9
3.2. El derecho de propiedad	10
3.2.1. Crisis doctrinal	11
3.2.2. Usar productivamente	13
3.2.3. El intercambio, un uso productivo	14
3.2.3.1. División del trabajo e intercambio	15
3.2.3.2. Aparecimiento del dinero	17
3.3. Justicia conmutativa y valor económico	17
3.3.1. Valorar económicamente es comparar y ordenar	18
3.3.2. Cuantificación del valor económico	20

3.4. La ley de la oferta y la demanda	22
3.4.1. Matemáticas y economía	24
3.4.2. Abusos con los modelos matemáticos	25
3.4.3. Precio medio y derecho positivo	27
3.5. Usar productivamente es descubrir oportunidades	28

Capítulo segundo

ACTO JURÍDICO ECONÓMICO Y AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD

1. ESENCIA DEL ACTO JURÍDICO	31
1.1. El consentimiento y su manifestación	32
1.2. El objeto o materia jurídica	33
1.3. La libertad o autonomía de la voluntad	34
2. VICISITUDES DE LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD	34
2.1. El racionalismo liberal	35
2.2. El racionalismo intervencionista	38
2.2.1. El espíritu positivo	38
2.2.2. El plan de desarrollo	39
2.2.3. Noción de acto jurídico	40
2.3. El liberalismo austríaco	42
3. CLASES DE ACTOS JURÍDICOS ECONÓMICOS	44
3.1. Actos jurídicos lícitos o negocios jurídicos	45
3.2. Actos jurídicos ilícitos	47
3.2.1. Delitos	48
3.2.2. Culpas o cuasidelitos	49
3.2.2.1. El acto de la voluntad en la culpa	50
3.2.2.2. Negligencia y usos del tráfico	51
3.2.3. Abuso del derecho	52
3.2.3.1. Noción tradicional	52
3.2.3.2. Naturaleza jurídico-económica	54
3.3. Enriquecimiento sin causa	56

Capítulo tercero

EMPRESA Y DERECHO ECONÓMICO

1. EL DERECHO COMERCIAL	59
1.1. El acto de comercio	60

1.2. Los dilemas del Derecho comercial	61
1.3. El objeto del Derecho comercial	62
1.3.1. El hallazgo de oportunidades	63
1.3.2. La libre competencia, derecho fundamental	65
2. NATURALEZA DE LA EMPRESA	66
2.1. Costos de transacción	66
2.2. Misión empresarial y objeto social	68
3. LA EMPRESA EN EL DERECHO POSITIVO	69
3.1. El Empresario atributo jurídico	69
3.1.1. Carácter profesional del empresario	70
3.1.2. Empresarios y personas jurídicas	72
3.2. El establecimiento de comercio	73
3.2.1. Origen y constitución	74
3.2.2. Naturaleza jurídica	75
3.2.3. Determinación: el balance	77
3.3. El tiempo de trabajo ajeno	78
4. FINES DE LA EMPRESA	78
4.1. Satisfacer necesidades humanas	79
4.1.1. El consumidor y la libre competencia	80
4.1.2. Derecho del consumidor	81
4.2. Generar valor agregado	82
4.2.1. Legitimidad y moralidad del lucro empresarial	84
4.2.2. Nuevas áreas del Derecho económico	84
4.2.3. Estado de pérdidas y ganancias	86
4.3. Perfeccionar a la persona humana	86
5. CLASIFICACIÓN DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS COMERCIALES	87
5.1. Negocio jurídico y planeación empresarial	88
5.1.1. Estrategia empresarial y formas jurídicas	88
5.1.2. Producción, mercadeo, finanzas, personal	89
5.2. Concurrentes	90
5.3. Típicos y atípicos	91
5.4. Onerosidad y gratuidad en los negocios jurídicos comerciales	92
5.5. Aleatoriedad en los negocios jurídicos comerciales	92

Capítulo cuarto

INTERPRETACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO COMERCIAL

1.	NOCIÓN DE INTERPRETACIÓN JURÍDICA	95
1.1.	Conducta y efectos jurídicos	95
1.2.	Proceso de interpretación	96
2.	VALIDEZ JURÍDICA DEL ACTO HUMANO	97
2.1.	Licitud de la causa eficiente	98
2.1.1.	Requisitos de la voluntad autónoma	99
2.1.2.	Incapacidad legal por falta de desarrollo	100
2.1.3.	Error, dolo y fuerza	101
2.1.4.	Inhabilidades especiales	103
2.2.	Licitud de la causa material y final	104
2.2.1.	Es un acto humano	104
2.2.2.	Objeto ilícito y objeto imposible	105
2.2.3.	Causa final o motivo	107
2.3.	Licitud de la causa formal	108
2.3.1.	El consensualismo principio general	109
2.3.2.	Formalidades legales actuales	109
3.	COMPRENSIÓN DEL ACTO HUMANO	111
3.1.	Sistema de interpretación subjetiva	112
3.1.1.	La intención del actor	113
3.1.2.	Buena fe y comprensión razonable	113
3.2.	Sistema de interpretación objetivo	116
3.2.1.	Objetivismo y diligencia debida	116
3.2.2.	Aplicaciones legales del objetivismo	117
4.	EFFECTOS JURÍDICOS DEL ACTO HUMANO	119
4.1.	Efectos jurídicos lícitos	120
4.2.	Efectos jurídicos ilícitos	121
4.2.1.	Nulidad absoluta	121
4.2.1.1.	Ineficacia	122
4.2.1.2.	Inexistencia e inoponibilidad	123
4.2.1.3.	Reconocimiento de la nulidad absoluta	124
4.2.2.	Anulabilidad o nulidad relativa	125
4.2.2.1.	Error y negligencia	126
4.2.2.2.	Nulidad relativa por error	126

4.3. Saneamiento de la invalidez	128
4.3.1. Ratificación del acto	128
4.3.2. Validez parcial	129
4.3.3. Cumplimiento de formalidades y prescripción	129
4.3.4. Conversión del negocio jurídico	131
4.4. Validez y negocios jurídicos electrónicos	134
4.4.1. La culpa <i>in contrahendo</i>	135
4.4.1.1. Error en los medios y error inducido	136
4.4.1.2. Vigilancia negligente	137
4.4.2. Indemnización y negocio jurídico perfecto	138

Capítulo quinto

ACTO JURÍDICO COMERCIAL, INTERESES E INFLACIÓN

1. LOS INTERESES, ELEMENTOS DE LA NATURALEZA	141
1.1. Negocios jurídicos al día y a futuro	141
1.2. Noción del interés	142
1.3. Capital e interés	143
1.4. Factores determinantes del interés	144
1.4.1. Utilidad esperada	144
1.4.2. Oferta y demanda de ahorro	146
1.4.3. Riesgos de las operaciones a plazo	146
2. LA INFLACIÓN	148
2.1. Valor del dinero	148
2.2. Causas de la inflación	150
2.3. Naturaleza de la inflación	151
2.3.1. Ahorro e inversión	153
2.3.2. La política keynesiana	154
2.4. Cuantificación de la inflación	155
2.4.1. El tipo de consumo	156
2.4.2. Los modelos matemáticos	157
3. LAS TASAS DE INTERÉS	158
3.1. Clasificación general	158
3.2. Básica, contractual y de mercado	159
3.3. Remuneratorios, moratorios y legales	160

4.	OBLIGACIÓN DE PAGAR INTERESES	161
4.1.	Fuente de la obligación	161
4.2.	Monto de los intereses	163
5.	OBLIGACIÓN DE PAGAR LA INFLACIÓN	164
5.1.	Intereses y tasa de inflación	164
5.2.	Obligaciones en UPAC o UVR	166
5.2.1.	Justificación de la UPAC o UVR	166
5.2.2.	Tasa de Interés de mercado y UPAC o UVR	168

Capítulo sexto

OFERTA O PROPUESTA

1.	INTRODUCCIÓN	171
1.1.	Importancia de la oferta	171
1.2.	Negocio jurídico o simple proyecto	172
2.	ELEMENTOS ESENCIALES	172
2.1.	Identificar el negocio proyectado	173
2.2.	Comunicación de la propuesta	174
2.3.	Oferta y propaganda	175
3.	EFFECTOS DE LA OFERTA	176
3.1.	Plazos y condiciones extintivos	177
3.2.	Opción del destinatario	178
4.	ACEPTACIÓN DE LA PROPUESTA	181
4.1.	Emisión de la oferta y recepción de la aceptación	181
4.2.	Recepción extemporánea y buena fe	182
5.	CLASES DE OFERTAS	183
5.1.	Oferta-propaganda de mercancías	183
5.2.	Oferta de mercancías en vitrinas y similares	185
5.3.	Oferta pública de prestación	186

Capítulo séptimo

EL CONTRATO COMERCIAL

1.	DECISIONES JERÁRQUICAS Y CONSENSUADAS	187
1.1.	Dimensión jurídico-económica de las decisiones consensuadas	188
1.2.	Contrato y convención	189

2.	FINES DEL CONTRATO COMERCIAL	190
2.1.	Disminución de costos	191
2.1.1.	El contrato perfecto	193
2.1.2.	Método de la prevención	194
2.1.3.	Método del fraccionamiento o de la buena bolsa	196
2.2.	Obtener lo requerido	198
2.2.1.	Interpretación y ejecución del contrato	199
2.2.1.1.	Cumplimiento de contratos constitutivos	200
2.2.1.2.	Cumplimiento de contratos regulativos y extintivos	201
2.2.1.3.	Imputación del pago y prueba de la ejecución	202
2.2.2.	Incumplimiento contractual	203
2.2.2.1.	Buena fe comercial	203
2.2.2.2.	Ejecución coactiva o forzosa	206
2.2.2.3.	Resolución o terminación	207
2.2.2.4.	Indemnización de perjuicios y abstención de cumplimiento	209
2.3.	Precaver incumplimientos	210
2.3.1.	Solidaridad y caución obligatoria	210
2.3.2.	Pena por incumplimiento o cláusula penal	211
3.	LEY CONTRACTUAL	212
3.1.	Ley relativa a las partes	212
3.2.	Ley aplicable al contrato	213
4.	IMPREVISTO ECONÓMICO CONTRACTUAL	214
4.1.	Requisitos del imprevisto económico	215
4.1.1.	Extraordinariedad e imprevisibilidad	216
4.1.2.	Posterioridad a la celebración del contrato	217
4.1.3.	Contrato a futuro no aleatorio	217
4.1.4.	Agravación excesiva de la obligación contractual	218
4.2.	Efectos jurídicos del imprevisto económico	220

Capítulo octavo

PROMESA - CESIÓN - ARRAS

1.	CONTRATO DE PROMESA	221
1.1.	Objeto	222
1.2.	Efectos	223

2.	CONTRATO DE CESIÓN	224
2.1.	Objeto	225
2.2.	Formalidades.....	226
2.3.	Efectos	228
2.3.1.	Entre cedente y cesionario	228
2.3.2.	Frente a los terceros	229
3.	CONVENIO DE ARRAS	231
3.1.	Arras y prenda	231
3.2.	Arras y opción	232
3.3.	Arras confirmatorias y prenda	234

Capítulo noveno

ARRENDAMIENTO DE LOCAL COMERCIAL

1.	ARRENDAMIENTO COMERCIAL DE INMUEBLES	237
1.1.	Local comercial por naturaleza y por acuerdo	237
1.2.	El contrato de arrendamiento en general	238
2.	RÉGIMEN ESPECIAL.....	239
2.1.	Requisitos especiales	239
2.2.	Renovación y desahucio especial	241
2.2.1.	Extinción del derecho a la renovación	243
2.2.2.	Inexistencia del desahucio	244
2.3.	Preferencia contractual	245
2.4.	Indemnizaciones especiales	246
3.	NATURALEZA JURÍDICA DE LOS DERECHOS ESPECIALES	249
3.1.	Enriquecimiento sin causa y abuso del derecho	250
3.2.	Derecho de propiedad y derecho a la clientela	252
4.	SUBARRIENDO Y CESIÓN DEL CONTRATO	253
4.1.	Subarriendo de local comercial	253
4.2.	Cesión del contrato	253

Capítulo décimo

ENAJENACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

1.	NATURALEZA DEL CONTRATO.....	257
1.1.	Valoración del establecimiento de comercio	258

1.2. Dimensión jurídica de la enajenación.....	259
1.2.1. Documento auténtico	260
1.2.2. Publicidad de la enajenación.....	260
1.2.3. Balance general certificado y contabilidad en debida forma	262
2. EFECTOS DE LA ENAJENACIÓN	263
2.1. Enajenación regular	263
2.1.1. Efectos inter-partes y para terceros	263
2.1.2. Efectos para los acreedores	264
2.2. Enajenación irregular.....	265
2.2.1. Ausencia de escrito y de registro mercantil	265
2.2.2. Ausencia de avisos, balance general y contabilidad en debida forma.....	267

Capítulo undécimo
MANDATO COMERCIAL

1. NATURALEZA JURÍDICA	269
1.1. El negocio jurídico encomendado	269
1.2. Titularidad de los efectos jurídicos.....	270
1.3. Mandato con representación y comisión	271
1.4. Mandato especial, general y preposición.....	272
2. CARÁCTER CONSENSUAL DEL MANDATO	273
3. OBJETO O CAUSA MATERIAL DEL MANDATO	275
3.1. Determinar negocio jurídico a celebrar	275
3.1.1. Mandato especial.....	275
3.1.2. Mandato general y preposición	276
3.1.3. Ampliación de límites	277
3.1.4. Publicidad de limitaciones y autorizaciones especiales	278
3.2. Suministrar lo necesario para ejecución	278
3.3. Remuneración del mandatario	279
4. EJECUCIÓN DEL MANDATO	281
4.1. Mandato con representación.....	281
4.2. Mandato sin representación	281
5. TERMINACIÓN DEL MANDATO	282
5.1. Revocatoria del mandato civil	283
5.2. Revocatoria del mandato comercial	285
5.3. El mandato en sí y su acto ejecutor	286

Capítulo duodécimo

SUMINISTRO

1.	NATURALEZA DEL CONTRATO	289
	1.1. Jurídica	289
	1.2. Económica	290
2.	CAUSA MATERIAL U OBJETO	291
	2.1. Prestación de muebles o inmuebles	292
	2.2. La práctica de suministrar inmuebles y servicios	293
	2.3. Periodicidad y continuidad de la prestación	294
	2.4. Cuantía y momento de las prestaciones	296
	2.5. Obligaciones del usuario	298
	2.6. Suministro de doble vía	301
3.	TERMINACIÓN DEL CONTRATO	301
	3.1. El incumplimiento de la contraparte	301
	3.2. Suministro sin duración específica	303

Capítulo decimotercero

CONSIGNACIÓN O ESTIMATORIO

1.	NATURALEZA	305
	1.1. Económica	305
	1.2. Jurídica	307
2.	OBJETO O CAUSA MATERIAL	309
	2.1. Tener dispuesta la mercancía	309
	2.1.1. La mercancía: derechos y obligaciones del consignatario	310
	2.1.2. La mercancía: naturaleza	311
	2.2. Promocionar las mercancías	311
	2.3. Modalidades y clases de las obligaciones	313
	2.3.1. El plazo y la obligación facultativa	313
	2.3.2. Efectos de la condición	315
3.	VENTA Y TRADICIÓN REALIZADAS POR CONSIGNATARIO	316
	3.1. Los negocios autorizativos	316
	3.2. Venta de cosa ajena y adquisición de buena fe	317

Capítulo decimocuarto
AGENCIA COMERCIAL

1. NATURALEZA	319
1.1. Económica	320
1.2. Jurídica	321
1.2.1. Mandato y <i>agency</i>	322
1.2.1.1. Negocios jurídicos encomendados al agente..	323
1.2.1.2. ¿A cuenta de quién actúa el agente?	324
1.2.2. Agencia comercial y contrato de trabajo	326
1.2.3. Promover o explotar, esencia de la agencia comercial .	326
2. OBJETO O CAUSA MATERIAL	328
2.1. Estrategia de mercadeo	331
2.1.1. Informaciones al agenciado y zona de mercadeo	331
2.1.2. Costos de la estrategia	333
2.1.3. Diseño y ejecución de la estrategia	334
2.2. Formas que pueden acompañar a la estrategia	336
2.2.1. Mercadeo y representación	338
2.2.2. Mercadeo y distribución efectiva	339
2.2.2.1. Una interpretación restrictiva	340
2.2.2.2. La <i>lex mercatoria</i>	341
2.2.3. Mercadeo y fabricación	343
2.3. Remuneración del agente	346
2.3.1. Mera o nuda agencia comercial	346
2.3.2. Concurrencia de contratos	348
2.3.2.1. Tesis de Tamayo Jaramillo	349
2.3.2.2. Generalización de la tesis	350
3. FORMALIDADES DE LA AGENCIA COMERCIAL	352
3.1. Escrito y registro	352
3.2. Agencia comercial de hecho	354
4. TERMINACIÓN DE LA AGENCIA	356
4.1. Efectos económicos por terminación legítima	356
4.2. Efectos económicos de la terminación injusta	357
4.3. La clientela conquistada con la promoción	358
4.3.1. Naturaleza jurídica de las prestaciones del artículo 1324 C.Co.C.	360
4.3.2. Renuncia a la indemnización por clientela	362

Capítulo decimoquinto

FACTORIZING O FACTORAJE

1.	NATURALEZA	365
	1.1. Económica	366
	1.1.1. Estrategia financiera y costos	366
	1.1.2. <i>Factoring</i> y banca de fomento	367
	1.2. Jurídica	368
	1.2.1. Operación financiera tradicional y activa	369
	1.2.2. Compra y descuento de títulos-valores	370
	1.2.3. Contrato autónomo	372
2.	OBJETO O CAUSA MATERIAL	373
	2.1. Riesgo jurídico en las operaciones a plazo	374
	2.2. Riesgo financiero en las operaciones a plazo	374
	2.3. Elementos esenciales	377
	2.3.1. Traslado del riesgo financiero	377
	2.3.2. Saneamiento del riesgo jurídico	378
	2.4. Remuneración y preferencia	380
	2.4.1. Valor financiero de los títulos	380
	2.4.1.1. <i>Factoring</i> a la vista	381
	2.4.1.2. <i>Factoring</i> al vencimiento	382
	2.4.2. Comisión por asesoría financiera	383
	2.4.3. Preferencia	383
3.	TRASLADO DEL RIESGO, NORMATIVIDAD APLICABLE Y USOS DEL TRÁFICO	386
	3.1. La factura cambiaria de compraventa	386
	3.2. Endoso y <i>factoring</i> sin notificación	387
	3.2.1. Endoso en propiedad	388
	3.2.2. Endoso en procuración	390
	3.2.3. Endoso en garantía y en administración	390
	3.3. Cesión y <i>factoring</i> con notificación	391
	3.4. Literalización del <i>factoring</i>	393

Capítulo decimosexto

ARRENDAMIENTO FINANCIERO O *LEASING*

1.	NATURALEZA	395
	1.1. Económica	395

1.1.1. Activos fijos o inmovilizados y capital de trabajo	397
1.1.2. Financiación de activos fijos	399
1.2. Jurídica	400
1.2.1. Tres complejas etapas	401
1.2.1.1. Mandato	402
1.2.1.2. Arrendamiento común o <i>true lease</i>	402
1.2.1.2. Compraventa	404
1.2.2. Compraventa con reserva de dominio	405
1.2.3. Operación financiera activa tradicional y garantizada ..	406
1.2.3.1. Régimen financiero	407
1.2.3.2. Garantía accesoria o colateral y <i>secured transaction</i>	407
1.2.3.3. Régimen tributario	408
2. OBJETO O CAUSA MATERIAL	410
2.1. Adquisición y entrega del activo fijo	410
2.1.1. Arrendamiento financiero sindicado	413
2.1.2. <i>Lease back</i> o retro-arrendamiento financiero	413
2.2. Custodia y mantenimiento del activo	414
2.3. Amortización del activo	415
2.3.1. Noción	416
2.3.2. Canon de arrendamiento financiero	419
2.4. La remuneración	421
2.5. Restitución del activo o amortización total	422
3. TERMINACIÓN ANTICIPADA	424
3.1. Arrendamiento común y enriquecimiento sin causa	425
3.1.1. Indemnización de perjuicios	426
3.1.2. El monto a restituir	427
3.2. Dos alternativas viables	428
3.2.1. La obligación alternativa	430
3.2.2. Venta del activo restituido	431
4. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA TERMINACIÓN ANTICIPADA	433
4.1. Cuotas de amortización periódicas	433
4.2. Terminación anticipada	433
4.2.1. Análisis financiero del contrato en el mes decimoquinto	434
4.2.2. Arrendamiento común o <i>true lease</i>	434
4.2.3. Operación financiera activa similar al mutuo	435

Capítulo decimoséptimo

FIDUCIA

1.	NATURALEZA	439
	1.1. Económica	439
	1.2. Jurídica	441
	1.2.1. Título traslativo con finalidad especial	441
	1.2.2. Constituyente y beneficiario	442
	1.2.3. La fiduciaria, una entidad especializada	444
2.	OBJETO O CAUSA MATERIAL	445
	2.1. Transferir cosas	445
	2.1.1. Determinados y universalidades	446
	2.1.2. Flujos de caja	447
	2.2. El patrimonio autónomo	448
	2.2.1. Elementos constitutivos	450
	2.2.2. Deudas del fideicomitente	451
	2.2.3. Naturaleza jurídica	453
	2.3. Gestión de activos transferidos y remuneración	455
3.	CAUSA FINAL DE LA TRANSFERENCIA	456
	3.1. Administrar	457
	3.2. Garantizar	458
	3.3. Invertir y titularizar	459
	3.3.1. La banca de inversión	460
	3.3.2. Ventajas de la banca de inversión	461
4.	TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE FIDUCIA	463
	4.1. Generales de los contratos	464
	4.2. Específicas de la fiducia	465
5.	FIDUCIA DE INVERSIÓN	467
	5.1. Elementos esenciales	467
	5.2. De libre discusión	468
	5.3. Adhesiva	469
	5.3.1. Constitución del fondo común	469
	5.3.2. Clases de fondos comunes	470
	5.3.3. Derechos de los fideicomitentes	472
6.	FIDUCIA DE TITULARIZACIÓN	473
	6.1. Objeto o causa material	473

6.1.1. Activos del patrimonio autónomo	475
6.1.2. Causa final y pasivos del patrimonio autónomo	476
6.2. Sujetos intervinientes	478
6.3. Derechos de los inversionistas	481
BIBLIOGRAFÍA	483
ÍNDICE ANALÍTICO DE MATERIAS	489