



ÍNDICE SUMARIO

| | |
|----------------|----|
| Índice general | 11 |
|----------------|----|

CAPÍTULO INTRODUCTORIO

LA BANCA ANTE LA CRISIS GLOBAL

por María Elisa Kabas de Martorell

| | |
|---|----|
| I. Panorama general. Riesgos y perspectivas | 15 |
| 1. La crisis en Europa | 16 |
| 2. Los diversos conflictos de los países de la zona euro | 17 |
| a) Grecia | 17 |
| b) España | 18 |
| c) Italia | 19 |
| d) Francia | 19 |
| e) Alemania | 20 |
| f) Inglaterra | 20 |
| 3. La situación en los Estados Unidos | 20 |
| 4. Los remedios intentados por los distintos gobiernos | 21 |
| II. El panorama financiero argentino | 24 |
| 1. La banca argentina en el período 2011-2012 | 24 |
| 2. Posición de la banca argentina frente a las entidades financieras internacionales | 26 |
| 3. Los mecanismos de defensa del sistema arbitrados por el Poder Público Nacional (PEN) a comienzos de 2012 | 27 |
| III. Nuevamente sobre la responsabilidad de los bancos: incidencia de la realidad en su juzgamiento | 30 |
| IV. Conclusiones | 32 |

PRIMERA PARTE

LA OBLIGACIÓN DE SEGURIDAD BANCARIA LA OBLIGACIÓN DE SEGURIDAD BANCARIA. CAJAS DE SEGURIDAD. SEGURIDAD EN LA INFORMACIÓN

por María Cristina O'Reilly

| | |
|--|----|
| I. Introducción | 37 |
| II. La obligación de seguridad y la responsabilidad bancaria | 38 |
| III. Caja de seguridad | 43 |
| 1. Antecedentes | 43 |
| 2. Concepto | 46 |
| 3. Fundamentos de la responsabilidad del banco | 49 |
| A. Introducción | 49 |
| B. Deber de seguridad. Responsabilidad objetiva | 50 |
| C. Obligación de resultado | 53 |
| D. Cláusulas de exoneración de responsabilidad | 57 |
| E. Hechos imprevisibles | 60 |
| 4. Reclamo indemnizatorio frente al robo o hurto de la caja de seguridad | 63 |
| A. Legitimación activa. Propiedad de los bienes depositados en la caja | 63 |
| B. Prueba del contenido de la caja | 66 |
| 1) Dinero | 72 |
| 2) Joyas | 78 |
| 3) Daño moral | 80 |
| 4) Daño punitivo | 84 |
| IV. Seguridad en la información | 86 |
| 1. Introducción | 86 |
| 2. La información comercial y el derecho a la intimidad | 88 |

| | |
|----------------------------------|-----|
| 3. El "hábeas data" comercial | 93 |
| 4. El "derecho al olvido" | 96 |
| 5. Reclamo de daños y perjuicios | 106 |
| A. Pérdida de chance | 110 |
| B. Daño psicológico | 116 |
| C. Daño moral | 117 |

SEGUNDA PARTE FACTORING

FACTORING por Héctor Azeves

| | |
|--|-----|
| | 127 |
| I. Los antecedentes históricos de la figura | 128 |
| II. Concepto | 131 |
| 1. Terminología a emplear | 131 |
| 2. Finalidad de la figura | 132 |
| 3. El factoring como operación y como contrato. Diversas definiciones | 133 |
| III. La estructura del factoring | 138 |
| IV. Naturaleza jurídica | 140 |
| V. Comparación con otros contratos | 142 |
| 1. Con la cesión de créditos | 142 |
| 2. Con el descuento bancario | 143 |
| 3. Con la operación lombarda | 144 |
| 4. Con el mandato | 145 |
| 5. Con la comisión | 145 |
| 6. Con el descuento de facturas | 146 |
| 7. Con el <i>confirming</i> -confirmación de pedido | 146 |
| 8. Con el <i>forfaiting</i> | 147 |
| 9. Con el seguro de crédito | 148 |
| 10. Con la subrogación | 149 |
| VI. Principios generales aplicables en razón de su atipicidad | 150 |
| VII. Normas aplicables en el Derecho argentino | 151 |
| VIII. Modalidades: el factoring y sus variantes | 152 |
| IX. Transmisión de los créditos | 155 |
| 1. Modalidad transmisiva | 155 |
| 2. Las ventajas del modelo de "cesión global anticipada de créditos futuros" | 156 |
| X. Partes | 158 |
| XI. Objeto del contrato | 158 |
| XII. Derechos y obligaciones de las partes | 159 |
| 1. Obligaciones del factor respecto del cliente | 159 |
| 2. Obligaciones del cliente respecto del factor | 160 |
| 3. Obligación de los deudores cedidos respecto del factor | 160 |
| 4. Derechos del factor respecto del cliente | 160 |
| 5. Derechos del cliente respecto del factor | 160 |
| 6. Derecho del factor respecto de los deudores cedidos | 160 |
| 7. Derechos del deudor cedido respecto del factor | 161 |
| XIII. Responsabilidad de los prestadores | 161 |
| XIV. Servicios complementarios relacionados al contrato de factoring | 162 |
| 1. Para el cliente | 162 |
| 1.1. Tipo de negocio | 162 |
| 1.2. Situación financiera | 163 |
| 1.3. Política de ventas | 163 |
| 1.4. Técnicas de producción | 164 |
| 1.5. Políticas de riesgo | 164 |

| | |
|---|-----|
| 2. Para el deudor cedido | 164 |
| 2.1. Tipo de negocio | 164 |
| 2.2. Situación financiera | 165 |
| XV. El contrato de factoring y su faz impositiva | 165 |
| 1. Impuesto a las ganancias | 166 |
| 2. Impuesto al valor agregado | 166 |
| XVI. Extinción del contrato de factoring | 167 |
| XVII. Publicidad del instituto en Latinoamérica | 168 |
| 1. Características del factoring objeto de publicidad en Latinoamérica | 168 |
| 2. Beneficios con los que se promociona el factoring en los medios de comunicación especializados | 169 |
| 2.1. Se enuncia que el factoring | 169 |
| 2.2. En cuanto a su costo | 170 |
| XVIII. Una cuestión por lo común conflictiva: la problemática de la notificación | 171 |
| XIX. Efectos del contrato entre las partes y los terceros | 172 |
| 1. Embargos anteriores al contrato de factoring | 172 |
| 2. Acreedores que embargan después de la notificación | 173 |
| 3. Acreedores que embargan antes de la notificación, pero después de la cesión que se efectuó al factor | 173 |
| 4. Concurso o quiebra | 173 |
| 4.1. Del factor | 173 |
| 4.2. Del factoreado | 174 |
| XX. Competencia judicial en materia de contrato de factoring | 174 |
| XXI. Rendición de cuentas en el factoring | 175 |
| XXII. Problemas de la cesión global | 176 |
| XXIII. El instituto en el Derecho Comparado | 177 |
| 1. En los Estados Unidos | 177 |
| 2. En el Reino Unido | 178 |
| 3. En Francia | 178 |
| XXIV. Tentativas de unificar el Derecho aplicable en el ámbito internacional | 179 |
| XXV. Conclusiones | 180 |

TERCERA PARTE LEASING

LEASING

por Augusto H. L. Arduino

| | |
|--|-----|
| I. Introducción. Antecedentes legislativos | 185 |
| II. Legislación nacional vigente | 192 |
| III. Concepto de leasing | 194 |
| 1. Construcciones doctrinarias | 194 |
| 2. La definición legal | 196 |
| IV. Naturaleza jurídica | 198 |
| V. Elementos estructurales del contrato de leasing | 199 |
| VI. Caracteres del contrato de leasing | 202 |
| VII. Objeto del contrato | 205 |
| 1. Cosas muebles | 205 |
| 2. Inmuebles | 206 |
| 3. Marcas | 207 |
| 4. Patentes | 210 |
| 5. Modelos industriales | 217 |
| 6. Software | 218 |
| VIII. Partes | 223 |
| IX. Formalidades | 224 |
| X. Modalidades | 230 |

| | |
|---|-----|
| XI. Traslado de los bienes | 232 |
| XII. Derechos y obligaciones de las partes | 232 |
| 1. Derechos y obligaciones del dador | 232 |
| 2. Derechos y obligaciones del tomador | 233 |
| XIII. Entrega y recepción del bien | 234 |
| XIV. Oponibilidad frente a terceros | 236 |
| XV. El leasing en el concurso preventivo y la quiebra | 236 |
| 1. El concurso preventivo y la quiebra del dador | 237 |
| 2. El concurso preventivo y la quiebra del tomador | 243 |
| XVI. Cesión del contrato de leasing | 244 |
| XVII. Responsabilidad objetiva | 244 |
| XVIII. Extinción del contrato | 245 |

CUARTA PARTE FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

por Fernando G. D'Alessandro

| | |
|---|-----|
| I. Origen, razón de ser y generalidades | 251 |
| II. Las partes intervinientes | 254 |
| III. Antecedentes históricos y evolución | 255 |
| IV. Las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios | 258 |
| V. Las tres funciones del crédito documentario | 262 |
| VI. Otros mecanismos de pago usuales en el comercio internacional | 263 |
| VII. Clasificación de los créditos documentarios según sus diversas modalidades | 264 |
| A. Crédito revocable o irrevocable | 264 |
| B. Crédito confirmado o simple | 265 |
| C. Crédito divisible o indivisible | 266 |
| D. Crédito transferible o intransferible | 267 |
| E. Con provisión de fondos o sin ella | 268 |
| F. Directos e indirectos | 268 |
| G. Por las distintas formas de pago | 268 |
| H. Según las distintas modalidades de utilización | 268 |
| I. Crédito con cláusula roja y con cláusula verde | 269 |
| J. Crédito <i>back to back</i> (subsidiario o respaldado) | 270 |
| VIII. Naturaleza jurídica del crédito documentario | 271 |
| IX. Relación ordenante-beneficiario | 273 |
| X. Relación ordenante-banco emisor | 276 |
| XI. Relación banco emisor-beneficiario | 280 |
| XII. La importancia de la documentación en la operatoria | 282 |
| A. Documentación relativa a las mercaderías | 283 |
| B. Documentación relativa al transporte | 285 |
| C. Documentación relativa al seguro | 291 |
| D. Otros documentos | 294 |
| E. Documentos electrónicos | 294 |
| XIII. El examen de la documentación. La presentación conforme. Las discrepancias (alternativas que se suscitan) | 295 |
| XIV. Tolerancias admisibles | 299 |
| XV. Condiciones no documentarias | 300 |
| XVI. Los plazos en el crédito documentario | 301 |
| XVII. La intervención de otros bancos intermediarios | 302 |
| XVIII. La excepción de fraude en el crédito documentario | 305 |
| A. La situación en los Estados Unidos de América | 308 |
| B. La situación en Gran Bretaña | 312 |
| C. La situación en Francia | 314 |

| | |
|--|-----|
| D. La situación en Alemania | 315 |
| E. La situación en España y en Argentina | 316 |
| XIX. Prescripción | 318 |

QUINTA PARTE EL "TRUST" ANGLOSAJÓN Y EL FIDEICOMISO

FIDEICOMISO por Walter Ton

| | |
|--|-----|
| | 323 |
| 1. Introducción | 324 |
| 2. Antecedentes | 324 |
| 2.1. El <i>trust</i> anglosajón y el fideicomiso | 324 |
| 2.1.1. Derecho Romano | 325 |
| 2.1.2. El Derecho anglosajón | 326 |
| 2.2. Nacimiento y evolución de la figura en la República Argentina | 328 |
| 3. El fideicomiso en la América de habla hispana | 330 |
| 3.1. Colombia | 331 |
| 3.2. El Salvador | 332 |
| 3.3. Venezuela | 334 |
| 3.4. México | 334 |
| 3.5. Honduras | 338 |
| 3.6. Chile | 339 |
| 3.7. Bolivia | 341 |
| 3.8. Costa Rica | 343 |
| 3.9. Perú | 344 |
| 3.10. Guatemala | 345 |
| 3.11. Panamá | 347 |
| 3.12. Brasil | 348 |
| 3.13. Ecuador | 351 |
| 3.14. Paraguay | 352 |
| 3.15. Uruguay | 353 |
| 4. El negocio fiduciario | 354 |
| 5. El negocio indirecto | 355 |
| 6. Dominio fiduciario | 355 |
| 7. Definición | 357 |
| 8. Naturaleza jurídica | 358 |
| 8.1. Limitaciones pactadas en el contrato | 359 |
| 8.2. Los fines del fideicomiso | 359 |
| 8.3. Consentimiento del fiduciante | 359 |
| 8.4. Autonomía | 360 |
| 9. Contenido del contrato | 361 |
| 10. Caracteres del contrato | 361 |
| 10.1. Bilateral | 361 |
| 10.2. Consensual | 362 |
| 10.3. Neutro | 362 |
| 10.4. Autonomía | 363 |
| 10.5. Formal | 363 |
| 10.6. Nominado o típico | 363 |
| 10.7. De tracto sucesivo | 364 |
| 11. Sujetos | 364 |
| 11.1. El fiduciante | 364 |
| 11.2. El fiduciario | 364 |
| 11.2.1. Cesación del fiduciario | 367 |
| 11.3. El beneficiario | 368 |

| | |
|---|-----|
| 11.4. El fideicomisario | 369 |
| 12. Derechos y obligaciones de los sujetos intervinientes | 370 |
| 12.1. El fiduciante | 370 |
| 12.1.1. Derechos | 371 |
| 12.2. El fiduciario | 371 |
| 12.2.1. Derechos | 371 |
| 12.2.2. Obligaciones | 372 |
| 12.2.3. Rendición de cuentas | 374 |
| 12.2.4. Responsabilidad por su actuación | 376 |
| 12.2.4.1. Responsabilidad objetiva | 377 |
| 12.3. El beneficiario | 379 |
| 12.4. El fideicomisario | 379 |
| 13. Los bienes fideicomitidos. Efectos | 380 |
| 14. Distintos tipos de fideicomiso | 383 |
| 14.1. Fideicomiso testamentario | 384 |
| 14.2. Fideicomiso de administración | 385 |
| 14.2.1. Fideicomiso agropecuario | 386 |
| 14.2.2. Fideicomiso para cumplir obligaciones sujetas a condición | 387 |
| 14.2.3. Fideicomiso inmobiliario | 387 |
| 14.2.4. Fideicomiso de acciones | 388 |
| 14.2.5. Fideicomiso educativo | 388 |
| 14.2.6. Fideicomiso de pago | 389 |
| 14.3. Fideicomiso de garantía | 389 |
| 14.3.1. Generalidades | 389 |
| 14.3.2. La legitimidad del fideicomiso de garantía | 391 |
| 14.3.3. Sujetos | 394 |
| 14.3.3.1. El fiduciante | 394 |
| 14.3.3.2. El fiduciario | 395 |
| 14.3.3.3. El acreedor | 396 |
| 14.3.3.4. Superposición del rol beneficiario-fiduciario del acreedor | 397 |
| 14.3.4. Objeto | 398 |
| 14.3.5. Mecanismo | 399 |
| 14.3.6. La medida cautelar de no innovar | 400 |
| 14.3.6.1. La sustitución de la medida de no innovar | 404 |
| 14.3.7. Otras medidas cautelares | 405 |
| 14.4. Fideicomiso financiero | 406 |
| 14.4.1. Liquidación del fideicomiso financiero | 410 |
| 14.5. Fideicomiso de inversión | 411 |
| 15. Fideicomiso y titulización o securitización | 412 |
| 16. La empresa y el fideicomiso | 415 |
| 17. La extinción del fideicomiso | 416 |
| 17.1. Liquidación del fideicomiso | 416 |
| 18. La insolvencia del fideicomiso | 417 |
| 18.1. Fideicomiso financiero | 420 |
| 19. Fideicomiso y procesos concursales | 421 |
| 19.1. El fiduciante | 421 |
| 19.2. El fiduciario | 424 |
| 19.3. El beneficiario | 425 |
| 19.4. El fideicomisario | 425 |
| 20. La especial situación del fideicomiso de garantía en el concurso del fiduciante | 425 |
| 20.1. Situación del fiduciario | 426 |
| 20.2. Situación del beneficiario | 427 |
| 20.3. Situación del fideicomisario | 430 |
| 20.4. Situación del síndico del concurso del fiduciante | 430 |
| 21. Conclusión | 430 |

SEXTA PARTE
LOS PRÉSTAMOS "APALANCADOS"
(Leveraged Buy Out)

**LOS PRÉSTAMOS APALANCADOS O "LEVERAGED BUY OUT" (LBO).
INSTRUMENTACIÓN Y RIESGOS. EXPERIENCIA NACIONAL Y EXTRANJERA**

por Hernán Sauré, Fernando Domingo Tallarico y Martín Medici

| | |
|--|-----|
| 1. Acercamiento a la noción de <i>Leveraged Buy Out</i> (LBO) | 433 |
| 2. El proceso, la información y los sujetos | 437 |
| 2.1. Los vendedores | 438 |
| 2.2. Los compradores | 440 |
| 2.3. Los inversionistas | 441 |
| 2.4. El rol de la "Banca" | 444 |
| 3. Características que las empresas <i>target</i> deben poseer en un LBO | 446 |
| 4. Modalidades de los LBO | 449 |
| 5. La estructura financiera y de capital. Su instrumentación | 451 |
| 5.1. La composición del capital y la ingeniería jurídico-financiera aplicada | 452 |
| 5.2. La financiación de las operaciones de LBO | 453 |
| 5.2.1. Apalancamiento financiero mediante la emisión de deuda principal o <i>senior debt</i> | 454 |
| 5.2.2. Apalancamiento financiero mediante deuda subordinada | 456 |
| 5.2.2.1. La financiación de "entresuelo". Ventajas y desventajas | 456 |
| 6. Experiencia nacional en torno a las compras y préstamos apalancados: la regulación en nuestro país. Problemática que aparea la implementación de un LBO | 459 |
| 6.1. Doctrina y jurisprudencia que delimitan el negocio jurídico-financiero (LBO) | 460 |
| 6.1.1. El desvío del interés social. La doctrina del <i>ultra vires</i> | 471 |
| 6.1.2. La prohibición de adquisición de propias acciones (art. 220, LSC) | 477 |
| 6.1.3. Prohibición de dar en garantía acciones propias (art. 222, LSC) | 480 |
| 6.1.4. El conflicto de interés (art. 248, LSC) | 482 |
| 6.2. La responsabilidad de los administradores de la sociedad en el mecanismo de instrumentación de un LBO | 483 |
| 6.2.1. La aplicación de los fondos sociales | 488 |
| 6.3. Los LBO ante la crisis e insolvencia de la <i>target</i> | 488 |
| 6.3.1. La extensión de la quiebra (art. 161, LCQ) | 490 |
| 6.3.1.1. La afectación de bienes sociales | 492 |
| 6.3.1.2. El desvío del interés social | 494 |
| 6.3.2. La responsabilidad de los representantes y de terceros | 497 |
| 6.3.3. La acción social de responsabilidad en la quiebra | 498 |
| 7. La experiencia extranjera y la actualidad. Regulación y marco de aplicación para las compras apalancadas | 501 |
| 7.1. El caso de la Comunidad Europea | 502 |
| 7.2. El caso de España | 505 |
| 7.3. El caso del resto de Europa continental | 523 |
| 7.4. El caso de Europa insular | 528 |
| 7.5. El caso de los EE. UU. | 529 |
| 8. Conclusiones | 531 |
| 9. Bibliografía | 538 |