

Crowdfunding y Sociedades por Acciones Simplificadas

Crowdfunding y
Sociedades por Acciones Simplificadas
Aspectos generales, societarios y concursales

Martín Arecha
Director

Laura L. Filippi
Vicedirectora


edicionesDidot

Crowdfunding y Sociedades por Acciones Simplificadas / Lucas Ramírez Bosco ... [et al.];
Compilación de Martín Arecha - 1a ed . - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Didot, 2023
Libro digital, PDF/A

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-987-8949-19-2

1. Derechos Societarios . 2. Ley de Sociedades Comerciales.3. Sociedades Comerciales. I. Ramírez Bosco, Lucas II. Arecha, Martín, comp.
CDD 346.0682

©ediciones**Didot**

©Martín Arecha

1° ed. electr. en español

Hecho el depósito en ley 11.726

Libros de edición argentina

ISBN: 978-987-8949-19-2

Diseño de tapa: Ezequiel Cafaro

ediciones**Didot**

Arévalo 1830, CABA, Argentina

Te. (+54 11) 4771-9821

www.edicionesdidot.com

didot@edicionesdidot.com

Índice

1. El <i>crowdfunding</i> o sistema de financiamiento colectivo en la ley de capital emprendedor. Su estado de desarrollo en materia normativa. Por Lucas Ramirez Bosco	9
2. Los emprendedores y las S.A.S. Por Miguel Raspall	17
3. Nuevos aportes sobre las Sociedades por Acciones Simplificadas y en especial en torno a su manifiesta ilegitimidad. Por Ricardo A. Nissen	57
4. La llamada “función de garantía del capital social” en la Sociedad por Acciones Simplificada. Por Efraín Hugo Richard	65
5. El nuevo paradigma del derecho societario. (Otra vez “del traje de confección al traje de medida”). Por Marcelo Barreiro	105
6. Sociedad por Acciones Simplificada. Sus notas tipificantes. Por Fernando Pérez Hualde	121
7. Régimen de administración en la Sociedad por Acciones Simplificada. Por Sebastián Balbín	133
8. La incorporación de la figura del “administrador de hecho” en la nueva Ley de la Sociedad por Acciones Simplificada. Alcances. Por Laura L. Filippi	139
9. Remuneración del administrador de las Sociedades por Acciones Simplificadas. Por Tomás J. Arecha	147
10. El régimen de contrato de trabajo en relación con las S.A.S. Por Gustavo Cultraro	161
11. Las Sociedades por Acciones Simplificadas y la criminalidad económica. Por Mariana Eugenia Marano y Alejandra Freire	177
12. S.A.S. unipersonal. Desde el prisma concursal. Por Carlos E. Moro	193
13. La integración del régimen sobre S.A.S. La implicancia concursal de la responsabilidad sancionatoria. Por Marisol Martínez	209

El *crowdfunding* o sistema de financiamiento colectivo en la ley de capital emprendedor. Su estado de desarrollo en materia normativa

Por Lucas Ramírez Bosco

1. Introducción

El progreso tecnológico, que ha permitido la convocatoria sencilla a gran cantidad de personas a través de plataformas virtuales, sumado a la progresiva aceptación por el público de los fenómenos de economía colectiva y, también, la reducción o inexistencia de fuentes de financiamiento públicas o privadas para ciertas iniciativas de pequeña o relativamente pequeña entidad, han posibilitado el nacimiento de la figura internacionalmente conocida como *crowdfunding* o, en términos de nuestra ley, sistemas de financiamiento colectivo¹.

La traducción de la expresión *crowdfunding* nos remite a la convocatoria de una multitud de personas (*crowd*), para financiar un proyecto (*funding*), y esa es justamente la función de la figura que (si bien había comenzado a funcionar en nuestro país en forma incipiente y antes de contar con una regulación específica), si se pretendía su empleo extendido, debía ser regulada, como finalmente lo fue en la ley 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor (en adelante LACE).

Asimismo, se encaminó la regulación de esta norma y resta ver si en el contexto de nuestro medio, no muy receptivo a los esquemas del mercado de capitales, tiene sitio para expandirse, lo cual eventualmente podría suceder por las características diferenciadas del contexto actual.

2. Definición

La expresión *crowdfunding* hace referencia al esfuerzo de emprendedores que, ya sea individual o grupalmente, y por propósitos culturales, sociales o lucrativos, crean

¹ Ver Rodríguez de las Heras Ballell, Teresa, "El *Crowdfunding*: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos", *Pensar en Derecho*, N° 3, Ed. Eudeba, Buenos Aires, 2013, pp. 104 a 106.

sus proyectos obteniendo cantidades de dinero relativamente pequeñas, de grupos relativamente extensos de personas, utilizando como medio para ello internet y prescindiendo de los intermediarios financieros². Se trata, por tanto, de un fenómeno novedoso en cuanto se vale de mecanismos complejos de financiamiento, aunque sin emplear intermediarios, porque ese rol lo cumple justamente internet, en un carácter pasivo: como mero receptáculo de comunicación.

Esto, se aclara desde ya, con independencia de que existan (y nuestra ley las exige) lo que se denominan “plataformas”, que son entidades que canalizan y hasta incluso en parte examinan los proyectos, pero no cumplen un rol semejante al de los intermediarios profesionales generalizados en otras actividades.

Pareciera, entonces, que el financiamiento colectivo es una manifestación que se produce por la necesidad de métodos de financiamiento de tipo más cooperativo, lo cual se hizo posible recién con el progreso actual de la comunicación vía informática.

3. Distintos tipos

Bajo la denominación *crowdfunding* se identifican distintas formas de financiamiento colectivo que, incluso, tienen distintos propósitos, pero en todos los casos se recurre a una diversidad de personas como aportantes³ al proyecto, lo cual se realiza a través de una plataforma virtual incorporada a internet.

En ese marco, el primer grupo que podemos identificar es el que responde a modalidades filantrópicas. En estos casos los inversores no buscan una contraprestación de ningún tipo, sino sencillamente colaborar en la realización de una obra o gestión que genere un beneficio social. A veces se lo llama financiamiento colectivo de tipo contributivo o *donation crowdfunding*⁴.

Luego, también en el grupo de aquellos en los que el aportante no busca un beneficio económico de tipo monetario directo, está el esquema identificado como de recompensas,

² Esta definición se tomó en gran parte de Mollik, Ethan, “The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study”, *Journal of Business Venturing*, 29, 2014, p. 2, aunque fue modificada. También allí aclara el autor que se trata de una definición específica, porque debido a su amplitud, el fenómeno en su totalidad es elusivo y, por tanto, difícil encuadrar.

De cualquier manera, entendemos que esta definición se adapta a los propósitos aquí pretendidos.

³ El término aportante sirve para todos los que dan su dinero a un proyecto, en todas las formas de *crowdfunding*, ya sea con o sin el objetivo de obtener una contraprestación, por eso la utilizamos como denominación genérica. Luego también se puede utilizar el término inversor, que es una especie de aportante, pero ya se trata de quien requiere alguna contraprestación monetaria.

⁴ Para el análisis de las distintas modalidades en este punto nos basamos en la clasificación propuesta por Lanús Ocampo, María Cecilia, “Financiamiento Colectivo (*Crowdfunding*) de la Mano de Nuevas Tecnologías”, *LL*, T° 2017-B, pp. 936 y 937.

en este lo que ofrece el emprendedor a sus aportantes como contraprestación es un producto o servicio concreto en caso de que el proyecto se termine llevando a cabo⁵.

Finalmente, están las formas de *crowdfunding* en las cuales el aportante es un inversor y espera, o al menos se le ofrece, la posibilidad de obtener un beneficio económico o monetario. Sus subespecies son:

- a. El *Equity crowdfunding*, en la que el inversor pasa a ser como un “socio” del proyecto, en el sentido de que si hay pérdidas, pierde su inversión y, por el contrario, si existen ganancias, participa de estas en una proporción previamente determinada, usualmente relativa a su inversión.
- b. El financiamiento colectivo por emisión de deuda, que tiene un esquema semejante al del anterior punto, excepto porque el inversor no asume la forma de socio, sino que su aporte es un préstamo. En este caso la deuda contraída por el emprendedor debe ser devuelta de acuerdo con el cronograma pactado y con el interés acordado. Se lo puede identificar también como *crowdlending*.
- c. Finalmente, encontramos el financiamiento colectivo de participación por regalías, en que se promete al inversor un potencial beneficio proporcional sobre el producto, pero con esquemas diferentes a los propios de un “socio”. Este formato se relaciona más bien con un reconocimiento sobre lo generado⁶.

De este modo, tenemos entonces tres grupos genéricos de financiamiento colectivo o *crowdfunding*: el filantrópico, el de recompensas y el financiero, este último, con subtipos.

4. La ley de capital emprendedor y el motivo de la necesidad de un régimen legal

Lo que hace necesaria la regulación del *crowfundings* el hecho de que, cuando una persona capta fondos del público, ese tipo de operatoria necesariamente queda incluida dentro de la regulación de mercado de capitales⁷, pero los proyectos que entran dentro del instituto en análisis no tienen entidad para soportar las exigencias de una regulación de ese tipo.

⁵ Lanús Ocampo, en *op. cit.* identifica estas dos modalidades dentro del grupo de lo que denomina *crowdfunding* no financiero, aunque preferimos evitar esta clasificación porque en el segundo, o sea, en el de recompensas, algún beneficio existe y este puede tener un contenido económico, de modo que algún grado de especulación, aun cuando fuera menor, puede existir.

⁶ Se entiende mejor si se hace un paralelo con el modo de funcionamiento de las regalías, que si bien usualmente ofrecen un pago proporcional al dueño de una marca o invento, no permiten afirmar que el mismo sea un “socio” en todo el sentido de este término.

⁷ En ese sentido, ver arts. 80 y siguientes de la ley 26.831 de mercado de capitales. El concepto de la ley respecto de las facultades de la CNV es amplio o extensivo, ya que el segundo párrafo del art. 81, dice: “Toda negociación de instrumentos que, a criterio de la Comisión Nacional de Valores, comprenda características semejantes a la oferta pública definida en la presente ley se considerará como tal y se someterá a las normas de la Comisión Nacional de Valores”.

Es por eso que en otros países se decidió gestar un mecanismo de regulación específico, más “liviano”, para no dejar al fenómeno en la ilegalidad y promoverlo, sin embargo, igualmente es regulado y, según el art. 22 de la LACE, la autoridad de aplicación es la CNV.

Aquí hablamos, claro está, de lo que hace a los tipos de *crowdfunding* financieros con contraprestación monetaria, porque en los otros no podría existir oferta pública y es por eso que el art. 28 de la misma LACE analizada los excluye enumerando los supuestos, que son: aquellos con fines benéficos y las donaciones⁸. Incluso la ley, en su art. 24, es bastante puntual y precisa respecto de cuáles son las modalidades de financiamiento colectivo que permite, regulándolas como “las únicas formas de participación de los inversores” que están autorizadas. Estas son: a. La titularidad de S.A o S.A.S., considerando especialmente las que tengan previsto dentro de su objeto generar un impacto social o ambiental en beneficio e interés colectivo; b. Adquisición de préstamos convertibles en acciones de S.A. y de S.A.S. y; c. Participación en fideicomisos.

5. La convocatoria a una elaboración participativa para su regulación en el marco de la CNV y el posterior dictado de la norma

La LACE establece, como se dijo, que la autoridad de aplicación es la CNV, que debe reglamentar la actividad. Así, en ejercicio de esta potestad, ese organismo dictó inicialmente la Resolución General 700/2017, en 20/7/17, que empleando la herramienta otorgada por el decreto 1172/2003 invitó a la ciudadanía a expresar sus opiniones y propuestas para adoptar la reglamentación respecto del tema. Luego, en 29/12/17 se dictó la Resolución General 717-E/2017, con algunos cambios respecto del proyecto inicial. Esa última Resolución contiene una reglamentación que fue incorporada como Título XIX de las Normas de CNV (N.T. 2013 y mod.) y que consta de tres partes trascendentes:

1. La que hace a las plataformas de financiamiento colectivo (denominadas P.F.C), que es la que ocupa la mayor parte del proyecto de norma (los primeros 41 arts. de los 56 arts.) y esto tiene sentido ya que todo el control se centra, en definitiva, en ellas: el sistema ideado parte de la base de que estas plataformas son entidades profesionales inscriptas y controladas regularmente por la CNV sobre las que recae todo el peso de la regulación. Así, el emprendedor, cuando quiere recurrir al financiamiento colectivo, tiene que dirigirse obligatoriamente a una de estas plataformas inscriptas, y será esta última la que canalice el proyecto al mercado y

⁸ El inc. c de ese mismo art. excluye también la venta directa de bienes y servicios a través de plataformas de financiamiento colectivo y los préstamos que no se encuadren en las modalidades tipificadas para el *crowdfunding*. En estos casos lo que sucede es que no se trata de oferta pública, ni de *crowdfundig*, sino de fenómenos diferentes, como ser el comercio virtual, más conocido como e-commerce, y los préstamos al público, generalmente bajo la forma de alguna modalidad de microcrédito.

guíe al inversor por el camino reglamentario, ya que se considera que el emprendedor no tiene capacidad técnica para esto.

Las P.F.C. no solo están sometidas a exigencias formales, sino que también están obligadas a cumplir un régimen informativo que incluye el deber de comunicar todo lo que “sea apto para afectar el desenvolvimiento de su actividad” (art. 39).

2. Se refiere a los emprendedores y sus proyectos, que ocupa los arts. 42 a 54, estableciendo sus deberes y requisitos, que deberán ser controlados por la P.F.C., pero, por sobre todo, reglamenta lo más importante en esta cuestión: excluye los programas de financiamiento colectivo de las normas de oferta pública. Así, dice el texto del art. 42: “Los instrumentos emitidos por los emprendedores que requieran financiamiento por medio de las PFC quedarán excluidos de los requisitos y exigencias del régimen de Oferta Pública que autoriza la Comisión. El procedimiento de colocación al que se refiere el presente Capítulo se trata de un procedimiento ad-hoc exclusivamente aplicable al Sistema de Financiamiento Colectivo y a ser supervisado por la PFC”⁹.

Esto no significa que no cuenten con un régimen informativo particular y menos exigente, que se encuentra regulado en los arts. 49 a 51.

Por lo demás, y como se expuso anteriormente, esto tiene sentido en cuanto el sistema está concebido para emprendimientos de volumen reducido: no se autorizan emisiones que acumuladas excedan los \$ 20.000.000 por proyecto (art. 45).

3. Los últimos dos arts. (el 55 y el 56) tratan lo que hace a los inversores, de un modo quizá un tanto invasivo y que podría desalentar el funcionamiento del *crowdfunding*, según como se implemente.

El art. 55 establece que los inversores no pueden afectar a instrumentos de financiamiento colectivo más del 20% de sus ingresos brutos anuales, correspondientes al ejercicio fiscal ya cerrado, reglamentando así el inc. c, del art. 27, de la LACE. Para demostrar esto, los inversores deberán presentar una declaración jurada que acredite el cumplimiento de esa exigencia, la cual parece dirigida a proteger al inversor partiendo de la base de que las colocaciones de este tipo son de alto riesgo. El problema es que no se habla de suscribir una declaración jurada, sino que se pide que se “acredite”, con lo cual, en primer lugar, se dejaría fuera de la posibilidad de invertir a quienes no tienen obligación de tener declaración jurada fiscal, que en un mercado que busca ser de “microaportes”, puede tener un volumen importante. Y, además de lo mencionado, lo cierto es que para este tipo de cuestiones en las que rara vez se invertirán grandes montos a la espera de grandes cifras, sino

⁹ El primer párrafo de la norma es ligeramente distinto del proyecto de la Resolución 700/17, que en su art. 49 decía: “Los instrumentos emitidos por los emprendedores que requieran financiamiento por medio de las PFC quedarán dispensados en forma automática del régimen de Oferta Pública que autoriza la Comisión”, es decir, era un tanto más categórico, pero de cualquier manera eso no parece cambiar el resultado.

que más bien son, como dice la LACE en su título, de “Apoyo al capital emprendedor”, lo más probable es que quien en un contexto “amigable” haría el aporte, lo deje de hacer cuando le requieran el cumplimiento de este tipo de requisitos.

Por su parte, el art. 56, al reglamentar el inc. b, del art. 27 de la LACE, establece que cada inversor no puede participaren más del 5% de cada colocación o por más de un monto de \$ 20.000¹⁰, límite del cual están excluidos los inversores institucionales tal como los define la normativa de oferta pública. Esta limitación tiene la misma finalidad que la anterior y, además, pretende que los proyectos no sean financiados por grandes inversores, que pudieran ser pocos o uno, aunque como requisito es mucho más razonable ya que no disuade la inversión, sino que sencillamente la limita.

6. La diversa mecánica entre el sistema de la LACE y el de oferta pública. Espíritu de la norma

Cuando en el marco usual una empresa convoca a “personas en general o a sectores o a grupos determinados para realizar cualquier acto jurídico con valores negociables”¹¹, estamos de acuerdo con la Ley de Mercado de Capitales (en adelante LMC) ante una oferta pública. Esto significa que, dadas esas circunstancias, se deben cumplir con las reglas de los arts. 80 a 85 y especialmente su reglamentación, respecto de los requisitos establecidos por la CNV para que se autorice la oferta pública.

El régimen de oferta pública está destinado en general a emprendimientos de gran porte, ya que exige que para la colocación primaria de los títulos se realice un prospecto informativo bastante meduloso¹², que además debe ir acompañado de documentación complementaria y, luego, somete también al emisor a un régimen informativo y de control posterior por la CNV que es más extenso que, por ejemplo, el que ejerce la IGJ u organismo de control societario de la entidad que correspondiera.

¹⁰ En el proyecto de la Resolución 700/17 eran \$ 56.000, que se redujeron a los \$ 20.000 arriba mencionados.

¹¹ Ley 26.831, de Mercado de Capitales, art. 2 según ley 27.440 (la definición en este punto no difería antes de la reforma).

Si existe un cambio sustancial y conceptual en el último párrafo del art. 82 es porque de acuerdo con la última reforma mencionada, ahora a la CNV se le ha otorgado la facultad de reglamentar supuestos en los cuales se podrá considerar que una oferta de valores negociables no constituye oferta pública sino privada, tema que, como fue expuesto por Camerini, Marcelo (en conferencia titulada “La Ley de Mercado de Capitales”, dictada el 30/5/18, en el marco de una actividad organizada por la ADE y el IADC), es de gran complejidad, motivo por el cual excede el análisis correspondiente a este trabajo y requiere de un desarrollo en el tiempo para definir su contenido.

¹² Este problema ya había sido identificado anteriormente por Paolantonio, Martín E., en “Introducción a la Financiación Colectiva (*Crowdfunding*) en el Mercado de Capitales”, DCCyE, N° 2, abril 2014, p. 289, donde explicó que por LMC se requiere del emisor la confección de un prospecto, lo cual es incompatible con el volumen de la inversión requerida y con las características del emisor en materia de *crowdfunding*.

Por su parte, el régimen informativo puede resultar bastante exigente, sobre todo en lo que hace a transparencia en la oferta pública, ya que debe informarse a la CNV en plazos brevísimos, “todo hecho o situación que, por su importancia, sea apto para afectar en forma sustancial la colocación de los valores negociables, el curso de su negociación, o el desenvolvimiento de la actividad propia de cada sujeto alcanzado”¹³.

La idea medular que campea en el marco regulatorio de la oferta pública es que el inversor externo (accionista, tenedor de títulos de deuda) debe tener a su disposición, a través de los sistemas que provee el órgano recaudador¹⁴, una cantidad de información igual o semejante a la que tiene un director o autoridad de la sociedad emisora. De esta forma se evitan las ventajas de los “internos” respecto de los “externos”, práctica ilegal usualmente identificada por su denominación en inglés: *insider trading*.

Este sistema de control, como se dijo anteriormente, pierde sentido en el marco de las inversiones que pueden ser canalizadas a través del *crowdfunding* porque el costo reglamentario, o sea, el que generan las cargas impuestas por la ley y la reglamentación, no se podría cumplir y lo único que se lograría es desalentar un mercado que, en la realidad, tiene características muy distintas al de la oferta pública.

Por eso, como se mencionó anteriormente, la LACE dispensa a los sistemas de financiamiento colectivo del régimen de oferta pública. Respecto de esto cabe especificar que, por un lado, tenemos las modalidades de *crowdfunding* filatrópica o de recompensas, que en ningún caso podrían quedar sujetas a la oferta pública porque no lo son y porque no se emiten títulos, por ese motivo es que la LACE las excluye de su régimen, porque no requieren siquiera ser dispensadas. Quedan entonces estas expresiones fuera del alcance tanto de la LME, como de la LACE, por su naturaleza ajena a la cuestión medular del tema.

Las modalidades que sí quedan bajo la órbita de la LACE son las puramente financieras y con el objetivo de lucro, que sí requieren de una dispensa del régimen específico de la LMC y de las exigencias de la oferta pública, para pasar a una reglamentación más adaptada a las circunstancias específicas en cuestión. De modo que lo que la LACE busca es sacar del sistema de la LMC a los esquemas de financiamiento colectivo puramente financieros, para ingresarlos en un sistema legal diferenciado, menos exigente y en el que de alguna forma se delega parte de la actividad profesional en una plataforma ya controlada por la CNV, lo cual ciertamente no sucede con las entidades emisoras bajo el régimen de oferta pública.

¹³ Normas CNV, T.O. 2013, Título XII, Capítulo I, Sección II, art. 2, sobre “hechos relevantes”.

¹⁴ Concretamente, se trata de la Autopista de Información Financiera.

7. Conclusión y expectativas

Se puede ver con optimismo que nuestro país haya atendido el fenómeno del *crowdfunding* y *le esté dando un cauce legal, para de este modo asistir su crecimiento y ayudar a su promoción.*

Luego, el hecho de que efectivamente se genere un mercado para este tipo de proyectos será cuestión de circunstancias difíciles de prever, como la percepción de esta figura en un país con poca cultura de los mercados de capitales, pero con cierta simpatía por las expresiones de economía social, marco dentro del cual se podrían encuadrar estos sistemas.

Por lo demás, el contexto local en materia de asistencia crediticia bancaria para este tipo de proyectos se presenta en nuestro marco con un grado de oferta aún menor que en otros países, de modo que podría partirse de la idea de que con eso no se puede contar.

La dificultad está en que el funcionamiento de la figura no depende exclusivamente de la creatividad del emprendedor inicial, sino de su capacidad de llegar al mercado exponiendo su proyecto y, finalmente, de cuál sea el grado de profesionalismo que puedan alcanzar las plataformas para atraer al público sobre un planteo de base sólido y que no derive en lo meramente lúdico, sino en lo que termine siendo el producto de una cooperación de mutua conveniencia.

Los emprendedores y las S.A.S.

Por Miguel A. Raspall

1. Introducción

En este año, el Instituto Argentino de Derecho Comercial, tiene como objeto el estudio de la Sociedad por Acciones Simplificadas. A sus fines, en este trabajo vamos a desarrollar el rol que ocupan las S.A.S. dentro del esquema o sistema normativo para los emprendedores, que es donde esta se encuentra regulado.

El interés por desarrollar el espíritu emprendedor y favorecer el nacimiento de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) está presente en las políticas de todos los países, los cuales dictan normas dirigidas a alcanzar esos objetivos, interés que también se hace presente en los Organismos Multilaterales (CNUDMI, CE, CEPAL, BID, entre otros).

La convergencia de normas ha ido generando un verdadero “modelo” que nosotros denominamos: “sistema o régimen para emprendedores” porque todas las leyes de los diversos países coinciden en utilizar y regular la aplicación de similares o idénticos institutos y herramientas para esos fines.

Nuestro país no es ajeno a esta tendencia mundial y, en razón de ello, fue desarrollando a lo largo del tiempo y en forma dispersa, un importante repertorio de normas de apoyo y fomento a los emprendedores. Decimos que es “disperso”, en tanto y cuanto existen y conviven diversas normas, resoluciones y reglamentaciones emergentes tanto del gobierno nacional¹, como de las provincias o municipios y, a la vez, reglamentaciones, resoluciones emanadas de diversas reparticiones de la administración pública (AFIP, BCRA, CNV, IGJ y de los Ministerios y Secretarías) que se direccionan a favorecer el espíritu emprendedor y atender sus necesidades, las que no fueron ni derogadas, ni excluidas por la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor (27.349).

¹ En el orden nacional, contamos, por ejemplo, con las siguientes leyes 22.317, 24.467, 25.300, 27.264 y la reciente ley 27.349.

Con respecto a la ley 27349, y para conocer los objetivos y finalidades perseguidos con su sanción, transcribimos los comentarios del presidente de ASEA (Asociación de Emprendedores de Argentina): “La aprobación de la Ley de Emprendedores marca un hito para el ecosistema emprendedor argentino. Desde ASEA, venimos impulsando esta ley desde hace más de dos años para que los emprendedores cuenten con una ley propia y que puedan crear sus empresas sin las trabas burocráticas con las que se encuentran hasta hoy. Este es un paso histórico para la creación de una verdadera Nación emprendedora...”. Esta ley, habilita la reducción de los plazos administrativos para constituir una empresa, lo que permite la obtención del CUIT o CDI y la apertura de una cuenta bancaria en 24 horas. Asimismo, apalanca la “industria” de capital emprendedor, facilitando nuevos mecanismos de financiamiento, como el *crowdfunding* público, llevando a la Argentina a la vanguardia legislativa del continente... “Esta es una ley fundamental para la Argentina, que baja las barreras de entrada a la hora de emprender e invierte en la creación genuina de empleo, generando una serie de nuevos vehículos de inversión y reducción de la burocracia que son de los más innovadores y son hoy fuente de discusión en todo el mundo. A todo esto, y a pedido de los legisladores, se suman nuevas herramientas como la creación del Consejo Federal de Emprendimiento y la regulación de los fondos de capital semilla para facilitar el acceso inicial a financiamiento de pequeños emprendedores de todo el país. Con el Financiamiento Colectivo que incorpora esta ley, Argentina se transforma en el *primer país en Latinoamérica* en regular esta herramienta fundamental para darle posibilidad a los emprendedores de hacer conocer sus proyectos y que todos los argentinos podamos invertir en forma directa en el futuro de nuestro querido país”².

Uno de los pilares sobre los cuales se asienta el sistema normativo para emprendedores es la posibilidad de acceder a un tipo de sociedad que sea apto o apropiado para facilitar su desarrollo, en nuestro caso, será la Sociedad por Acciones Simplificada la cual cumplirá dicho cometido.

El presente trabajo se dirige a individualizar los puntos de contacto que existen entre el emprendedor, sus necesidades y la S.A.S. (convergencia), aquí desarrollaremos en forma muy abreviada las otras herramientas que conforman –en su conjunto– el sistema emprendedor, de las cuales solo daremos algunas referencias generales, pero para quien desee ampliar la información que acá volcaremos, nos remitiremos a otros trabajos de nuestra autoría³.

² *E-news*, 30/5/17, <http://emprendedoresnews.com/emprendedores/argentina-lo-ya-ley-emprededores.html>

³ Raspall, Miguel A., trabajo publicado en el *Diario La Ley*, 12/06/2017. “Un sistema para emprendedores”. Raspall, Miguel A., *Los Emprendedores. Sistema Emprendedor. Ley 27349*. El libro será editado próximamente por editorial Astrea.

2. Mipymes y emprendedores

Al resumir observamos que el mundo entero enfrenta una creciente preocupación por generar posibilidades de trabajo para sus habitantes. El trabajo es importante porque provee de los ingresos necesarios para la subsistencia de la persona y su familia, y satisface la necesidad física y mental de los sujetos de estar ocupando su tiempo en algo útil y –quizá– estimulante. De este modo, bien sabemos que el trabajo es necesario para la convivencia y para garantizar la paz social, transformándose en una necesidad colectiva.

Entre los factores más notorios que inciden sobre la oferta de trabajo –que podría alcanzar niveles de verdadera crisis para la humanidad– nos encontramos con el desarrollo tecnológico (la electrónica, la informática y la robótica), que va sustituyendo en forma muy “eficiente y acelerada”, al trabajo humano.

Una de las respuestas para crear empleo y riqueza social está en la generación de empresas. Dentro de este contexto, es sabido y probado estadísticamente, que son las micro, pequeñas y medianas empresas las que mayor cantidad de puestos de trabajo aglutinan (mipymes).

Conforme referencias de la Comisión de las Comunidades Europeas (CE)⁴, “Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son la espina dorsal de la economía europea, contribuyendo de manera significativa a la innovación, el crecimiento y la creación de empleo. En la UE, unos 20,7 millones de PYME emplean al 67 % de los trabajadores del sector privado. Un reciente estudio ha puesto de manifiesto que el 85 % de la creación neta de puestos de trabajo en la UE entre 2002 y 2010 es atribuible a las PYME”. El presidente Macri dijo en mayo de 2016 que en Argentina “El 99 % de las empresas son PyMEs. Son 4 millones de argentinos que todos los días se levantan y salen a trabajar en una pyme...”⁵. Ratificando las afirmaciones del presidente Macri, el economista del IERALPYME, Marcos Cohen Arazi, precisó en una entrevista que “en general las PyMEs se toman en conjunto con las micropymes, de menor cantidad de empleados, por sus similitudes y para facilitar las comparaciones. A partir de los datos del último Censo Nacional Económico de 2004, el especialista calculó que ambos representan el 66 % de los empleos, y el 99 % de los establecimientos.

Las Organizaciones Supranacionales muestran su interés y preocupación por el desarrollo de las mipymes y generan su apoyo desde las mismas organizaciones⁶.

⁴ Comunicación de la Comisión Europea COM 2013.1222-Final; Normativa inteligente: Responder a las necesidades de las mipymes, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:52013DC0122>

⁵ <http://www.casarosada.gob.ar/slider-principal/36228-el-gobierno-anuncio-un-conjunto-de-medidas-de-apoyo-a-las-pymes>

⁶ CNUDMI (Comisión Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL sus siglas en inglés). En los grupos de trabajo que se han generado dentro de la Comisión, el grupo UNO,

¿Qué rol les cabe a los “emprendedores” en el esquema mipyme? El emprendedor es la semilla de las mipymes y, por ende, mirar, pensar y apoyar a los emprendedores es apostar al nacimiento de empresas mipymes.

El “emprendedor” es el sujeto, persona física o jurídica, que *emprende* una actividad empresarial, o sea, aquel de quien decimos que cuenta con una idea fuerza, con la iniciativa y el empuje para desarrollarla, asumiendo los riesgos que la misma genera. Leemos en el diccionario Larousse⁷, Emprendedor: “que emprende con resolución acciones, que tiene iniciativa, especialmente en los negocios: joven emprendedor”.

Nuestra Ley de Apoyo al capital Emprendedor (Ley del Emprendedor n° 27.349) los identifica de este modo: “Emprendedores”: a aquellas personas humanas que den inicio a nuevos proyectos productivos en la República Argentina, o desarrollen y lleven a cabo un emprendimiento en los términos de esta ley.

En el concepto “emprendedores” se incluye al “espíritu emprendedor”, al “joven emprendedor” y a la “cultura emprendedora”; aspectos que se asocian con la necesidad de desarrollar en la juventud y desde temprana edad la vocación y la decisión de emprender, o sea, de dotar a los jóvenes de la confianza necesaria a través del estudio, de la capacitación, de la información y del apoyo desde temprana edad, con el fin de incentivarlo y estimularlo para desarrollar ideas innovadoras que puedan generar nuevos emprendimientos.

El emprendedor, que es el germen de las nuevas empresas mipymes, además de aportar en ese objetivo, es también una fuente apropiada para dar un lugar en la actividad económica a los jóvenes, los que cada vez tienen mayores dificultades para conseguir su primer trabajo, prolongando el período de asistencia de los padres. De modo que, cuando el Estado (nacional, provincial o municipal) favorece al “espíritu emprendedor” o a los “jóvenes emprendedores”, no solo observa lo que estos puedan aportar en la generación empleo, sino que también apunta a la ocupación de la gente joven con iniciativas.

es el que aborda la problemática de las Microempresas y Pequeñas y Medianas Empresas. Desde el año 2016, la Comisión estudia el dictado de una Guía Legislativa (todavía en proyecto) sobre Entidades de Responsabilidad Limitada con la visión puesta en el favorecimiento del desarrollo y generación de mipymes, COMISIÓN EUROPEA (CE), la CE ha trabajado en forma constante hasta la fecha, sobre el desarrollo, evolución y conservación de las micropymes. Simplemente a título de citar alguna de las diversas Recomendaciones que han emanado de la Comisión de las Comunidades Europeas, indico la dictada el 6 de mayo de 2003 (CE 361 2003) que establece los conceptos y definiciones sobre la micro, pequeña y mediana empresas; la (COM 2008-398, Final) “Pensar primero en pequeña escala” –Small Business Act– para Europa, dicta una iniciativa especial para las pequeñas y medianas empresas que contiene un extenso desarrollo de 10 prioridades para favorecer el desarrollo de las mipymes. Luego le han seguido Revisión de la “Small Business Act” para Europa [COM (2011) 78 final de 23 de febrero de 2011]; Plan de acción sobre emprendimiento 2020: Relanzar el espíritu emprendedor en Europa [COM (2012) 795 final de 9 de enero de 2013]. Los ojos están puestos a nivel mundial en las mipymes, así lo ven también La CEPAL, el BID, el BANCO MUNDIAL, entre otros, también tienen programas para las mipymes a los cuales se puede acceder desde los portales informáticos de la web.

⁷ *Pequeño Larousse Ilustrado*, Diccionario Enciclopédico. editorial Larousse, 1998.

Vemos algunos modelos de otros países que han tomado conciencia sobre esta necesidad de avanzar sobre el joven emprendedor, tal es el caso de Colombia, en la Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento⁸, que define como objeto de la ley: a) promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país b) disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas. Por su parte Perú, en el proyecto de ley del emprendimiento, trata lo relativo a la “cultura emprendedora” y al desarrollo y formación de esta, como una necesidad de la sociedad⁹, en el cual leemos las siguientes definiciones de “emprendimiento” y de “emprendedor”: “Emprendimiento: acción combinada con liderazgo y visión global, enfocada a crear riqueza con espíritu innovador, poniendo en marcha un negocio que satisface una demanda latente del mercado y presta utilidad socio económica”. “Emprendedor: individuo con actitud creativa, la cual se traduce en acción a través de una empresa que produce valor económico para la sociedad y bienestar para los trabajadores”.

En nuestro país, podemos encontrar una importante cantidad de programas dirigidos a “jóvenes emprendedores” y “jóvenes pymes” en los diversos portales de acceso web, por ejemplo los de las páginas de la SEPYME o de IERALPYME, observatorio PYME¹⁰, a nivel municipal en Rosario, el programa Rosario Emprende¹¹, todos los que muestran de donde están puestas las miras de las políticas públicas en materia de desarrollo de los jóvenes empresario¹². Puntualmente, el tema de los “jóvenes emprendedores” es una cuestión particular dentro de la problemática emprendedora. Por ejemplo, en Brasil, la encuesta Global Entrepreneurship Monitor encontró que el 35 % de los brasileños mayores de 18 años tienen un negocio propio. La encuesta este año encontró que Brasil es el país con mayor número de emprendedores entre su población, superando incluso a China y a Estados Unidos¹³. En México la escasez de empleo convierte al “emprendedurismo” en una buena alternativa para los jóvenes. Es vital promover esta cultura desde el hogar.¹⁴ En un proyecto de Ley de Fomento para jóvenes emprendedores de Ecuador¹⁵, leemos en la Exposición de Motivos estas palabras que se ajustan a lo que

⁸ Colombia, ley 1.014, “De Fomento a la cultura del Emprendimiento” de 2006.

⁹ Perú, proyecto de Ley de Promoción y desarrollo del Emprendimiento, Exposición de motivos.

¹⁰ www.observatoriopyme.org.ar/

¹¹ Por ejemplo; la Municipalidad de Rosario cuenta con un portal web <https://www.rosario.gov.ar/web/servicios/empresas-y-emprendedores>, que permite el acceso a la información del Programa Rosario Emprende, que ofrece las alternativas y los objetivos para el desarrollo de emprendedores, de recomendable lectura por la diversidad de la oferta que genera.

¹² Por ejemplo: capacitacionjovenes@sepyme.gov.ar

¹³ <https://www.entrepreneur.com/article/268069>

¹⁴ <https://www.entrepreneur.com/article/267007>

¹⁵ Ecuador. Proyecto de ley ingresado al Congreso en 18 de julio de 2013. Ley de Fomento a Jóvenes Emprendedores en Ecuador (Trámite 145.722).

venimos explicando; “Dentro del Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno del Ecuador, se establece como uno de los lineamientos del desarrollo interno, inclusión social y competitividad, la creación de empleo productivo y el reconocimiento del valor social y los valores éticos del trabajo, impulsado por el pleno acceso al crédito, la asistencia técnica, la capacitación y el acceso a mercados e información”.

En América Latina existen múltiples asociaciones privadas que impulsan el desarrollo emprendedor, las que se agrupan bajo la Asociación de Emprendedores de Latinoamérica (ASELA) a las que se encuentran asociadas, entre otras, la ASECH (chile) ASEM (México) y la ASEP (Perú). En nuestro país se la conoce con la sigla ASEA, asociación que ha tenido activa participación en el dictado de la Ley del Emprendedor.

3. Sistema para emprendedores

Hemos explicado que la promoción del emprendedor se ha “globalizado”, razón por la cual muchos países ya tienen dictadas leyes especiales para estimular el espíritu emprendedor, en otros casos, cuentan con varios proyectos de ley en trámite parlamentario¹⁶. Nuestro país ha dictado una norma especial para abastecer esta necesidad, que es la ley 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor, la cual se basa en las fuentes existentes en el derecho comparado (Colombia¹⁷, España¹⁸, México¹⁹, entre otros). De la lectura de diversas normas del derecho comparado y de las recomendaciones de la CE, de CNUDMI, CEPAL, BID, etc., hemos podido concluir que existen “contenidos” que son comunes a todas, que se van repitiendo y trasladando de unas a otras conformando un verdadero “sistema o régimen para emprendedores”.

Veamos ahora los contenidos de los institutos caracterizantes del sistema:

- 1) La necesidad de favorecer el nacimiento, desarrollo y sostenimiento de las mipymes.
- 2) El régimen societario que será la estructura jurídica de las empresas que conforme el emprendedor.
- 3) El apoyo financiero que tendrá una múltiple concurrencia, entre el financiamiento institucional, los créditos del sector público, los créditos de las empresas privadas y la población en general (mercado de capitales).
- 4) Un régimen fiscal favorable a la inversión y al emprendimiento en la empresa.
- 5) Un sistema de apoyo y asesoramiento, técnico, legal, contable y financiero que

¹⁶ Por ejemplo, en latinoamérica: Uruguay, Perú y Ecuador.

¹⁷ Ley 590 del 2000 y ley 1.014 del 2016.

¹⁸ España, ley 14 del 2013.

¹⁹ México, estado de Morelos, Ley de jóvenes emprendedores. Proyecto de ley de Impulso emprendedor.