

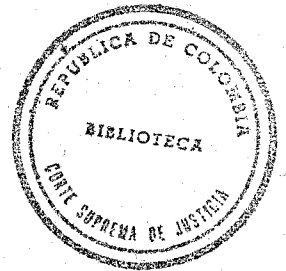
Luzury
Bogotá, 9 Agosto 1950

INSTRUMENTOS NEGOCIABLES

POR

EMILIO ROBLEDO URIBE

Profesor de derecho comercial especial en
la Universidad Nacional,
Profesor de Instrumentos Negociables en
la Universidad Javeriana.



SEGUNDA EDICION
CORREGIDA Y AUMENTADA

EDITORIAL TEMIS—BOGOTA
1950

INDICE GENERAL



INDICE GENERAL

PRIMERA PARTE

ESTUDIO TEORICO PRACTICO DE LOS INSTRUMENTOS NEGOCIABLES

Páginas

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 RESPONSABILIDADES 15 y 16

CAPITULO III

DIFERENCIA EN CUANTO A LA RESPONSABILIDAD DE LOS QUE FIRMAN EN UN MISMO GRADO UN INSTRUMENTO 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

	Páginas
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 paga- deros al portador	40 a 45
Efectos de la negociación por entrega de instru- mentos pagaderos al portador	40 a 42
Endoso especial y endoso en blanco de un instru- mento 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 EXTRAJUDI- CIAL	51
CAPITULO VII	
DIFERENCIA EN CUANTO A LOS EFECTOS DE LA DA- CION 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 mate- ria de instrumentos negociables	58
Disposiciones legales aplicables a la prescripción en materia de instrumentos negociables	58

	Páginas
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 subsidiaria- mente obligadas	60
Acciones contra los avalistas	60 y 61
Acciones expresamente excluidas de la prescrip- ción cuadrinial	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 rela- ción 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	
Noción de la provisión	76 a 80
¿Negociada la letra de cambio se transmite <i>ipso</i> <i>facto</i> 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 caduci- dad de los derechos del tenedor contra el gi- rador?	83

	Páginas
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



	Páginas
Crédito documentado	100 a 111
Necesidades económicas que satisface 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

	Páginas
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 acomoda-	

	Páginas
miento 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

	Páginas
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

	Páginas
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 exo- nerativas 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 IN- CONDICIONALES	241 a 254
<i>Condiciones. En general</i>	241
La obligación del otorgante y la del aceptante general son absolutas o puras y simples	242 y 243
Expresión de condiciones legalmente implícitas	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
Estipulación en moneda extranjera	257 a 259
Estipulaciones adicionales al pago de moneda ..	259 a 271
 CAPITULO VI 	
LA SUMA PAGADERA DEBE SER DETERMINADA	273 a 281
En general	273
Estipulación de intereses	273 a 278
Suma pagadera por contados	278
Estipulación sobre cambio	279
Gastos de cobranza y honorarios de abogado ...	280 y 281

	Páginas
CAPITULO VII	
DEBE SER CIERTA LA FECHA DE PAGO	283 a 295
En general	283
Instrumentos pagaderos a su presentación o a la vista	284 a 289
Instrumentos pagaderos a un día cierto	289 a 295
Instrumentos pagaderos a un plazo después de la presentación	295
CAPITULO VIII	
DEBE CONTENER LA INDICACION DE LA FORMA DE SU NEGOCIABILIDAD (SI ES A LA ORDEN O AL PORTADOR)	297 a 311
En general	297
Instrumentos pagaderos al portador	298 a 306
Instrumentos pagaderos a la orden	306 a 311
CAPITULO IX	
LAS PERSONAS QUE INTERVIENEN EN EL INSTRUMENTO DEBEN ESTAR BIEN ESPECIFICADAS	313 a 318
Especificación del beneficiario	313 a 316
Nombre del beneficiario dejado en blanco	316
Especificación del girado	316 a 317
Pluralidad de girados	317 y 318
Girados ficticios	318
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

Páginas

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 8ª 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>	549 a 557
<i>Indices</i>	559 a 598