

Los contratos de comercialización en el Proyecto de Código Civil

11 septiembre 2012 por [Ed. Microjuris.com Argentina](#) [Dejar un comentario](#)

Autor: Darsaut, M. Victoria

Fecha: 11-sep-2012

Cita: MJ-DOC-5958-AR | MJD5958

Sumario:

I. Contrato de Agencia. II. Contrato de Concesión. III. Contrato de Franquicia. IV. Consideración final.

Doctrina:

Por M. Victoria Darsaut (*)

La recepción legislativa de los llamados contratos de comercialización, es decir, del contrato de agencia, de concesión, de franquicia y de distribución, resulta altamente esperada en nuestro país por lo que la incorporación de normas específicas que los regulen como contratos típicos es una de las novedades de interés del Proyecto de Código Civil (1).

Sin embargo, éste no es el primer intento en obtener esa consagración legal, dado que -además de una importante cantidad de proyectos presentados y hasta considerados en las cámaras legislativas- el contrato de agencia, el de concesión y el de franquicia, fueron incluidos en el Proyecto de la Comisión designada por el Decreto 468/92 (Proyecto 1993) y en el Proyecto de Código Civil del año 1998, donde se los regula como contratos nominados.

Por ello, en la Fundamentación del actual proyecto se aclara que para la regulación de los contratos antes mencionados se siguió el Proyecto de Código Civil de 1998 «...con modificaciones para adaptarlo a las nuevas modalidades que se han desarrollado en los últimos años, así como la experiencia que aporta el derecho comparado con las nuevas leyes y la labor de Unidroit».

Todos estos contratos, si bien no son contratos nominados en nuestra legislación vigente, tienen una amplia difusión en la práctica y un tratamiento doctrinario y jurisprudencial muy significativo en el país por lo que su inclusión en este Proyecto es, a todas luces, muy positiva.

La ubicación de estos contratos en el Proyecto se da en el Libro Tercero, Título IV: Contratos en particular, donde se regula, en el Capítulo 17, el contrato de agencia, en el Capítulo 18, el de concesión y en el Capítulo 19, el de franquicia.

I. CONTRATO DE AGENCIA

Comenzaremos analizando las normas más relevantes respecto del primer contrato mencionado, esto es, del contrato de agencia. En primer lugar, se lo define de igual modo a como se lo hacía en el Proyecto de Código Civil del año 1998 y se agrega un aspecto que tiene que ver con la forma del contrato estableciendo expresamente que éste debe instrumentarse por escrito.

Se menciona a las partes: por un lado, el agente y por otro, el preponente o empresario. Se hace hincapié en la calidad del agente como intermediario independiente que naturalmente no asume el riesgo de las operaciones ni representa al preponente y que tiene derecho a la exclusividad en el ramo de los negocios, en la zona geográfica o respecto del grupo de personas expresamente determinados en el contrato. Ello, sin perjuicio de su aptitud para desempeñarse como agente, en otros ramos de negocios que no estén en competencia con los de sus preponentes; y en caso de querer ser agente de otro u otros preponentes que operen en el mismo ramo de negocios o en competencia, deberá requerir la pertinente autorización del empresario.

Con respecto a los negocios que debe promover el agente, en los Fundamentos se destaca como un aspecto positivo el hecho de que no se exija que dichos actos deban recaer sobre mercaderías, señalando que estas operaciones de comercio que el agente deba promover pueden estar dirigidas a la circulación de mercancías, o más genéricamente, a la circulación de bienes muebles y aún, de servicios. Luego, se detallan las obligaciones del agente y del preponente, debiendo ambas partes actuar de buena fe en el ejercicio de sus actividades.

En este punto, llama la atención, que en el artículo 1483, inciso b) se señala que el agente debe ocuparse de la promoción, y en su caso, de la conclusión de los actos u operaciones que le encomendaron, con la diligencia de un «buen hombre de negocios». Es preocupante que en un Proyecto de Código Civil que pretende estar a la altura de los acontecimientos actuales, se sigan utilizando este tipo de parámetros o «standards» de conducta que refuerzan y perpetúan estereotipos que atentan contra la igualdad entre el hombre y la mujer y que significan una clara discriminación hacia la mujer.

Lamentablemente, hemos observado que dicho parámetro se repite en el Proyecto, por ejemplo, al regular el Fideicomiso, y establecer en el artículo 1674, primer párrafo, que el fiduciario deberá cumplir con las obligaciones impuestas por la ley y por el contrato «con la prudencia y diligencia del buen hombre de negocios que actúa sobre la base de la confianza depositada en él», texto que resulta igual al consagrado en la ley actualmente vigente (2).

Esperemos que, al ser tratado el presente Proyecto por la Comisión Bicameral a crearse, alguna vez repare en este tipo de anacronismos y se eliminen -de una vez por todas- estos parámetros de conducta que, no sólo no responden a la realidad y contradicen el autoproclamado carácter de

«Código de la igualdad» y de «Código basado en un paradigma no discriminatorio», sino que violan las disposiciones de orden público contenidas en la Ley 26.485 (Ley de protección integral para prevenir, sancionar y erradicar la violencia contra las mujeres en los ámbitos en que desarrollen sus relaciones interpersonales) vigente en nuestro país desde marzo de 2009 (3), además de normas internacionales como la «Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer» y la «Convención Interamericana para prevenir, sancionar y erradicar la violencia contra la mujer», conocida como «Convención de Belém do Pará».

Ahora bien, con respecto a la remuneración se establece que, salvo pacto expreso, ésta va a consistir en una comisión variable según el volumen o el valor de los actos o los contratos promovidos y, en su caso, concluidos por el agente, señalando la base para su cálculo y las situaciones que le dan derecho al agente a percibirla. Aquí se advierte un pequeño cambio respecto del Proyecto del 98, dado que en éste se consideraba que el derecho a la comisión surgía al momento de la conclusión del contrato con el tercero; mientras que en el Proyecto actual (art. 1488) se señala que dicho derecho surge en el momento de la conclusión del contrato y del pago del precio al empresario, agregándose que la comisión debe ser liquidada al agente dentro de los veinte (20) días hábiles contados a partir del pago total o parcial del precio al empresario.

Se permite, cuando ha sido expresamente pactada, la posibilidad de que el agente subordine la percepción de su remuneración, en todo o en parte, a la ejecución del contrato.

También se establece que, en principio, es decir, salvo pacto en contrario, el agente no tiene derecho al reembolso de gastos que le origine el ejercicio de su actividad. Esto es concordante con la propia definición del contrato que considera al agente como un intermediario independiente.

Merece especial mención el tema del plazo, la extinción y el preaviso que, tal como se señala en los Fundamentos del Proyecto, ha merecido gran debate.

En primer lugar, en el artículo 1491, se establece como regla que, salvo pacto en contrario, el contrato de agencia se celebra por tiempo indeterminado y que si se hubiese celebrado con un plazo determinado y la relación continuara con posterioridad al vencimiento, el contrato se transformará en un contrato por tiempo indeterminado. En segundo lugar, en el artículo 1492, se consigna bajo el título Preaviso, que en los contratos de agencia por tiempo indeterminado, cualquiera de las partes pueden ponerle fin con un preaviso, el cual debe ser de un (1) mes por cada año de vigencia del contrato. El Proyecto adopta la misma regla que el de 1998, pero con una diferencia ya que éste establecía un máximo de seis (6) meses. Continúa adoptándose la regla de la proporcionalidad directa, es decir, a mayor tiempo de ejecución del contrato, mayor debe ser el plazo de preaviso, aunque ahora no se le establece ningún tope máximo. También, al igual que en el del año 1998, se consigna que las partes pueden prever plazos de preaviso superiores a los

referidos, lo que nos lleva a interpretar «a contrario sensu», que, en ningún caso, se podrá establecer un plazo inferior al establecido en la norma.

Ahora bien, luego de consignar el modo en que deberá calcularse el preaviso al momento de poner fin al contrato por cualquiera de las partes, el artículo siguiente, esto es, el 1493, señala que, en caso de omitirse dicho preaviso, la otra parte tiene derecho a una indemnización por las ganancias dejadas de percibir en el período, en una redacción textual del similar artículo del Proyecto anterior. Al igual que su antecesor, no brinda pautas sobre cómo deben calcularse dichas ganancias, máxime teniendo en cuenta que la remuneración del agente, usualmente, una comisión, variará según el modo en que se haya pactado y ello hará que cada período mensual, dependiendo de los bienes cuya venta se promueve y del modo en que se haya establecido la forma de liquidar la comisión, pueda presentar grandes diferencias frente a otro. Se establecen normas relacionadas con las demás causales de extinción y se prevé la compensación por clientela, cuando el agente ha incrementado significativamente mediante su labor el giro de las operaciones del empresario y su actividad anterior puede continuar produciéndole ventajas sustanciales, de manera tal de consagrar un conjunto de normas que contemplen de manera equilibrada los intereses de ambos contratantes.

Se prevé también que las partes puedan pactar cláusulas de no competencia del agente para después de la finalización del contrato, en el caso de que en éste se haya previsto la exclusividad del agente en el ramo de negocios del empresario. Al igual que en el Proyecto del año 1998, se las considera válidas siempre y cuando no excedan de un (1) año y se apliquen a un territorio o grupo de personas que resulten razonables, teniendo en cuenta las circunstancias particulares.

Se establece la imposibilidad, salvo expreso consentimiento del empresario, de instituir subagentes por parte del agente y se excluye del ámbito de aplicación de esta normativa a los agentes de bolsa o de mercados de valores, de futuros y opciones o derivados; a los productores o agentes de seguros; a los agentes financieros, o cambiarios, a los agentes marítimos o aeronáuticos y a los demás grupos regidos por leyes especiales en cuanto a las operaciones que efectúen, ampliando el listado que ya había sido previsto en el Proyecto anterior.

II. CONTRATO DE CONCESIÓN

También en este capítulo se comienza brindando una definición del contrato de concesión, igual a la del Proyecto anterior, con mención de las partes -concedente y concesionario- y estableciendo la calidad del concesionario, que, a diferencia del agente, actúa en nombre y por cuenta propia frente a terceros. También en la definición se deja expresado que el concesionario comercializa mercaderías provistas por el concedente a través de su propia organización empresarial y que además, tiene como obligación prestar los servicios y proveer los repuestos y accesorios, conforme

se haya convenido. Se prevé la exclusividad respecto del territorio y de las mercaderías para ambas partes como un elemento natural del contrato y se detallan las obligaciones de los contratantes.

Con relación al plazo, al igual que en el Proyecto anterior, se establece un plazo mínimo de duración de cuatro (4) años. Si se pactare un plazo menor o si el plazo de duración del contrato fuere por tiempo indeterminado, se lo entenderá convenido por el plazo referido.

También, tal como fue previsto en el 98, se prevé la posibilidad de pactar un plazo menor, pero no inferior a dos (2) años, para el caso excepcional, de que el concedente le provea al concesionario el uso de las instalaciones principales suficientes para su desempeño.

Finalmente, siguiendo la línea establecida por el Proyecto anterior, se establece que la continuación de la relación después de vencido el plazo contractual o legal -sin especificar el nuevo plazo- lo transforma en un contrato por tiempo indeterminado, con lo cual, conforme lo previsto en el primer párrafo del artículo 1506 que estamos analizando, entendemos que la prórroga será por cuatro (4) años.

A continuación, se trata el tema de la retribución del concesionario (en idéntica forma a la del 98) que puede consistir en una comisión o un margen sobre el precio de las unidades vendidas por él a terceros o adquiridas al concedente. También puede tratarse de cantidades fijas u otras formas convenidas con el concedente.

Al igual que en el contrato de agencia, en la concesión los gastos de explotación están a cargo del concesionario, como empresario independiente que coloca su organización comercial al servicio de la comercialización de los bienes del concedente. Sin embargo, en sintonía con las obligaciones particulares que le caben al concesionario, los gastos necesarios para atender los servicios de preentrega o de garantía gratuita a la clientela, deberán ser pagados por el concedente, conforme se hubiera pactado. El tema de la rescisión de los contratos de concesión con plazo indeterminado (al igual que con el resto de los contratos de comercialización) ha originado, tal como se consigna en los Fundamentos, diversas controversias y litigiosidad, provocando la numerosa actividad jurisprudencial y doctrinaria de la que habláramos al principio de este trabajo.

El Proyecto establece, en estos casos, la aplicación de las normas previstas para el contrato de agencia en cuanto al preaviso y a su omisión, estableciendo la obligación del concedente de readquirir los productos y repuestos nuevos que el concesionario hubiese comprado conforme las obligaciones pactadas en el contrato y que tenga en existencia al fin del período del preaviso, a los precios ordinarios de venta a los concesionarios al tiempo del pago.

Con respecto al preaviso, aquí también se adopta la regla de la proporcionalidad directa, considerando que a mayor duración del contrato, mayor debe ser el plazo de preaviso (4), teniendo en cuenta que la finalidad de éste, tal como lo ha señalado reiteradamente la jurisprudencia, es permitir su reconversión o liquidación ordenada (5).

También se declaran aplicables al contrato de concesión las causales de resolución previstas para el contrato de agencia, es decir, muerte o incapacidad del concesionario; disolución de la persona jurídica que celebra el contrato (que no derive de fusión o escisión); quiebra firme de cualquiera de las partes; vencimiento del plazo; incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones de una de las partes, de forma de poner razonablemente en duda la posibilidad o la intención del incumplidor de atender con exactitud las obligaciones sucesivas; y la disminución significativa del volumen de negocios del concesionario.

También en el contrato de concesión, al igual que en la agencia y tal como se lo reguló en el anterior Proyecto, se establece la prohibición para el concesionario -salvo autorización en contrario- de designar subconcesionarios, agentes o intermediarios de venta, y la imposibilidad para ambas partes de ceder el contrato. Finalmente, se establece que las normas de este Capítulo resultan aplicables a los contratos por los que se concede la venta o comercialización de software o de procedimientos similares y a los contratos de distribución, en cuanto sean pertinentes. De este modo, vemos que el Proyecto regula la totalidad de los llamados contratos de comercialización, es decir, la agencia, la concesión, la distribución y la franquicia.

III. CONTRATO DE FRANQUICIA

A partir del artículo 1512 se regula el referido contrato, comenzando con un concepto de la franquicia «comercial». Desconocemos si la inclusión de la palabra «comercial» dentro del concepto corresponde a un error de tipeo, dado que dicho agregado también se puede observar en los Fundamentos.

Sin embargo, en ellos se consigna que se ha tomado como base el Proyecto del año 1998 -con algunas modificaciones necesarias para adaptarlo a las nuevas modalidades y normativas existentes- y en éste, sólo se hablaba de franquicia a secas, no de franquicia comercial.

En el concepto que se brinda, se establecen las partes del contrato -franquiciante y franquiciado-, el derecho que tiene este último de utilizar un sistema probado, destinado a la comercialización de determinados bienes o servicios bajo el nombre comercial, emblema o la marca del franquiciante; y la obligación de éste de proveer un conjunto de conocimientos técnicos y la prestación continua de asistencia técnica o comercial, contra el pago por parte del franquiciado de una prestación directa o indirecta. Al igual que en el Proyecto anterior, se establece la necesidad de que el franquiciante

sea titular exclusivo del conjunto de los derechos intelectuales, marcas, patentes, nombres comerciales, derechos de autor y demás comprendidos en el sistema bajo franquicia; o, en su caso, tenga derecho a su utilización y transmisión al franquiciado. Se agrega, en el presente Proyecto, que el franquiciante no puede tener participación accionaria de control directo o indirecto en el negocio del franquiciado y que el plazo no puede ser inferior a dos (2) años. En este punto, advertimos una cierta incongruencia, dado que al plazo mínimo de dos años establecido en el artículo que estamos analizando, es decir, el 1512, se le agrega lo dispuesto en el artículo 1516, que, bajo el título: «Plazo», establece la aplicación del artículo 1506, primer párrafo, del contrato de concesión, que, como ya dijimos, prevé un plazo mínimo de cuatro (4) años. También, en el citado 1516, se consigna la posibilidad de pactar un plazo inferior (suponemos que inferior a cuatro años y no a dos) en situaciones especiales como ferias o congresos, actividades desarrolladas dentro de predios o emprendimientos que tienen prevista una duración inferior, o similares.

También dicho artículo establece que al vencimiento del plazo, el contrato se entiende prorrogado tácitamente por plazos sucesivos de un (1) año, excepto expresa denuncia de una de las partes antes de cada vencimiento con treinta (30) días de antelación, agregando que a la segunda renovación, se transforma en un contrato por tiempo indeterminado.

Lamentablemente, los Fundamentos no arrojan luz sobre esta cuestión que, aparece, prima facie, un poco confusa. En efecto, al comentar el concepto de franquicia contemplado en el art. 1512, sólo reproducen el cuarto párrafo de dicho artículo en forma textual, sin hacer ninguna aclaración. Luego, cuando se refiere al plazo fijado en el artículo 1516, establecen que, sin perjuicio del mínimo, se contemplan casos especiales, sin especificar a qué mínimo se refiere.

En primer lugar, podemos señalar que el cuarto párrafo del artículo 1512 que establece que «El plazo no puede ser inferior a dos (2) años», es un agregado que no se encontraba en el Proyecto del 98. En segundo lugar, al tratar el plazo del contrato en el anterior proyecto sólo se estableció la remisión al plazo del contrato de concesión y se dejó abierta la posibilidad de uno menor para situaciones especiales. También, se estableció la prórroga anual al vencimiento del plazo, salvo denuncia de las partes. Lo que agrega el actual Proyecto es el hecho de que a la segunda renovación, el contrato se transforma en contrato por tiempo determinado. Si consideramos que resulta aplicable el artículo 1506, primer párrafo, debemos concluir, tal como lo hicimos al comentar dicha norma, que el plazo de la prórroga, luego de la segunda renovación, será de cuatro (4) años también en el contrato de franquicia.

Ahora bien, una de las novedades es la incorporación de definiciones normativas, tales como, franquicia mayorista, franquicia de desarrollo y sistema de negocios.

Posteriormente, se mencionan las obligaciones de franquiciante y franquiciado, en un sentido similar a como las establecía el Proyecto anterior y se prevé la exclusividad para ambas partes, tanto en lo relativo al territorio como a la actividad o ramo de los negocios, con posibilidades de limitarla o excluirla por acuerdo de las partes.

De seguido, se tratan en el artículo 1518, cláusulas comunes en la actividad y que tienden a preservar el equilibrio contractual entre las partes y posteriormente, en el 1519, aquellas cláusulas que no resultan válidas en este tipo de contratos.

En el artículo 1520 -al igual que en el Proyecto anterior- se refuerza la idea de la independencia jurídica de las partes, al señalar que no existe relación laboral entre ellas y en consecuencia, se establece que, salvo disposición legal expresa en contrario, el franquiciante no responde por las obligaciones del franquiciado. Además, se consigna que los dependientes del franquiciado no son del franquiciante, sin perjuicio de la aplicación de las normas sobre fraude laboral y finalmente, se prevé que el franquiciante no responde ante el franquiciado por la rentabilidad del sistema otorgado en franquicia. Asimismo, se establece la necesidad del franquiciado de identificarse adecuadamente como tal, sin interferir con ello, en la identidad común de la red franquiciada y en la presentación uniforme de sus locales, mercaderías o medios de transporte. Párrafo aparte merece la mención de la responsabilidad del franquiciante por los defectos de diseño del sistema, que causen daños probados al franquiciado, y que no sean ocasionados por la negligencia grave o dolo de éste. Este artículo, el 1521, en el Proyecto anterior sólo establecía la responsabilidad del franquiciado por defectos del diseño del sistema, sin más especificaciones. En esta oportunidad, se aclara ante quién responde y sus eximentes.

Se regulan las causas de extinción del contrato: por muerte o incapacidad de cualquiera de las partes y se establece la imposibilidad de resolver el contrato sin justa causa dentro del plazo de vigencia original pactado entre las partes y declara aplicables las normas de los artículos 1084 y siguientes, referidas a la resolución por incumplimiento.

Asimismo, se establece que los contratos con plazo menor a tres (3) años justificado por razones especiales quedan extinguidos de pleno derecho al vencimiento del plazo.

Se prevé que, cualquiera sea el plazo de vigencia del contrato, la parte que desea concluirlo a la expiración del plazo original o de cualquiera de sus prórrogas, debe preavisar a la otra con una anticipación no menor de un (1) mes por cada año de duración, hasta un máximo de seis (6) meses, contados desde su inicio hasta el vencimiento del plazo pertinente. Agrega que en los contratos por tiempo indeterminado, el preaviso debe darse de manera tal que la rescisión se produzca, cuando menos, al cumplirse el tercer año desde su concertación. Se aclara que en ninguno de estos casos se requiere invocación de justa causa y que la falta de preaviso da

derecho a la indemnización prevista en el contrato de agencia en el artículo 1493. En la última parte del artículo que estamos analizando se establece una previsión referida a las cláusulas de no competencia por parte del franquiciado respecto de la comercialización de productos o servicios propios o de terceros después de extinguida la franquicia, lo cual puede hacerse, siempre que no se pacte por más de un (1) año y dentro de un territorio razonable. Aquí se advierte una diferencia con la redacción del Proyecto del año 1998, ya que en éste se establecía la validez de este tipo de cláusulas hasta un plazo máximo de dos (2) años y se declaraba su invalidez en los casos de franquicias no exclusiva para el franquiciado.

Finalmente, se establece que los contratos de franquicia, por sí mismos, no resultan violatorios del derecho de la competencia, es decir, que no la limitan, restringen o distorsionan, conforme las previsiones normativas de la Ley 25.156 de Defensa de la Competencia, en una redacción similar a la del Proyecto anterior y en sintonía con el trabajo doctrinario desarrollado a este respecto.

IV. CONSIDERACION FINAL

Como hemos señalado al principio de este trabajo, el hecho de que el Proyecto actual -luego de tantos intentos frustrados- finalmente consagre legislativamente estos contratos resulta altamente positivo y que lo haga en la misma línea que viene trazando desde hace mucho tiempo la doctrina y la jurisprudencia, es, por lo menos, tranquilizador.

No hemos podido dejar de notar, en este breve análisis, ciertas incongruencias y algunas omisiones que esperamos puedan ser aclaradas y subsanadas cuando el Proyecto sea tratado por la Comisión Bicameral a crearse.

Igualmente, una vez superada esa instancia, auguramos que la tipicidad alcanzada por los contratos que analizamos, ayudará a reducir en parte la gran litigiosidad que han generado -a lo largo de todos estos años- cuestiones tales como la rescisión de estos contratos cuando no tienen un plazo determinado, el preaviso y el derecho a la indemnización sustitutiva y la responsabilidad de las partes, entre otras.

(1) Para la elaboración de este trabajo hemos tomado como base el Proyecto de Código Civil enviado por el Poder Ejecutivo Nacional al Senado en fecha 08 de junio de 2012.

(2) Ley 24.441, ADLA, LV-A-296, art. 6°.

(3) Además de su carácter de norma de orden público, la Ley 26.485 establece, en lo pertinente, en su artículo 2º, que tiene como objeto promover y garantizar: a) la eliminación de la discriminación entre mujeres y varones en todos los órdenes de la vida y e) la remoción de patrones socioculturales que promueven y sostienen la desigualdad de género y las relaciones de poder sobre las mujeres. Por otra parte, en el artículo 3º, inc.j) se habla de la igualdad real de derechos, oportunidades y de trato entre varones y mujeres; y finalmente, en el artículo 5, punto 5), se considera que una de las formas de violencia sobre la mujer es la «violencia simbólica», es decir, la que a través de patrones estereotipados, mensajes, valores, íconos o signos, transmita y reproduzca dominación en las relaciones sociales, naturalizando la subordinación de la mujer en la sociedad, todo lo cual se ha omitido considerar al introducir los parámetros ya referidos.

(4) Al respecto, cabe recordar que un fallo emblemático como «Automotores Saavedra S.A. c/ Fiat Argentina S.A.», CSJN, 04/08/1988, aplicó «de alguna manera» la regla de proporcionalidad inversa, considerando que dado el extenso plazo de ejecución del contrato (10 años), la omisión del preaviso previsto en el Reglamento por parte de la concedente (que era de 30 días y que no se efectuó), carecía de consecuencias.

(5) Cfr. Cám. Nac. Apel. Com., Sala D, «Donati Hnos. S.A. c/ Renault de Argentina S.A. (ex Ciadea SA) y otros», 13/02/2009, en L.L., 28/07/2009, 6; de la misma sala, «Diyón S.A. c/ Peugeot Citroen Argentina S/ Ordinario», 19/12/07; Sala B, «De Luca J. c/ Industrias Pirelli SA», 25/03-86, entre otros.

(*) FCJS-UNL.

N.R.: Ponencia presentada en las XIX Jornadas Nacionales de Institutos de Derecho Comercial de la República Argentina, Rosario, 28-29 de junio de 2012.