

EDICIONES LITO LUCROS

INSTRUMENTOS NEGOCIABLES

POR

EMILIO ROBLEDO URIBE



1959

LUCROS

MAS DE 30 AÑOS DE SERVICIO EFICIENTE

MULTILITH LUCROS - BOGOTA

LIBRERIA EDITORIAL TEMIS LTDA.

Calle 13 No. 6-45

BOGOTA - COLOMBIA

INDICE POR CAPITULOS

PRIMERA PARTE

ESTUDIO TEORICO PRACTICO DE LOS INSTRUMENTOS NEGOCIABLES

INTRODUCCION

Método y división 7 y 8

TITULO PRIMERO

DIFERENCIAS DE FONDO

Introducción 9 y 10

CAPITULO I

DIFERENCIA RELATIVA A LA APLICACION DEL
PRINCIPIO «NEMO PLUS JURIS TRANSFERRE POTEST
QUAM IPSE HABET» 11 a 14

CAPITULO II

DIFERENCIA EN CUANTO A LAS GARANTIAS O RES-
PONSABILIDADES 15 y 16

CAPITULO III

DIFERENCIA EN CUANTO A LA RESPONSABILIDAD
DE LOS QUE FIRMAN EN UN MISMO GRADO UN INS-
TRUMENTO 17 a 23

CAPITULO IV

DIFERENCIA EN CUANTO A LA MANERA DE LLEVARSE A CABO LA TRANSFERENCIA	25 a 45
Negociación en general	26 a 28
Negociación en sentido corriente	28 a 30
Efectos de la negociación en sentido corriente	30
¿Cómo se efectúa la negociación? Diversos sistemas	31
Sistemas normales de negociación	31 a 45
Negociación de los instrumentos pagaderos a la orden por endoso traslaticio completado por la entrega	31 a 40
Clase de endosos traslaticios	32
Endoso en blanco	32 y 33
Endoso especial	33 y 34
Endoso cualificado	34 y 35
Endoso restrictivo	35 a 38
Endoso condicional	38 y 39
¿Cómo debe hacerse el endoso?	39
Endoso general y sin cualificaciones	40
Entrega	40
Negociación por entrega de los instrumentos pagaderos al portador	40 a 45
Efectos de la negociación por entrega de instrumentos pagaderos al portador	40 a 42
Endoso especial y endoso en blanco de un instrumento pagadero al portador	42
Derecho del tenedor para borrar un endoso.	42 y 43
Negociación en sentido estricto	44 y 45

CAPITULO V

DIFERENCIA EN CUANTO A LA EFICACIA JUDICIAL.	47 a 49
---	----------------

CAPITULO VI

DIFERENCIA EN CUANTO A LA EFICACIA EXTRAJUDICIAL.	51
--	-----------

CAPITULO VII

DIFERENCIA EN CUANTO A LOS EFECTOS DE LA DACION EN PAGO DE UN INSTRUMENTO NEGOCIABLE.	53 a 56
--	----------------

CAPITULO VIII

PRESCRIPCION	57 a 64
Distinción entre prescripción y caducidad.	57
Naturaleza de la prescripción extintiva en materia de instrumentos negociables . . .	58
Disposiciones legales aplicables a la prescripción en materia de instrumentos negociables	58
Principio general regulador de la prescripción	59
Acciones del tenedor contra el girado . . .	59
Acciones del tenedor-girador	60
Acciones del tenedor no girador	60
Acciones del tenedor contra las partes subsidiariamente obligadas	60
Acciones contra los avalistas	60 y 61
Acciones expresamente excluidas de la prescripción cuatrienal	61
Prescritas las acciones procedentes de la letra de cambio prescribe no sólo la acción ejecutiva sino también la acción ordinaria.	62
Prescrita la acción procedente del instrumento negociable, debe estimarse prescrita también la acción del contrato originario o de la relación fundamental del instrumento?	62 y 63
¿Desde cuándo comienza a correr la prescripción?	63 y 64
Suspensión de la prescripción	64
Interrupción de la prescripción	64
Renuncia de la prescripción	64

CAPITULO IX

DIFERENTE TRATAMIENTO DE LOS INSTRUMENTOS NEGOCIABLES EN MATERIA FISCAL	65 a 68
--	---------

CAPITULO X

DIFERENCIA EN CUANTO A LA ESPECIAL NOCION Y ORGANIZACION DE LA CAUSA	69 a 88
Causa. Nociones generales	69 a 71
Consideración	71 a 76

Provisión	76 a 80
Noción de la provisión	76 a 80
¿Negociada la letra de cambio se transmite ipso facto a favor del tenedor algún derecho sobre la provisión?	80 a 83
Sistemas cambiarios	80 a 83
¿Cuando la provisión falta hay lugar a la caducidad de los derechos del tenedor contra el girador?	83
Distinción entre provisión y fondos de provisión	84
Distinción entre provisión y valor	84
Acomodamiento	85 a 88
Endoso anómalo o irregular	86 a 88
Aval	88

CAPITULO XI

DIFERENCIA RELATIVA A LA ORGANIZACION DE LA CADUCIDAD	89 a 125
Ideas generales	89 y 90
Presentación del instrumento para la aceptación	90 a 112
Obligación de presentar el instrumento para la aceptación	90
¿Por quién y a quién debe hacerse la presentación para la aceptación?	91
Dónde debe hacerse la presentación para la aceptación	92
Cuándo debe hacerse la presentación para la aceptación	92
Cuándo se excusa la presentación para la aceptación	93
Forma de la aceptación	93 y 94
Promesa de aceptar una letra	95
Promesa de aceptar los instrumentos pagaderos a un plazo cierto a partir de la aceptación	95
Aceptación presuntiva	95 y 96
Cuándo puede aceptarse la letra de cambio	96
Aceptación general y cualificada	97
Cuándo puede estimarse rechazada una letra por no aceptación	97

Qué derechos y obligaciones le confiere e impone al tenedor el rechazo de la aceptación	98
Efectos de la aceptación	98 a 100
Qué pasa si se ha falsificado la firma del girador. Doctrina del caso <i>Price c/. Neal</i> .	99 y 100
¿Corre el aceptante o pagador el riesgo de la falsedad de la firma del endosante? . . .	100
Aceptación por honor	100
Crédito documentado	100 a 111
Necesidades económicas que satisfacen el crédito documentado	100 a 101
Solicitud de un crédito documentado	101
Carta de crédito documentado	102 a 108
Crédito revocable y crédito irrevocable . . .	108 a 109
Naturaleza del crédito revocable y del irrevocable	109 a 111
Reglas y usos relativos a los créditos documentados aprobados por la Cámara de Comercio Internacional de Viena. Nota 169	109 a 111
Cartas de crédito no documentado	111 y 112
Presentación del instrumento para el pago	112 a 118
Obligación de presentar el instrumento para el pago	112 y 113
Lugar de la presentación	113 y 114
Domiciliación	114
Efectos de la domiciliación imperfecta . . .	114
Efectos de la domiciliación perfecta	114 y 115
Por quién debe hacerse la presentación . . .	115
A quién debe hacerse la presentación	115 a 116
Cuándo debe hacerse la presentación para el pago	116
Cómo se determina el período del vencimiento	117
Hora de la presentación	117
Excusa de la presentación	117
Excusa de la demora en la presentación . . .	118
Aviso de rechazo	118 a 121
Forma y contenido del aviso	119
Por quién puede darse el aviso de rechazo.	119
A quién debe darse el aviso de rechazo . . .	120

A dónde y cuándo debe enviarse el aviso de rechazo	120 y 121
Excusa del aviso de rechazo	121
Excusa de la demora en dar el aviso de rechazo	121
Formalización del protesto	121 a 125
Cuándo debe hacerse el protesto	123
Lugar en que el protesto debe hacerse	124
Distinción entre protesto y aviso de rechazo.	124
Excusa del protesto	124 y 125

CAPITULO XII

DISTINTO TRATAMIENTO DE LOS INSTRUMENTOS NEGOCIABLES Y NO NEGOCIABLES RESPECTO DE LAS LEYES PENALES	127 y 128
--	------------------

CAPITULO XIII

DIFERENCIA RELATIVA A LAS NORMAS ESPECIALES DE INTERPRETACION	129
No existen palabras sacramentales	129 a 131
Oposición entre la expresión numérica y la literal de la suma pagadera	129
Oposición entre las expresiones impresas y las escritas	130
Instrumento ambiguo	130 y 131
Fecha del instrumento	131
Ambigüedad en cuanto al carácter del firmante	131

CAPITULO XIV

DIFERENCIA EN CUANTO A LA FORMA, CONDICIONES Y EFECTOS DEL PAGO CON SUBROGACION	133 a 136
Forma de la subrogación	133
Condiciones de fondo	134
Efectos	135
Carácter supletorio de la legislación civil sobre el pago con subrogación	135 y 136

CAPITULO XV

DIFERENCIA RELATIVA A LOS MODOS DE EXTINGUIRSE LAS OBLIGACIONES CAMBIARIAS. DESCARGO DEL INSTRUMENTO	137 a 156
Crítica de la regulación de la ley	137 a 139
Solución o pago efectivo	139 a 147
Pago de los instrumentos en que no hay partes por acomodamiento	139 y 140
Pago de los instrumentos en que hay partes por acomodamiento	140 a 142
Qué efectos produce el pago hecho por el deudor principal	142
Qué efectos produce el pago hecho por la parte secundariamente obligada	142 y 143
Qué sucede cuando la parte secundariamente obligada en estos casos de firma por acomodamiento ocupa la posición de otorgante del pagaré o aceptante de la letra de cambio	143
Cuándo debe hacerse el pago	144
Qué efectos produce el pago anticipado respecto del verdadero propietario caso de usurpación o extravío	144
Cómo debe hacerse el pago	144 a 146
Oferta válida de pago	146 y 147
Pago con subrogación	147
Otros modos de extinguirse las obligaciones cambiarias	147 a 156
Remisión	148 y 149
¿Cómo se lleva a cabo la remisión y qué efectos produce?	149 a 151
Cancelación	151 y 152
Confusión	152 a 154
Alteración	154
Prescripción	154
Novación	154
Compensación	154 y 155
Prórroga del vencimiento	155 y 156
Menoscabo de los derechos subrogables.	156
Observación final respecto del descargo	156

CAPITULO XVI

DIFERENCIA RELATIVA A LOS DERECHOS DEL TITULAR DE UN INSTRUMENTO NEGOCIABLE	157 a 191
Diversas clases de tenedores	157
Simple tenedor	157 a 159
Derechos del simple tenedor	159
Tenedor de buena fe	159 a 166
Noción de tenedor de buena fe	159 a 162
Cuándo se requiere la buena fe	162 a 164
Defecto en el título de partes anteriores al cedente	164
Derechos del tenedor de buena fe	164 a 166
Derecho a actuar como un tenedor en debida forma. Cuasi-tenedor en debida forma	165 a 166
Tenedor por valor	166 a 168
¿Qué derechos le confiere la Ley al tenedor por valor?	167 y 168
Tenedor en debida forma	168 a 191
¿Quién es tenedor en debida forma?	168 y 169
El instrumento debe adquirirse completo y regular en su forma. <i>Completo. Espacios en blanco</i>	169 a 172
Antes del vencimiento	172 y 173
Sin tener conocimiento de que dicho documento haya sido previamente rechazado.	173 y 174
¿Puede el beneficiario ser tenedor en debida forma?	174 a 176
Todo tenedor se presume tenedor en debida forma	176 y 177
Derechos del tenedor en debida forma	177 a 191
Excepciones personales y reales en general.	178 y 179
Excepciones reales. Enumeración	179
Firma falsificada o puesta sin autorización.	179 y 180
¿Qué diferencia hay entre firma falsificada y firma puesta sin autorización?	180 y 181
¿Qué efectos produce la ratificación de una firma falsificada o puesta sin autorización?	181
<i>Fraus in esse contractus</i> o <i>fraus in factum</i>	181 a 183
Alteración del instrumento	183 a 186

Incapacidad	186 a 189
Prohibiciones legales	189 y 190
El juego y la apuesta	190 y 191
La usura	191
Descargo del instrumento	191

CAPITULO XVII

CUALES NO SON, EN COLOMBIA, DIFERENCIAS DE FONDO ENTRE LOS INSTRUMENTOS NEGOCIABLES Y LOS NO NEGOCIABLES	193 a 195
En cuanto a la presunción de consideración o causa onerosa	193 y 194
En' cuanto al derecho de obrar en nombre propio	194 y 195

TITULO SEGUNDO

DIFERENCIAS DE FORMA

INTRODUCCION	199 y 200
-------------------------------	------------------

CAPITULO I

NECESIDAD DE UN ESCRITO	201 a 203
--	------------------

CAPITULO II

FIRMA DEL GIRADOR U OTORGANTE	205 a 213
Noción de firma	205 y 206
Casos en que no se exige la firma	206
Agregación de un sello	206
Nombre comercial y nombre supuesto	206 y 207
Firma por poder	207 a 213
Debida autorización	208 a 210
Mandato aparente	210 a 212
Firma por procuración	210 y 211
Manifestación de que se obra en calidad de apoderado o representante	212
Manifestación del nombre del principal	212 y 213

CAPITULO III

DEBE EXPRESARSE UNA PROMESA. (PAGARE) O UNA ORDEN (LETRA DE CAMBIO)	216 a 240
Promesa	215 y 216

Orden. En general	216 a 219
Cheque.	
En general	219
Certificación	219 y 220
Vencimiento	220 a 222
Revocación del cheque	222 a 224
Muerte del girador	224 a 225
Cheque cruzado	225 a 229
Cheque con cláusula para acreditar en cuenta <i>Zur Verrechnung</i>	229 y 230
Cheque de viajero	230 a 231
Cheque en descubierto	232 a 235
Cheque falsificado	235 a 238
Alteración del contenido del cheque	238
Cláusulas en el contrato de cuenta bancaria exonerativas de la responsabilidad del banco	238
Protesto del cheque	238 y 239
Cheque postal	240

CAPITULO IV

TANTO LA PROMESA COMO LA ORDEN DEBEN SER INCONDICIONALES	241 a 254
<i>Condiciones.</i> En general	241
La obligación del otorgante y la del aceptan- te general son absolutas o puras y simples	242 y 243
Expresión de condiciones legalmente implí- citas	243
Cumplimiento de la condición	243 y 244
Condición accidental implícita	244 y 245
Fondo de pago	245
Fondo de reembolso	246 a 249
Contrato originario	249 a 251
<i>Pactum reservati dominii</i>	251 y 252
Domiciliación imperfecta	252 a 254

CAPITULO V

EL OBJETO DEL INSTRUMENTO DEBE SER EL PAGO DE MONEDA	255 a 271
En general	255 a 257

CAPITULO X

EL INSTRUMENTO DEBE HABER SIDO ENTREGADO.	319 a 330
Contrato de compra-venta de un instrumento negociable no completado por la entrega.	319 a 320
Entrega. Definición	321
Presunciones de entrega	321 a 324
Instrumentos incompletos no entregados	324 a 326
Entrega condicional	326 a 329
Síntesis de lo relativo a entrega	329 y 330

CAPITULO XI

EXPRESIONES NO NECESARIAS	331 a 335
Fecha	331 a 333
Antedata y posdata del instrumento	333 a 335
Localidad en que el instrumento se emite y localidad en que el instrumento es pagadero	335

TITULO TERCERO

CAPITULO UNICO

RAZON DE SER DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LOS INSTRUMENTOS NEGOCIABLES Y LOS NO NEGOCIABLES	337 a 340
En general	337 a 339
Noción de instrumento negociable	340

PARTE SEGUNDA

<i>Jurisprudencia sobre instrumentos negociables de la Corte Suprema de Justicia</i>	343 a 393
<i>Doctrina de la Superintendencia Bancaria sobre instrumentos negociables</i>	397 a 415

PARTE TERCERA

<i>Legislación concordada sobre instrumentos negociables</i>	419 a 523
--	-----------

Ley 46 de 1923	419 a 468
Tratado de Montevideo	469 a 470
Ley 8 ^a de 1925	471 y 472
Código de Comercio	473 a 521
Otras concordancias	522 y 523

PARTE CUARTA

<i>Formularios</i>	527 a 542
------------------------------	-----------

PARTE QUINTA

<i>Diccionario inglés-español de términos técnicos usados en materia de instrumentos negociables</i>	
<i>Indices</i>	559 a 595