

Moira Cohen Ventura

Recensión del libro de Alejandro Miller:
Manual de Derecho Comercial. Derecho Comercial
Tomo I: 2.^a edición (2025), 344 pp.; Tomo II: 2.^a edición (2025),
610 pp.; Tomo IV: en imprenta (noviembre de 2025).
(Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria)

Master en el Derecho de la Empresa (UM). Abogada y Escribana (UdelaR), Prof. Adjunta Efectiva Facultad de Derecho, UdelaR.
ORCID: 0009-0009-0225-4542

El Manual de Derecho Comercial del Profesor Alejandro Miller (en adelante el Manual), se presenta como una obra de arquitectura didáctica y, al mismo tiempo, de consulta profesional. Así es que el autor convoca una doble audiencia: estudiantes de grado y operadores que requieren criterios claros para la práctica (redacción contractual, interpretación, litigios).

El Profesor Miller ha destacado; tanto en nuestro medio como en su visibilidad internacional por su intensa y prolífica actividad académica, docente y profesional, contando en sus más de 40 años de cátedra con más de 100 libros y artículos publicados. Asimismo, se remarca, su participación en la elaboración de transcedentes proyectos de ley y dirección de obras colectivas pilares en la doctrina.

La obra promete completar cuatro volúmenes, cubriendo en su totalidad el programa de Derecho Comercial 1 de las carreras de Abogacía y Notariado de la Facultad de Derecho de la Universidad de la República, aunque la misma sea idónea por su similitud en ejes temáticas para otras universidades.

En cuanto a la bibliografía que referencia, ella se apoya fundamentalmente en la doctrina nacional de moderna elaboración y acceso fácil al estudiante. El formato

socrático de preguntas sobre temas que merecieron un tratamiento particular de la doctrina propicia el análisis y revisión del material por parte del lector de forma de impulsar la formación de opinión.

Tanto el profesional como el magistrado pueden encontrar en este trabajo un recurso de consulta de los elementos que componen cada unidad temática y sus recientes desarrollos.

Su propuesta —distribuida por tomos— articula los pilares del derecho mercantil uruguayo: bases y sujetos del mercado, contratación comercial y bancaria así como el abordaje del Derecho societario especial, de próxima publicación.

La escritura, predominantemente expositiva, es sensible a debates contemporáneos y ofrece una sistematización que conversa con marcos normativos vigentes y la experiencia forense. En lo que sigue, se comenta el alcance de cada tomo y se formulan consideraciones críticas sobre su aporte al ámbito local.

1. Tomo I: bases del Derecho Comercial, sujetos y orden público económico

El Tomo I delimita con precisión la materia mercantil y reconstruye, con enfoque histórico-dogmático, el tránsito del *ius mercatorum* a un derecho especial orientado por la empresa y el mercado. Este encuadre no es meramente introductorio, sino que explica la génesis de ciertos institutos que se tratan a posteriori, tales como la competencia, el consumo y la propiedad industrial. Ellos operan como verdaderos ‘regímenes transversales’ capaces de derramar efectos sobre el derecho patrimonial en su totalidad.

En cuanto a los sujetos, la obra actualiza el estatuto del comerciante y de los auxiliares, tanto los previstos en el propio Código de Comercio Uruguayo, como otros agentes recogidos en un marco regulatorio ajeno al codificado.

Lo expresado surge del desarrollo de las unidades temáticas tratadas en los primeros cuatro capítulos.

A partir del Capítulo V se va incorporando el análisis del derecho de la competencia (detallando conceptos introductorios; encuadre de principios rectores y sus recepciones regulatorias), continuando con el tratamiento de temas horizontales al

mercado, como lo son la concurrencia desleal entre comerciantes y el derecho de consumo (Capítulo VI).

En el abordaje de este último realiza una apreciación de la triple regulación que reciben estos conceptos: el derecho de la defensa de la competencia, el derecho sancionatorio a la concurrencia desleal y el derecho del consumo. Hace un desarrollo descriptivo, histórico y dogmático de las figuras, dando ejemplos y algunas inferencias que ilustran su aplicación.

Concretamente; este bloque de mercado incorpora los pilares para la construcción de conceptos clave en la apreciación de la defensa de la competencia, la regulación de las concentraciones, la competencia desleal y la tutela del consumidor. El tratamiento se orienta a las siguientes decisiones: cómo definir el mercado relevante, qué indicadores justifican intervención, cuáles son estándares de ilicitud y cuándo procede la responsabilidad del proveedor frente al consumidor.

Seguidamente; tras tratar sobre el comerciante, su estatus y auxiliares, los pilares del juego del mercado y sus derivadas, aborda los principales conceptos relativos a la propiedad intelectual, concretamente orientada a la propiedad industrial.

En los Capítulos VII y VIII tratan sobre lo referido a las marcas e indicaciones geográficas y el nombre comercial y las patentes de invención, respectivamente. Sigue similar estructura en ambos capítulos, abordando sistemáticamente: el tratamiento de sus conceptos; la protección legal; la descripción y los elementos de subclasificaciones y elementos que los componen; registrabilidad y tutela jurídica de ésta; negocios jurídicos; derechos y acciones, concluyendo con algunas figuras especiales y particularidades.

Por último; los Capítulos IX y X se enfocan al tratamiento del establecimiento comercial. El primero de ellos lo presenta y describe a través de sus conceptos derivados y componentes de ese sistema; haciendo una apreciación dogmática necesaria y esencial para su consideración, siguiendo la tradición de los más célebres libros de texto que así lo tratan.

En esa línea, el Capítulo IX, tras detallar conceptos introductorios y algunas distinciones con el concepto de empresa, describe las construcciones doctrinarias sobre su naturaleza jurídica y sus elementos.

El siguiente capítulo, desarrolla los conceptos clave referidos a su enajenación. Tiene apertura sobre los elementos que componen el proceso de enajenación; los elementos que quedan excluidos; las grandes generalidades y procedimientos para su concreción, detallando las distintas hojas de ruta de su efectiva implementación, así como las particularidades que los operadores jurídicos deben contemplar a la hora de su concreción.

2. Tomo II: contratación mercantil, logística y sistema financiero

El Tomo II ordena la contratación comercial con una metodología que va de lo general a lo particular. Parte de una valoración teleológica basada en principios esenciales en los que abreva nuestra más prestigiosa doctrina, previendo criterios de interpretación, prácticas y relevancia de los usos, integración del negocio y buena fe —con especial mención al comercio electrónico y a los contratos inteligentes—, para luego desplegar tipologías. El enfoque enfatiza la función económica del contrato y su asignación de riesgos.

Vale la pena realizar una mirada panorámica al interesante abordaje que realiza este tomo de la obra del Profesor Miller, pues ciertamente se dejan visualizar tres grandes grupos de contratos que se recogen. Se trata de un esfuerzo de sistematización de la voluminosa casuística de interrelaciones jurídicas que hoy componen lo que otrora fuera la Lex Mercatoria.

Brevemente, en la contratación de cambio (compraventa, suministro, permuta, mandato y comisión) y en el bloque publicitario e informático, el Manual define, conceptualiza y brinda un análisis doctrinario para cada una de las figuras, describiendo su funcionamiento; modalidades; cláusulas especiales y particularidades. Es por ello que este tomo comienza tratando estos contratos de cambio, los de distribución, colaboración y asociativos, como un gran bloque (quizá el corazón de la construcción teórica del Derecho Comercial), para luego pasar a considerar los contratos vinculados al tráfico de mercaderías o personas y los riesgos asociados a ello (incluyendo el transporte, seguros y reaseguro y el depósito y fideicomiso). Por último, desarrolla en un orden riguroso lo que atiene a la propia actividad de intermediación financiera, los contratos bancarios *per-se* y su práctica, la actividad bursátil y el mercado de valores en general.

De esta forma el lector, sin abandonar la profundidad de análisis de cada uno de los temas que se desarrollan, puede ubicarlos y sistematizar su estudio en la compren-

sión universal del mundo contractual de los negocios. Por otra parte, no reniega de otras casuísticas innominadas que eventualmente le toque atender, extrayendo grandes denominadores comunes de cada uno de estos tres ejes que se vienen de referir.

El tratamiento del Capítulo de ‘Distribución’, abordando los contratos de agencia, distribución, concesión, distribución selectiva, estimatorio y franquicia, adopta similar estructura haciendo énfasis en el receso unilateral, con observaciones sobre preavisos razonables, indemnizaciones y no competencia.

Los contratos asociativos (GIE, consorcios, *joint venture*, sindicaciones), aparecen como instrumentos de colaboración que demandan pactos de organización, gobierno y salida. La sección de seguros y reaseguro revisa el deber de declaración, reticencia y cargas del asegurado, y sugiere criterios para cuantificación del sinistro y subrogación.

En transporte —carretero, multimodal, marítimo y aéreo—, el Manual sistematiza documentos (conocimiento, carta de porte), límites de responsabilidad y causales de exoneración, detallando también aspectos vinculados a la prescripción, entre otros.

El Capítulo VII se ocupa de tratar lo concerniente al depósito y al fideicomiso. Los criterios de agrupación se sustentan en el hecho de que su autor considera que, tanto el depósito (en todas sus dimensiones) como el fideicomiso, son contratos que participan jurídicamente en el desarrollo o planificación de operaciones o actividades mercantiles. Este capítulo suma herramientas para la organización patrimonial y garantías, incluidas cadenas de suministro.

Seguidamente, el núcleo de intermediación financiera, banca y actividad bursátil, cambia de sintonía y aquí se encuadra su tratamiento haciendo énfasis en sus particularidades. Se trata de un mercado hartamente regulado, con una evolución de las figuras, los agentes y el marco conceptual que tiene pautas y principios propios, en cuya profundización progresiva deben convivir sus operadores, con fuertes restricciones y en un entorno complejo. Éste frecuentemente resigna caros principios de autonomía de la voluntad que con tanto énfasis se tratan en los primeros capítulos de la obra. Así pues, se ven aspectos vinculados a política monetaria, solvencia y contratos bancarios (cuenta corriente, depósitos, préstamos, tarjetas, factoraje, leasing, crédito documentario) con el mercado de valores (ofertas públicas, *securitización*, *underwriting*, derivados y plataformas de financiación colectiva).

Para el foro uruguayo, la virtud del tratamiento radica en integrar sistemas que a menudo se estudian de modo fragmentado. El Manual ofrece una hoja de ruta que reduce costos de coordinación entre asesoría financiera, *compliance* y derecho contractual.

3. Tomo IV (en imprenta): sociedades comerciales y gobierno corporativo

El Tomo IV actualmente se encuentra en imprenta avizorando su próxima publicación. En él, se aborda el desarrollo de los distintos tipos sociales con los que actualmente cuenta el derecho uruguayo, tratando concretamente a la Sociedad Colectiva, en Comandita —Simple y Por Acciones—, Capital e Industria, Sociedad Accidental o en Participación, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima en sus variadas modalidades, a saber: Deportiva, Zona Franca, Garantía Recíproca, Financiera de Inversión,

Asimismo, trata las expresamente previstas en las leyes de SAS (Sociedad por Acciones Simplificada y las BIC (Beneficio e Interés Colectivo). La promesa metodológica es mantener el enfoque ‘por tipo social’ y una estructura similar a la desarrollada en los tomos anteriores.

Valoración prospectiva. Si el tomo mantiene la densidad técnica y el enfoque práctico de los anteriores, el conjunto configurará una obra de referencia integral.

4. Aportes y ubicación de la obra en el foro uruguayo

La mayor contribución del Manual es su coherencia interna. Cada bloque está pensado para ‘conversar’ con los demás. Esta transversalidad facilita una aproximación por problemas, y reduce el incentivo a soluciones formalistas que ignoran la función económica del derecho privado.

En suma, el tratamiento que recibe cada uno de los temas abreva en los más puros conceptos del Derecho Patrimonial *in totum*.

En términos pedagógicos, la obra ofrece un mapa que ordena cursos curriculares y sugiere secuencias de aprendizaje. Para la práctica, brinda lenguaje común y criterios estructurales que permiten elevar la calidad de la contratación y la prevención de conflictos.

La obra del Profesor Miller se distingue por su cobertura integrada del sistema financiero y del mercado de valores, poco frecuente en manuales de su naturaleza. Ello favorece la comprensión de ecosistemas de financiación (bancaria, bursátil y alternativa) relevantes para el desarrollo productivo uruguayo.

5. Metodología, fuentes y uso sugerido

Metodológicamente, el Manual combina exposición conceptual, sistematización normativa y orientación práctica. La selección de fuentes prioriza legislación positiva y doctrina local, con cierta apertura al derecho comparado. En la obra se ha logrado un saludable equilibrio entre profundidad y accesibilidad que justifica su uso tanto en formación de grado como para los operadores jurídicos que deben aplicar la disciplina.

6. Conclusión

El Manual de Derecho Comercial (Derecho Comercial 1) del Profesor Alejandro Miller ofrece una síntesis consistente y orientada a exhibir cada uno de los institutos que aborda con una perspectiva práctica y de aplicación de cada una de las figuras que analiza. Su valor reside en proveer un lenguaje y criterios que acortan la distancia entre la teoría y la práctica.