

ÍNDICE GENERAL

Prólogo	IX
---------------	----

PARTE PRIMERA

CAPÍTULO I

LA COMPRAVENTA DE "PAQUETES" DE ACCIONES

I. Preliminar	3
1. Finalidad	3
2. Primeras precisiones técnicas	4
a) Sobre el concepto de "acción"	4
b) Sobre el concepto de "paquete accionario"	5
c) Sobre la importancia del "paquete accionario" ..	6
II. La adquisición de "paquetes" accionarios mayoritarios en los Estados Unidos	8
1. "Proxy"	10
2. "Tender offers"	12
III. La República Argentina y la proliferación de este tipo de negocios (una breve referencia a los "take-overs")	14
1. Panorama socio-político e histórico	14
2. La preservación de la "transparencia" en la adquisición de "paquetes" accionarios de sociedades "abiertas" ..	16
3. Caminos que suelen seguirse para concretar la "toma de control"	17
4. Adquisición de sus acciones por la propia sociedad	20
IV. Aproximación a la naturaleza jurídica del negocio	24

ÍNDICE GENERAL

1. Una primera precisión	24
2. ¿Ante qué contrato estamos?	24
3. ¿Qué normativa se aplica a estas operaciones	26
4. ¿Por qué existen conflictos interpretativos en torno al instituto de la compraventa accionaria?	27
5. Algunas referencias jurisprudenciales	28
V. Definición y caracteres del contrato. Cláusulas más comunes	33
1. La definición y las características jurídicas del contrato de compraventa de acciones	33
2. Las cláusulas más comunes	36
VI. Primer esbozo acerca de la vasta problemática de la compraventa de acciones	40
VII. Venta de paquete accionario y valor de la empresa	41
VIII. Venta de paquete accionario y concurso preventivo de la sociedad emisora de los títulos	48
1. La sociedad concursada	48
2. Posición de Foiguel López: La transferencia requiere autorización	50
3. Posición del autor: la transferencia no requiere autorización	52
IX. Venta de "paquete accionario" y legítima sucesoria	53
1. Introducción	53
2. Protección de la legítima por un régimen de orden público	54
3. Legítima compuesta por "paquetes accionarios" y propuestas doctrinarias	55
4. Posición de Hocsmán	58
5. Consejos para el adquirente de un "paquete accionario" comprometido en un sucesorio	59
X. Venta de paquete accionario y ley de normatividad	60
XI. Conclusiones	67
XII. Modelo de contrato de adquisición de paquete accionario	68

CAPÍTULO II

LA SINDICACIÓN DE ACCIONES

I. Primeras aproximaciones	131
1. Empresas. Control y sindicación de acciones	131
2. El "porqué" de la vinculación de accionistas que origina los pactos de sindicación	133
II. La sindicación de acciones en el derecho comparado y en nuestro derecho	135

ÍNDICE GENERAL

1. Marco del derecho comparado	135
2. El sindicato de accionistas en el derecho argentino	146
III. Noción de sindicación	144
IV. Clases de sindicatos	146
1. Los sindicatos de mando	146
2. Los sindicatos de bloqueo	148
3. Los sindicatos financieros	149
a) Sindicatos de emisión o de colocación	149
b) Sindicatos de garantía	150
c) Sindicatos de resistencia	150
d) Sindicatos de especulación	151
e) Sindicatos de rescate	151
4. Los "voting-trust" y "voting-agreement" del derecho anglosajón	151
V. Naturaleza jurídica del instituto	153
1. Primeras precisiones	153
2. La naturaleza jurídica de los sindicatos de accionistas	154
3. Consecuencias del encuadramiento de la sindicación de acciones como "contrato plurilateral de organización"	156
a) Es inaplicable la "exceptio inadimpleti contractus"	158
b) Es inaplicable la rescisión por incumplimiento	158
c) La imposibilidad sobreviniente del cumplimiento de la prestación de un sindicatario no genera la resolución del contrato	158
d) La nulidad y anulabilidad del vínculo sindicato-accionista sindicatario no enerva el contrato de sindicación	159
e) Tratamiento diferencial de los llamados "vicios de la voluntad"	159
4. Otras características del contrato de sindicación	159
a) Es un contrato accesorio	159
b) Es un contrato parasocial	160
c) Es un contrato innominado	160
VI. Legitimidad de la figura	161
1. Directrices generales	161
2. Argumentos acerca de la validez del pacto de sindicación	162
3. Casos de nulidad	165
VII. El sindicato accionario y los terceros: Oponibilidad del pacto	167
1. Introducción. El "porqué" de la inoponibilidad	167
2. Noción de "terceros": art. 1195 del Código Civil argentino	169

ÍNDICE GENERAL

3. Nuevas teorías: acerca de la revisión del principio "de los efectos relativos de los contratos"	171
4. Algunas hipótesis de oponibilidad	175
a) Reglamento y sindicatos accionarios	175
b) Sindicación y obligaciones entre socios	176
c) El registro de accionistas como publicidad limitada	176
VIII. Técnica del pacto: el convenio en lo puntual (Cláusulas más comunes)	177
1. Lo formal	177
a) ¿Celebración por acto público o por instrumento privado?	177
b) El depósito o "caución" de acciones	178
c) Los poderes del "sindico"	179
d) Duración del pacto	180
2. Las cláusulas "de estilo"	181
IX. Consecuencias del incumplimiento del convenio de sindicación	182
1. Lineamientos generales	182
2. Situación del derecho comparado	183
3. Hipótesis posibles	184
4. Efectos del incumplimiento	184
X. El "leading-case" "Sánchez, Carlos J., c. Banco de Avelaneda S.A."	186
Modelo de convenio de sindicación de acciones	232

CAPÍTULO III

JOINT VENTURES

I. Algunas precisiones sobre el instituto y su origen	237
1. Introducción	237
2. Origen	239
II. Definición, fines y ventajas del "joint venture"	240
1. Concepto de joint venture	240
2. Los fines y las ventajas del joint venture	241
a) Las finalidades por las cuales se recurre a este instituto	241
b) Sus ventajas	242
III. El joint venture en el mundo y formas análogas	244
1. Joint ventures en la República Argentina	245
2. El "konzern" del derecho alemán	246
3. Los "grupos de interés económico" del Derecho francés	247
4. Los "consorcios" del derecho italiano	248
5. Las "agrupaciones temporales de empresas" españolas	248

ÍNDICE GENERAL

6. Los "consorcios" del derecho brasileño	249
IV. El joint venture en los Estados Unidos de Norteamérica	250
1. Noción	250
2. Características del joint venture norteamericano	251
3. El joint venture frente a la "partnership"	252
4. Algunas clases de joint venture	254
a) El equity joint venture	254
b) El non equity joint venture	254
c) El equity non equity joint venture	254
d) El incorporated joint venture	254
e) El unincorporated joint venture	254
f) El international business joint venture	255
V. Características del joint venture	255
1. El medio o instrumento fundante	255
2. La realización de aportes	257
3. El establecimiento de un mecanismo de manejo del emprendimiento objeto del joint venture	258
4. Ánimo de lucro	258
5. Reglas en materia de participación en las utilidades y pérdidas	259
6. Objeto limitado a una "particular adventure"	259
7. Los coventures comprometen en el emprendimiento común sólo parte de sus activos	259
VI. Pasos en la formación de un joint venture	260
VII. Joint venture contractual y joint venture societario	262
1. El modelo contractual	263
2. El joint venture societario	264
a) Régimen del joint venture societario: pautas habituales	265
b) Joint venture societario y art. 30 de la ley 19.550. La sociedad accidental o en participación	265
VIII. El joint venture frente a las reglas de defensa de la competencia	267
1. Introducción	267
2. Algunos supuestos de violación	268
3. ¿Cuándo un "joint venture agreement" puede ser considerado violatorio de las reglas de la libre competencia?	270
IX. El joint venture frente al concurso y la quiebra	271
1. Efectos en caso de concurso preventivo	271
2. Efectos en caso de quiebra	273

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO IV

↳ CONTRATOS DE COLABORACIÓN
EMPRESARIA LEGISLADOS

A) *Parte general o introductoria*

I. Las expresiones utilizadas al analizar el instituto	275
1. Los contratos de colaboración	277
2. Los contratos de organización	280
3. Los contratos plurilaterales	281
4. Los contratos asociativos	282
II. La autonomía privada en los contratos de colaboración em- presaria	282
1. Los orígenes	282
2. Posición actual de los juristas y de los tribunales ar- gentinos	284
III. Los problemas que enfrentó el legislador argentino al re- gular estas figuras	285
IV. Caracteres generales de los contratos de colaboración em- presaria	287
V. Estas figuras, ¿revisten la calidad de "sujetos de derecho" o no?	288
VI. Tratamiento impositivo de los contratos de colaboración empresaria	291
1. El caso del Impuesto al Valor Agregado: (IVA)	291
a) Agrupaciones que realizan operaciones gravadas	293
b) Agrupaciones que no realizan operaciones gravadas	293
c) Agrupamientos que adquieren bienes a nombre propio	293
d) Agrupamientos que no adquieren bienes a nombre propio sino por medio de sus socios	293
2. Impuesto sobre los ingresos brutos	294
3. Impuesto a las ganancias	294
4. Impuesto sobre los activos	294
VII. Los contratos de colaboración empresaria desde la pers- pectiva penal	295
VIII. Los contratos de colaboración empresaria frente al con- curso y la quiebra	295

B) *Parte especial. Las agrupaciones de colaboración*

I. Concepto. Primeros lineamientos	300
II. Finalidad de las agrupaciones de colaboración	300

ÍNDICE GENERAL

III. La prohibición de lucro	301
IV. El contrato constitutivo	302
1. Generalidades	302
2. ¿Qué órgano de las sociedades que componen la A.D.C. debe aprobar la integración de aquélla por la com- pañía de que se trate?	302
3. Necesidad de la inscripción registral. Consecuencias de la falta de inscripción	303
V. Las partes en el contrato de A.D.C.	305
VI. El objeto de las A.D.C.	307
VII. La duración de las A.D.C.	308
VIII. La denominación de las agrupaciones de colaboración	308
IX. El domicilio	309
X. Breve referencia a los derechos y obligaciones de los in- tegrantes de las A.D.C.	310
1. Introducción	310
2. Los derechos	311
3. Los deberes	312
XI. La contabilidad. El fondo común operativo y los estados de situación	312
XII. El gobierno de la agrupación	315
XIII. La administración de las A.D.C.	317
XIV. Admisión y exclusión de participantes	318
XV. El tema de la responsabilidad	319
XVI. Concurso y quiebra de los integrantes de la A.D.C.	320
XVII. Disolución y liquidación	320

LAS UNIONES TRANSITORIAS DE EMPRESAS

I. Aproximación al tema. Definición	322
II. La U.T.E., ¿es sociedad?. La U.T.E. y el art. 30 de la ley 19.550	323
III. El contrato de U.T.E.	325
1. Lo formal. La inscripción registral	325
2. ¿Quiénes pueden integrar la U.T.E.	326
IV. Contenido del contrato	328
1. El objeto de la U.T.E. con determinación concreta de las actividades y los medios para su realización (art. 378, inc. 1, L.S.C.)	328
2. La duración (art. 378, inc. 2, L.S.C.)	330
3. La denominación (art. 378, inc. 3, L.S.C.)	331
4. El nombre, razón social o denominación (art. 378, inc. 4, L.S.C.)	331

ÍNDICE GENERAL

5. La constitución de un domicilio especial (art. 378, inc. 5, L.S.C.)	332
6. Las obligaciones asumidas y las contribuciones (art. 378, inc. 6, L.S.C.)	332
7. El nombre y domicilio del representante (art. 378, inc. 7, L.S.C.)	333
8. La proporción o método para determinar la participación de las empresas en la distribución de los resultados (art. 378, inc. 8, L.S.C.)	333
9. Los supuestos de separación y exclusión de los miembros y las causales de disolución del contrato (art. 378, inc. 9, L.S.C.)	333
10. Las condiciones de admisión de nuevos miembros (art. 378, inc. 10, L.S.C.)	334
11. Las acciones por incumplimiento de obligaciones (art. 378, inc. 11, L.S.C.)	334
12. Las normas para la confección de estados de situación (art. 378, inc. 12, L.S.C.)	335
V. La representación	335
1. Primeras precisiones. Encuadramiento jurídico	335
2. Características de la representación investida	336
3. Cesación del representante	338
a) Revocación	338
b) Renuncia	338
c) Conclusión del objeto de la U.T.E. o imposibilidad de llevarlo a cabo	339
d) Designación de un nuevo representante sin revocación expresa del mandato anterior	339
VI. El gobierno de la U.T.E.	339
VII. La cuestión de la responsabilidad	340
VIII. Las facultades de los miembros de la U.T.E.	347
IX. Incapacidad y fallecimiento de un miembro de la U.T.E. Incorporación de participantes nuevos.	348
X. Concurso y quiebra de los miembros de la U.T.E.	349
XI. Disolución y liquidación de la U.T.E.	352

CAPÍTULO V

EL CONTRATO DE AUDITORÍA

I. La responsabilidad de los auditores. Actualidad del tema	355
II. El porqué de la inclinación por demandar a los mega-estudios de "auditors"	357
1. Los llamados "Big Six"	357

ÍNDICE GENERAL

2. ¿Por qué proliferan las demandas contra los grandes estudios de auditoría en los E.U.?	360
III. Finalidad del contrato de auditoría. Extremos que deben cumplimentarse	362
1. Fin de la auditoría	362
2. Objeto del contrato y normas a las que debe ajustarse el auditor	363
3. ¿Sobre qué aspectos debe dictaminar el auditor? ..	363
4. ¿Qué conviene aclarar en el contrato de auditoría acerca de las modalidades con las que habrá de cumplimentarse la tarea?	364
IV. Responsabilidad derivada de la función de auditor	366
1. La responsabilidad de los "auditors" según la doctrina de los propios auditores	366
2. Dos serios cuestionamientos a la doctrina de los "auditors"	369
V. Reformulación de la responsabilidad de los "auditors" desde la perspectiva jurídica	370
1. El cuadro de la responsabilidad de los estudios de auditoría según algunos precedentes de las cortes de los E.U. y de Gran Bretaña	370
2. La responsabilidad de los auditores en función de la normativa y de la doctrina nacional.	374
a) Naturaleza jurídica y alcances de la responsabilidad del auditor	374
b) ¿Por qué hechos debe responder el auditor? ...	376
VI. Conclusiones: La cobertura contractual posible	380
VII. Modelo de contrato de auditoría	381

CAPÍTULO VI

EL CONTRATO DE CONSULTORÍA

I. Orígenes del instituto	385
II. Definición de la "consultoría": Sujetos que se dedican al "consulting"	387
1. ¿Qué es la "consultoría"?	387
2. ¿Quiénes se dedican a la "consultoría"?	388
III. Diversas modalidades contractuales. Alcances de la tarea del consultor en cada caso	388
1. Modalidad de contratación	388
a) "Conventional"	389
b) "In house"	389
c) "Project management"	389

ÍNDICE GENERAL

d) "Turn key"	390
2. Alcances de las funciones del "consulting"	390
IV. Los grandes estudios de consultoría: Un "target" importante como demandados	392
V. Características de la responsabilidad derivada del contrato de "consultoría"	393
1. Introducción	393
2. Elementos de agravamiento de responsabilidad que emanan del propio contrato o "engagement-letter" firmado	393
VI. Hipótesis de responsabilidad de las consultoras	396
1. Panorama general	396
2. Los "casos" de responsabilidad	397
a) El retraso en el cumplimiento de las prestaciones asumidas por la consultora	397
b) El cumplimiento incompleto de las prestaciones estipuladas contractualmente	397
c) La rescisión contractual	397
VII. Las disposiciones contractuales relativas a la limitación de la responsabilidad	398
VIII. Un caso para analizar: el del "Standard Chartered Bank"	400
IX. Conclusiones del capítulo	402
Modelo de contrato de "consultoría"	403

CAPÍTULO VII

EL CONTRATO DE "MANAGEMENT"

I. El cambio de las estructuras empresarias argentinas. Los nuevos instrumentos	411
1. La mutación estructural de la economía argentina	411
2. Los nuevos instrumentos	414
II. Causas de la aparición y perfil del contrato de "management"	415
1. El porqué de su génesis	416
2. El contrato de "management" a grandes trazos	416
III. Áreas económicas de aplicación	417
1. Introducción	417
2. Hotelería-Turismo	418
3. Industria en general	419
4. Empresas de servicios públicos	420
IV. Algunos problemas jurídicos vinculados al contrato de "management"	420
1. El "fantasma" de la sociedad de hecho	420

ÍNDICE GENERAL

2. El contrato de "management" y el "control" societario	423
3. El contrato de "management" y el régimen concursal	429
4. El contrato de "management" y la solidaridad laboral	431
V. Conclusiones	434
Modelo de contrato de "management"	434

CAPÍTULO VIII

EL CONTRATO DE AGENCIA

I. Los orígenes: de la comisión a la agencia	445
II. Concepto e importancia	449
1. Noción de agencia	449
2. Importancia del contrato de agencia	451
III. Caracteres del contrato	452
1. Consensual	452
2. Bilateral	452
3. No formal	452
4. Atípico	452
5. De tracto sucesivo	452
6. Mercantil	452
7. Oneroso	452
8. Preparatorio o accesorio	452
9. El agente puede ser tanto una persona física como un sujeto colectivo	452
10. Intuitu-personae	452
11. Contiene una vinculación autónoma	453
12. Genera una relación de carácter estable	453
13. Intermediación	453
14. Limitación de responsabilidad	453
15. Derecho a remuneración	453
16. Derecho a indemnización	453
17. Unilateralidad de gestión	453
18. Adjudicación de zona	453
IV. Requisitos del contrato de agencia	454
1. ¿Requisitos tipificantes?	454
2. ¿Requisitos accesorios?	455
V. Naturaleza jurídica del contrato de agencia	456
1. Se trata de una comisión mercantil	456
2. Es una locación de obra	457
3. Es un mandato	457
VI. Las estipulaciones más frecuentes	457
1. Identificación de las partes y encuadramiento jurídico del negocio	458

ÍNDICE GENERAL

2. Aclaración del objeto del contrato y de la zona de actuación del agente	458
3. Duración	459
4. Modalidades operacionales	459
5. Facultades del agente y del preponente	459
6. La forma de retribución al agente	460
7. Las causales de extinción y la legislación y jurisdicción aplicables al caso que nos convoca (agencia) .	460
VII. Algunas cláusulas en especial	460
1. La cláusula "Salvo aprobación de la casa"	461
2. La cláusula "El comitente se reserva el derecho de requerir informaciones adicionales con anterioridad a la aprobación de la nota de venta, pudiendo anularla si el informe obtenido no resulta satisfactorio"	461
3. La cláusula "Star del Credere"	462
VIII. Analogías y diferencias con figuras semejantes	462
1. Con el contrato de concesión	462
2. Con la comisión	464
3. Con el corretaje	464
4. Con el suministro	465
5. Con el contrato de consignación o estimatorio	465
6. Con la relación laboral que une a la empresa con sus viajantes de comercio	466
IX. Derechos y obligaciones de las partes	467
1. Derechos del agente	467
2. Obligaciones del agente	468
3. Derechos del preponente o comitente	468
4. Obligaciones del preponente	469
X. Causales de conclusión	469
1. Introducción	469
2. La rescisión unilateral	470
a) Contratos por tiempo determinado	471
b) Contratos por tiempo indeterminado	471
XI. Los alcances del deber de reparar	473
1. Lucro cesante	473
2. Daño emergente	473
a) Indemnización del personal	473
b) Gastos de alquiler y locaciones financieras	473
c) Gastos de publicidad o promoción de productos y servicios	474
3. Indemnización por clientela	474
4. Daño moral	474
XII. Modelo de contrato de agencia	474

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO IX

EL CONTRATO DE CONCESIÓN

I. Aproximación al tema	479
1. Una primera precisión: el contrato de concesión comercial como figura autónoma frente a la concesión de derecho público	479
2. Motivos del surgimiento del contrato de concesión en el derecho privado: Ventajas y desventajas derivadas de su utilización	482
3. Subtipos o "clases" de concesión	484
a) La concesión para la presentación de servicios. Concesionario de "buffet"	485
b) La concesión para la venta	486
4. Definición del contrato de concesión comercial	487
II. Principales caracteres del contrato	488
1. Contrato normativo	488
2. Contrato de coordinación	488
3. Consensual	489
4. Bilateral	489
5. Oneroso	489
6. Conmutativo	489
7. No formal	489
8. Intuitu personae	490
9. De tracto sucesivo	490
10. Concertado entre comerciantes	490
11. Se suele traducir en un agrupamiento vertical de empresas	490
12. Implica para el concesionario una pérdida significativa de independencia económica	491
13. La exclusividad es sensiblemente más rigurosa en lo relativo al concesionario que con respecto al concedente	491
14. Impone al concesionario un verdadero plexo de obligaciones	492
III. Derechos y obligaciones de las partes	492
1. Derechos del concedente	492
2. Deberes del concedente	493
3. Derechos del concesionario	493
4. Obligaciones del concesionario	494
IV. Diferencias con otras figuras	494
1. Con la compraventa	495

ÍNDICE GENERAL

2. Con el suministro	495
3. Con la distribución	496
4. Con el mandato	496
5. Con la licencia de marca	496
6. Con el contrato de agencia	497
V. La desigual posición de las partes. Alcances. Opinión de la doctrina	498
VI. El contrato de concesión automotriz	500
VII. Breve miscelánea sobre el control contractual en la concesión	502
1. Postura de la doctrina mayoritaria	502
2. Una posición aislada —la de Guillermo Matta y Trejo— que resulta inaceptable a juicio del autor	505
VIII. La extinción del contrato de concesión. La rescisión y sus alternativas	508
1. Introducción	508
2. Los leading cases resueltos en la materia	510
a) "Ettlinguer, Jacques, c. Industrias Kaiser Argentina S.A." (C.N.Com., C, 29/11/1965)	510
b) "Dillon S.A. c. Ford Motors Argentina S.A." (C.N.Com., A, 11/9/1973)	510
c) "Cilam S.A. c. Ika Renault S.A." (C.N.Com., B, 14/4/1983)	512
d) "Automotores Saavedra S.A.C.I.F. c. Fiat Argentina S.A.C.I.F." (C.S.J.N., 4/8/1988)	513
e) "Lobo, Belarmino, c. Esso S.A.P.A." (C.N.Com., B, 13/4/92)	514
f) "Marquínez y Perotta c. Esso S.A.P.A." (C.N.Com., B, 11/4/95)	515
IX. Requisitos para que la rescisión sea más "barata" en términos económicos	516
X. El cálculo de la indemnización por rescisión: sus rubros	516
XI. Modelo de contrato de concesión (automotriz)	518

CAPÍTULO X

EL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

I. Breve aproximación al tema	527
1. Orígenes del contrato	527
2. Finalidad	529
II. Definición y problemática	530
III. Funcionamiento y diversos tipos de distribución	531
1. ¿Cómo funciona el contrato de distribución?	531

ÍNDICE GENERAL

2. Diversos tipos de distribución	532
IV. Caracteres	533
1. Contrato marco	533
2. Concertado entre sujetos autónomos e independientes	533
3. Se perfecciona por adhesión	534
4. Atípico	534
5. Intuitu personae	534
6. Consensual	535
7. Bilateral	535
8. Conmutativo	535
9. No formal	535
10. Tracto sucesivo	536
11. Exclusividad	536
12. Coloca en posición dominante al productor distribuido	536
V. Comparación con figuras análogas	537
1. Con el contrato de agencia	537
2. Con el contrato de concesión	538
3. Con el "franchising"	539
4. Con el contrato de suministro	540
VI. Derechos y obligaciones de las partes	540
1. Derechos del fabricante, concedente o distribuido	540
2. Deberes del distribuido	541
3. Derechos del distribuidor	541
4. Deberes del distribuidor	542
VII. Extinción del contrato. El deber de indemnizar	543
1. Conclusión de la relación contractual	543
2. La ruptura por incumplimiento. El deber de indemnizar	544
a) Contratos de plazo determinado	544
b) Contratos de plazo indeterminado	544
c) La indemnización debida	545

CAPÍTULO XI

EL CONTRATO DE FRANCHISING

I. Origen y evolución	549
II. Definición, importancia y rasgos generales	553
1. Concepto de franchising	553
2. Importancia de la figura	554
3. Rasgos generales	555
III. Características del contrato y clases del franchising	556
1. Los caracteres principales de la franquicia comercial	556
2. Las clases de franquicia comercial	559

ÍNDICE GENERAL

IV. Derechos y obligaciones de las partes	560
1. Del franquiciante	561
2. Del franquiciado	562
V. Ventajas e inconvenientes de la franquicia comercial ...	563
VI. Diferencias con otras figuras	565
1. Con el contrato de licencia	565
2. Franchising y cesión de patente	566
3. Franchising y know-how	566
4. Franchising, aprovisionamiento y suministro	567
5. "Engineering"	567
VII. El contrato de franchising y el tema del "control": Algunas disquisiciones en materia de responsabilidad	568
1. El franchising como contrato que implica "control"	568
2. ¿Cómo se configura el control? "Case" del control contable	570
3. Posición de la doctrina mayoritaria	571
4. Una interpretación a la luz de la llamada "Escuela económica del derecho": Posición de Martín Böhmer. Contundente crítica a la postura de Osvaldo Marzorati	573
5. Posición de Ernesto Eduardo Martorell	580
VIII. Franchising y obligaciones laborales	584
IX. Conclusión del contrato	586
Modelo de contrato de franchising	588

CAPÍTULO XIII

EL CONTRATO DE SUMINISTRO

I. Aproximación a la figura	599
1. El "porqué" de la aparición del suministro	599
2. Instituto diferenciado del suministro administrativo	600
II. Definición	600
III. Caracteres y naturaleza jurídica	601
1. Principales caracteres	601
a) Bilateral	601
b) Consensual	601
c) De duración	601
d) Mercantil	601
e) Oneroso	601
IV. Naturaleza jurídica	602
V. Diferencias existentes entre el suministro y la compraventa	603
VI. Contrato de suministro y contrato de aprovisionamiento	604
VII. Normativa aplicable	605

ÍNDICE GENERAL

VIII. Clases de suministro	605
IX. El objeto y el precio en el contrato de suministro	606
1. El objeto del contrato	606
2. El precio	606
X. El llamado "pacto de exclusiva"	607
XI. El pacto de preferencia en el suministro	607
XII. Contrato de suministro y ruptura intempestiva	608

CAPÍTULO XIII

EL CONTRATO ESTIMATORIO

I. Orígenes y función	611
II. Definición	612
III. Objeto. Naturaleza jurídica y caracteres	613
1. El objeto del contrato	613
2. Naturaleza jurídica	614
a) Especie de depósito	614
b) Variante del contrato de comisión	614
c) Contrato de depósito seguido de otro de compraventa	614
d) Contrato de compraventa sometido a condición suspensiva o resultoria	615
e) Obligación única con facultad de extinción al accipiens	615
f) Contrato sui generis	615
3. Características principales	616
a) Atípico	616
b) Innominado	616
c) Comercial	616
d) Oneroso	616
e) No formal	616
f) Aleatorio	616
g) Real	617
IV. Derechos y obligaciones de las partes	617
1. Derechos del "tradens"	617
2. Deberes del "tradens"	617
3. Derechos del "accipiens"	618
4. Obligaciones del "accipiens"	618
V. Diferencias con figuras análogas	618
1. Con la consignación	618
2. Con la compraventa	620
VI. Normativa que rige al contrato estimatorio	621
VII. Mecanismo funcional	622

ÍNDICE GENERAL

VIII. Efectos del contrato frente a los acreedores de las partes	623
--	-----

CAPÍTULO XIV

BREVÍSIMA ACTUALIZACIÓN SOBRE EL CONTRATO DE "LEASING"

I. La ley 24.441	625
II. Cambio de los caracteres del leasing	626
III. Definición y estructura del contrato de leasing	627
1. El concepto de leasing	627
2. Los sujetos	628
3. El objeto	629
4. El canon o precio. El plazo y la opción de compra	629
IV. La oponibilidad a terceros	630
V. Trasmisión de dominio y responsabilidad por daños	631
VI. "Case" del leasing inmobiliario	632
1. Pago de menos de un cuarto del precio	632
2. Pago superior al cuarto pero inferior al setenta y cinco por ciento del precio	632
3. Pago superior a las dos terceras partes. Ejercicio de la opción de compra	632
4. Dos tercios, el setenta y cinco por ciento y la opción de compra	633

PARTE SEGUNDA

LOS CONTRATOS INFORMÁTICOS

Derecho de la informática	637
Introducción	639
Clasificación de los contratos informáticos	641
Obligaciones de las partes en los contratos informáticos	643
La etapa precontractual en la contratación informática ..	644
Las obligaciones del proveedor	644
La obligación de informar del proveedor	645
Contenido de la información	645
Modo de la información	646
Oportunidad de la información	647
La obligación de advertencia o prevención del proveedor ..	648
La obligación de asesorar del proveedor	650

ÍNDICE GENERAL

Objetividad y neutralidad en el asesoramiento ...	650
La necesidad de informarse del proveedor	651
El cumplimiento de la obligación de asesorar: la oferta	651
Las obligaciones del usuario	653
La obligación del usuario de asumir su elección ..	654
La obligación de informar del usuario	654
La obligación de informarse del usuario	656
Algunos aspectos de la etapa contractual en la contratación	
informática	658
Determinación de la prestación del proveedor	658
Cláusulas predispuestas	659
Test de aceptación	662
Cláusulas en protección del usuario	665
Garantía de indemnidad ante reclamos de terceros ..	665
Garantía de acceso al código-fuente	666
Garantía de compatibilidad	666
Obsolescencia. Repuestos y nuevas versiones	667
Contratos de adquisición de sistemas informáticos ...	668
La computadora: una herramienta con inteligencia residente	668
Contratos sobre software	669
Codigo-fuente	670
Entrega e instalación del software	672
Soporte del software	674
Elementos integrantes del paquete de software ..	674
Procedimiento de aceptación del software	676
Funcionamiento del software	677
Errores	678
Mantenimiento	678
Backup o copia de seguridad	679
Nuevas versiones o desarrollos	679
Modificación del código-fuente	680
Prestaciones onerosas	681
Duración de la licencia	681
Funcionamiento del programa durante la extensión de la licencia	682
Extensión de la licencia	684
Uso del programa de computación	685
Garantía de indemnidad ante reclamos de terceros	686
Software a medida	687
Contrato de desarrollo de programa de computación ..	688
Características del proveedor	690
Etapas del contrato	691

ÍNDICE GENERAL

La colaboración proveedor-cliente	695
Requisitos técnicos	695
Requisitos de personal	696
Elementos del programa de computación	696
Desarrollo propio del proveedor	697
Titularidad del programa de computación desa- rrollado	698
Aceptación del programa de computación	699
Utilización de conocimientos adquiridos por el proveedor	699
 BIBLIOGRAFÍA GENERAL	 703