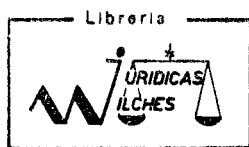


ÁLVARO SALCEDO FLÓREZ

Ex juez de Bogotá. Profesor de obligaciones.
Asesor jurídico en materia comercial. Abogado en ejercicio.

EL LEASING Y LOS
CONTRATOS NOMINADOS



Bogotá — Colombia
— 1 9 8 9 —

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
<i>Código Civil, arts. 1494 y 1495</i>	1
CAPÍTULO I	
LA OPERACIÓN LEASING	
1. Antecedentes históricos del leasing (<i>arrendamiento financiero</i>)	5
Concepto de JACQUES COILLOT	5
2. Antecedentes jurídicos del leasing	8
A) <i>La venta a plazos</i>	8
B) <i>La compraventa con pacto de reserva de dominio</i>	9
C) <i>La prenda sin tenencia</i>	11
La venta-alquiler (<i>el alquiler-venta primitivo</i>), según COILLOT	12
3. Prospecto para una definición	17
Concepto de R. F. VENCIL	19
Definición, según la Cámara Nacional de Consejeros Financieros de Francia	19

	Pág.
Definiciones de JEAN MARIE LELOUP, SERGE ROLIN y CARLOS VIDAL BLANCO	20
Definiciones del doctor SERGIO RODRÍGUEZ y de la Asociación Bancaria de Colombia . . .	21
4. Clases de leasing	23
“B. <i>Leasing operativo</i> ”	23
“C. <i>Leasing financiero</i> ”	25
“D. <i>Leasing inmobiliario</i> ”	26
“E. <i>Otras modalidades de leasing</i> ”	27
5. Bienes que pueden ser objeto de una operación de leasing	28
6. Sujetos que intervienen en la operación leasing	30
a) <i>El cliente y el arrendatario</i>	30
b) <i>La compañía leasing</i>	31
c) <i>El proveedor</i>	31

CAPÍTULO II

LOS CONTRATOS Y SU INTERPRETACIÓN

1. Contratos típicos y atípicos	33
2. La interpretación de los contratos	33
Pronunciamientos de la Corte Suprema de Justicia. Sentencia de casación del 9 de septiembre de 1929	35
Sentencia del 3 de junio de 1946	35
Sentencia del 20 de noviembre de 1931	36

	Pág.
A) <i>La intención de los contratantes</i>	37
B) <i>El principio de la buena fe</i>	37
C) <i>Las cláusulas ambiguas</i>	37
Opinión del doctor HERNÁN SALAMANCA ...	38

CAPÍTULO III

EL MANDATO COMERCIAL

1. Concepto de mandato comercial	41
A) <i>El mandato es o no representativo?</i>	43
B) <i>¿Qué efectos hacia el futuro producirá el contrato si después de haber dado la orden de compra el cliente y futuro arrendatario desiste de la operación?</i>	43
Explicación del doctor JORGE CARDOSO ÍSAZA	44
2. Coexistencia del mandato con otros contratos	46
Afirmación de PLANIOL y RIPERT, citados por JACQUES COILLOT	46

CAPÍTULO IV

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

1. El leasing y el contrato de arrendamiento ...	49
2. El leasing y las características del contrato de arrendamiento	49
a) <i>Es bilateral</i>	50
b) <i>Es cosensual</i>	50

	Pág.
c) <i>Es oneroso</i>	50
d) <i>Es de ejecución sucesiva</i>	50
e) <i>Es principal</i>	50
f) <i>Es nominado</i>	51
3. Requisitos del contrato de arrendamiento aplicables al leasing	52
a) <i>Capacidad</i>	52
b) <i>Consentimiento</i>	52
c) <i>Objeto</i>	52
d) <i>El precio</i>	53
4. Determinación del precio en el contrato leasing	54
5. Obligaciones del arrendador	56
Concepto del profesor SERGIO RODRÍGUEZ AZUERO	58
Conceptos del profesor ARTURO VALENCIA ZEA	59
Explicación del profesor RODRÍGUEZ AZUERO	61
6. Otra obligación específica del arrendador	66
7. Obligaciones del arrendatario	66
a) <i>La obligación de pagar la renta por parte del arrendatario</i>	67
Tribunal Superior de Bogotá, sentencia del 24 de octubre de 1972 (ponencia del doctor MARCO GERARDO MONROY CABRA)	68
b) <i>Usar la cosa según los términos del contrato</i>	70
c) <i>Cuidar la cosa como un buen padre de familia</i>	71

	Pág.
d) <i>Ejecutar las reparaciones locativas</i>	71
e) <i>Restituír la cosa al final del arrendamiento</i>	72
8. La cesión del contrato de arrendamiento en las operaciones de leasing	72
9. Principales diferencias entre el arrendamiento de cosas y el arrendamiento financiero	73

CAPÍTULO V

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

1. El contrato de compraventa y la operación de leasing	75
2. Requisitos del contrato de compraventa	76
a) <i>Capacidad</i>	76
Concepto del doctor ALEJANDRO BONIVENTO FERNÁNDEZ	78
b) <i>Consentimiento</i>	78
c) <i>Objeto</i>	79
d) <i>El precio</i>	82
Análisis del doctor BONIVENTO FERNÁNDEZ	82
3. Obligaciones del vendedor	86
A) <i>La entrega de la cosa</i>	86
B) <i>¿Cómo y cuando se entrega la cosa en la operación de leasing?</i>	87
C) <i>Los riesgos de la cosa vendida y la operación leasing</i>	88

	Pág.
D) <i>El desistimiento en la compraventa comercial</i>	89
E) <i>La obligación de saneamiento en la compraventa comercial</i>	91
Explicación del doctor BONIVENTO FERNÁNDEZ	91
4. Obligaciones del comprador	93
a) <i>El pago del precio</i>	94
b) <i>Recibir la cosa</i>	98
5. Los pactos accesorios a la compraventa en la operación leasing	99
A. <i>El pacto comisorio</i>	99
B. <i>El pacto de retroventa</i>	100

CAPÍTULO VI

EL MUTUO COMERCIAL

1. El contrato de mutuo	105
Exposición del profesor SERGIO RODRÍGUEZ AZUERO	105
2. Características del mutuo	107
a) <i>Es real</i>	107
b) <i>Es unilateral</i>	107
c) <i>Es principal</i>	107
d) <i>Es nominado</i>	108
e) <i>Es oneroso</i>	108

	Pág.
3. Requisitos del contrato de mutuo	108
4. <i>Obligaciones del mutuario</i>	108
a) <i>La obligación de pagar o restituir lo que se ha prestado en la forma prevista en el contrato</i>	108
b) <i>Obligación de pagar los intereses</i>	109
Análisis del profesor RODRÍGUEZ AZUERO	110
5. Obligaciones del mutuante	111
6. Cómo interviene el mutuo en las operaciones de leasing	112

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES

Explicaciones generales	115
Otras conclusiones	118
a) <i>Bienes que pueden ser objeto de la operación leasing</i>	118
b) <i>Sujetos que intervienen en la operación leasing</i>	118
c) <i>La interpretación del contrato</i>	119
d) <i>El mandato comercial y la operación leasing</i>	120
Bibliografía	123