

TEMA 4

MECANISMOS INNOVADORES DE FINANCIAMIENTO

Para empresas productivas: *crowdfunding*. Compraventas fraccionadas. Contratos asociativos. Negocios en participación. Financiamiento mediante recursos naturales. Para empresas familiares: hipoteca inversa. Administración compartida. La vivienda colaborativa o *cohousing*. *Senior living* como alternativa de inversión. Desarrollos urbanos sostenibles. Plataformas digitales seguras. Aspectos impositivos.

Coordinadores

Simón LABAQUI - simonlabaqui@gmail.com

Franco SPACCASASSI ORMAECHEA - spaccasassiormaechea@gmail.com

PAUTAS

ESQUEMA

Tema: MECANISMOS INNOVADORES DE FINANCIAMIENTO

Subtema 1: PARA EMPRESAS PRODUCTIVAS:

- a) Crowdfunding.
- b) Contratos asociativos y negocios en participación.
- c) Financiamiento mediante recursos naturales.

Subtema 2: PARA EMPRESAS FAMILIARES:

- a) Hipoteca inversa.
- b) La vivienda colaborativa, *cohousing*, *senior living*.
- c) Desarrollos urbanos sostenibles.

Subtema 3: ASPECTOS COMUNES:

- a) Plataformas digitales seguras.
- b) Aspectos impositivos.

INTRODUCCIÓN

La *Jornada Notarial Bonaerense* tiene por objeto “lograr la integración personal y profesional de los notarios, por una acción conjunta de perfeccionamiento individual e institucional”. Entendemos que esto se genera a través de un debate científico donde cada uno de los participantes exponen sus investigaciones y la conclusión de las mismas. Es nuestra función coordinar ese debate de manera ordenada para que las conclusiones de la jornada sean el

reflejo del intercambio de los colegas que han investigado la materia. Y para ello, la materia a debatir debe estar adecuadamente delimitada.

Entendemos que el hilo conductor de todas las temáticas planteadas discurre por la **organización jurídica segura para inversiones en empresas productivas o familiares**. A continuación, haremos un detalle de qué entendemos por cada uno de estos conceptos. Pero podemos anticipar que este hilo conductor se centra en la captación de diferentes herramientas de inversión y de comercialización.

Entendemos por **organización jurídica** a las diferentes herramientas contractuales o institucionales que les permiten a las personas establecer los alcances de sus derechos y obligaciones con relación a una empresa. Estas herramientas pueden ser contratos de cambio o contratos asociativos. Ejemplos de contratos de cambio pueden ser las hipotecas inversas o los fideicomisos; mientras que serán contratos asociativos las agrupaciones de colaboración o las uniones transitorias. Estas herramientas jurídicas también pueden ser sistemas más complejos con mayor contralor del estado, como es el caso de los Sistemas de de Financiamiento Colectivo de la Ley 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor. Estos últimos, también denominados *crowdfunding*, son mecanismos de institucionales que tienen un sistema donde se involucra el orden público; mientras que los primeros pueden ser estrictamente privados, con alcance relativo, y donde la registración hace solamente a su oponibilidad frente a terceros.

En este punto, es importante entender que el debate científico es de ciencia jurídica. Y no de estructuración financiera o negocios. Estamos en la Jornada Notarial Bonaerense para discutir de derecho. Y **si bien el enfoque interdisciplinario es bienvenido, las hipótesis de los trabajos y las conclusiones de las jornadas deben discurrir por lo deóntico**. En otras palabras, es bienvenido el análisis de diferentes maneras de “hacer o planear negocios”, pero es importante que el enfoque de cada ponencia esté orientado a las interpretaciones jurídicas necesarias para hacer que ese negocio sea jurídicamente organizado. Sostener que es conveniente la planificación de la tercera edad, o que el sistema de *crowdfunding* está insuficiente aplicado en la Argentina, no son ponencias jurídicamente relevantes. Por el contrario, analizar cuáles son las inferencias que la regulación del conjunto inmobiliario en la provincia de Buenos Aires en los proyectos de *cohousing* si es jurídicamente relevante. O, sostener y fundamentar que la venta fraccionada mediante plataformas de financiamiento colectivo es una excepción a la aplicación de la CNV por disposición del inc. c del art. 28 de la

27.349; y que esto, a su vez, es una excepción de la 14.005 cuando se utilice un contrato de fideicomiso al efecto.

Entendemos que esta organización jurídica debe ser **segura para inversiones**. Esto quiere decir que hemos de invitar a los participantes a que se enfoquen en la cuestión de la captación de fondos o la asignación de recursos para el desarrollo de la empresa. El estudio de la organización jurídica puede enfocarse desde diversos puntos de vista. De esta manera, podemos analizar cómo impacta una determinada figura al desarrollador, al fisco, a los terceros que no contrataron o constituyeron la figura, etc. La intención es que se enfoque el análisis desde el punto de vista del inversor. En este sentido, en algunos casos el inversor tendrá un rol activo en el funcionamiento de la figura; en otros casos, será solamente un proveedor de recursos económicos para el desarrollo que dirija otra persona. Sea como fuere el caso, es central su captación.

Esto también puede entenderse como una manera de resolver la organización de recursos propios. Cuando el inversor es a su vez el principal promotor de la actividad, está organizando sus recursos para un determinado fin. La planificación hacia la vulnerabilidad en la vejez es un ejemplo de esto. Es bajo esta concepción, una inversión en miras al propio bienestar personal. Y con ello anticipamos que ampliamos el concepto a **empresas productivas o familiares**. En este sentido, la organización de los recursos puede tener como fin el lucro, o bien la organización patrimonial en miras a un interés estrictamente personal. De esta manera, las figuras como el *cohousing* o la hipoteca inversa o renta potencial entran dentro del análisis. Mismo análisis que tiene como objeto el estudio de las uniones transitorias como manera de organizar recursos e inversiones para el desarrollo de una actividad económica determinada con fines de lucro.

De esta forma, empresas familiares o productivas son dos ejes por donde discurre la temática de la organización jurídica orientada a la inversión. Por ello, el tema está dividido con estos dos primeros subtemas, que se dividen en cada uno de los objetos de estudio propuestos. En este sentido, entendemos que no podemos hacer un estudio de todos los puntos de todos los temas. Y por ello debemos enfocarnos en la organización jurídica, con miras a la inversión segura, en los objetos de estudio propuestos. El debate debe discurrir por determinar qué incentivos o desincentivos genera cada figura jurídica para una empresa familiar o productiva específica. Y porque este o aquel sistema están alineados con los intereses de quien destina recursos para su ejecución.

Para estos ejes temáticos, proponemos dos puntos de análisis comunes. Este tercer eje, tiene puntos de estudio que se pueden tratar en cualesquiera de los objetos de estudio para la empresa productiva o la empresa familiar. Y se refieren al análisis de la organización de plataformas digitales seguras y los aspectos impositivos de los mecanismos de financiamiento de las empresas productivas o familiares.

PARA EMPRESAS PRODUCTIVAS

CROWDFUNDING

El avance de la tecnología, sumado a la reducción o inexistencia de fuentes de financiamiento público o privado para iniciativas de pequeños o medianos emprendedores, ha permitido que se utilicen las plataformas virtuales para convocar a gran cantidad de personas interesadas en formar parte de algún proyecto con el que tengan afinidad, o bien como inversión para ganar dinero, y posibilitó el nacimiento de la figura conocida como *crowdfunding*, o sistema de financiamiento colectivo.

La traducción de la expresión *crowdfunding* remite a la convocatoria de una multitud de personas (*crowd*) para financiar un proyecto (*funding*), haciendo referencia al esfuerzo de emprendedores que crean sus proyectos obteniendo cantidades de dinero relativamente pequeñas de grupos relativamente extensos de personas, utilizando las plataformas virtuales como medio para ello y prescindiendo así de los intermediarios financieros.

Dentro de esta forma de financiamiento, que puede implementarse con distintos propósitos, podemos diferenciar tres grandes grupos. El primero es el financiamiento colectivo contributivo o *donation crowdfunding*, donde los inversores no buscan una contraprestación de ningún tipo. Simplemente la intención es colaborar con la realización de alguna obra o gestión que genere un beneficio social. Ejemplo de ello en nuestro país, es el *crowdfunding* organizado recientemente para saldar las deudas de “Club Independiente”.

Un segundo grupo que podría denominarse *crowdfunding de recompensas* es aquel donde el aportante no busca un beneficio económico -por lo menos no de forma directa-, ya que aporta dinero en el proyecto y como contraprestación en caso de que el mismo se lleve a cabo, el emprendedor le entregará un producto o servicio concreto.

Y el último grupo es aquel donde el *crowdfunding* tiene una perspectiva financiera, y se lo utiliza como mecanismo de inversión, pretendiendo el aportante como inversor obtener un beneficio económico o monetario. Dentro de este grupo podríamos diferenciar tres variables

de inversión: a) el *equity crowdfunding* donde el inversor pasa a ser un socio del proyecto, participando en ganancias y pérdidas; b) el *crowdlending* o financiamiento colectivo por emisión de deuda, con un esquema similar al anterior, pero donde el inversor no asume la forma de socio, sino que su aporte es considerado como un préstamo; y c) el financiamiento colectivo de participación por regalías, donde se promete al inversor un potencial beneficio proporcional respecto del producto sobre el cual se invierte, sin que éste sea socio del proyecto.

Nos proponemos analizar este novedoso mecanismo de financiamiento a partir de su regulación específica que surge de la ley 27.349 conocida coloquialmente conocida como “Ley de Apoyo al Capital Emprendedor” -LACE-, y en lo que respecta al financiamiento de emprendimientos inmobiliarios.

La LACE introduce por primera vez en Argentina una normativa que regula el *crowdfunding*. Según esta ley, la implementación de esta forma de financiamiento colectivo cuya operatoria se basa en la captación de fondos del público por parte de un emprendedor utilizando plataformas digitales queda incluida dentro de la regulación del mercado de capitales (Ley 26.831) con intervención de la Comisión Nacional de Valores -CNV-, siendo estas plataformas las entidades que canalizan los proyectos que se pretenden financiar.

La resolución general 717-E/2017 se ocupó de reglamentar el Capítulo I del Título II de la ley 27.349, calificando a las plataformas de financiamiento colectivo -PFC- como personas jurídicas que deben ser constituidas bajo la forma de sociedades anónimas -autorizadas para funcionar como PFC por la CNV- y que deben inscribirse en el registro creado a tales efectos. En lo que respecta al inversor, reglamentó que las PFC deben informar, entre otras cosas, los tipos de instrumentos de inversión que se ponen a disposición y los riesgos asociados, las restricciones de reventa, los límites de la inversión, el resultado del proceso de suscripción del proyecto y la devolución de la inversión en caso de fracaso de la suscripción.

Se advierte que dicha reglamentación de la CNV pretende promover el uso de las PFC como medio o instrumento para fomentar las inversiones y el financiamiento respecto de los proyectos de los emprendedores, pero también busca la protección del inversor. La complejidad que presenta reglamentación, y la intervención de la CNV por la inclusión de las PFC dentro de la regulación del mercado de capitales hace que la aplicación del *crowdfunding* en nuestro país sea casi nula.

En busca de una solución a dicha problemática, en esta JNB nos proponemos analizar la figura del *crowdfunding* vinculada al mercado inmobiliario, aplicando esta novedosa forma de financiamiento colectivo a todo tipo de proyecto inmobiliario. Y nos preguntamos:

Si según la LACE y su reglamentación, la CNV solamente tiene competencia para fiscalizar un *crowdfunding* cuando se haga oferta pública de valores negociables, ¿podemos implementar la figura del *crowdfunding* como mecanismo para financiar en forma colectiva un emprendimiento inmobiliario, utilizando una plataforma web como medio de captación de inversores para afrontar el proyecto, pero evitando que el mismo quede bajo la fiscalización de la CNV?

Siendo nuestra respuesta afirmativa, planteamos el siguiente interrogante, ¿podemos lograr que por intermedio de un fideicomiso de administración se ofrezca al público la posibilidad de invertir -vía web- en distintos desarrollos inmobiliarios y que el producto ofrecido no sea un valor negociable?

Si el inversor que ingresa al fideicomiso de administración como fiduciante-beneficiario tiene limitada la posibilidad de transferir sus derechos o su posición contractual en forma generalizada e impersonal, la plataforma web utilizada como medio para captar inversores no estaría operando como un mercado secundario porque el producto ofrecido no sería susceptible de tráfico en el mercado financiero. Entonces, ¿esa participación que se ofrece al inversor sería un valor negociable en sentido propio (art. 2º de la ley 26.831)? Nos inclinamos por dar una respuesta negativa.

Proponemos estos interrogantes como punto inicial para buscar alternativas que hagan factible la utilización del *crowdfunding* como forma de financiamiento colectivo en los emprendimientos inmobiliarios, donde el notario tendrá un rol fundamental en el desarrollo del marco jurídico necesario para implementar con profesionalismo esta forma de inversión, de manera transparente y confiable.

Así, será posible que el emprendedor por medio de inversiones colectivas pueda captar los fondos necesarios para llevar adelante su proyecto inmobiliario, de forma rentable -y sin intervención de la CNV-, dando seguridad y resguardando también los derechos del inversor. Si somos capaces de lograrlo, podremos fomentar esta novedosa forma de financiación en nuestro país.

CONTRATOS ASOCIATIVOS Y NEGOCIOS EN PARTICIPACIÓN

El término “contratos asociativos” remite al mundo de los emprendedores y de los negocios, presentándose como un recurso técnico destinado a que personas -humanas y jurídicas- logren objetivos empresarios comunes o mejoren los beneficios de una actividad a través del esfuerzo común y coordinado, generando vínculos de cooperación asociativa pero sin intención o voluntad de constituir una sociedad.

Estas relaciones de cooperación tienen gran trascendencia en la economía moderna, ya que permiten aunar esfuerzos en miras de un objetivo o interés común, sin comprometer sus propias organizaciones más allá del objetivo buscado a través del contrato. Las partes se potencian y optimizan resultados sin perder identidades personales, fusionar patrimonios ni acudir a figuras societarias.

Previo a la vigencia del CCyC, la regulación de este tipo de contratos se encontraba diseminada en diferente normativa (arts. 361 a 366, ley 19.550, hoy LGS, que regulaban la “sociedad accidental o en participación”; arts. 367 a 383, Ley 19.550 -incorporado por la ley 22.903- que trataba los “contratos de colaboración empresaria”; y ley 26.005 de “consorcios de cooperación”), generando su aplicación polémica en nuestro derecho y diferentes posturas doctrinarias, ya que la normativa incluía cuestiones contractuales en el ámbito del derecho societario, cuando su lugar de tratamiento era el derecho común de fondo. Ello ocasionaba que, con frecuencia y de manera errónea, se confundiera a este tipo de contratos con personas jurídicas.

La sanción de la ley 26.994 avanzó en tal sentido derogando dicha normativa y dándole tratamiento conjunto en un solo ordenamiento jurídico, bajo la denominación de “*contratos asociativos*”. La amplia expresión utilizada por el legislador permite que este tipo de contratos comprenda todo vínculo de colaboración, plurilateral o de participación, con comunidad de fines, que no sea sociedad.

El elemento característico que define a los contratos asociativos surge claramente del artículo 1442, 2º párrafo del CCyC, al disponer que “*a estos contratos no se les aplican las normas sobre la sociedad, no son, ni por medio de ellos se constituyen, personas jurídicas, sociedades ni sujetos de derecho*”.

Esta nueva metodología introducida por el CCyC que tiene como consecuencia la codificación de este tipo de contratos -por traspasar su regulación al actual código-, no presenta grandes novedades respecto de su regulación; con excepción de la incorporación de una sección de disposiciones generales aplicable a todos ellos -típicos y atípicos-.

Por la metodología utilizada, en la codificación se encuentran previstas dos categorías de contratos asociativos: los *típicos*, regulados en los arts. 1448 a 1478 CCyC (*negocio en participación, agrupación de colaboración, unión transitoria y el consorcio de cooperación*); y los *atípicos*, que son aquellos que no se encuentran regulados, y que podrán celebrarse por el principio de libertad contractual consagrado en el mismo código. Por medio de éstos se otorga la posibilidad de que las partes interesadas pacten las modalidades de agrupamiento que crean más conveniente a sus necesidades, a pesar de que no fueran las previstas en la ley.

Este principio de *libertad de contenidos* (art. 1446 CCyC) que permite la posibilidad de la celebración de contratos asociativos innominados puede ser una de las reformas más trascendentes del CCyC en lo que respecta a este tema.

Este principio de libertad de contenidos creemos que será un tema central de debate, atento la inmensidad de posibilidades asociativas que podría lograrse a partir de la libertad que brinda el citado art. 1446 para configurar contratos asociativos con otros contenidos que no sean los tipificados.

Sin embargo, entendemos que merece su análisis determinar si esa libertad se refiere a la posibilidad de regular con libertad de contenido los contratos típicos, pero manteniendo los rasgos de identidad contractual de las figuras legisladas. O bien, si en ejercicio de la libertad de contenido expresamente otorgada se permite la posibilidad de avanzar en la autorregulación creando figuras contractuales que no pertenezcan a los tipos legislados, pero logrando diferenciar claramente estos contratos atípicos con las sociedades atípicas o libres reguladas en los arts. 21 a 26 de la LGS, atento las similitudes que podría existir en su funcionamiento y caracterización.

Se suma al debate la pauta general de que todos los contratos a los que se hace referencia el capítulo donde se regulan los "contratos asociativos" no están sujetos a requisitos de forma alguna (art. 1444 CCyC), adhiriendo al principio general de la "*libertad de formas*" del art. 1015 del citado código, que expresamente indica que sólo se considerarán formales a los contratos a los que la ley les impone una forma determinada. Este principio lo revalida el art. 1447 al disponer que, aunque esté prevista la registración de estos contratos, los que no fueron inscriptos igualmente producirán sus efectos entre las partes.

Se plantea entonces la discusión que estas dos pautas generales que afirman la libertad de formas (arts. 1444 y 1447 CCyC) generan por la contraposición que resulta de la aplicación de los arts. 1455, 1464, 1466, 1473 y 1474 CCyC, que establecen como requisito la formalidad de

que los contratos se perfeccionen por instrumento público o privado con firma certificada notarialmente, exigiendo además su registración en el Registro Público correspondiente.

En lo que respecta a los *efectos* de este tipo de contratos, debemos analizar las consecuencias que ocasiona el incumplimiento de su inscripción -entre partes y frente a terceros- cuando la normativa lo exige (agrupaciones de colaboración, uniones transitorias y consorcios de cooperación), y cuando se trate de negocios en participación o contratos asociativos de libre contenido que no se hayan sujetado a las formas reguladas. En especial, en los contratos no regulados, analizar la responsabilidad que se origina para los integrantes del contrato cuando una de las partes trate con un tercero en nombre de todas las partes o de la organización común establecida en el contrato asociativo. ¿puede el contrato limitar esas responsabilidades? Y ¿qué responsabilidad cabe a cada parte del contrato cuando el designado a cargo de la dirección o administración, o el autorizado para actuar en nombre de la organización, se extralimiten en el ejercicio de la misma? Estos son temas que ameritan su correspondiente análisis y debate.

Con relación a las *partes* de estos contratos, la normativa derogada refería que respecto de agrupaciones de colaboración y uniones transitorias podían celebrarlas sociedades constituidas en el país, empresarios individuales domiciliados en éste y sociedades extranjeras -previo cumplimiento de lo dispuesto en art. 118 LGS-. Respecto de los consorcios de cooperación, se preveían similares previsiones respecto de sus integrantes, ya que éstos podían ser personas humanas o jurídicas, pero con domicilio o constituidas en nuestro país.

La nueva regulación de los contratos asociativos, con miras de ampliar la legitimación subjetiva, evita referirse a sociedades o personas humanas como posibles constituyentes. Es más, en su regulación no hace ninguna referencia respecto de las partes que pueden celebrar este tipo de contratos. Si bien no hay dudas de que podrán serlo tanto las personas humanas como las jurídicas -públicas o privadas-, nos planteamos -teniendo en cuenta la libertad de contenidos que plantea la figura-, la posibilidad de sea parte del contrato una persona humana o jurídica, pero en el carácter de fiduciario de un fideicomiso, por ejemplo.

Por último, y no menos importante, entendemos que deberá analizarse la *nulidad* de estos contratos tratada en el art. 1443 CCyC, que se vincula en forma directa con el *incumplimiento* de los mismos. Como así también la forma en que estos contratos deben ser *interpretados*, ya que del código no surgen disposiciones específicas que refieran a reglas de interpretación de los contratos asociativos.

Junto a las normas generales de interpretación, en el código existen disposiciones específicas en materia de interpretación para los contratos celebrados por adhesión a cláusulas generales predispuestas (art. 987 CCyC) que difieren de las reglas generales que rigen para los contratos paritarios (art. 1061 CCyC y cctes.). También existen reglas especiales de interpretación para los contratos conexos (art. 1074 CCyC) y para los contratos de consumo (art. 1094 CCyC y sptes.). Si bien entendemos que debería suponerse que los contratos asociativos se celebran entre partes que tienen posibilidad de discusión de las cláusulas contractuales, y que generalmente se encuentran en un pie de igualdad para lograr el consentimiento, será importante realizar un análisis al respecto.

Además, por supuesto, del análisis de cada una de las figuras típicas que surgen de la ley y las modificaciones que se incluyeron en cada una de ellas al ser reguladas.

FINANCIAMIENTO MEDIANTE RECURSOS NATURALES

La cuestión ambiental no puede quedar fuera del análisis de los mecanismos innovadores de financiamiento. Porque el principal centro del debate sobre los recursos no puede dejar de lado que estamos consumiendo vorazmente los recursos del planeta, y como humanidad, tenemos que buscar de qué manera se pueden hacer rentables las empresas sostenibles. Nuestra función en esa búsqueda es proveer herramientas jurídicas eficientes que den seguridad a bajo costo. Para ello, la temática de bonos verdes y bonos de carbono tiene que estar en el debate. Porque como notarios podemos ofrecer amplias herramientas a partir de la posibilidad de emitir títulos valores innominados.

Según la CNV, los *bonos verdes*, son definidos como “cualquier tipo de bono en el que los fondos se aplicarán exclusivamente para financiar o refinanciar, en parte o en su totalidad, Proyectos Verdes elegibles, ya sean nuevos y/o existentes, y que estén alineados con los cuatro componentes principales de este tipo de bonos”. Los componentes principales de este tipo de Valores Negociables son: uso de los fondos, proceso de evaluación y selección de proyectos, gestión de los fondos y publicación de informes.

Financieramente, los bonos verdes son estructurados de manera similar a los Valores Negociables tradicionales, con características equivalentes en términos de calificaciones y procesos de estructuración. Conforme a la normativa argentina, las emisiones de este tipo de bonos pueden ser estructuradas como obligaciones negociables en todas sus variantes - simple, PYME y de proyecto-, fondos comunes de inversión y fideicomisos financieros. Se trata

de instrumentos que pueden otorgar retornos similares a un instrumento de deuda común, pero la diferencia radica en que el uso de los recursos obtenidos será destinado exclusivamente a financiar o refinanciar actividades verdes, pudiendo estar garantizado por instituciones dedicadas exclusivamente a evaluar la transparencia de este tipo de proyecto.

Por su parte, los *bonos de carbono* son un método de compensación de emisiones de dióxido de carbono (CO₂), que permiten tanto a empresas como a individuos reducir el impacto de su huella de carbono. Se trata de un certificado comercializable que representa la evitación o eliminación de una tonelada de emisiones de dióxido de carbono equivalente (TCO₂eq) de la atmósfera.

Cualquier individuo puede acceder a la compra de estos bonos, pero son en general las empresas quienes los adquieren. Esta compra se realiza con el objetivo de compensar las emisiones de gases de efecto invernadero -GEI- generadas por una empresa debido a sus procesos industriales, por ejemplo. Por lo tanto, si ésta, a través de la medición de huella de carbono conoce emite 200 TCO₂eq, tendrá que adquirir 200 bonos para lograr neutralizar sus actividades.

Una vez comercializados estos bonos, e ingresados al mercado, quedan fuera de circulación para evitar la doble contabilización de los mismos, y garantizar que el impacto sobre el medio ambiente sea real y transparente.

La República Argentina, mediante las leyes N° 24.295 y N° 27.270 aprobó la “Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático” y el “Acuerdo de París”, asumiendo el compromiso de formular, aplicar, publicar y actualizar regularmente los programas nacionales que contengan medidas orientadas a la adaptación y mitigación del cambio climático. Éste último acuerdo prevé la posibilidad de que los Estados parte implementen mecanismos de cooperación voluntarios superadores, y en ese marco, nuestro país asumió el compromiso de no exceder la emisión neta de 349 millones de toneladas de dióxido de carbono equivalente (MtCO₂e) en el año 2030.

Con la entrada en vigor del Protocolo de Kyoto en 2005 -tratado internacional que estableció objetivos vinculantes de reducción de emisiones para los países desarrollados- y en miras de obtener una máxima participación en el mercado internacional de carbono, por medio del Decreto N° 1070/2005 se creó el Fondo Argentino de Carbono -FAC- con el objeto de generar acciones de mitigación y adaptación al cambio climático, buscando la promoción y asistencia técnica para el desarrollo de proyectos bajo el denominado Mecanismo Para un Desarrollo

Limpio y que se puedan negociar más fácilmente los bonos de carbono en el mercado internacional. De esta manera nuestro país fue el primero en crear un fondo de estas características.

Recientemente, con fecha 14 de noviembre de 2023, se publicó la resolución N° 385/2023 del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible por medio de la cual se aprobó la Estrategia Nacional para el uso de los “Mercados de Carbono” y se sentaron los lineamientos iniciales para avanzar en la implementación de los mercados de carbono como herramienta esencial para cumplir con las obligaciones internacionales asumidas por la República Argentina en lo referente a la mitigación del cambio climático.

Respecto de la comercialización de bonos de carbono no existe en la República Argentina un mercado obligatorio de carbono ni tampoco legislación sobre el mismo. Ello, sumado a la popularidad que han ganado en los últimos años, fomentó la creación del denominado *mercado voluntario* de bonos de carbono como iniciativa independiente entre privados para la mitigación del cambio climático. Estas iniciativas no están vinculadas a regulaciones de índole obligatoria, sino que se trata de la compra y venta de bonos de carbono auditados y certificados por estándares internacionales en base a criterios voluntarios.

Existen distintas iniciativas para los desarrolladores de los proyectos que producen bonos de carbono del mercado voluntario, entre los que se incluyen: proyectos forestales (reforestación y conservación), eficiencia energética y energías renovables, gestión de residuos y conservación marina -bonos de carbono azul-, entre otros.

Ante esta realidad que avanza a pasos agigantados, los notarios estamos llamados a aportar nuestra experiencia para la trazabilidad de los recursos naturales y la ecuación de carbonos neutral. Y en nuestro rol de promotores y custodios del mercado inmobiliario, la planificación a largo plazo de emprendimientos inmobiliarios sostenibles no nos puede resultar ajena. Somos nosotros quienes asesoramos y redactamos los instrumentos necesarios para llevar adelante los distintos emprendimientos. Y debemos tener en cuenta estas cuestiones para establecer cuál puede ser nuestro aporte en el análisis de herramientas jurídicas seguras para inversiones de este tipo.

Podemos, a través de los recursos naturales -bonos de carbono o bonos verdes- ofrecer la posibilidad de compensar los impactos negativos realizados por terceros, pero también generar mecanismos de inversión y financiamiento como una herramienta rentable, que a su vez genere el camino hacia un futuro sustentable. Intentemos ser innovadores utilizando,

además de nuestra formación profesional, los mecanismos y herramientas que actualmente existen a tales fines.

PARA EMPRESAS FAMILIARES

HIPOTECA INVERSA

La vejez es una etapa inevitable de la vida de todas las personas. Pero aun cuando es previsible su acaecimiento, no lo son las contingencias, vicisitudes y problemáticas específicas que pueden ocurrir. Por ello, la gran mayoría de las personas yerra al realizar durante su vida las previsiones económicas necesarias para poder establecer un sistema de vida pleno y digno para la vejez. Incluso hay quienes ni siquiera planifican en absoluto qué hacer en esta edad. Época de la vida donde la vulnerabilidad se hace patente, y donde las necesidades se vuelven cada vez mayores. Ello, sin tener en cuenta que etapa las personas tienen a querer dedicarse a actividades recreativas que suelen ser incompatibles con un presupuesto acotado.

En esta misma etapa, la generalidad de la población deja de estar en actividad económica. Si bien es cierto que existen casos en los cuales las personas suelen generar ingresos, lo cierto es que la normalidad de la gente suele estar retirada de su actividad principal. Si no de manera total, al menos de manera relativa. Dedicando menos horas a la productividad para la actividad económica que en otras épocas de su vida.

Esta combinación de mayores necesidades y menores ingresos, sumada a la necesidad de reconocer el esfuerzo y sacrificio realizado en sus años más jóvenes, llevó a la invención del sistema previsional. El sistema de jubilaciones y pensiones, reconocido de la Alemania de Bismarck por primera vez, hoy se encuentra en crisis. El envejecimiento de la población genera una mayor cantidad de sujetos pasivos del sistema por cada aportante, que la que existía cuando el sistema se ideó en un primer lugar. Este fenómeno es global; pero está particularmente acentuado en la República Argentina. Donde las partidas presupuestarias de los sistemas previsionales se han utilizado para otros destinos diferentes; donde en lugar de ser un respaldo para contener las contingencias para las que fueron percibidas, se destinaron a las cuentas generales del Estado Nacional.

Este escenario invita a incorporar soluciones de gestión de recursos que ya han funcionado en otras latitudes, como es el caso de la hipoteca Inversa. El sistema de la hipoteca inversa es propio de las economías sajonas, y ha sido incorporado a las economías europeas en

diferentes legislaciones. Además de Gran Bretaña, Estados Unidos y Nueva Zelanda, se encuentra regulada en España, Francia e Italia, entre otros.

La hipoteca inversa es, en rigor de verdad, un contrato de mutuo donde el mutuuario no debe devolver el dinero que ha recibido; sino que constituye una hipoteca para que el acreedor perciba su crédito de su liquidación, una vez que el deudor ha fallecido. Es una herramienta que permite *liquidar* un inmueble, sin tener que perder la posesión o la propiedad del mismo. Por ello, en lugar de referirnos a ella como Hipoteca Inversa, sería más conveniente definirlo como contrato de mutuo vitalicio con garantía hipotecaria. Lo revertido es la modalidad del préstamo de dinero, y no la hipoteca que se constituye para garantizarlo. Y es revertida porque, por definición, no es el deudor quien debe abonar la deuda: la obligación de restitución está condicionada suspensivamente a la muerte del deudor.

En el Código Civil de Vélez Sarsfield, la hipoteca inversa encontraba dos grandes escollos. En primer lugar, el contrato de mutuo era real. En consecuencia, el acreedor del mutuo debía percibir la totalidad del dinero objeto del mutuo en un único pago al principio de la celebración del contrato. Por lo que la contratación no se adecuaba al esquema de pagos periódicos típicos de la situación previsional. Y en segundo lugar, si se deseaba realizar la celebración de un mutuo con pagos periódicos a través de un sistema de cuenta corriente, ocurre el problema del requisito de la especialidad del crédito garantizado con la hipoteca. La hipoteca sería de las denominadas *hipotecas abiertas*, que en el código velezano eran de -al menos- dudosa legalidad.

Ambos problemas están resueltos en el Código Civil y Comercial de la Nación. Atento a ser *todos* los contratos consensuales, el mutuante puede ir abonando el monto del contrato de mutuo de manera periódica; inclusive a demanda del mutuuario. Y atento lo determinado en el art. 2189 del Código Civil y Comercial de la Nación, el requisito de la especialidad en cuanto al crédito se ha flexibilizado lo suficiente admitiendo expresamente hipotecas de máximas.

Sin embargo, son muchas las cuestiones que aún quedan por resolver. Algunas de ellas, son cuestiones que tienen que ver con el mercado financiero argentino, y que son propias de la realidad de la figura. Por ejemplo, ¿cuán viable es la hipoteca inversa en un mercado financiero donde lo relevante es el flujo de fondos, y no la garantía hipotecaria? ¿Cómo inciden los costos de la ejecución del inmueble en el sistema judicial argentino, en la determinación del monto máximo a prestar y el interés a devengar por el préstamo del dinero? Entendemos que el análisis de estas cuestiones puede exceder lo estrictamente

jurídico; pero atento a ser un contrato que no tiene una regulación específica en la libertad de contratación pueden surgir soluciones a estas cuestiones.

En cuestiones que son estrictamente jurídicas, entendemos que es fundamental plantearnos una cuestión central. Atento a la indeterminación del plazo para el nacimiento de la obligación de restituir el monto del mutuo, ¿cómo juega el mutuo sobre el cual se fundamenta la hipoteca inversa en una época de inflación? ¿Puede la libertad de contratación saltar la valla de la prohibición de indexación determinada por el artículo 7º de la Ley de Convertibilidad 23.928? ¿Es siquiera constitucional esta prohibición? ¿Cómo jugarían las Unidades de Valor Inmueble de la Ley 27.271 del Sistema para el Fomento de la Inversión en Vivienda?

Dentro de la estructuración del esquema de asignación de recursos, entendemos que la figura de la hipoteca inversa puede vincularse con otras figuras de garantía. Al escindir el carácter inverso de la hipoteca, y depositarlo adecuadamente en el contrato de mutuo, podemos aplicar otros mecanismos para asegurarle al acreedor el cobro *post mortem* del crédito. ¿Podemos plantear un crédito revertido con garantía fiduciaria? ¿Cómo se podría instrumentar una anticresis?

Finalmente, en lo relacionado con el aspecto contractual y no real de la hipoteca inversa, aparece relevante la figura del anatocismo. El art. 770 del Código Civil y Comercial de la Nación establece claramente la prohibición de acordar el devengamiento de intereses sobre los intereses; pero permite su inclusión expresa en el contrato. ¿Se podría plantear que los intereses de lo dispuesto por el mutuuario se “capitalicen” pasado determinado tiempo? Atento al destino del dinero otorgado, ¿Cómo se deberían ponderar estas cláusulas con la “Convención Interamericana Sobre Protección De Derechos Humanos de las Personas Mayores”? Esta adquirió recientemente rango constitucional.

Vinculado a su vez con plantear la figura desde el sistema financiero, ¿Cómo juegan las disposiciones de las circulares del Banco Central de la República Argentina? A su vez, es necesario incluir expresamente la normativa de defensa del consumidor; y atento al público al cual ha de estar dirigido el servicio financiero, es posible que se den casos de hiper vulnerabilidad. ¿Cómo juegan las normas cuando tenemos casos de personas mayores, consumidores y discapacitados?

Es esencial que recordemos el mandato convencional y constitucional de garantizar la dignidad y la autonomía jurídica de las personas mayores y de las personas con discapacidad. En ese sentido, ¿puede jugar algún papel la trazabilidad del destino del préstamo? En otras

palabras, podemos utilizar hipotecas inversas como herramientas de financiación de directivas médicas anticipadas, establecidas en medidas de autoprotección. ¿Cómo se complementan estas figuras?

Finalmente, la hipoteca inversa es un contrato. No cabe ninguna duda sobre ello. No es, en sí mismo, un acto de disposición de última voluntad. Sin embargo, su principal efecto ocurre luego del fallecimiento del mutuario. Y afecta especialmente a terceros, los herederos universales del mutuario. Por ello, el Código Civil y Comercial de la Nación establece en varios lugares que la muerte tiene efectos sobre los contratos. Como en la extinción del mandato, en la imposibilidad de aceptar las ofertas, y en las disposiciones a título gratuito ¿Cómo funcionan las diversas disposiciones del Código Civil y Comercial sobre el fallecimiento y los contratos en el condicionamiento a la vida del mutuario?

En consecuencia, ¿es necesaria una legislación específica de la figura? Si entendemos que dentro de nuestro Código Civil y Comercial vigente es posible celebrar un contrato de hipoteca inversa, ¿Es conveniente establecer una ley que determine requisitos y beneficios especiales? En dicho caso, *de lege ferenda*, ¿cuáles serían estos requisitos y beneficios especiales?

LA VIVIENDA COLABORATIVA, *COHOUSING*, *SENIOR LIVING*

Los proyectos de viviendas colaborativas, o *cohousing*, surgen a mediados de la década de 1960, como una respuesta filosófica que busca escapar de los asentamientos urbanos concentrados que no daba respuesta concreta a lo que entendían necesidades básicas de socialización. En pocas palabras, son proyectos comunitarios donde las diferentes personas que forman parte de un grupo deciden crear, desarrollar, y convivir en un mismo espacio; donde cada uno de los miembros del grupo tiene un espacio privativo, íntimo, y comparten espacios comunes donde se desarrollan diversas actividades.

Sin embargo, a partir de la proyección de la esperanza de vida, generan una nueva forma de planificación de la ancianidad. Donde lo que se proyecta es el desarrollo de una vida en común con otras personas de la misma edad, y con personas más jóvenes con las que compartir diferentes aspectos de la vida comunitaria. En este sentido, y a diferencia de lo que sucede con los establecimientos asistenciales, el concepto no es reunir en un mismo lugar a las personas adultos mayores; sino desarrollar un espacio común entre todos los miembros de una comunidad, independientemente de su edad, donde los adultos mayores estén incluidos.

Otros proyectos de vida similares pueden ser los barrios cerrados, que surgen a partir de la necesidad de seguridad privada común. Con la diferencia de que, en estos, los espacios comunes y las actividades comunitarias están en un segundo o tercer plano. Primero está la necesidad de seguridad, luego están las comodidades *para* cada vivienda particular, y luego recién los espacios comunitarios. En los barrios cerrados, cada uno de los habitantes del barrio tiene su propia vivienda, y comparte servicios de seguridad común, espacios de circulación y algún que otro *amenity*. Cada uno de los propietarios o consorcistas hace su centro de vida en su casa individual, que se sirve de los espacios comunes; mientras que en las comunidades de *cohousing* el centro de vida son los espacios comunes, salvo para lo que sea propio de la intimidad de cada uno de los miembros de la comunidad.

Este tipo de proyectos requieren del desarrollo a lo largo del tiempo. Y en ese sentido, es fundamental entender que figuras contractuales son las mejores para coordinar la vida en comunidad. En este sentido, los contratos de colaboración y las sociedades son herramientas esenciales para el desarrollo urbano. En este sentido, se vuelve especialmente desafiante separar el posible ánimo de lucro de los promotores de la actividad de los miembros de la comunidad. ¿Es necesario recurrir a figuras asociativas solidarias para evitar el impacto impositivo?

En ese sentido, y siempre desde la perspectiva del desarrollo y creación de la comunidad, ¿qué sucede con el derecho de propiedad y la muerte de los miembros? En otras palabras, mientras que el desarrollo urbano no está concluido, si se utilizan figuras solidarias como la cooperativa o la asociación civil, la muerte de los asociados concluye sus beneficios y prestaciones. No generan acciones o cuotas de capital que puedan ser repartidas entre los herederos del miembro del grupo. ¿Es el condominio sobre el bien a desarrollar la única respuesta? En ese sentido, ¿cómo resolver los inconvenientes que trae aparejada la partición de un condominio de una gran comunidad?

En estos aspectos, el carácter esencialmente dinámico y versátil del contrato de fideicomiso se torna atractivo. Pero cómo debería ser un contrato de fideicomiso donde los fiduciantes no son solo deudores del fiduciario, ni los beneficiarios acreedores de este. Puesto que los diferentes miembros de la comunidad conforman la figura del *cohousing*, el contrato de fideicomiso como contrato de cambio requiere de una customización muy importante para poder cumplir su objetivo. ¿Cómo debería ser esa estructuración contractual?

Finalmente, concluido el desarrollo del proyecto, ¿cuál es el mejor derecho real que se adecúa al proyecto de vida *cohousing*? ¿Es suficiente la reglamentación del derecho real de Conjunto Inmobiliario? ¿Es conveniente la propiedad horizontal? En este sentido, no es menos importante tener en cuenta que la reglamentación de catastro de la Provincia de Buenos Aires es extremadamente celosa para el desarrollo de la propiedad horizontal especial. Y que el art. 3 de la resolución 24/18 de Catastro requiere de la aprobación de la prefectibilidad del proyecto por el municipio competente. Teniendo en cuenta que los conjuntos inmobiliarios están regulados en el Código Civil y Comercial ¿es necesario que esa prefectibilidad sea por ordenanza? Si entendemos que el derecho real de conjunto inmobiliario es una excepción a la ley de ordenamiento territorial del suelo 8912, debería ser necesario una aprobación de este estilo. Sino, podría ser suficiente la aprobación del organismo catastral municipal. Teniendo en cuenta que los diferentes concejos deliberantes son entidades políticas, no técnicas, esto puede ser un problema para el desarrollo de la figura. Teniendo en cuenta los principios del *cohousing*, y los destinatarios de los proyectos, ¿es necesaria una ordenanza? Si no lo es, ¿es conveniente una legislación especial que ratifique que para ciertos casos de Conjuntos Inmobiliarios es necesario un acto administrativo que apruebe la prefectibilidad, y para otros casos otros? ¿Es suficiente el criterio interpretativo del funcionario catastral competente?

DESARROLLOS URBANOS SOSTENIBLES

El 11 de julio de 2019 la Corte Suprema de Justicia de la Nación se pronunció en un histórico fallo en los autos caratulados “Majul, Julio Jesús c/Municipalidad de Pueblo General Belgrano y otros s/ acción de amparo ambiental”. En esta sentencia se determinó una importante jurisprudencia en favor de la protección efectiva del orden público ambiental. Principio constitucional que ya ha tenido recepción en otros antecedentes del máximo órgano judicial del sistema federal de nuestro país. En este fallo, se prioriza la protección de los humedales como un ecosistema que sustentan una gran biodiversidad y medios de vida para la población, por sobre la realización de un desarrollo urbano.

Un vecino de la ciudad de Gualaguaychú, interpuso acción de amparo ambiental colectivo, a la que posteriormente adhirieron otros vecinos, contra la Municipalidad de Pueblo General Belgrano, una empresa y la Secretaría de Ambiente de la Provincia de Entre Ríos. El amparo se planteó con el objeto de prevenir un daño inminente y grave para toda la comunidad de las

ciudades de Gualeguaychú y de Pueblo General Belgrano y las zonas aledañas; de que cesen los perjuicios ya producidos y se los repare, en razón de las obras vinculadas a un proyecto inmobiliario. Sostuvo que la zona había sido declarada área natural protegida y que la empresa había comenzado sin las autorizaciones necesarias tareas de desmonte y de levantamiento de enormes diques causando evidentes perjuicios futuros a la población de Gualeguaychú. El proyecto urbano tenía incluso una guardería náutica dentro de su planificación.

El juez de primera instancia hizo lugar a la acción colectiva de amparo ambiental y ordenó el cese de obras. El Superior Tribunal de Justicia de la Provincia de Entre Ríos hizo lugar a los recursos de apelación interpuestos por la Municipalidad de Pueblo General Belgrano, la empresa y la Provincia de Entre Ríos; y revocó la sentencia del juez de primera instancia, rechazando la acción de amparo. Cabe señalar que, a los efectos del rechazo del amparo ambiental, dio primacía a la vía administrativa iniciada por la Ciudad de Gualeguaychú. Contra esa sentencia, el actor interpuso recurso extraordinario federal que, denegado, motivó la queja. La Corte Suprema de Justicia de la Nación dejó sin efecto la sentencia apelada.

Para ello, ponderó el impacto que sobre el mayor sistema de humedales de Argentina (ríos Paraná-Paraguay) tendría la instalación de este proyecto inmobiliario de gran escala llamado “Barrio Náutico Amarras Gualeguaychú”. En el que se pretendía avanzar sin haber cumplido con los requerimientos básicos en materia de evaluación de impacto ambiental. La CSJN resaltó que la decisión del máximo tribunal entrerriano no atendía las irregularidades del procedimiento de autorización para avanzar con las obras y los daños ambientales derivados de ello que serían difíciles o imposibles de recomponer, todo previo a la aprobación legal de los estudios de impacto ambiental.

Este importante antecedente jurisprudencial no solo debe tener un impacto negativo o prohibitivo. Es decir, en términos propios de la Teoría General de la Pena, no debemos mirarlo solo con su efecto disuasorio. Claramente ese efecto está presente; y futuros desarrolladores han de tener mayor en cuenta los estudios de impacto ambiental antes de avanzar en obras que han planificado en connivencia con los organismos municipales de control, en contra del medio ambiente. Pero ¿puede ser este antecedente y el orden público ambiental un punto de partida positivo para el financiamiento de los próximos desarrollos inmobiliarios? En otras palabras, cómo podemos como notarios fortalecer el aspecto ambiental en el asesoramiento que hacemos a pequeños, medianos y grandes desarrolladores; para que vean no solo las restricciones que el medio ambiente genera en sus proyectos. Para que enfoquen las virtudes

comerciales, impositivas, y de financiamiento que los desarrollos urbanos sostenibles pueden tener. En ese caso, ¿cuáles son estas virtudes?

En este sentido, entendemos que la cuestión ambiental no puede quedar fuera del análisis. Porque el principal centro del debate sobre los recursos no puede dejar de lado que estamos consumiendo vorazmente los recursos del planeta. Como humanidad, tenemos que buscar de qué manera se pueden hacer rentables las empresas sostenibles; y nuestra función en esa búsqueda es proveer herramientas jurídicas eficientes que den seguridad a bajo costo. Este punto, se vincula íntimamente con la temática de bonos verdes y bonos de carbono previamente detallada. Porque como notarios podemos ofrecer amplias herramientas a partir de la posibilidad de emitir títulos valores innominados.

A su vez, finalizada la etapa de ejecución del desarrollo, *todos* los conjuntos inmobiliarios y los consorcios de propiedad horizontal pasan por una escribanía. ¿Estamos evaluando el orden público ambiental en la redacción de los reglamentos? Es importante tener en cuenta el carácter constitucional que este principio tiene. Carácter suprallegal que obtiene a partir de la constitución de 1994. En consecuencia, ¿Qué disposiciones podemos establecer en los Reglamentos que hagan a la cotidianeidad de la vida y que ponderen este principio fundamental del desarrollo sostenible? ¿Podrían ser tildadas de arbitrarias o ilegales las cláusulas que apliquen sanciones pecuniarias a los consorcistas que hagan un uso abusivo de los recursos naturales de su unidad? ¿Podría plantearse que el consorcio podría ingresar en una unidad funcional, y detener un uso abusivo de los recursos naturales, fundado en el principio de conservación por sobre el de reparación? ¿Se podría plantear sanciones que incluyan la prohibición del acceso a los espacios comunes? Todas estas cuestiones, y aún más, deberían estar en la agenda de cada reglamento de propiedad horizontal o de conjunto inmobiliario que se redacte en una escribanía.

Desde el punto de vista registral, estamos llamados a aportar nuestra experiencia para la trazabilidad de los recursos naturales y la ecuación de carbonos neutral. Y en nuestro rol de promotores y custodios del mercado inmobiliario, la planificación a largo plazo de emprendimientos inmobiliarios sostenibles no nos puede resultar ajena. Somos nosotros quienes redactamos reglamentos de conjuntos inmobiliarios o sistemas de propiedad horizontal. Y debemos tener en cuenta estas cuestiones para establecer cuál puede ser nuestro aporte en el análisis de herramientas jurídicas seguras para inversiones de este tipo.

PLATAFORMAS DIGITALES SEGURAS

Para las plataformas digitales es importante tener en cuenta que hay un cambio de paradigma. La contratación no es la misma. Mercado Libre y Amazon, reemplazaron a la mayoría de los comercios que hacen *retail*. Generando una relación directa entre el consumidor y el oferente. Donde la plataforma soluciona las cuestiones de logística y pago a través de servicios que cobra al consumidor y al proveedor.

Este cambio de paradigma se nutre de un cambio en la dinámica del comercio. Donde el producto tiene un proceso de verificación previa a ponerla en el mercado. Hay nuevos, eficaces y más eficientes procesos de contralor previo a que el producto llegue a manos del consumidor. En la cultura de consumo actual, el consumidor solo verifica la fecha de vencimiento de lo que va a consumir, si es que lo hace. Y son los intermediarios quienes se encargan de verificar todo lo que hace a la seguridad y legitimidad del derecho de lo que se enajena. Esto generó que se sobre estimule esta pulsión de adquirir. La compra tiene que ver con el impulso y el deseo inmediato de tener todo a disposición todo el tiempo.

El único lugar donde esto no sucede es en el mercado inmobiliario. No todas las inmobiliarias se encargan de verificar el estado del dominio antes de poner a la venta las propiedades. Y nuestra intervención es posterior al cierre del negocio. Las personas perciben la escritura como un trámite por el cual hay que pasar para acceder al dominio. Hoy hay proyectos para avanzar en tokenizar inmuebles. Para poder hacer el inmueble como un vehículo de acceso al ahorro. Eso va de la mano con *crowdfunding* y hay intervención de la CNV. Pero falta resolver el tema de la seguridad previa. Que previo a la incorporación del inmueble en la plataforma, se haga una verificación preliminar de la legitimidad de los títulos, de la capacidad de las partes, y de la legitimidad. Esto implica pensar en el escribano como un paso previo a la comercialización, no posterior al cierre del negocio.

ASPECTOS IMPOSITIVOS

Finalmente, todas estas cuestiones no pueden evitar el análisis tributario. Entendemos que el aspecto impositivo es esencial para la viabilidad de cualquier empresa, productiva o personal. Atento a lo desorganizado del ordenamiento tributario, es imposible llamarlo un sistema impositivo. Por lo que el impacto que cada herramienta jurídica puede tener en los costos impositivos hace a la viabilidad de la misma.