

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