MARTÍN ESTEBAN PAOLANTONIO

PROCURACION GENERAL DE LA NACION
BIBLIOTECA

OBLIGACIONES NEGOCIABLES

BIBLIOTECA DE LA PROCURACION GENERAL
Nº DE ORDEN 5640
UBICACION D 432

RUBINZAL - CULZONI EDITORES
Talcahuano 442 – Tel. (011) 4373-0544 – C1013AAJ Buenos Aires
Salta 3464 – Tel. (0342) 455-5520 – S3000CMV Santa Fe

en el diario de publicaciones legales de la jurisdicción del tribunal y un (1) diario de gran circulación del lugar. Si el deudor tuviere establecimientos en otra jurisdicción judicial debe publicar los edictos por el mismo plazo en el lugar de ubicación de cada uno de ellos y en su caso en el diario de publicaciones oficiales respectivo (*texto según ley 25.589*).

Art. 75 – Oposición. Podrán oponerse al acuerdo los acreedores denunciados y aquellos que demuestren sumariamente haber sido omitidos en el listado previsto en el inciso 2° del artículo 72. La oposición deberá presentarse dentro de los diez (10) días posteriores a la última publicación de edictos, y podrá fundarse solamente en omisiones o exageraciones del activo o pasivo o la inexistencia de la mayoría exigida por el artículo 73. De ser necesario se abrirá a prueba por diez (10) días y el juez resolverá dentro de los diez (10) días posteriores a la finalización del período probatorio.

Si estuvieren cumplidos los requisitos legales y no mediaran oposiciones, el juez homologará el acuerdo.

La regulación de honorarios, en caso de existir impugnaciones, será efectuada por el juez teniendo en cuenta exclusivamente la magnitud y entidad de los trabajos realizados por los profesionales en el expediente, sin tomar en cuenta el valor económico o comprometido en el acuerdo, ni el monto del crédito del impugnante (*texto según ley 25.589*).

Art. 76 – Efectos de la homologación. El acuerdo homologado conforme a las disposiciones de esta sección produce los efectos previstos en el artículo 56, y queda sometido a las previsiones de las Secciones III, IV y V del Capítulo V del Título II de esta ley (*texto según ley 25.589*).

ÍNDICE SUMARIO

PREFACIO 9

CAPÍTULO PRIMERO

TEORÍA GENERAL DE LOS TÍTULOS VALORES. NOCIONES INTRODUCTORIAS

§ 1. La función de la teoría general de los títulos valores 13
§ 2. La denominación "títulos valores" 16
§ 3. Función económica y jurídica de los títulos valores 18
§ 4. El interés tutelado por la categoría jurídica de los títulos valores..... 21
§ 5. Justificación económica de la existencia de la categoría jurídica de los títulos valores 22
§ 6. La cuestión de la definición de los títulos valores..... 23
§ 7. Caracteres esenciales y estructura de los títulos valores..... 25
§ 8. La llamada "desmaterialización" de los títulos valores 28
§ 9. Títulos valores, títulos impropios y documentos de legitimación 31
§ 10. Algunas clasificaciones de los títulos valores 32
§ 11. La categoría jurídica valores negociables 36

CAPÍTULO SEGUNDO

LA OBLIGACIÓN NEGOCIABLE COMO TÍTULO VALOR Y COMO ACTIVO FINANCIERO

§ 1. La importancia de una perspectiva dual de las obligaciones negociables..... 39
§ 2. Las obligaciones negociables como títulos valores..... 40
§ 3. Las obligaciones negociables como activos financieros..... 42
§ 4. Las obligaciones negociables y la estructura de capital del emisor. Deuda y capital 43

§ 5. Las obligaciones negociables en el mercado financiero 45
§ 6. Definición de obligación negociable 46
§ 7. Comparación de las obligaciones negociables con títulos valores afines y otros instrumentos de endeudamiento empresarial 50
§ 8. El marco normativo de las obligaciones negociables 55
§ 9. La obligación negociable como activo financiero y el deber de información plena en el prospecto de emisión 55

CAPÍTULO TERCERO

LA EMISIÓN Y COLOCACIÓN DE LAS OBLIGACIONES NEGOCIABLES

§ 1. Sujetos autorizados 61
§ 2. La decisión de emisión: órgano de autorización y de ejecución 63
§ 3. Alternativas y modalidades de la emisión de obligaciones negociables: intereses, amortización, moneda y garantías 66
§ 4. Colocación pública y privada. Incentivos fiscales para la oferta pública de obligaciones negociables 71
§ 5. Colocación local e internacional de obligaciones negociables 73
§ 6. Contratos relacionados con la colocación y emisión de las obligaciones negociables 75
§ 7. Contratos vinculados con la administración de la emisión y la defensa de los titulares de obligaciones negociables 78
§ 8. Modalidades de emisión: transacciones únicas o emisiones múltiples en base a un programa 82
§ 9. El acta de emisión 85

CAPÍTULO CUARTO

LAS CONDICIONES DE EMISIÓN DE LAS OBLIGACIONES NEGOCIABLES

§ 1. Las condiciones de emisión: concepto. Cuestiones previas 87
§ 2. Las condiciones de emisión: contenidos principales 89
§ 3. Las obligaciones negociables y el llamado empréstito colectivo. ¿Acto de emisión o contrato? 92
§ 4. El empréstito "colectivo". Acciones individuales y colectivas 94

§ 5. Impacto normativo de la unidad económica de la operación de endeudamiento en el derecho comparado 95
§ 6. Impacto normativo de la unidad económica de la operación de endeudamiento en el derecho argentino. Apreciación valorativa de la solución escogida por el legislador 105
§ 7. Modificaciones a las condiciones de emisión: aspectos generales 107
§ 8. Modificaciones a las condiciones de emisión: las condiciones fundamentales de la emisión y el recaudo de unanimidad 109
§ 9. Modificaciones a las condiciones de emisión: los "consentimientos de salida" y el debate acerca de su validez 110

CAPÍTULO QUINTO

CIRCULACIÓN DE LAS OBLIGACIONES NEGOCIABLES

§ 1. Circulación de las obligaciones negociables: nociones generales 117
§ 2. La circulación típica y atípica de las obligaciones negociables 118
§ 3. La circulación de la obligación negociable emitida como un título nominativo no endosable 120
§ 4. La circulación de la obligación negociable emitida en forma escritural 122
§ 5. La circulación en los sistemas de depósito colectivo. Los certificados globales. La Caja de Valores SA y otros entes de depósito colectivo o centralizado 123
§ 6. Limitaciones a la circulación: restricciones voluntarias y legales 127
§ 7. La responsabilidad por el pago de quien transmite obligaciones negociables 129

CAPÍTULO SEXTO

INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES NEGOCIABLES

§ 1. Incumplimiento de las obligaciones negociables: concepto 131
§ 2. Incumplimientos no monetarios: las cláusulas de compromisos no monetarios o *covenants*. Aspectos generales de los *covenants* en las operaciones financieras 132
§ 3. Los *covenants* en las obligaciones negociables. Cláusulas usuales 137

§ 4. Incumplimientos monetarios: el pago de amortizaciones y rentas 141
§ 5. Los supuestos de incumplimiento (*events of default*) en las obligaciones negociables. Cuestiones generales 143
§ 6. Los supuestos de incumplimiento (*events of default*) en las obligaciones negociables: principales casos 145
§ 7. Funcionamiento de los supuestos de incumplimiento (*events of default*) en las obligaciones negociables 147
§ 8. Las acciones judiciales para el cumplimiento de las obligaciones negociables: cuestiones generales 150
§ 9. Las acciones individuales para el cobro de las obligaciones negociables: consideraciones generales 151
§ 10. Las acciones individuales para el cobro de las obligaciones negociables: el artículo 29 de la L. O. N. 152
§ 11. Las acciones individuales para el cobro de las obligaciones negociables: el mecanismo de legitimación antes de la vigencia del decreto 677/2001 154
§ 12. Las acciones individuales para el cobro de las obligaciones negociables: el mecanismo de legitimación en el decreto 677/2001 155
§ 13. La integración del título ejecutivo en el proceso de cobro de las obligaciones negociables 161
§ 14. Legitimación pasiva. Excepciones y defensas oponibles 162

CAPÍTULO SÉPTIMO

REESTRUCTURACIÓN DE PASIVOS Y OBLIGACIONES NEGOCIABLES

§ 1. La trascendencia del incumplimiento o probabilidad del incumplimiento de las obligaciones negociables 165
§ 2. Las razones de la existencia de procedimientos o mecanismos legales de reestructuración de pasivos empresarios 167
§ 3. Mecanismos alternativos para la reestructuración de pasivos empresarios: sistematización 172
§ 4. La decisión de la emisora de reestructurar sus pasivos y las obligaciones negociables 174
§ 5. Las ofertas de canje y la reestructuración de pasivos financieros 177
§ 6. El acuerdo preventivo extrajudicial y las obligaciones negociables: cuestiones generales. La distinción con el concurso preventivo 179
§ 7. El acuerdo preventivo extrajudicial y las obligaciones negociables: cuestiones particulares 183
§ 8. La reestructuración de pasivos y las perspectivas de los titulares de obligaciones negociables: tipos de inversores y sus características 187
§ 9. Los inversores individuales, institucionales y especulativos ante las propuestas de reestructuración de pasivos 190
§ 10. El inversor especulativo y los *holdouts* en la reestructuración de pasivos financieros: cuestiones generales 193
§ 11. El *holdout* y su estrategia en la reestructuración de pasivos financieros 196
§ 12. *De lege ferenda*: ¿es necesario facilitar la reestructuración de pasivos financieros?: el caso de las cláusulas de acción colectiva 197
§ 13. Digresión: ¿debe el Estado intervenir en situaciones de crisis sistémicas para facilitar la reestructuración de pasivos financieros? 202
§ 14. La reestructuración de pasivos financieros luego del *default*: hacia la generalización del A. P. E. 206

CAPÍTULO OCTAVO

LAS OBLIGACIONES NEGOCIABLES Y LA INSOLVENCIA DEL EMISOR

§ 1. Cuestiones generales introductorias 209
§ 2. La legitimación para la emisión de obligaciones negociables por el deudor insolvente 211
§ 3. Las acciones individuales ante la insolvencia del emisor de obligaciones negociables 213
§ 4. El contenido económico del derecho incorporado a las obligaciones negociables ante la insolvencia del emisor 214
§ 5. Verificación del crédito incorporado a las obligaciones negociables en el concurso preventivo y la quiebra 217

§ 6. La aprobación de la propuesta de acuerdo y la votación de los titulares de obligaciones negociables: la aparente dilución del derecho de voto en el cómputo de personas 223
§ 7. La aprobación de la propuesta de acuerdo y la votación de los titulares de obligaciones negociables: el cómputo del capital 227
§ 8. Los efectos de la homologación sobre el crédito incorporado a las obligaciones negociables 231
§ 9. La emisión de obligaciones negociables como propuesta de acuerdo preventivo 232

BIBLIOGRAFÍA 235

§ 1. APÉNDICE DOCUMENTAL

Covenants 243
Supuestos de incumplimiento (*Events of Default*) 263

§ 2. APÉNDICE LEGISLATIVO

Ley Nº 23.576 283
Decreto Nº 156/1989 297
Normas de la Comisión Nacional de Valores 305
Ley Nº 19:550 319
Ley Nº 24.587 329
Ley de Concursos y Quiebras 333

Paolantonio, Martín E.
Obligaciones negociables – 1ª ed. – Santa Fe : Rubinzal-Culzoni, 2004
344 p. ; 23 x 16 cm

ISBN 950-727-546-0

1. Derecho Comercial. I. Título
CDD 346.07