

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	23
--------------------	----

PRIMERA PARTE: RÉGIMEN GENERAL DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS MERCANTILES

Capítulo primero: Sobre las obligaciones mercantiles	29
--	----

SECCIÓN PRIMERA: FUENTES DE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES	29
--	----

Subsección primera: <i>Enunciación de las fuentes de las obligaciones en el Código Civil</i>	29
--	----

I. La Ley	30
-----------------	----

II. Los contratos	30
-------------------------	----

III. Cuasicontratos, delitos y cuasidelitos	30
---	----

A. Cuasicontratos	31
-------------------------	----

B. Delitos y cuasidelitos	31
---------------------------------	----

Subsección segunda: <i>La voluntad unilateral como fuente de obligaciones mercantiles</i>	32
---	----

I. La voluntad unilateral como emanación de un único centro de intereses	33
--	----

II. Inexistencia de voluntades complementarias para generar la obligación	33
---	----

Subsección tercera: <i>Doctrina sobre el negocio jurídico</i>	33
---	----

I. Negocio jurídico unilateral	34
--------------------------------------	----

A. Actos colectivos	34
---------------------------	----

B. Actos complejos	34
--------------------------	----

II. Negocio jurídico bilateral	35
--------------------------------------	----

III. Negocio jurídico plurilateral	36
--	----

SECCIÓN SEGUNDA: RÉGIMEN GENERAL DE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES	36
--	----

Subsección primera: <i>Autonomía de la voluntad</i>	36
---	----

I. Evolución del principio de la libertad de contratar	37
--	----

A. Libertad absoluta de contratar	38
---	----

1. Su origen y sus fundamentos	38
--------------------------------------	----

2. Excesos e irrealidades constatadas	38
---	----

B. Soluciones intermedias	39
---------------------------------	----

1. Sus fundamentos	39
--------------------------	----

2.	Razones para el dictado de normas imperativas	39
II.	Restricciones al principio de la autonomía de la voluntad	40
A.	Monopolios estatales.....	40
B.	Normas imperativas	41
1.	Terminología	41
2.	Diferencias entre normas dispositivas e imperativas.....	42
a.	Alcance de las normas dispositivas	42
b.	Alcance de las normas imperativas	42
c.	Orden público.....	43
C.	Contratos de adhesión y condiciones generales	45
III.	La autonomía en la contratación internacional	45
A.	Jurisprudencia y legislación extranjera	45
B.	Tratados internacionales.....	47
C.	Nuestra opinión	48
	<i>Subsección segunda: Efectos de las obligaciones mercantiles</i>	49
I.	Principio de obligatoriedad de las convenciones	50
A.	Requisitos de eficacia.....	50
B.	Alcance de la obligatoriedad	50
1.	Obligación y responsabilidad patrimonial	51
2.	Subsistencia de las obligaciones en caso de concurso.....	51
3.	Rehabilitación concursal de contratos.....	51
a.	La rehabilitación	52
b.	Requisitos para que proceda la rehabilitación.....	54
c.	Procedimiento para la rehabilitación	55
4.	Nulidad del pacto resolutorio por insolvencia.....	56
C.	Principio de buena fe	56
II.	La mora	57
A.	Comparación con el régimen civil	57
1.	Mora automática.....	57
2.	Daños y perjuicios.....	58
3.	Intereses.....	58
B.	Efectos del cumplimiento tardío	59
III.	Acción subrogatoria	60
	<i>Subsección tercera: Cumplimiento de las obligaciones y responsabilidad</i>	61
I.	Severidad en cuanto al cumplimiento.....	61
A.	Perentoriedad de los términos, mora automática e intereses	61
B.	Solidaridad.....	61
II.	Contrapartida de la severidad	62
A.	Limitación de la responsabilidad.....	62
B.	Prescripción extintiva.....	62
C.	Caducidad.....	63
	<i>Subsección cuarta: Cesación de la eficacia de los contratos</i>	64
I.	Consideraciones generales	64
A.	Principio de irrevocabilidad	64
1.	Irrevocabilidad en los títulos valores.....	64

2.	Revocabilidad de la propuesta	65
3.	Efectos de la revocación sobre terceros.....	65
B.	Causales de cesación de la eficacia	66
1.	Mutuo disenso.....	66
a.	Perfeccionamiento del mutuo disenso	67
b.	Muto disenso en la compraventa mercantil.....	68
2.	Cesación por causas legales	68
a.	Resolución por incumplimiento	70
b.	Rescisión unilateral concursal.....	71
3.	Receso.....	78
a.	Consideraciones generales	79
b.	Admisibilidad del receso por una estipulación contractual	79
c.	Sobre la licitud del pacto de desistimiento unilateral en contratos sin plazo.....	80
d.	Receso societario.....	82
II.	Revocación.....	85
A.	Acción pauliana.....	86
1.	Ámbito de aplicación del régimen del CCom.....	86
2.	Elementos de la acción	86
a.	Fraude pauliano (consilium fraudis).....	86
b.	Perjuicio	87
3.	Caducidad	89
4.	Objeto de la acción.....	89
a.	Actos rescindibles	89
b.	Nulidad o inoponibilidad.....	90
5.	Anotación de la litis.....	91
B.	Acción revocatoria concursal.....	92
1.	Consideraciones generales	92
a.	Finalidad de la acción.....	92
b.	Presupuesto de la acción	94
c.	Naturaleza jurídica de la revocación concursal	94
2.	Actos revocables de pleno Derecho	96
a.	Descripción de los actos revocables de pleno Derecho.....	96
b.	Período de sospecha.....	97
c.	Calificación de la revocación como «de pleno Derecho»	98
3.	Actos revocables en fraude de los acreedores o con conocimiento de la insolvencia.....	99
a.	Condiciones para la revocación.....	99
b.	Conocimiento de la contraparte, real o debido, del estado de insolvencia del deudor	102
4.	Actos no revocables.....	103
a.	Operaciones ordinarias del giro.....	103
b.	Operaciones extraordinarias.....	104
c.	Fundamento de la irrevocabilidad.....	105
5.	Efectos de la sentencia de revocación.....	105
a.	Restitución del estado anterior a la realización del acto revocado	105

b. Derechos reconocidos a la contraparte del deudor u otros adquirentes	106
C. Revocación en la LRC	106
SECCIÓN TERCERA: PRUEBA DE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES.....	107
<i>Subsección primera: Consideraciones generales</i>	107
I. Medios de prueba de las obligaciones mercantiles.....	107
II. Aplicabilidad de las normas de prueba del Derecho civil en materia comercial.....	109
A. Posición de PÉREZ FONTANA	109
B. Nuestra posición	110
<i>Subsección segunda: Clasificación de los medios de prueba</i>	111
I. Prueba documental	111
A. Régimen general	112
1. El documento como requisito de forma o de prueba	112
2. Instrumento público y escritura pública	113
3. Documento privado.....	114
a. Régimen general.....	114
b. Régimen mercantil	114
4. Documentos electrónicos	115
a. Infraestructura Nacional de Certificación Electrónica	116
b. Eficacia probatoria de documentos y firmas electrónicos.....	118
c. Norma penal	120
5. La fecha en los documentos comerciales	120
a. Fecha cierta en documentos comerciales	120
b. Fecha ficticia	122
c. Fecha en determinados documentos.....	123
6. Documentos con blancos, raspaduras o enmiendas.....	123
B. La correspondencia mercantil.....	124
1. Correspondencia epistolar.....	124
2. Las cartas dirigidas a terceros.....	125
3. Comunicaciones por vía de computadora y comercio electrónico.....	127
4. Informática del Estado	127
C. Documentación de determinados contratos	128
1. Factura	128
a. Firmas	128
b. Funciones de la factura	129
c. Valor probatorio de la factura.....	129
d. Presunciones legales ligadas a la factura	131
e. Factura: título ejecutivo.....	131
2. Documentación vinculada al contrato de transporte.....	131
a. Carta de porte.....	131
b. La póliza y el conocimiento en el fletamento mercantil	131
c. El conocimiento aéreo.....	133
3. Notas de los corredores y certificaciones extraídas en sus libros.....	134
4. Comprobantes de corredores de bolsa	135

II. Pruebas derivadas de declaraciones	135
A. Declaración de las partes	135
1. Confesión.....	135
2. Juramento.....	135
B. Prueba testimonial	136
1. Primera precisión	136
2. Segunda precisión.....	136
3. Tercera precisión	137
4. Cuarta precisión	138
C. Prueba pericial.....	138
1. Peritos	138
2. Peritos arbitradores.....	139
a. Peritos arbitradores en el CCom	139
b. Peritos arbitradores en el CGP.....	139
3. Arbitradores.....	140
4. Árbitros	141
Conclusiones	141
III. Pruebas derivadas de la percepción del juez.....	143
A. Inspección ocular	143
B. Presunciones	143
Capítulo segundo: Sobre los contratos mercantiles.....	145
SECCIÓN PRIMERA: ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS MERCANTILES.....	146
<i>Subsección primera: Capacidad.....</i>	<i>147</i>
I. Remisión al Código Civil	147
A. Incapacidad absoluta	147
B. Incapacidad relativa	147
1. Menores.....	147
2. Fallido	148
3. Régimen de la Ley 18.387	148
a. Normas de carácter general.....	148
b. Normas para el concurso necesario	149
c. Normas para el concurso voluntario.....	149
d. Limitaciones a la legitimación.....	149
e. Sanciones	150
4. Otras limitaciones legales	150
II. Prohibiciones	150
<i>Subsección segunda: Consentimiento.....</i>	<i>151</i>
I. Contratos entre presentes y ausentes	151
II. Modalidades actuales de expresión del consentimiento – consentimiento tácito.....	152
III. Negociación a distancia por medios informáticos	153
A. Acuerdo para la utilización de un sistema informático de negociación ..	154
B. La negociación bancaria a distancia	154
C. Negocios mercantiles celebrados a distancia por vía de Internet	155

D.	Derecho aplicable a la negociación a distancia por medios informáticos	156
1.	Tramitación pública a distancia por vía electrónica.....	156
2.	La negociación electrónica a distancia y la prueba.....	157
3.	Factores negativos de la negociación electrónica a distancia.....	157
a.	Posición de WONSIK ZABIELOWIEZ	158
b.	Nuestra posición	159
E.	Normas de Derecho público sobre trámites administrativos a distancia por vía electrónica	159
3.	Expediente electrónico y firma electrónica	160
	Conclusión	161
	<i>Subsección tercera: Objeto y causa</i>	161
I.	Objeto.....	161
A.	Requisitos del objeto	162
B.	Protección de la buena fe.....	162
II.	Causa	162
A.	Causa y onerosidad.....	162
B.	La causa en los títulos valores	162
	SECCIÓN SEGUNDA: RÉGIMEN PARA LA INTERPRETACIÓN E INTEGRACIÓN DE LAS CONVENCIONES MERCANTILES	164
	<i>Subsección primera: Interpretación de las convenciones</i>	164
I.	Principio general para la interpretación de las palabras contenidas en las convenciones mercantiles	165
A.	Preeminencia de la voluntad declarada	165
B.	Sobre el sentido general de las palabras	166
C.	Sobre la imperatividad del art. 295 del CCom	167
II.	Criterios para la interpretación de palabras ambiguas.....	168
A.	Consideraciones generales	168
B.	Criterios principales para la interpretación de cláusulas ambiguas	169
1.	Criterio lógico-sistemático.....	169
2.	Principio de conservación de los negocios jurídicos	169
C.	Criterios de aplicación subsidiaria	170
1.	Criterio teleológico.....	170
2.	Principio <i>favor debitoris</i>	172
III.	Normas especiales.....	173
A.	Cómputo de los meses.....	173
B.	Caso de indefinición de la moneda, el peso o la medida	173
	<i>Subsección segunda: Integración de las convenciones</i>	173
I.	La integración en el CCom	173
A.	Los usos y prácticas como fuente de integración	173
B.	La equidad, el uso y la Ley como fuentes de integración	173
C.	Presunción de onerosidad.....	174
II.	La integración en la LRC	174

SECCIÓN TERCERA: CATEGORIZACIONES APLICABLES A LOS CONTRATOS MERCANTILES ..	174
<i>Subsección primera: Contratos nominados, innominados y atípicos</i>	175
I. Contratos nominados.....	175
A. Contratos mercantiles incluidos en el CCom	175
B. Contratos mercantiles previstos en leyes especiales	176
II. Contratos innominados.....	176
A. Interpretación e integración de los contratos innominados	177
B. Criterio restrictivo para la calificación de un contrato como innominado.....	177
III. Contratos atípicos	178
<i>Subsección segunda: Estandarización mercantil</i>	178
I. Contrato de adhesión.....	179
A. Caracterización de los contratos de adhesión	179
B. El contrato de adhesión entre comerciantes	180
C. El contrato de adhesión en las relaciones de consumo	181
II. Contratos padronizados.....	182
A. Concepto.....	182
B. Clasificación	183
1. Contratos padrón asociativos.....	183
2. Contratos padrón multinacionales	184
3. Contratos padrón internacionales	184
III. Incoterms.....	185
<i>Subsección tercera: Otras categorizaciones</i>	186
I. Contratos preliminares, normativos, de organización y abiertos.....	186
A. Contratos preliminares	186
B. Contratos normativos	186
C. Contratos de organización.....	187
D. Contratos abiertos	187
II. Categorización que atiende a la conexión contractual.....	187
A. Contratos o negocios entrecruzados.....	187
B. Contratos que se conectan para una operativa comercial	187
1. Conexión subjetiva	188
2. Conexión funcional	188
III. Negocios jurídicos simulados, indirectos y fiduciarios	189
A. Contrato simulado	189
1. Simulación absoluta	189
2. Simulación relativa	189
B. Negocios jurídicos indirectos.....	190
C. Negocios fiduciarios	190
1. Distinciones conceptuales	190
a. Negocio de confianza o fiduciario en sentido amplio	190
b. Negocio fiduciario en sentido estricto o fideicomiso.....	191
c. Fiducia cum creditore y fiducia cum amico.....	191
2. Partes del contrato	191
a. Fiduciante o fideicomitente.....	192

b. Fiduciario.....	192
3. Sobre la causa del negocio fiduciario.....	193
4. Actuación del fideicomitente a nombre propio.....	193
5. Sobre la licitud del negocio fiduciario.....	194
6. Sobre la excedencia del medio técnico sobre los fines perseguídos y la posibilidad del abuso del fiduciante.....	194
7. Regulación legal de los negocios fiduciarios.....	195
8. Normas nacionales relacionadas con negocios fiduciarios.....	196
a. Sociedades administradoras de fondos complementarios de previsión social.....	196
b. Sociedades administradoras de fondos de ahorro previsional..	197
c. Sociedades administradoras de fondos de inversión.....	197
Consideración final.....	198
IV. Contratos coligados.....	198

Capítulo tercero: Sobre la extinción de las obligaciones mercantiles..... 199

SECCIÓN PRIMERA: PAGA..... 199

I. Efectos de la paga.....	200
A. Extinción de la obligación principal y las accesorias.....	200
1. Purga de la mora.....	200
2. Recibos.....	200
B. Subrogación.....	201
II. Imputación.....	201
A. Régimen general de la imputación.....	201
B. La imputación de la paga en el contrato de cuenta corriente.....	201
III. El pago en los títulos valores.....	202
A. Sobre la oportunidad en que debe cumplirse la paga.....	202
B. Presentación para recabar el pago.....	202
C. Efectos del pago.....	203
D. Consignación.....	203

SECCIÓN SEGUNDA: PRESCRIPCIÓN Y CADUCIDAD..... 204

I. Prescripción.....	204
A. Términos de prescripción extintiva especiales.....	204
1. Prescripción en los vales.....	204
2. Prescripción contra los endosantes.....	205
3. Prescripción de las acciones de reembolso.....	206
4. Prescripción en un vale amortizable en cuotas.....	206
B. Juramento decisorio.....	206
C. Suspensión, interrupción e interversión de la prescripción.....	206
1. Suspensión.....	206
2. Interrupción.....	206
a. Régimen general.....	206
b. Interrupción de la prescripción en la Ley de Cheques.....	207
3. Recomenzo del término de la prescripción.....	209

4. Interservión.....	209
II. Caducidad.....	210
A. Incorporación de la distinción en normas procesales	211
B. La caducidad en normas comerciales	214
C. Caducidad de inscripciones registrales de embargo	215
SECCIÓN TERCERA: OTRAS CAUSALES DE EXTINCIÓN	216
I. Remisión.....	216
II. Novación.....	216
III. Confusión.....	216
IV. Compensación	217
V. Pérdida de la cosa	217

SEGUNDA PARTE: CONTRATOS DE CAMBIO Y DISTRIBUCIÓN MERCANTIL

Capítulo primero: Contrato de compraventa y otros contratos de cambio.....	221
SECCIÓN PRIMERA: COMPRAVENTA COMERCIAL.....	221
<i>Subsección primera: Caracterización de la compraventa comercial.....</i>	<i>222</i>
I. Elementos que sirven para distinguir la compraventa comercial de la compraventa civil.....	222
A. Objeto: cosas muebles.....	223
1. Excepción	223
2. Precisiones	224
B. Intención de revender o alquilar la cosa.....	224
1. ¿Cuándo debe existir la intención?.....	224
2. ¿Cómo se determina y prueba la intención?.....	225
3. Compraventa de envases o embalajes	225
4. Intención de comprar para vender bajo otra forma	226
a. Compraventa efectuada por artistas	226
b. Compraventa efectuada por el titular de una empresa de fábrica	226
c. Compraventas efectuadas por artesanos	227
d. Compraventa realizadas por cooperativas de consumo.....	228
e. Compraventas realizadas por entes estatales o municipales ...	228
5. Compraventas comerciales en que no se requiere intención de revender o alquilar	229
a. Compraventa de buques y aeronaves.....	229
b. Venta de moneda extranjera.....	229
c. Compraventa de acciones de una sociedad anónima.....	229
d. Compraventa de bienes para preparar o facilitar el comercio ..	230
II. Compraventas calificadas expresamente por la Ley como no comerciales....	231
A. Compraventas consideradas desde el punto de vista del comprador.....	231
1. Compras de bienes raíces y muebles accesorios.....	231

2.	Compras de objetos destinados al consumo	231
3.	Compras del Estado.....	232
B.	Compraventas consideradas desde el punto de vista del vendedor	232
1.	Ventas de cosechas y ganados.....	232
2.	Ventas de frutos o efectos.....	232
3.	Reventa de acopios realizados para el consumo particular.....	232
III.	Situaciones especiales.....	233
A.	Comercialidad de reventa posterior o arrendamiento posterior	233
B.	Reventa de acopios para el consumo.....	233
C.	Actos mixtos	234
1.	Criterios para determinar el régimen aplicable a los actos mixtos....	234
2.	Sobre la inexistencia de los actos mixtos	235
	<i>Subsección segunda: Régimen jurídico de la compraventa comercial</i>	237
I.	La compraventa como proceso.....	238
A.	La etapa precontractual	238
1.	Tratativas, carta de intenciones y memorándum de entendimiento	238
2.	Normas especiales	239
3.	Determinación de la oferta.....	239
B.	La etapa de celebración del contrato de compraventa y la factura.....	240
1.	La factura.....	241
a.	Concepto.....	241
b.	Contenido de la factura	241
c.	Funciones de la factura	242
d.	Valor probatorio.....	243
2.	Factura conformada	244
a.	La factura conformada como título ejecutivo.....	245
b.	Facultades de los dependientes para conformar una factura	245
3.	Factura proforma.....	246
4.	La factura como instrumento probatorio de la causa del crédito insinuado en un concurso	246
a.	Valor probatorio de las facturas no conformadas	246
b.	Valor probatorio de las facturas electrónicas en el concurso	247
C.	Etapa de ejecución del contrato	248
II.	Obligaciones que surgen del contrato	249
A.	Obligaciones del vendedor.....	249
1.	Obligación de hacer entrega.....	249
a.	Tradición real.....	249
b.	Tradición simbólica	249
c.	Entregas parciales.....	250
d.	Plazo y lugar de entrega.....	251
e.	Incumplimiento del vendedor	252
2.	Obligación de conservar la cosa	253
3.	Obligación de actuar de buena fe.....	253
B.	Obligaciones del comprador	253
1.	Pagar el precio	254
a.	Indeterminación del precio	254
b.	Plazo para el pago del precio.....	255

c.	Incumplimiento	256
d.	Preferencia, privilegio y reivindicación	257
e.	Modalidades en el pago en compraventas de un país a otro	258
2.	Recibir la cosa vendida	259
3.	Otras obligaciones especiales previsibles en el contrato	260
C.	Incumplimiento, riesgos y saneamiento	260
1.	Incumplimiento	260
a.	Régimen del CCom	260
b.	Régimen de la Convención de Viena de 1980	261
2.	Los riesgos	262
a.	Régimen civil	262
b.	Régimen mercantil	263
3.	Los vicios	265
a.	Régimen del CCom	265
b.	Régimen de la Convención de Viena de 1980	266
4.	Prescripción y caducidad	266
a.	Régimen del CCom	266
b.	Régimen internacional	267
	<i>Subsección tercera: Modalidades de compraventa</i>	267
I.	Modalidades previstas en el CCom	267
A.	Ofertas indeterminadas	267
B.	Compraventa de cosas que no se tienen a la vista ni pueden clasificarse por calidad conocida en el comercio	268
1.	Naturaleza jurídica	268
2.	Reserva de probar	269
C.	Otras modalidades de compraventa	269
1.	Compraventa sobre muestras o sobre calidad conocida en el comercio	269
2.	Compraventa a distancia de bienes de calidad convenida	270
3.	Venta de cosa ajena	270
II.	La LRC y su incidencia en el contrato de compraventa	271
A.	Consideraciones generales	271
1.	Declaración de orden público	271
2.	Definiciones legales	271
B.	Normas especiales sobre oferta y publicidad	272
1.	Condiciones de la oferta	273
2.	Ofertas fuera del local empresarial y resolución	274
3.	La oferta vinculante	274
4.	Plazo de la oferta	275
5.	Sobre la aceptación de la oferta	275
6.	Prácticas abusivas en la oferta	275
7.	Publicidad	277
a.	Información sobre productos defectuosos o usados	277
b.	Publicidad engañosa	278
c.	Publicidad comparativa	279
C.	Regulaciones especiales respecto de la compraventa al consumidor	279
1.	Rescisión o resolución del contrato	279

2.	Obligación complementaria de fabricantes e importadores	280
3.	Norma sobre garantía contractual.....	280
D.	Contratos de adhesión en relaciones de consumo	281
1.	Normas sobre su contenido	282
2.	Cláusulas abusivas.....	282
E.	Responsabilidad.....	283
1.	Responsabilidad por daños.....	283
2.	Responsabilidad por el vicio o riesgo de la cosa	283
F.	Prescripción y caducidad	284
1.	Caducidad de la reclamación por vicios.....	284
2.	Prescripción de la acción de responsabilidad	285
III.	Compraventa internacional.....	285
A.	Modalidades en el pago en compraventas de un país a otro	286
1.	Pago mediante aceptación de letra de cambio	286
2.	Pago del precio, contra los documentos que justifiquen el embarque.....	287
3.	Pago con crédito documentario bancario.....	287
B.	Términos comerciales internacionales (Incoterms)	287
1.	Concepto.....	287
2.	Evolución de los Incoterms.....	289
a.	Origen de las Incoterms	289
b.	Consolidación.....	290
c.	Formulación actual.....	291
3.	Clasificación	293
a.	Incoterms usadas en el transporte multimodal.....	293
b.	Incoterms usadas en el transporte marítimo.....	294
SECCIÓN SEGUNDA: OTROS CONTRATOS DE CAMBIO REGULADOS EN EL CÓDIGO DE COMERCIO		295
I.	Permuta comercial.....	295
II.	Cesión de créditos mercantil	296
A.	Concepto de cesión de crédito mercantil.....	296
1.	Partes en el contrato de cesión de crédito	296
2.	Contenido obligacional	296
3.	Caracterización del contrato de cesión de crédito.....	296
B.	Regulación de la cesión de crédito mercantil	297
1.	Problema de la duplicidad de regímenes.....	297
2.	Problema de la insuficiencia en la regulación específica de la cesión de crédito mercantil.....	297
III.	Análisis del régimen de la cesión de créditos mercantil	298
A.	Legitimación.....	298
B.	Obligación de garantía	298
C.	Transferencia del crédito.....	299
1.	La entrega del título	299
2.	La notificación al cedido o la renovación de su obligación.....	300
a.	Relevancia de la notificación.....	300
b.	Forma de la notificación.....	301
3.	Actitudes del deudor cedido	302

a.	Consentimiento del deudor	302
b.	Silencio del deudor	302
c.	Negativa de aceptación	302
d.	Tesis que atribuyen un error de copia al legislador	303
e.	Interpretatio abrogans	304
f.	Nuestra posición	304
D.	Cesión de crédito litigioso	305
E.	Cesión de créditos futuros	306
IV.	Diferencias con otros negocios que transfieren la propiedad de créditos	307
A.	Diferencias con la cesión de créditos civil	307
B.	Diferencias con el endoso	307
1.	Respecto de su naturaleza jurídica y objeto	307
a.	Naturaleza jurídica	307
b.	Objeto	308
2.	Respecto a sus formalidades y procedimiento	308
a.	Formalidades	308
b.	Procedimiento	308
3.	Diferencias en cuanto a las responsabilidades	309
SECCIÓN TERCERA: CONTRATOS INNOMINADOS RELACIONADOS CON LA COMPRAVENTA		
MERCANTIL		
I.	Contrato estimatorio	309
A.	El contrato estimatorio como modalidad del contrato de comisión	310
B.	El contrato estimatorio como compraventa a condición	310
C.	El contrato estimatorio como negocio sui generis	311
II.	Contrato de suministro y contrato de suscripción	312
A.	Concepto de contrato de suministro	312
1.	Función económica	312
2.	Contenido obligacional	313
a.	El precio	313
b.	La cosa	313
c.	Obligaciones accesorias	313
3.	Caracteres de este contrato	314
4.	Naturaleza jurídica	314
a.	Contrato de suministro como arrendamiento de obra	314
b.	Contrato de suministro como negocio sui generis	314
c.	Contrato de suministro como compraventa	314
d.	El contrato de suministro como negocio preliminar	315
B.	Caracterización del suministro	316
C.	Concepto de contrato de suscripción	316
III.	Contratos informáticos	316
Capítulo segundo: Contratos de distribución		
319		
SECCIÓN PRIMERA: CONSIDERACIONES GENERALES		
319		
I.	Ventajas de la operativa con distribuidores	320
A.	Ventajas para el fabricante	321

B. Ventajas para el distribuidor	321
II. Reciprocidad de intereses entre las partes	322
Precisiones.....	322
III. Interés para el consumidor.....	323
SECCIÓN SEGUNDA: SOBRE LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN EN GENERAL.....	323
<i>Subsección primera: Concepto y caracterización general de los contratos de distribución</i>	323
I. Concepto	323
II. Caracterización	325
A. Sujetos Intervinientes en los Contratos de Distribución en General	326
1. Calidad de comerciantes	326
2. Ausencia de subordinación.....	326
B. Carácter intuitu personae de los contratos de distribución en general.....	328
1. Consecuencias del carácter intuitu personae	329
2. Precisiones	329
C. Comercialidad	330
1. Conexión objetiva.....	330
2. Conexión subjetiva	330
D. Contratos de duración y de ejecución continuada.....	331
1. Contratos de duración	331
2. Contratos de ejecución continuada	332
E. Otros caracteres	332
1. Contratos de adhesión	332
a. Marco conceptual.....	332
b. La adhesión como fenómeno económico	333
c. Precisiones sobre las condiciones generales.....	334
2. Contratos de coordinación.....	335
a. Diferencias con los contratos normativos.....	335
b. Precisiones sobre la coordinación	336
3. Carácter innominado.....	337
a. Ausencia de una disciplina jurídica específica para los contratos de distribución.....	338
b. Nuestra posición	338
<i>Subsección segunda: Formalización y contenido obligacional del contrato de distribución</i>	339
I. Exigencias del DL 14.625 en cuanto a la documentación de los contratos de distribución	339
II. Contenido obligacional de los contratos de distribución en general	342
A. Cláusula de exclusividad.....	343
1. Exclusividad atribuida al distribuidor	343
a. Tipos de exclusividad	344
b. Determinación de una zona	344
2. Exclusividad impuesta al distribuidor	344

3.	Cláusulas para la determinación del objeto del contrato de distribución	345
a.	Determinación de los bienes o servicios objeto del contrato	345
b.	Obligación de prestar servicios accesorios	346
c.	Precios y condiciones de venta	347
4.	Cláusulas relacionadas con otros distribuidores	347
B.	Cláusulas relacionadas con la publicidad y derechos marcarios	348
C.	Cláusulas que establecen obligaciones accesorias en la distribución de bienes tecnificados	348
D.	Cláusulas relacionadas con el contralor de la actividad del distribuidor y su contabilidad	349
E.	Cláusulas relacionadas con el establecimiento del distribuidor y su personal	351
F.	Otras cláusulas	351
<i>Subsección tercera: Finalización de los contratos de distribución comercial</i>		352
I.	El plazo en los contratos de distribución	352
A.	Contratos de distribución con plazo	352
B.	Contratos de distribución sin plazo	353
II.	Cláusulas que habilitan el desistimiento unilateral	354
A.	Sobre la licitud del pacto de desistimiento unilateral	354
B.	Sobre el desistimiento como excepción al principio de pacta sunt servanda	355
1.	Indemnización por desistimiento unilateral intempestivo	356
2.	Rescisión unilateral por incumplimiento	357
C.	Previsiones legales en Derecho extranjero	357
III.	Readquisición del stock por el fabricante cuando termina el contrato	359
SECCIÓN TERCERA: SOBRE LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL EN PARTICULAR		360
<i>Subsección primera: Distribución en sentido estricto y concesión</i>		360
I.	Diferencias entre contrato de distribución en sentido estricto y contrato de concesión	360
A.	Contrato de distribución propiamente dicha	360
B.	Contrato de concesión	362
1.	Concepto	362
2.	Modalidades de concesión	363
a.	Primera modalidad	363
b.	Segunda modalidad	364
c.	Tercera modalidad	364
d.	Cuarta modalidad	364
II.	Naturaleza jurídica y contenido obligacional de los contratos de concesión y distribución	364
A.	Suministro	364
B.	Promesas de compraventa	365
C.	Obligaciones de las partes y otras condiciones	366

<i>Subsección segunda: Agencia</i>	367
I. Concepto	367
II. Naturaleza jurídica de la agencia	367
A. Agente como mediador	368
B. Agente como mandatario.....	368
C. Agente como comisionista	368
<i>Subsección tercera: Franquicia</i>	368
I. Concepto	368
A. Contenido obligacional	369
B. Cláusulas complementarias	370
C. Diferencia de la franquicia con respecto a otros contratos.....	371
II. Naturaleza jurídica.....	371
III. Caracteres del contrato.....	371
A. Contrato de duración	371
B. Contrato de colaboración.....	371
C. Exclusividad.....	372
IV. Modalidades contractuales vinculadas a la franquicia.....	372
A. Contract manufacturing.....	372
B. Turn key construction	372
C. Coproduction agreement	372
Consideración final	372
Bibliografía	375