

*Derecho
Civil/Comercial*

Efectos del covid-19 sobre los contratos civiles y comerciales.

Tomo 2

Contratos de empresa.

Director:

Pablo D. Frick

Coordinadores

Rodrigo E. Jaime y Juan A. Gasparini

Autores

*Bustingorry - Malumián - Scrofina - Fabrizio - Antonelli Michudis - Haissiner
Pavlov - Rojo Vivot - Sal - Kreser - Ceballos - Guardone - Rossello - Ferro - Lud
Menéndez San Martín - Fernández Madero - Pisani - Legón - García Villalonga
Salvochea - Curá - Aguirre - Torres Girotti - Osma*

elDial.com
Contenidos Jurídicos

Efectos del COVID-19 sobre los contratos civiles y comerciales

TOMO II CONTRATOS DE EMPRESA CONTRATO DE SOCIEDAD CONTRATO DE SEGURO

Dirección:
Pablo D. Frick

Bustingorry - Malumián - Scrofina - Fabrizio - Antonelli Michudis
Haissiner - Pavlov - Rojo Vivot - Sal - Kreser - Ceballos
Guardone - Rossello - Ferro – Iud - Menéndez San Martín
Fernández Madero - Pisani - Legón - García Villalonga
Salvochea - Curá - Aguirre - Torres Girotti - Osma

Efectos del COVID-19 sobre los contratos civiles y comerciales : contrato de empresa, contrato de sociedad y contrato de seguro / Rodrigo Bustingorry... [et al.] ; dirigido por Pablo Frick. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Albremática, 2020. Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-987-8343-20-4

1. Derecho. 2. Contratos. 3. Seguros. I. Bustingorry, Rodrigo. II. Frick, Pablo, dir. CDD 346.02

Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas por las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la fotocopia y el tratamiento informático.

© 2020, Editorial Albremática S.A.

Primera edición

ISBN Obra completa 978-987-8343-18-1
ISBN Tomo II 978-987-8343-20-4

Hecho el depósito que marca la Ley 11.723

DIRECTOR:

Pablo D. Frick

Doctor en Derecho (UBA). Profesor de grado y posgrado en distintas Universidades del país. Cursó estudios de posgrado en las Universidad de Salamanca y Carlos III de Madrid. Secretario de la justicia nacional (fuero comercial). Miembro de la Sociedad Científica Argentina.

COORDINADORES:

Rodrigo E. Jaime

Abogado (UBA, egresado con Diploma de Honor). Cursó diferentes estudios de posgrado en el país. Relator de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial. Profesor de las Facultades de Derecho y de Cs. Económicas de la UBA. Autor de publicaciones sobre temas de su especialidad.

Juan A. Gasparini

Abogado (UBA, egresado con Diploma de Honor). Cursó numerosos posgrados en el país. Secretario de la Justicia Civil y Comercial de la Pcia. de Buenos Aires. Profesor de Dcho. Comercial de la UBA. Autor de publicaciones sobre temas de su especialidad.

El contenido de la presente obra colectiva no representa la opinión del Director ni de los Coordinadores. Tanto los fundamentos como las conclusiones de cada autor son de su exclusiva responsabilidad.

Autores

Rodrigo S. Bustingorry
Nicolás Malumán
Mariana Scrofina
Mariano Fabrizio
Gabriela Antonelli Michudis
Marcelo Haissiner
Federico Pavlov
Rómulo Rojo Vivot
Sebastián Sal
Fernando Kreser
Joaquín Ceballos
Alejandro Guardone
Gabriela Rossello
Carolina Ferro
Carolina D. Iud
Pedro Menéndez San Martín
Tomás Fernández Madero
Osvaldo E. Pisani
Pablo Agustín Legón
Julio César García Villalonga
C. Ramiro Salvochea
José María Curá
Felipe F. Aguirre
Martín Torres Girotti
Félix Benito Osma

ÍNDICE

Presentación	13
Arbitraje comercial. Un mecanismo ágil y eficaz de resolución alternativa de controversias en épocas de aislamiento social	
<i>Por Rodrigo S. Bustingorry</i>	17
I. Introducción. El Cisne negro	17
II. Ámbito de aplicación	19
III. El arbitraje en Argentina. Aspectos principales	19
IV. Principios generales del Arbitraje	27
V. El Arbitraje como método alternativo de resolución de controversias.	
Una solución a la situación de aislamiento obligatorio	28
VI. Conclusiones	34
Digitalización del financiamiento empresarial y de consumo por el Covid-19	
<i>Por Nicolás Malumián y Mariana Scrofina</i>	35
I. Firma digital, firma electrónica y contratación electrónica	37
II. Fintech	42
III. Funcionamiento del mercado de capitales 100% digital	53
IV. Blockchain, Smart Contracts y Criptomonedas	60
V. Comentario final	62
El financiamiento internacional frente al COVID -19	
<i>Por Mariano Fabrizio</i>	65
I. Introducción	65
II. El elemento contractual en el financiamiento internacional	67
III. Integración normativa	68
IV. Posicionamiento contractual	70
V. Deber de información	74

VI. Compromisos especiales	74
VII. Garantías	75
VIII. Cláusulas de subordinación	78
IX. Compromisos accesorios pendientes	78
X. Aspectos operativos; el back-stage de los contratos	79
XI. Supuestos de insolvencia	82
XII. Integración del análisis; cuanto antes..., ¡mejor!	83
XIII. Final	84

El derecho de la distribución comercial en la emergencia sanitaria

<i>Por Gabriela Antonelli Michudis y Marcelo Haissiner</i>	85
I. Introducción	85
II. Los contratos de colaboración y la empresa comercial.	
Ubicación metodológica	88
III. El derecho de la distribución comercial en el CCyCN	92
IV. La frustración del fin del contrato	101
V. Enriquecimiento sin causa	110
VI. Abuso de derecho	111
VII. Caso fortuito	111
VIII. Excesiva onerosidad sobrevenida	113
IX. La emergencia y soluciones en la legislación vigente	115
X. De la ineficacia de los contratos a la revisión arbitral	117
XI. Ineficacia del contrato. Causales	119
XII. La revisión del contrato	120
XIII. Conclusión	123

La responsabilidad laboral del franquiciante y el Covid-19:

Que el árbol no tape al bosque

<i>Por Federico Pavlov</i>	125
I. El estado de pandemia	125
II. El contrato de franquicia en el CCyCN	129
III. Inaplicabilidad de los supuestos de responsabilidad solidaria de la LCT	132
IV. El fraude como fuente de responsabilidad solidaria	138
V. Conclusión	141

El contrato de concesión para la comercialización de mercadería

<i>Por Rómulo Rojo Vivot</i>	141
I. Marco legal del contrato de concesión	144

II. Caracterización del contrato de concesión para la venta de mercadería	145
III. Extinción, modificación y adecuación del contrato	150
IV. Concurso preventivo del concesionario	161

Fideicomiso y Covid-19

<i>Por Sebastián Sal</i>	175
I. Antecedentes	175
II. Contrato de fideicomiso. Disposiciones generales	176
III. Sujetos	181
IV. Efectos. Propiedad y dominio fiduciario	189
V. Fideicomiso financiero	192
VI. Fideicomiso testamentario	197
VII. Fideicomiso en Garantía	197
VIII. Extinción del fideicomiso	198
IX. Fideicomiso y COVID-19	198

Contratos de construcción y COVID-19

<i>Por Fernando Kreser y Joaquín Ceballos</i>	205
I. Introducción	205
II. El contrato de construcción	208
III. Caracteres	210
IV. Distinción entre los contratos de obra privada y pública	212
V. Formación del contrato de construcción	216
VI. Sistemas de contratación	218
VII. Precio	226
VIII. Obligaciones de las partes	229
IX. Responsabilidad del contratista luego de entregada la obra	237
X. Modos de terminación del contrato de construcción	239
XI. El impacto del COVID-19 en los contratos de construcción	244

La Pandemia del Covid-19 y su impacto en los contratos de obra y mantenimiento de plantas de energía

<i>Por Alejandro Guardone</i>	267
I. Introducción	267
II. La locación de obra en la industria energética	268
III. El contrato de servicios de mantenimiento o LTSA	276
IV. Las soluciones jurídicas	279
V. Los desafíos a los que el comitente y el contratista afrontan de ahora en adelante ante el impacto del Covid-19 en sus contratos	283

El deber de colaboración en los contratos de larga duración y el Covid-19

Por Gabriela Rossello 287

I. Introducción 287

II. El art. 1011 del CCyCN. Fundamento. Dudas que genera 288

III. Contratos a los que se aplica el art. 1011 del CCyCN: contratos de larga duración 292

IV. Efectos. Deber de colaboración y renegociación. Alcances 295

V. Jurisprudencia 302

VI. Para finalizar 302

Pautas de valoración para la renegociación de acuerdos preventivos

Por Carolina Ferro 305

I. Introducción 305

II. El acuerdo concursal 306

III. Los marcos de trabajo ofrecidos por algunos países 309

IV. Algunos proyectos en danza 320

V. Conclusión 321

Contratos internacionales: observaciones preliminares sobre la fuerza mayor, el deber de mitigar los daños y la obligación de conservar las mercaderías en el contexto de la pandemia del COVID -19

Por Carolina D. Iud 335

I. Observaciones preliminares en relación a la fuerza mayor 337

II. Observaciones preliminares en relación a la carga de mitigar las pérdidas 346

III. Observaciones preliminares en relación a la obligación de conservar las mercaderías 351

El COVID -19 y sus efectos en los procesos de M&A

Por Pedro Menéndez San Martín y Tomás Fernández Madero 353

I. Introducción 353

II. Análisis económico y financiero de los M&A en épocas de COVID-19 354

III. Breve repaso de las distintas estructuras vigentes para comprar una compañía o para la fusión 357

IV. Cómo puede afectar el COVID-19 al momento de elegir la forma de estructurar la compra del negocio 360

V. Tiempos transaccionales 365

VI. Proceso de Due Diligence 365

VII. Control entre signing y closing	366
VIII. Algunas representaciones y garantías	367
IX. Digitalización del proceso	368
X. Consideraciones de Fuerza Mayor y Teoría de la Imprevisión	371
XI. Conclusiones	374

Sociedades Comerciales y Covid-19: funcionamiento «a distancia» de los órganos societarios

<i>Por Osvaldo E. Pisani</i>	377
I. Tratamiento del tema. Descripción y alcance del presente trabajo	377
II. Introducción al ordenamiento societario	378
III. Régimen legal societario en general	379
IV. Órganos de las sociedades regulares	381
V. Regulación legal de los órganos societarios colegiados	382
VI. Necesaria nota aclaratoria de cierre del presente	399

Reuniones a distancia de los órganos societarios en tiempos de pandemia

<i>Por Pablo Agustín Legón</i>	401
I. Introducción	401
II. Antecedentes	404
III. COVID-19 y distanciamiento social: respuestas normativas tendientes a evitar la paralización del funcionamiento de los órganos sociales	410
IV. Aspectos prácticos vinculados con las reuniones a distancia	418
V. La sociedad por acciones simplificada y su régimen particular. El nuevo estatuto modelo de IGJ	419
VI. Conclusiones: la crisis como oportunidad. Posibles mejoras	422

El surgimiento de las reuniones de gobierno societarias virtuales -o semipresenciales- en el marco de la pandemia (COVID-19)

<i>Por Julio César García Villalonga</i>	429
I. Introducción	429
II. Mecánica para la adopción de resoluciones sociales de gobierno en la normativa societaria: posibilidad de la toma de decisiones a distancia	431
III. La expresión de voluntad individual del socio o accionista y el principio de conservación de la empresa como ejes legitimantes de la celebración de asambleas a distancia. El auxilio necesario de la normativa del CCyCN	434

IV. El puntapié inicial: la IGJ y la RG 11/2020. Resoluciones dictadas ulteriormente por otras Direcciones e Inspecciones de Persona Jurídica en ámbitos provinciales	445
V. La Ley de Mercado de Capitales, la CNV y la Resolución 830/2020	449
VI. Situación en el derecho comparado	452
VII. Conclusión	456

Debida diligencia de los administradores societarios en tiempos de pandemia

<i>Por C. Ramiro Salvochea</i>	459
I. Introducción: el deber de diligencia de los administradores societarios	459
II. Dirección de empresas en la crisis mundial generada por el Covid-19	462
III. Enfrentando la crisis con liderazgo. Aspectos más relevantes	464

El contrato asociativo y el contrato de sociedad (o de nuevas relaciones entre pequeños y medianos empresarios luego de la pandemia)

<i>Por José María Curá</i>	483
1ª parte: EL CONTRATO ASOCIATIVO (acercamiento de colaboración tras un fin común, en tiempos de crisis)	483
I. Síntesis	483
II. Gestión del negocio	489
III. Los contratos asociativos típicos	490
IV. Conclusiones	492
V. Final	492
2ª parte. CONTRATO DE SOCIEDAD DE LA SECC. IVa	
CAP. I. LGS (otro modo de acercamiento y colaboración, ahora como sociedad, tras un fin común en tiempos de crisis)	493
I. Síntesis	493
II. Presentación	494
III. Las sociedades no constituidas regularmente bajo el régimen anterior y su derogación	494
IV. Un nuevo orden societario	496
V. La empresa, componente de un nuevo desarrollo	497
VI. Sociedades incluidas y régimen de aplicación	498
VII. El orden reglamentario local	500

Covid-19. La pandemia y el contrato de seguro	
<i>Por Felipe F. Aguirre</i>	503
I. Introducción	503
II. El riesgo en el contrato de seguro	504
III. El riesgo excluido	505
IV. El riesgo comprendido en la cobertura. Los automotores sin uso durante el aislamiento social obligatorio. La reducción de la prima por disminución del riesgo	511
V. La intermediación en seguros. La ley 22.400. El asesoramiento frente a la pandemia	517
VI. El posible desenvolvimiento de coberturas de pandemias. El mercado de reaseguros	518
Covid-19 y Contrato de Seguros. El seguro de interrupción del negocio	
<i>Por Martín Torres Girotti</i>	521
I. Introducción	521
II. Orígenes y desarrollo	522
III. Finalidad	523
IV. Cobertura	524
V. Valuación del daño	526
VI. Covid-19	528
VII. Conclusiones	529
Covid-19. Medidas y reflexiones sobre “Derecho Mercantil y Seguros” en España	
<i>Por Félix Benito Osma</i>	535
I. La pandemia -Covid-19. La fuerza mayor/caso fortuito	535
II. Las consecuencias de la declaración de estado de alarma en España: temporalidad y excepcionalidad	539
III. Las medidas y recomendaciones de las instituciones europeas derivadas del Covid-19	540
IV. Medidas legales y reflexiones en el derecho mercantil derivadas del Covid-19	544
V. Medidas legales y reflexiones en el derecho de seguros y fondos de pensiones derivadas del Covid-19	559

