

RAÚL ANÍBAL ETCHEVERRY

Profesor titular de Derecho Comercial e Investigador en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

DERECHO COMERCIAL Y ECONÓMICO

Obligaciones y contratos comerciales *Parte general*

Las obligaciones en el ámbito mercantil
Creación del contrato. Formas. Interpretación
Efectos. Integración. Rectificación. Prueba

1ª reimpresión



EDITORIAL ASTREA
DE ALFREDO Y RICARDO DEPALMA
BUENOS AIRES
1994

SAL-145

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO PRIMERO

LAS OBLIGACIONES Y EL DERECHO COMERCIAL

A) CONSIDERACIONES GENERALES

§ 1.	Nota introductoria	1
§ 2.	Algunas referencias históricas	3
§ 3.	Nuestro derecho	6
§ 4.	El comerciante y sus negocios	8
§ 5.	Las obligaciones y los contratos “comerciales”	10
§ 6.	Principios informantes. Remisión	17
§ 7.	Antecedentes legales. Régimen positivo	18
§ 8.	Necesidad de reformas. La cuestión actual	22

B) INSERCIÓN DEL DERECHO COMERCIAL

EN LA MECÁNICA OBLIGACIONAL

§ 9.	Las obligaciones en general: cómo se inserta el derecho comercial	25
§ 10.	Relación con algunos institutos del derecho privado	32
§ 11.	La causa y el derecho mercantil	34
§ 12.	La mora	39
	a) Compraventa comercial	42
	b) Facturas	42
	c) En el contrato de transporte	43
	d) Mutuo	43
	e) Papeles de comercio	44
	f) Mora y lugar de pago	45
	g) Obligación de plazo expreso incierto	47
§ 13.	El pago	47
	a) Recibo de pago. Las facturas	48

	b) Cesación de pagos	49
	c) Pago en moneda extranjera	51
§ 14.	Intereses	53
	a) Consideraciones generales	54
	b) Caso del artículo 565 del Código de Comercio	56
	c) Anatocismo	57
	d) El artículo 624 del Código Civil	59
	e) Intereses correspondientes a deudas en moneda extranjera	60
	f) Intereses en los títulos de crédito	61
§ 14-1.	Proyecto de Unificación	62
§ 15.	Solidaridad. Remisión	62

CAPÍTULO II

ACTO JURÍDICO. NEGOCIO JURÍDICO CONTRATOS CIVILES Y COMERCIALES

A) LOS NEGOCIOS JURÍDICOS MODERNOS

§ 16.	Generalidades	63
§ 17.	Inserción de los contratos en el derecho comercial	65
§ 18.	Declinación del contrato. Libertad contractual	66

B) PRECISIÓN DE LAS NOCIONES JURÍDICAS

§ 19.	Introducción	69
§ 20.	Actos jurídicos, actos ilícitos y actos de comercio	71
§ 21.	¿Existe en nuestro derecho el negocio jurídico?	73
§ 22.	Actos de administración y actos de disposición	77
§ 23.	Acto jurídico unilateral. Negocio unilateral	78
§ 24.	Acto colectivo y acto complejo	80
§ 25.	Actos plurilaterales	81
§ 26.	Acto y actividad	82
§ 27.	Contratos y otros conceptos	85

C) LOS CONTRATOS Y EL DERECHO COMERCIAL

§ 28.	Generalidades	88
§ 29.	Contratos civiles y comerciales	91
§ 30.	Comercialidad de los contratos	95
§ 31.	Los sujetos y su actividad mercantil	97
§ 32.	Las funciones negociales	98
§ 33.	Tipología contractual mercantil	101

CAPÍTULO III

LOS NEGOCIOS JURÍDICOS MERCANTILES

A) INTRODUCCIÓN

§ 34.	Clasificación de los contratos	103
§ 35.	Categoría y tipo contractual	108
§ 36.	Modalidades y cláusulas	112

B) PRINCIPALES CATEGORÍAS Y TIPOS MERCANTILES

§ 37.	Advertencia	114
§ 38.	Contratos civiles y comerciales. Remisión	114
§ 39.	Contratos innominados mercantiles	114
§ 40.	Los denominados “contratos de empresa”	116
§ 41.	Los contratos asociativos y los denominados “parcia- rios”	119
§ 42.	Contratos parasociales. Sindicación de acciones	125
§ 43.	Contratos preparatorios	132
	a) Contrato preliminar	133
	b) Acuerdo y contrato normativo	137
	c) Contratos de coordinación	140
§ 44.	Contratos de colaboración	141
§ 45.	Contratos de adhesión	144
§ 46.	Contratos de hecho	147
§ 47.	Contratos forzosos o impuestos	149
§ 48.	El negocio jurídico indirecto	149
§ 49.	El negocio fiduciario	151
§ 50.	Contratos con componentes internacionales	155
§ 51.	Contratos típicos civiles de naturaleza mercantil	158
§ 52.	Los denominados “nuevos contratos comerciales”	159

**C) MODALIDADES CONTRACTUALES MÁS FRECUENTES
EN EL DERECHO COMERCIAL**

§ 53.	Contrato a favor de tercero, por persona a designar, por cuenta de quien corresponda	163
§ 54.	Opción	166
§ 55.	Prelación	167
§ 56.	Negocios coligados	168
§ 57.	Autocontratos	169
§ 58.	Contratos de duración	170

§ 59.	Contrato en masa. Conclusión sistemática de negocios	171
§ 60.	Contrato-tipo	174
§ 61.	Las condiciones generales (CGC)	175

CAPÍTULO IV

CREACIÓN DE LOS CONTRATOS MERCANTILES

§ 62.	Celebración de los contratos en general	179
§ 63.	Sujetos	181
	a) Capacidad de hecho	184
	b) Capacidad de derecho	185
	c) Capacidad de hecho y de derecho para concluir contratos comerciales	185
	d) Idoneidad	186
	e) Legitimación	187
	f) Determinación del sujeto	187
	g) Aplicación de la teoría general de la representación	189
	1) Representantes con relación de subordinación .	194
	2) Representantes sin subordinación, en colaboración permanente	194
	3) Representantes no subordinados, en representación discontinua	195
	4) Representantes indirectos	196
	5) No representantes	197
	6) Variantes en la representación	198
§ 64.	Objeto	199
§ 65.	Contenido	203
§ 66.	Causa	203
§ 67.	Circunstancias, tiempo, lugar	206
§ 68.	Proceso de formación del contrato	206
	a) Voluntad	206
	b) Consentimiento	209
	c) Tratativas preliminares y período precontractual .	212
	d) La oferta	214
	1) Oferta al público	216
	2) Modalidades de la oferta	218
	e) La aceptación	218
	f) Contratos entre presentes y entre ausentes	220

CAPÍTULO V

LAS FORMAS Y EL CONTRATO MERCANTIL

§ 69.	Condiciones de fondo, forma y dinámica negocial	225
§ 70.	Importancia de las formas	226
§ 71.	Las formas en general	229
§ 72.	Actos formales. Algunas clasificaciones	234
§ 73.	Las formas y el sistema comercial	237
§ 74.	Enumeración de los medios formales mercantiles	241
	a) La forma verbal	241
	b) La forma escrita	241
	1) Número de ejemplares	242
	2) Fecha cierta	243
	3) Formalidades	244
	4) Mayor o menor formalidad	245
	c) Registros contables	246
	d) Forma de publicación. Publicidad de los negocios	246
	e) La forma registral	250
§ 75.	Análisis de un orden formal específico: el correspondiente a las sociedades comerciales	253

CAPÍTULO VI

DINÁMICA CONTRACTUAL

A) EFECTOS DEL CONTRATO EN EL ORDENAMIENTO MERCANTIL

§ 76.	Introducción	259
§ 77.	Fuerza obligatoria del contrato	261
§ 78.	Principio rector en materia de efectos: la buena fe contractual	265
§ 79.	Las imposiciones estatales sobre el contrato	267
§ 80.	Sujetos destinatarios de los efectos	269
§ 81.	Objeto de los efectos contractuales	270
§ 82.	Garantías de cumplimiento	271
	a) Evicción	272
	b) Vicios redhibitorios	274
§ 83.	Excepción de incumplimiento	277
§ 84.	Cumplimiento forzoso	278
§ 85.	Responsabilidad civil por incumplimiento	279

	a) Contractual	279
	b) Precontractual	280
§ 86.	Condición resolutoria. Remisión	281
§ 87.	Señal o arras	281

B) INTERPRETACIÓN, INTEGRACIÓN Y RECTIFICACIÓN DEL CONTRATO

§ 88.	En general	282
§ 89.	Sujetos de la interpretación	286
§ 90.	Objeto de interpretación	287
§ 91.	Límites	289
§ 92.	Reglas de interpretación	290
§ 93.	Métodos	291
§ 94.	Integración	292
§ 95.	Rectificación	293
§ 96.	Derecho positivo	294
	a) El Código Civil	294
	b) El Código de Comercio	296
§ 97.	Revisión del contrato	301
	a) Abuso del derecho	302
	b) La lesión subjetiva-objetiva	304
	c) Excesiva onerosidad sobreviniente	306
§ 98.	Algunas modalidades especiales de interpretación	311

C) PRUEBA DEL CONTRATO MERCANTIL

§ 99.	Generalidades	314
§ 100.	Qué se prueba	317
§ 101.	Quién debe probar	317
§ 102.	Cómo se prueba	318
§ 103.	El principio de prueba por escrito	320
§ 104.	Las pruebas en materia mercantil	320
	a) Instrumentos públicos	322
	b) Libros de los corredores	322
	c) Instrumentos privados	322
	d) La forma escrita	323
	e) Documentos con enmiendas, tachaduras o raspaduras no salvadas	324
	f) Correspondencia epistolar y telegráfica	325
	g) Los libros de comercio y las facturas	325

INDICE GENERAL

XV

h) Confesión y juramento	327
i) Testigos	328
j) Las presunciones	329
k) Otras pruebas	329
<i>Bibliografía</i>	331