

# **COMENTARIOS AL CODIGO DE COMERCIO**



**VOLUMEN II**

**FERNANDO LONDOÑO HOYOS**

**BERNARDO TRUJILLO CALLE**

**JAIME J. GIL SANCHEZ**

**GONZALO JIMENEZ GOMEZ**

**JOSE LUIS LOPEZ**

**ALFONSO REYES ECHANDIA**

**COLECCION PEQUEÑO FORO**

1979

# INDICE

## TITULOS - VALORES

DR. FERNANDO LONDOÑO HOYOS

|   |    |
|---|----|
| Introducción  | 5  |
| Ideas básicas. La búsqueda de formas universales de derecho                                     | 5  |
| Un bosquejo histórico. El comercio y la unidad del derecho                                      | 6  |
| Nacimiento del derecho comercial  | 8  |
| El derecho como permanente evolución  | 10 |
| Nuevos tiempos. Nuevos conceptos: Empresas y Estado.  | 12 |
| Regreso al formalismo   | 14 |
| Las grandes comunidades económicas  | 16 |
| El desarrollo económico. La integración comercial y la unidad en el concepto de títulos-valores | 17 |
| El Proyecto Intal y sus modificaciones en nuestra legislación                                   | 21 |
| Peculiaridades nocivas de nuestra ley sobre títulos-valores                                     | 24 |
| Definición y divisiones   | 24 |
| Requisitos constitutivos  | 25 |
| Lugar y fecha en los títulos-valores  | 26 |

## PARTE GENERAL DE LOS TITULOS - VALORES

DR. FERNANDO LONDOÑO HOYOS

|   |    |
|---|----|
| Cuáles son los títulos-valores  | 28 |
| Argumentos para admitir títulos-valores creados por la costumbre                | 28 |
| Causa de la obligación en los títulos-valores                                   | 30 |
| Firma y entrega. Teoría de la emisión   | 31 |
| La diferencia entre la relación causal y el título-valor. El negocio subyacente | 37 |
| De los espacios en blanco en un título-valor                                    | 42 |
| La representación y los títulos-valores   | 44 |
| Endoso en procuración   | 47 |
| Aval en documento separado  | 49 |
| Firma de favor  | 50 |

## LA LETRA DE CAMBIO. EL CHEQUE. LOS BONOS

DR. FERNANDO LONDOÑO HOYOS

|   |    |
|---|----|
| La letra de cambio. Variaciones al Proyecto Intal | 51 |
| Del vencimiento de la letra                       | 51 |
| El cheque   | 54 |
| Relaciones que genera el cheque                   | 54 |
| El cheque, medio de pago                          | 55 |
| Principios que gobiernan el cheque                | 56 |

|  |    |
|--|----|
| Revocación                               | 56 |
| Sanciones para el banco y el librador    | 60 |
| Cheque certificado                       | 61 |
| Títulos corporativos. Bonos              | 62 |
| Certificado de depósito. Bono de prenda  | 67 |
| Carta de porte. Conocimiento de embarque | 69 |

## **LA PROPIEDAD INDUSTRIAL**

**DR. JAIME J. GIL SANCHEZ**

|   |     |
|---|-----|
| Introducción  | 76  |
| Cómo ha sido regulada esta materia  | 77  |
| Denominaciones  | 77  |
| Ubicación en el campo jurídico. Límite temporal                                   | 79  |
| Aspectos históricos   | 80  |
| Una apreciación general sobre las nuevas normas                                   | 81  |
| El sistema marcarío colombiano  | 82  |
| Nueva glosa sobre la categoría jurídica de la propiedad industrial                | 86  |
| El dominio sobre la patente   | 86  |
| El dominio sobre la marca o signo   | 86  |
| Caducidad de la patente. Un error del Código de Comercio                          | 87  |
| Efectos de la caducidad   | 88  |
| Derecho de patentes, marcas e industria y su relación con otras ramas del derecho | 89  |
| La licencia de uso contractual  | 91  |
| Licencia de uso coercitiva u obligatoria  | 93  |
| Licencia de uso de oficio   | 94  |
| El nombre comercial   | 95  |
| Razón social  | 96  |
| La enseña   | 97  |
| El lema o slogan  | 97  |
| Algo más sobre nombre comercial. Registro. Bolsa de valores                       | 97  |
| El establecimiento de comercio y la enseña  | 99  |
| Nombre comercial figurado y natural   | 99  |
| Adquisición de la propiedad industrial  | 100 |
| Contrato de edición. Propiedad intelectual. Otras actividades                     | 101 |

## **LOS TITULOS - VALORES Y LAS OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

**DR. JOSE LUIS LOPEZ**

|  |     |
|--|-----|
| El derecho cambiario y sus sistemas. Fuentes. Orientación colombiana   | 103 |
| La obligación en el derecho comercial. El concepto de parte            | 103 |
| Clases de títulos-valores. Observaciones                               | 104 |
| Tratamiento en el Código de Comercio de las obligaciones de las partes | 106 |
| Documento nominativo   | 109 |

|   |     |
|---|-----|
| Cesión y negociación. Endoso                      | 109 |
| Aceptante de la letra                             | 111 |
| El avalista                                       | 113 |
| El banco girado                                   | 114 |
| Parte por acomodamiento                           | 115 |
| Obligaciones y textos adulterados                 | 116 |
| Características de las obligaciones de las partes | 117 |
| Prescripción                                      | 119 |
| Caducidad   | 120 |

## LA ACCION Y LAS EXCEPCIONES CAMBIARIAS

DR. BERNARDO TRUJILLO CALLE

|   |     |
|---|-----|
| La acción cambiaria. Su naturaleza                          | 122 |
| Ciclos del título-valor                                     | 123 |
| Las excepciones   | 123 |
| El tenedor en debida forma                                  | 124 |
| El tenedor de buena fe exenta de culpa y las excepciones    | 124 |
| Una primera crítica y clasificación                         | 125 |
| Clasificación de las excepciones                            | 127 |
| Excepción primera   | 128 |
| La firma  | 129 |
| Firma rogada  | 130 |
| Quién puede proponer la excepción de falsificación          | 132 |
| Excepción segunda   | 132 |
| Quién puede proponer la excepción de incapacidad            | 133 |
| A quién se propone la excepción                             | 133 |
| Cuándo surge la excepción de incapacidad                    | 134 |
| Excepción tercera   | 134 |
| Excepción cuarta  | 136 |
| El título en blanco   | 138 |
| Quiénes pueden crear títulos en blanco                      | 138 |
| Quién puede llenar espacios en blanco                       | 139 |
| Término para llenarlo                                       | 139 |
| Cómo se procede a esta operación                            | 139 |
| Cuándo nace la obligación en títulos en blanco              | 140 |
| Prohibición de crear títulos en blanco                      | 141 |
| Títulos en blanco y con espacios en blanco                  | 141 |
| Excepción quinta  | 142 |
| Análisis de una presunción: suscripción antes de alteración | 143 |
| Excepción sexta   | 145 |
| Excepción séptima   | 149 |
| El pago   | 153 |
| La buena fe de quien paga                                   | 157 |
| La espera como excepción                                    | 159 |
| La confusión  | 159 |
| La compensación   | 160 |
| Pago por subrogación  | 161 |
| La cancelación  | 161 |



|   |     |
|---|-----|
| Pérdida de la cosa  | 162 |
| La condición resolutoria  | 163 |
| Excepción octava  | 164 |
| Excepción novena  | 165 |
| Excepción décima  | 166 |
| Excepción décima primera  | 168 |
| Excepción décima segunda  | 168 |
| Excepción décima tercera  | 169 |
| Efectos de la provisión   | 170 |
| Prescripciones varias. Problemas. Soluciones                          | 171 |
| Prescripción y títulos-valores  | 175 |
| Prescripción y cheque   | 176 |
| Prescripción y cheques de viajero                                     | 178 |
| Prescripción y bonos  | 179 |
| Prescripción y títulos a la vista                                     | 179 |
| Prescripción y títulos en blanco                                      | 180 |
| Prescripción de acción fundamental                                    | 181 |
| Interrupción de la prescripción                                       | 182 |
| Reconocimiento tácito de la obligación que interrumpe la prescripción | 183 |
| Renuncia de prescripción  | 184 |
| Ampliación y disminución de prescripción                              | 184 |
| Tránsito de legislación   | 185 |
| La caducidad y el cheque  | 186 |

## **ARRENDAMIENTO DE LOCALES COMERCIALES**

**DR. GONZALO JIMENEZ GOMEZ**

|   |     |
|---|-----|
| La propiedad comercial  | 191 |
| Innovaciones del Código de Comercio en relación a inmuebles   | 193 |
| Facultad de ceder, subarrendar y alterar el destino del local   | 194 |
| A. Cuándo surge la facultad para ceder o subarrendar  | 194 |
| B. La cesión del arrendamiento  | 195 |
| C. El subarriendo   | 195 |
| D. Alteración del destino del local   | 196 |
| Llegada del plazo de duración del contrato, transcurridos dos años de ocupación del inmueble y el derecho a la renovación del contrato de arrendamiento | 197 |
| A. Cuándo se adquiere el derecho a la renovación del contrato   | 197 |
| Primer requisito para adquirir el derecho a la renovación: que se ocupe a título de arrendamiento   | 197 |
| Segundo requisito para adquirir el derecho a la renovación: que se ocupe a título de arrendamiento durante dos años                                     | 198 |
| A. Qué sucede con los locales comerciales ocupados a título de arrendamiento pero en los que no han transcurrido los dos años?                          | 198 |
| La regulación del Decreto 1070 de 1956  | 198 |
| Posibilidad de exigir la entrega del inmueble o congelación de término  | 200 |
| B. Desde cuándo han de contarse los dos años de ocupación a título de arrendamiento?  | 200 |
| B. En qué consiste el derecho a la renovación del contrato?   | 204 |
| C. Qué efectos tiene la renovación?   | 204 |

|   |     |
|---|-----|
| Tercer requisito para adquirir el derecho a la renovación: ocupación del local con un mismo establecimiento de comercio                     | 205 |
| Cuarto requisito para adquirir el derecho a la renovación: Inexistencia de causales de no renovación, según artículo 518 del C. de Comercio | 205 |
| Quinto requisito para adquirir el derecho a la renovación: artículo 518 del C. de Comercio  | 205 |
| Causales de no renovación del contrato de arrendamiento   | 205 |
| Causales de no renovación en el Código de Comercio  | 206 |
| Negativa a renovar el contrato: artículo 518, apartes 2 y 3   | 209 |
| D. El carácter de las causales de no renovación   | 210 |
| Obligaciones del arrendador que se negó a renovar el arriendo   | 210 |
| Derecho de preferencia en el arrendamiento de locales construídos, reconstruídos o reparados  | 212 |
| Derecho a la indemnización  | 213 |
| A. Bajo cuales circunstancias debe el arrendador indemnizar al arrendatario por haberse negado a renovar el arriendo?                       | 213 |
| B. Qué comprende la indemnización   | 215 |
| Es necesario obtener licencia administrativa para exigir judicialmente la entrega del inmueble?   | 215 |

## **ASPECTO PENAL DE LA QUIEBRA**

**DR. ALFONSO REYES ECHANDIA**

|  |     |
|--|-----|
| Interés jurídicamente tutelado. Delito pluriofensivo                       | 218 |
| Modalidades de la Quiebra. Tipos delictivos                                | 220 |
| Sujeto activo de la conducta   | 222 |
| La declaración de quiebra. Efectos   | 223 |
| La culpabilidad en la quiebra  | 225 |
| El dolo. Aspecto general. Aplicación a cada una de las conductas           | 225 |
| La culpa   | 227 |
| Protección penal del cheque  | 228 |
| Sujeto activo  | 228 |
| Emisión  | 228 |
| Transferencia  | 228 |
| El "a sabiendas"   | 229 |
| Factores de no pago del cheque   | 229 |
| Exención de pena por pago del cheque. La expresión "por primera vez"       | 232 |
| La no extensión de la exención a todas las hipótesis de rechazo del cheque | 233 |
| Sustracción de formulario y utilización                                    | 234 |
| Cheque posdatado   | 234 |
| Cheque y pago de obligaciones civiles                                      | 235 |
| La solución de continuidad en los cambios de legislación                   | 236 |