

Índice

Introducción	7
PRIMERA PARTE: RÉGIMEN GENERAL DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS MERCANTILES	11
Capítulo Primero: Sobre las Obligaciones Mercantiles	13
Sección Primera: Fuentes de las Obligaciones	13
<i>Subsección Primera: Fuentes de las Obligaciones en el Derecho Privado Uruguayo</i>	13
I. La Ley y los contratos	14
II. Cuasicontratos, delitos y cuasidelitos	14
A. Cuasicontratos.....	15
B. Delitos y cuasidelitos	15
II. La voluntad unilateral como fuente de obligaciones	16
<i>Subsección Segunda: Doctrina Sobre el Negocio Jurídico</i>	17
I. Negocio unilateral	18
A. Actos colectivos.....	19
B. Actos complejos	19
II. Negocio bilateral.....	19
III. Negocio plurilateral.....	19
Sección Segunda: Régimen General de las Obligaciones Mercantiles	20
<i>Subsección Primera: Autonomía de la Voluntad</i>	20
I. Evolución del principio de la libertad de contratar	21
A. Libertad absoluta de contratar	21
1. Su origen y sus fundamentos	21
2. Excesos e irrealidades constatadas.....	22
B. Soluciones intermedias	23
1. Sus fundamentos	23
2. Razones para el dictado de normas imperativas	23
II. Restricciones al principio de la autonomía de la voluntad.....	24

A. Monopolios estatales	24
B. Normas imperativas	25
1. Terminología	25
2. Diferencias entre normas dispositivas e imperativas	26
a. Alcance de las normas dispositivas	26
b. Alcance de las normas imperativas	27
c. Orden público	27
C. Contratos de adhesión y condiciones generales.....	29
III. La autonomía en la contratación internacional.....	30
A. Jurisprudencia y legislación extranjera.....	30
B. Tratados internacionales	31
C. Nuestra opinión	32
<i>Subsección Segunda: Efectos de las Obligaciones Mercantiles.....</i>	<i>33</i>
I. Interpretación del artículo 209 del Código de Comercio	34
A. Obligatoriedad de las convenciones.....	35
1. Requisitos de eficacia.....	35
2. Alcance de la obligatoriedad.....	35
B. Principio de buena fe	36
C. Revocación	37
1. Sobre la revocabilidad de la propuesta.....	37
2. Sobre la irrevocabilidad de las convenciones	38
II. Mora e intereses.....	38
A. La mora	39
B. Intereses.....	40
III. Acciones pauliana y subrogatoria	40
A. Acción pauliana	41
B. Acción subrogatoria	42
<i>Subsección Tercera: Cumplimiento de las Obligaciones y Responsabilidad</i>	<i>42</i>
I. Severidad en cuanto al cumplimiento	42
A. Perentoriedad de los términos, mora automática e intereses ..	42
B. Quiebra y liquidación judicial.....	43
C. Solidaridad	43

II. Contrapartida de la severidad.....	44
A. Limitación de la responsabilidad.....	44
B. Prescripción extintiva	44
C. Caducidad	45
Sección Tercera: Prueba de las Obligaciones en el Derecho Comercial	45
<i>Subsección Primera: Generalidades en Materia de Prueba de Obligaciones Mercantiles</i>	45
I. Normas mercantiles en materia de prueba	45
II. Normas procesales en materia de prueba	46
III. Sobre la aplicabilidad de las normas de prueba del Derecho Civil en materia comercial	47
A. Posición de Pérez Fontana	47
B. Nuestra posición	47
<i>Subsección Segunda: Clasificación de los Medios de Prueba</i>	48
I. Prueba documental	49
A. Régimen general	49
1. Instrumento público, escritura pública y documento privado.....	49
2. El documento como requisito de forma o de prueba	50
3. Elementos de los documentos comerciales	54
a. La firma en los documentos privados	54
b. La fecha en los documentos comerciales	55
* Fecha cierta	55
* Fecha ficticia	57
* Fecha en algunos documentos mercantiles en particular	58
4. Documentos con blancos, raspaduras o enmiendas	59
B. La correspondencia mercantil.....	59
1. La correspondencia epistolar	59
a. La correspondencia como prueba de la contratación.....	60
b. Las cartas dirigidas a terceros.....	61
2. Comunicaciones por vía de computadora y comercio electrónico	62
3. Informática del Estado	63

C. Documentación de determinados contratos.....	63
1. Factura	64
a. Funciones de la factura	64
* La factura como rendición de cuentas	64
* La factura como título ejecutivo.....	64
b. Valor probatorio de la factura.....	64
* Factura no firmada por ninguno de los contratantes	64
* Factura con firmas	65
* Presunciones legales ligadas a la factura.....	65
c. Otras funciones de la factura	66
2. Documentación vinculada al contrato de transporte	66
a. Carta de porte	66
b. La póliza y el conocimiento en el fletamento mercantil ..	66
* Mecanismo previsto por el código	66
* Valor probatorio de la póliza	67
* Valor probatorio del conocimiento	67
c. El conocimiento aéreo	68
3. Otros documentos.....	69
a. Notas de los corredores y certificaciones extraídas en sus libros	69
b. Comprobantes de corredores de bolsa	70
II. Pruebas Derivadas de Declaraciones.....	70
A. Declaración de las partes	70
1. Confesión	70
2. Juramento	70
B. Declaración de terceros	71
1. Primera precisión.....	72
2. Segunda precisión.....	72
3. Tercera precisión	72
4. Cuarta precisión	73
C. Prueba pericial.....	73
1. Peritos	74
2. Peritos arbitradores	74

a. Peritos arbitradores en el Código de Comercio.....	75
b. Peritos arbitradores en el Código General del Proceso ...	75
3. Arbitradores	75
4. Árbitros.....	76
III. Pruebas derivadas de la percepción del Juez.....	79
A. Inspección ocular	79
B. Presunciones	79
Capítulo Segundo: Sobre los Contratos Mercantiles	83
<i>Sección Primera: Elementos de los Contratos Mercantiles</i>	<i>85</i>
<i>Subsección Primera: Capacidad</i>	<i>85</i>
I. Remisión al Código Civil	85
A. Incapacidad absoluta.....	85
B. Incapacidad relativa.....	86
II. Prohibiciones	86
III. Situación del fallido	87
A. Normas de carácter especial	88
B. Capacidad procesal del fallido	89
C. Naturaleza de la situación personal del fallido.....	90
1. Primera tesis: el fallido es un incapaz.....	90
2. Segunda tesis: ineficacia de los actos del fallido.....	92
3. Tercera tesis: el fallido carece de legitimación	93
<i>Subsección Segunda: Consentimiento</i>	<i>94</i>
I. Contratos entre presentes y ausentes	94
II. Conducta social típica o consentimiento tácito	95
III. Negociación a distancia por medios informáticos.....	96
A. Comercio electrónico.....	96
1. Consideraciones generales	97
2. La negociación electrónica a distancia y la prueba	98
a. Posición de WONSIK	99
b. Nuestra posición	100
B. La negociación bancaria a distancia	101
C. Normas de Derecho Público sobre trámites administrativos a distancia por vía electrónica	102

1. Pagos por transferencia electrónica.....	102
2. Tramitación aduanera electrónica.....	102
3. Expediente electrónico y firma electrónica	103
<i>Subsección Tercera: Objeto y Causa</i>	104
I. Objeto.....	104
A. Requisitos del objeto.....	104
B. Protección de la buena fe	105
II. Causa.....	105
A. Causa y onerosidad.....	105
B. La causa en los títulos valores.....	105
<i>Sección Segunda: Normas Comerciales para la Interpretación e Integración de los Contratos</i>	106
<i>Subsección Primera: Interpretación de los Contratos.....</i>	106
I. Principios de interpretación.....	107
A. Principio de conservación de los negocios jurídicos	107
B. Principio de buena fe	107
C. Principio favor debitoris.....	108
II. Criterios de interpretación	109
A. Criterio objetivo	109
1. Preeminencia de la voluntad declarada	109
2. Sobre el sentido general de las palabras	110
3. Sobre la imperatividad del artículo 295	111
B. Criterio subjetivo	111
C. Otros criterios legales.....	112
1. Criterio lógico-sistemático	112
2. Criterio teleológico	113
3. Usos, prácticas y costumbres como fuente de interpretación	114
4. Cómputo de los meses.....	115
5. Caso de indefinición de la moneda, el peso o la medida	115
<i>Subsección Segunda: Integración de los Contratos</i>	115
I. Caso de omisión de una cláusula	115
II. Presunción de onerosidad	116
<i>Sección Tercera: Categorizaciones</i>	116

<i>Subsección Primera: Contratos Nominados e Innominados</i>	116
I. Contratos nominados	116
A. Contratos mercantiles incluidos en el Código de Comercio	117
B. Contratos mercantiles previstos en leyes especiales	117
II. Contratos innominados	118
A. Interpretación e integración de los contratos innominados	118
B. Criterio restrictivo para la calificación de un contrato como innominado	119
<i>Subsección Segunda: Contratos Comerciales de Adhesión y Contratos Padronizados</i>	120
I. Contrato de adhesión	120
A. Caracterización de los contratos de adhesión	121
B. El contrato de adhesión entre comerciales	122
C. El contrato de adhesión en las relaciones de consumo	123
1. Normas sobre el contenido del contrato de adhesión	123
2. Cláusulas abusivas	123
II. Contratos padronizados	125
A. Contratos padrón asociativos	126
B. Contratos padrón multinacionales	126
C. Contratos padrón internacionales	127
<i>Subsección Tercera: Otras Categorizaciones</i>	127
I. Contratos preliminares, normativos, de organización y abiertos... ..	128
A. Contratos preliminares	128
B. Contratos normativos	128
C. Contratos de organización	128
D. Contratos abiertos	128
II. Categorización que atiende a la conexión contractual	129
A. Contratos o negocios entrecruzados	129
B. Contratos que se conectan para una operativa comercial	129
1. Conexión subjetiva	129
2. Conexión funcional	130
III. Negocios jurídicos simulados, indirectos y fiduciarios	131
A. Contrato simulado	131
1. Simulación absoluta	131

2. Simulación relativa	131
B. Negocios jurídicos indirectos.....	131
C. Negocios fiduciarios.....	132
1. Concepto	132
a. Fiducia cum creditore y fiducia cum amico.....	133
b. Sobre la licitud del negocio fiduciario.....	133
c. Sobre la excedencia del medio técnico sobre los fines perseguidos y la posibilidad del abuso del fiduciante	134
2. Partes del contrato.....	135
a. Fiduciante o fideicomitente.....	135
b. Fiduciario y fideicomisario.....	135
* Transferencia del dominio	136
* Actuación a nombre propio.....	136
3. Regulación legal de los negocios fiduciarios.....	137
a. Sociedades administradoras de fondos complementarios de previsión social.....	137
b. Sociedades administradoras de fondos de ahorro previ- sional.....	138
c. Sociedades administradoras de fondos de inversión.....	138
Consideración final	139
Capítulo Tercero: Sobre la Extinción de las Obligaciones Mer- cantiles	141
<i>Sección Primera: Causales de Extinción de las Obligaciones.....</i>	141
<i>Subsección Primera: Paga.....</i>	141
I. Efectos de la paga	142
A. Extinción de la obligación principal y las accesorias	142
1. Purga de la mora.....	142
2. Recibos	142
B. Subrogación.....	142
II. Imputación.....	143
A. Régimen general de la imputación	143
B. La imputación de la paga en el contrato de cuenta corriente...	143
III. El pago en los títulos valores	144
A. Presentación y cumplimiento del pago.....	144

1. Presentación para recabar el pago.....	144
2. Oportunidad en que debe cumplirse el pago.....	144
B. Efectos del pago.....	145
C. Consignación.....	145
<i>Subsección Segunda: Prescripción y Caducidad</i>	146
I. Prescripción.....	146
A. Términos especiales de prescripción extintiva.....	146
1. Términos de prescripción.....	146
a. En las letras de cambio.....	146
b. En los vales.....	147
* Contra el librador.....	147
* Contra los endosantes.....	148
* Prescripción de las acciones de reembolso.....	148
* Prescripción en un vale amortizable en cuotas.....	148
2. Interrupción de la prescripción.....	149
3. Recomienzo del plazo de la prescripción.....	149
4. Interversión de la prescripción.....	150
c. Caducidad de inscripciones registrales de embargo.....	151
B. Juramento decisorio.....	151
C. Suspensión, interrupción e interversión de la prescripción....	151
1. Suspensión.....	151
2. Interrupción.....	152
a. Interrupción de la prescripción por el emplazamiento judicial.....	153
b. Recomienzo del término de la prescripción.....	154
3. Interversión.....	155
II. Caducidad.....	156
A. Incorporación de la distinción en normas procesales.....	156
B. La caducidad en normas comerciales.....	161
<i>Subsección Tercera: Otras Causales de Extinción</i>	162
I. Remisión.....	162
II. Novación.....	162
III. Pérdida de la cosa.....	163

<i>Sección Segunda: Resolución, Revocación y Receso</i>	163
<i>Subsección Primera: Resolución de Contratos</i>	163
I. Condición resolutoria implícita.....	164
II. Hipótesis de resolución previstas en el Código de Comercio.....	164
A. Contratos en que haya hechos ya realizados	164
B. Caso de quiebra	164
<i>Subsección Segunda: Revocación</i>	165
I. Revocación por causas legales.....	165
II. Revocación por mutuo consentimiento.....	166
A. Perfeccionamiento.....	166
B. Efectos de la revocación sobre terceros	167
III. Revocación en la Ley 17.250.....	168
<i>Subsección Tercera: Receso</i>	169
I. Sobre la licitud del pacto de desistimiento unilateral.....	170
II. Sobre el desistimiento como excepción al principio de <i>pacta sunt servanda</i>	170
SEGUNDA PARTE: COMPRAVENTA Y DISTRIBUCIÓN MERCANTIL	173
Capítulo Primero: Contrato de Compraventa y Otros Contratos de Cambio	175
<i>Sección Primera: Contrato de Compraventa Comercial</i>	175
<i>Subsección Primera: Caracterización de la Compraventa Comercial</i>	176
I. Elementos que sirven para distinguir la compraventa comercial de la compraventa civil	177
A. Objeto: cosas muebles	177
B. Intención de revender o alquilar la cosa	177
1. ¿Cuándo debe existir la intención?	178
2. ¿Cómo se determina y prueba la intención?.....	178
a. Presunciones legales	178
b. Compraventa de envases o embalajes	179
3. Intención de comprar para vender bajo otra forma	179
a. Compraventa efectuada por artistas o por artesanos	180

b. Compraventa efectuada por el titular de una empresa de fábrica	182
c. Compraventa realizada por cooperativas de consumo ...	182
d. Compraventas realizadas por entes estatales o municipales	182
C. Compraventas comerciales en que no se requiere intención de revender o alquilar	183
1. Compraventa de buques y aeronaves	183
2. Compraventa de moneda extranjera	183
3. Compraventa de acciones de una sociedad anónima.....	183
4. Compraventa de bienes para preparar o facilitar el comercio	185
II. Compraventas calificadas expresamente por la Ley como no comerciales	185
A. Compraventa de inmuebles	185
1. Fundamento de la exclusión.....	185
2. Excepción	186
B. Ventas de frutos o efectos percibidos a título remuneratorio o gratuito	186
C. Compras de objetos destinados al consumo y ventas de los frutos de cosechas y ganados.....	187
1. Ventas que hacen los labradores y hacendados	187
2. Compras de objetos destinados al consumo del comprador..	187
3. Reventa posterior o del arrendamiento subsiguiente a la compra mercantil	188
4. Reventa de acopios para el consumo	188
* Precisiones sobre actos mixtos	189
* Doctrina	189
* Sobre la inexistencia de los actos mixtos.....	190
<i>Subsección Segunda: Régimen de la Compraventa Comercial</i>	193
I. La compraventa como proceso	193
A. La etapa precontractual	193
1. Tratativas, carta de intenciones y <i>memorandum</i> de entendimiento	194
2. La oferta indeterminada y la oferta pública	194

a. La oferta y la publicidad en la Ley 17.250	195
* La oferta y el derecho a la información	195
* Publicidad engañosa	197
* Publicidad comparativa	197
b. La oferta vinculante en la Ley 17.250	198
* Condiciones para que una oferta tenga carácter vincu- lante	198
* Plazo de la oferta	199
* Sobre la aceptación de la oferta	199
c. Mantenimiento de la oferta de componentes y repuestos	199
d. Prácticas abusivas en la oferta	200
B. La etapa de celebración del contrato de compraventa y la fac- tura	201
1. La factura	202
a. Funciones de la factura	203
* La factura como instrumento de aceptación	203
* La factura como rendición de cuentas	203
* La factura como aviso	203
* La factura como tradición simbólica	204
b. Valor probatorio	204
* Factura no firmada por ninguno de los contratantes	204
* Factura con firmas	204
2. Factura conformada	205
a. La factura conformada como título ejecutivo	205
b. Facultades de los dependientes para conformar una factura	206
C. Etapa de ejecución del contrato	207
II. Obligaciones que surgen del contrato	207
A. Obligaciones del vendedor	207
1. Obligación de hacer entrega	207
a. Tradición real	207
* Tradición simbólica	208
* Entregas parciales	209
b. Plazo para la entrega, mora y lugar de la entrega	210

c. Gastos de la entrega.....	211
2. Obligación de conservar la cosa	211
3. Incumplimiento de obligaciones a cargo del vendedor	211
B. Obligaciones del comprador	212
1. Pagar el precio.....	212
a. Plazo para el pago del precio.....	213
* Análisis del artículo 530	213
* Análisis del artículo 531	214
* Prescripción	214
b. Incumplimiento	214
* Efectos del incumplimiento del comprador	214
* Mora en el pago del precio	214
* Consecuencias de la mora.....	215
c. Preferencia, privilegio y reivindicación	216
* Preferencia del vendedor sobre el precio	216
* Reivindicación en la quiebra del comprador	216
* Privilegio en caso de quiebra.....	217
2. Recibir la cosa vendida	217
3. Otras obligaciones especiales previsibles en el contrato	218
C. Riesgos, saneamiento y responsabilidades	218
1. Régimen previsto en el Código de Comercio	218
a. Los riegos.....	218
* Régimen civil.....	218
* Régimen mercantil.....	219
b. Los vicios	221
* Cosas entregadas en fardos o bajo cubierta	221
* Sobre vicios internos	221
c. Saneamiento por evicción	222
2. Venta de cosa ajena.....	222
3. Normas especiales en defensa del consumidor	223
a. Los vicios en la Ley 17.250.....	223
b. Garantía contractual en la Ley 17.250.....	224
c. Responsabilidad por daños	225

* Responsabilidad por violación de la obligación de actuar de buena fe e informar.....	225
* Responsabilidad por el vicio o riesgo de la cosa	226
* Prescripción	226
III. Revocación o rescisión del contrato	227
A. Régimen del Código de Comercio	227
B. Régimen de la Ley 17.250	227
<i>Subsección Tercera: La Permuta y Algunas Modalidades Especiales de Compraventa Mercantil</i>	<i>228</i>
I. Contrato de permuta comercial	228
II. Modalidades especiales de compraventa mercantil previstas en el Código de Comercio.....	229
A. Compraventa de cosas que no se tienen a la vista ni pueden clasificarse por calidad conocida en el comercio	229
B. Compraventa de cosas que no pueden clasificarse por una calidad determinada y en que se pactó la prueba	230
C. Otras modalidades de compraventa.....	231
1. Compraventa sobre muestras o sobre calidad conocida en el comercio	231
2. Compraventa, a distancia, de bienes de calidad conocida....	232
III. Compraventa internacional	232
A. Modalidades en el pago en compraventas de un país a otro.....	233
1. Pago mediante aceptación de letra de cambio	233
2. Pago del precio, contra los documentos que justifiquen el embarque	233
3. Pago con crédito documentario bancario.....	233
B. Términos comerciales internacionales (Incoterms).....	234
1. Incoterms en compraventas vinculadas al transporte marítimo	236
a. Clasificación	238
* Categoría E.....	238
* Categoría F.....	238
* Categoría C.....	239
* Categoría D.....	239
b. Constancias que deben acompañar los Incoterms	240

2. Incoterms en compraventas vinculadas al transporte terrestre	241
Sección Segunda: Otros Contratos de Cambio	241
<i>Subsección Primera: Contrato Estimatorio</i>	241
I. El contrato estimatorio como modalidad del contrato de comisión	242
II. El contrato estimatorio como compraventa a condición	242
III. El contrato estimatorio como negocio <i>sui generis</i>	243
<i>Subsección Segunda: Contrato de Suscripción y de Suministro</i>	244
I. El contrato de suscripción	244
II. El contrato de suministro	244
A. Función económica	244
B. Contenido obligacional	245
1. El precio	245
2. La cosa	245
3. Obligaciones accesorias	246
C. Naturaleza jurídica	246
1. El suministro como arrendamiento de obra	246
2. El suministro como compraventa.....	247
3. El suministro como negocio preliminar	248
4. El suministro como negocio <i>sui generis</i>	248
Capítulo Segundo: Contratos de Distribución Comercial	249
Sección Primera: Sobre los Contratos de Distribución en General	252
<i>Subsección Primera: Concepto y Caracterización General de los Contratos de Distribución</i>	252
I. Concepto	252
II. Caracterización.....	254
A. Sujetos intervinientes en los contratos de distribución en general	255
1. Contratos entre comerciantes	255
a. Ausencia de subordinación	256
b. Precisiones.....	257
2. Carácter <i>intuitu personae</i> de los contratos de distribución en general	258

a. Consecuencias del carácter <i>intuitu personae</i>	258
b. Precisiones.....	259
B. Comercialidad	260
1. Conexión objetiva	260
2. Conexión subjetiva	260
C. Otros caracteres.....	260
1. Contratos de duración, de ejecución continuada y de coordinación	261
a. La distribución como contrato de duración	261
b. La distribución como contrato de coordinación.....	262
* Diferencias con los contratos normativos.....	263
* Precisiones sobre la coordinación	264
2. Contratos de adhesión	264
a. Marco conceptual	264
b. La adhesión como fenómeno económico	265
3. Carácter innominado	266
a. Ausencia de una disciplina jurídica específica para los contratos de distribución	267
b. Nuestra posición	268
III. Precisiones sobre las condiciones generales en los contratos de agencia y de concesión	269
A. Los contratos de agencia y de concesión como instrumentos del poder económico	269
B. Distribuidores, concesionarios y agentes como comerciantes con limitaciones para el desarrollo de su actividad.....	270
<i>Subsección Segunda: Formalización y Contenido Obligacional del Contrato de Distribución</i>	271
I. Exigencias del Decreto Ley 14.625 en cuanto a la documentación de los contratos de distribución.....	271
II. Contenido obligacional de los contratos de distribución en general	273
A. Cláusulas para la determinación del objeto del contrato de distribución	274
1. Determinación de los bienes o servicios objeto del contrato	274
2. Obligación de prestar servicios accesorios	275

3. Precios y condiciones de venta	276
B. Cláusula de exclusividad	276
1. Fundamento de la exclusividad	277
2. Tipos de exclusividad	278
3. Determinación de una zona	278
C. Cláusulas relacionadas con la finalización de los contratos de distribución	279
1. Estipulaciones sobre la duración del contrato	280
a. Contrato de distribución, de agencia y de concesión con plazo	280
b. Contratos de distribución, de agencia y de concesión sin plazo	281
* Sobre la licitud del pacto de desistimiento unilateral....	282
* Sobre el desistimiento como excepción al principio de <i>pacta sunt servanda</i>	282
* Previsiones legales en Derecho extranjero	284
2. Readquisición del stock por el fabricante cuando termina el contrato	286
D. Otras cláusulas	287
1. Cláusulas relacionadas con la publicidad y derechos marcarios	287
2. Cláusulas que establecen obligaciones accesorias en la distribución de bienes tecnificados	288
3. Cláusulas relacionadas con el contralor de la actividad del distribuidor y su contabilidad	289
4. Cláusulas relacionadas con el establecimiento del distribuidor y su personal	290
Sección Segunda: Sobre los Contratos de Distribución Comercial en Particular	291
<i>Subsección Primera: Distribución Comercial en Sentido Estricto y Concesión</i>	292
I. Diferencias entre contrato de distribución en sentido estricto y contrato de concesión	292
A. Contrato de distribución propiamente dicha	292
B. Contrato de concesión	294
1. Concepto	294

2. Modalidades de concesión.....	295
II. Naturaleza jurídica y contenido obligacional de los contratos de concesión y distribución	296
A. Suministro.....	296
B. Promesas de compraventa	297
C. Obligaciones de las partes y otras condiciones.....	298
<i>Subsección Segunda: Agencia</i>	299
I. Concepto	299
II. Naturaleza jurídica de la agencia	299
A. Agente como mediador	299
B. Agente como mandatario	300
C. Agente como comisionista	300
<i>Subsección Tercera: Franquicia</i>	300
I. Concepto	300
A. Diferencia con la franquicia con respecto a otros contratos	301
B. Naturaleza	302
II. Caracteres del contrato.....	302
III. Modalidades contractuales vinculadas a la franquicia	303
A. Contract manufacturing.....	303
B. Turn Key construction.....	303
C. Coproduction agreement.....	303
Consideración Final	303
Bibliografía	305