

## PROLOGO

Así como en la realidad social del mundo actual predomina como problema fundamental que todo lo impregna y satura, la cuestión económica, también en el plano de las regulaciones legales es el Derecho Económico el que adquiere, frente a las demás ramas del saber jurídico, una importancia y una extensión de cuyos alcances tal vez nosotros —juristas de países en vía de desarrollo— no tengamos clara conciencia por vivir aún, en el estudio y ejercicio de nuestra profesión, apegados a viejos esquemas de sabor civilista.

El mundo tiene hoy como tarea fundamental e inaplazable, la de suministrar medios suficientes y adecuados para que millones de seres humanos, hoy indigentes, puedan llevar una vida decorosa; al servicio de esa misión está el Derecho Económico, y al servicio de este último trabajan en la diaria labor de enseñar y aplicar sus normas, los abogados con afición y con vocación por esta rama del saber jurídico; a ellos corresponde dar estructuración legal a las grandes empresas; formular los negocios con claridad y corrección; aportar su consejo y su asesoría al vastísimo campo de las relaciones económicas; defender honestamente los intereses patrimoniales legítimos de sus clientes, y sobre todo velar porque los derechos de los que hoy son débiles alcancen la garantía y la eficacia necesaria para que nuestro mundo no sea simplemente más rico sino también más justo.

Pero para todo ello no bastan regulaciones legales equitativas y prudentes; el derecho escrito es necesariamente rígido, imperfecto, irreal e incompleto; es preciso que con su aplicación adquiera vida y se someta a un proceso paulatino de desarrollo y perfeccionamiento; en este sentido no sería demasiado exagerado afirmar que los jueces, los abogados en ejercicio y los doctrinantes son tal vez mejores colaboradores de la justicia que los propios legisladores.

Porque son aquéllos, precisamente, los que con su ejercicio profesional, sus decisiones judiciales o sus estudios jurídicos, reviven el derecho muerto en las leyes y deducen, de una regulación legal abstracta, su aplicación correcta equitativa.

La obra del doctor Oscar Villa Zea constituye en este sentido una colaboración de la mayor importancia a esa tarea fundamental de los abogados de difundir la ley, enseñarla, humanizarla y, en suma, hacerla adaptable a las múltiples situaciones jurídicas correctas que ofrece la vida.

El panorama jurídico nacional, en el que sobran leyes pero faltan obras, viene así a enriquecerse especialmente en un campo en el que, como el del Derecho Comercial, carecemos de literatura jurídica propia, salvo pocas excepciones.

La proverbial dificultad de la ley de instrumentos negociables, los inconvenientes que suscita su esencia anglosajona en medio de la estructura latina de nuestro derecho y, en fin, los múltiples errores de traducción, no fueron óbice para que el doctor Villa Zea hiciera de su obra un texto que sobresale por su sencillez, amistad y concisión y que, además, será de muchísima utilidad no sólo para los estudiantes sino para los profesionales en ejercicio.

La obra del doctor Villa Zea, que sabemos hecha a base de su vocación por la materia y de esfuerzos adicionales a los de su labor habitual, merece, por tanto, nuestra cordial felicitación y nuestros deseos porque ella sea sólo el comienzo de nuevos éxitos en éste y otros temas del Derecho Económico.

*Enrique Gaviria Gutiérrez.*

## CAPITULO I

### REQUISITOS, FORMA E INTERPRETACION DE LOS INSTRUMENTOS NEGOCIABLES.

Para iniciar el estudio de los instrumentos negociables, es bueno empezar por conocer los requisitos que la Ley 46 de 1923 exige para que pueda decirse de un instrumento que es un instrumento negociable.

De acuerdo con el Art. 5º de la Ley mencionada para que un instrumento sea negociable es necesario:

1º Que conste por escrito y que esté firmado por el que lo extiende o gira.

2º Que contenga una orden o una promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.

3º Que sea pagadero a su presentación o a un tiempo futuro fijo o determinable.

4º Que sea pagadero a la orden o al portador; y

5º Que cuando el instrumento sea dirigido a un girado se exprese en él el nombre o indicación cierta de éste.

#### PRIMER REQUISITO NECESARIO PARA QUE UN INSTRUMENTO SEA NEGOCIABLE.

Debe constar por escrito y estar firmado por el que lo extiende o gira. Es natural dicha exigencia de la Ley, ya que el instrumento es en sí, la forma externa, la constancia o título material de una obligación, y es necesario que conste por escrito ya que esta es la única forma en que una obligación puede constar materialmente. Lo natural y lógico es que el instrumento se extienda o gire en un papel; el instrumento está destinado a pasar de mano en mano y esta función se llena o efectúa más fácilmente cuando el instrumento consta en un papel el cual puede ser doblado y guardado con más facilidad, pero nada se opone a que un instrumento sea escrito en otro material como pergamino, tela, lámina metálica, etc., etc., ya que a este respecto nada dice la ley, solamente exige que sea por escrito.

Con qué clase de instrumento o material debe estar escrito? Tampoco a este respecto dice nada la ley 46 de 1923, y mal podría decirlo, porque sería una cuestión demasiado reglamentaria y casuística. El ins-