



Universidad de
SanAndrés

Universidad de San Andrés

Departamento de Derecho – Abogacía

Trabajo Final de Grado

**STARTUPS DE TECNOLOGÍA EN ARGENTINA EN BÚSQUEDA DE LA
SUPERVIENCIA:**

¿CÓMO SUPERAR LAS ADVERSIDADES DEL EMPRENDER A TRAVÉS DE UN ABOGADO?

Tomás Ryan

Legajo N° 27171

Director de tesis: Juan Gregorio Pozzo

Buenos Aires, 2020

Síntesis

El miedo es, por excelencia, el factor psicológico principal que impide y a la vez incentiva a la creación de nuevos emprendimientos y negocios. A la hora de tomar aquel riesgo, existen numerosas aristas que se deben tomar en consideración. Así, el fundador de un cierto negocio durante los primeros años, se halla en una constante lucha contra el mundo con el afán de desarrollar y hacer valer aquel riesgo que ha tomado. Por otra parte, se presenta la figura del abogado, quien no solo proporciona asesoramiento a nivel legal, sino también financiero y administrativo. El abogado es una de las pocas certezas que posee el emprendedor de que un miembro de su equipo actúa conforme al crecimiento del negocio. Los problemas que pueden llegar a surgir pueden variar desde problemas internos (socios), con inversores, entre otros. Más aun, cuando el emprendimiento se dedica a una de las ramas más actuales de startups como lo es la inteligencia artificial y todos los obstáculos que conlleva el desarrollo de aquel negocio. Para ello, se deberán aplicar todas las disposiciones legales y contractuales para regular las relaciones y giro diario del emprendimiento. El objetivo de este trabajo será tomar a un emprendedor ficticio (junto con su emprendimiento y equipo de socios), brindarle asesoramiento jurídico y financiero tomando en cuenta los principales factores que conllevan los primeros años de emprender. Entre ellos son: la constitución de una sociedad, marco legal actual e impositivo (argentino en este caso), propiedad intelectual, y los inversores. Seguido, un último punto acerca de la inteligencia artificial junto con sus desafíos legales. A partir del análisis de aquellos factores, se buscará sustentar y reafirmar la premisa de que, sin un abogado, será imposible para el emprendedor enfrentarse con aquel desafío.

Índice Temático

- ❖ Introducción.
- ❖ Objetivo.
- ❖ Metodología.
- ❖ Capítulo I: Sobre la constitución de la Sociedad.
 - A. Los tipos de sociedades.
 - B. Seleccionar la adecuada.
 - C. Consideraciones para constitución y manejo de la Sociedad.
- ❖ Capítulo II: Sobre la situación actual y legislación.
 - A. Ley de Promoción de Industria del Software.
 - B. Ley de Apoyo al Capital Emprendedor.
 - C. Ley Economía del Conocimiento.
 - D. Enfrentando la realidad.
- ❖ Capítulo III: Sobre la propiedad intelectual.
 - A. Análisis de activos intangibles.
 - B. Marco legal.
 - C. Celebración de contratos y documentos.
- ❖ Capítulo IV: Sobre el financiamiento de la Sociedad e inversores.
 - A. Actuando sobre las alternativas viables.
 - B. Sobre la regulación de los derechos de las partes.
- ❖ Capítulo V: Sobre la Inteligencia Artificial (IA).
 - A. Marco y problemática actual mundial.
 - B. Riesgos y soluciones.
- ❖ Conclusión

Introducción

Una persona despierta un día con una idea tecnológica a la que considera capaz de producir un bien o servicio en la sociedad y, por supuesto, generarle ganancias. Entre tantas ideas que pueden haberle surgido, siente que es el momento indicado. A diferencia de las veces anteriores, toma coraje, asumiendo un compromiso y esfuerzo inmensurable. Programa reuniones con sus potenciales socios, donde les informa acerca de su idea, la tecnología aplicable y plan de negocios con un entusiasmo y persuasión que le permite conformar un equipo, desde su punto de vista, ideal. Se presenta en su actual trabajo y presenta la renuncia con la motivación en iniciar un arduo camino y con la incertidumbre de que la línea entre el fracaso y el éxito están más cerca de lo que cree.

Esa persona, será el eje de análisis en este trabajo y de ahora en adelante procederé a denominarlo como el “Emprendedor” y, al resto de sus socios, los “Fundadores”. Juntos, se encargarán de hacer todos los esfuerzos necesarios para que su emprendimiento sea llevado al éxito (de ahora en adelante, el “Emprendimiento” o el “StartUp”). Estas personas, precisan de una herramienta que les permita evitar riesgos innecesarios y que brinde la seguridad de que lo que están haciendo, en verdad, valdrá la pena. Esa herramienta tiene un nombre y es: el abogado.

Cuando una compañía nace, existen diversas aristas que el Emprendedor debe tomar en consideración. Estadísticamente, los primeros 3 años, son los más riesgosos, siendo en los que más se espera el fracaso. Ello puede deberse por numerosas razones: falta de asesoramiento, falta de financiamiento, incorrecta toma de decisiones, exceso de confianza a la hora de realizar inversiones o una combinación de ellas.

El mundo de las StartUp implica poner en práctica la ejecución de ideas. Se precisa que el equipo se encuentre sostenido bajo un orden que delimite las tareas de cada uno y sus obligaciones basadas en el aporte que ha hecho cada Fundador. El aporte puede materializarse en distintas formas, no todo emprendimiento consiste tan solo en capital ni tampoco una buena idea. El Emprendimiento funciona en base a las relaciones entre el equipo de integrantes que lo conforma, junto con los aportes tangibles e intangibles que posee cada socio.

La seguridad jurídica con la que un abogado ampara al Emprendedor se basa no sólo en el asesoramiento en el marco legal, sino también en el accionar de este, en la regulación y protección que brinda al equipo. Asimismo, en los casos de emprendimientos tecnológicos,

el abogado debe comprender específicamente y al detalle, todas y cada una de las cuestiones críticas que la tecnología aplicable a dicho proyecto deben ser tomadas en cuenta para encararlo.

La constitución de una sociedad (sin importar el tipo que fuere) será la forma adecuada para representar la voluntad del grupo emprendedor y para establecer las reglas de funcionamiento del negocio. Esta compañía ficticia adquirirá el nombre de la “Sociedad”.

En referencia a la génesis del StartUp, una vez constituida la Sociedad, comienza otro juego, en donde la compañía procederá a enfrentarse con numerosos desafíos. En este escenario, si la misma no es correctamente asesorada, es muy factible que se disuelva tal como el 90% de los StartUps en Argentina durante los primeros años.¹

El Emprendedor se acercará al abogado consultando acerca del marco legal adecuado para emprender con el objeto simplemente de recibir una aprobación que brinde certeza sobre la viabilidad del negocio en materia normativa e impositiva. Es lo frecuente que, durante los primeros años, hasta no conseguir ingresos sostenibles, la incertidumbre y la ansiedad se apoderará del Emprendedor.

El riesgo y el miedo acompañan a absolutamente todos los emprendedores del mundo, incluyendo aquellos que llevaron su éxito y ganancias al primer nivel (Mark Zuckerberg, Bill Gates, Steve Jobs, Elon Musk, entre otros). A través de un abogado, se le brinda seguridad y se hallan soluciones a aquellos problemas y riesgos innecesarios que padece el Emprendedor como protagonista.

Durante el proceso de crecimiento del StartUp, aparecerá eventualmente la figura de uno o más inversores que podrán variar entre un familiar, una institución de apoyo al capital emprendedor, una compañía privada o un fondo de capital de riesgo (de ahora en adelante, el “Inversor”) dependiendo del grado de madurez del proyecto y de las necesidades del mismo. El vínculo entre ambas partes se encontrará también intervenido por un abogado que pueda regular sus vínculos legales, generando seguridad y conformidad en dicha relación.

¹ Ingrassia, Victor. (2018). *Startups: sólo el 10% sobrevive los dos primeros años*. Infobae. 24 de junio de 2018. Disponible en: <https://www.infobae.com/tendencias/innovacion/2018/06/24/startups-solo-el-10-sobrevive-los-dos-primeros-anos/>

Por otra parte, no puede negarse que el desarrollo y masificación de las nuevas tecnologías aplicadas es moneda corriente en cada vez más industrias que podrían llamarse “tradicionales” y, hoy en día, es impensado que un negocio o un proyecto comercial no se encuentre alcanzado por ellas. Por ejemplo, la inteligencia artificial (de ahora en adelante, “IA”), se encuentra presente de numerosas formas en el mundo a pesar de todas las flaquezas regulatorias y tecnológicas que presenta. Es pertinente tomar como ejemplo a esta materia que se encuentra cada día más vinculada al sector emprendedor.

El abogado no posee un rol protagónico en el Emprendimiento, sino uno esencial en lo que respecta a la búsqueda del éxito. Esto no quiere decir que con un abogado se asegure el éxito, pero sin uno, se rozaría el fracaso.

Objetivo

Esta tesis busca incentivar al Emprendedor a llevar a cabo su proyecto de forma firme pero cautelosa y reflejando que el camino arduo iniciado tendrá en frente numerosos obstáculos en los cuales, si recibe el correcto asesoramiento legal, podrá salir beneficiado y podrá seguir potenciando su Emprendimiento.

De esta forma, el objetivo será, además de visibilizar el asesoramiento jurídico y financiero necesario para el camino al que se encomendará el Emprendedor, el de remarcar el carácter insoslayable que tienen los abogados a la hora de emprender. Para ello, utilizaré un emprendedor ficticio junto con su proyecto tecnológico y equipo para guiarlo en el camino, resaltando los riesgos que corre y, del mismo modo, emplearé alternativas y soluciones para cada obstáculo que se le presenta a este a la hora de emprender en un país como Argentina.

Metodología

A los fines de cumplir con el objetivo señalado, la metodología empleada consistirá en un primer análisis del plexo normativo que reglamenta el régimen de las Sociedades. Explicaré el por qué es esencial para el StartUp la constitución de una sociedad, destacando sus beneficios. Así, se establecerá dentro de las alternativas, el tipo societario más adecuado para iniciar aquel negocio. Seguidamente, emplearé un estudio acerca de las relaciones entre los socios y la manera sobre cómo lograr que estas se mantengan firmes y no conduzcan al fracaso.

Posteriormente, un estudio respecto a las implicancias legales y fiscales que conlleva hoy emprender en referencia a la situación actual del país indicando las oportunidades disponibles. Resaltaré las normas y medidas gubernamentales que se deben tomar en consideración a la hora de emprender. Entre estas: Ley 27.506 (Ley de Economía del Conocimiento), Ley 27.349 (Apoyo al Capital Emprendedor) y Ley 25.922 (Promoción de la Industria del Software).

Una vez explicado el contexto jurídico del país y los beneficios a los cuales hoy en día los argentinos nos enfrentamos, corresponde el análisis sobre la Propiedad Intelectual indagando acerca de la importancia que conlleva a esta, sus beneficios e indicando acerca de la forma en la cual esta puede protegerse.

Consecutivamente, se tomará un análisis acerca de los medios de financiamiento y la relación entre el Inversor y los Fundadores complementándolo con soluciones eficaces que proporciona el abogado dentro de este ámbito.

En quinto y último lugar, y tomando como ejemplo de tecnología aplicada en un emprendimiento, introduciré un análisis normativo y doctrinal referido a la inteligencia artificial. El apartado, continuará mostrando casos puntuales que permitan reflejar la situación actual que se enfrentan los emprendedores tecnológicos a la hora de tratar con los sistemas de inteligencia artificial. Hablo aquí de casos como *The Next Rembrandt*, *Tay*, entre otros, que sustentarán mi punto de vista acerca de cuál es la situación en esta materia y cómo el abogado ampara y acompaña los intereses del Emprendedor dentro de aquel marco.

Dentro de cada capítulo se plantearán los problemas que se enfrenta el Emprendedor y se harán propuestas acerca de las enmiendas y soluciones que primordialmente puede un abogado aportar.

CAPITULO I: Sobre la constitución de la Sociedad

Considero pertinente iniciar el desarrollo de este trabajo remarcando la importancia de tener un equipo de socios comprometido y confiable a la hora de emprender. Arrieta (2014), indica *“La elección de los socios puede ser el factor más importante para el éxito o el fracaso de un proyecto. ¿Cómo se elige un socio? Necesitamos conocimientos cercanos a la*

alquimia".² Resulta pertinente destacar la relevancia y la dificultad que tiene la conformación de un equipo que se halle dispuesto a tomar riesgos por el proyecto.

Supongamos que el Emprendedor considera que ha formado un equipo que satisface sus necesidades. Cada miembro con sus destrezas y ventajas cumplirá una función que permitirá que la ejecución del Emprendimiento sea la adecuada, toda vez que el conocimiento y las habilidades técnicas de sus integrantes jugarán un rol fundamental en la búsqueda de resultados y el cumplimiento de sus objetivos. A su vez, han ideado un plan de negocios que podría tener rentabilidad.

No obstante, antes de poder siquiera hablar con inversores, proteger legalmente la propiedad intelectual y avanzar, es necesario separar los derechos e intereses del Emprendimiento de los de los Fundadores. Desvincular los intereses personales con los referidos a la compañía. Para ello, corresponde la constitución de una sociedad que permita responder ante posibles acreedores, establecer las reglas de funcionamiento bajo un estatuto y represente la voluntad de los socios en miras de la explotación comercial del Emprendimiento.

En este capítulo brindaré las diversas opciones de sociedades (sus tipos) que posee el Emprendedor, indicando la más plausible y presentando las diversas consideraciones que deben tomarse en cuenta a la hora de constituir la Sociedad y mientras la misma se encuentra operando.

Sin importar el tipo seleccionado, es pertinente que el Emprendimiento funcione bajo una figura societaria. Primero, en términos de garantías, el emprender implica ciertos riesgos y costos inevitables. El Global Entrepreneurship Monitor³ indica que el 80% de los Startups en Argentina en los primeros dos años fracasa, por lo tanto, se debe estar preparado a enfrentar la posibilidad que esto ocurra. Consecuentemente, para afrontar ello, el capital integrado en la Sociedad cumple una función productiva y de garantía ante los potenciales acreedores que pudieran haber invertido en el proyecto evitando que, en el peor de los casos, las deudas no alcancen al patrimonio personal de los socios. Nissen (2015), establece que el capital sirve de instrumento de garantía que compensa a los acreedores

² Arrieta, Ariel. (2014). *Aprender a Emprender*. pp. 35. Buenos Aires: Atlántida.

³ Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un consorcio sin fines de lucro de investigación académica que tiene como objetivo hacer que la información de alta calidad sobre la actividad emprendedora global se encuentre fácilmente a disposición de un público tan amplio como sea posible. Disponible en: <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/argentina>

de la exoneración de responsabilidad que gozan los patrimonios personales de cada uno de los socios en las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada.

Además, al constituir una sociedad, ocurre la enajenación del Emprendimiento, es decir, sin importar quien forme parte del proyecto, mientras la Sociedad siga existiendo, la StartUp también. Cualquier socio, podrá transferir sus acciones o simplemente desvincularse sin causar la mortandad de la misma. Las sociedades se extinguen solo cuando se cumple alguna de las causales implicadas en el art. 94° de la Ley General de Sociedades (de ahora en adelante, "LGS").

Mediante el estatuto social, además, se reglamentan prácticamente todas las cuestiones a tratar en la Sociedad (Ej. Objeto social, aumentos de capital, transferencias de acciones, entre otros.). Esto es fundamental para establecer un orden burocrático y estructural entre los socios y sus respectivos empleados.

A. Los tipos de sociedades

Cada tipo societario posee sus diversas ventajas acordes a las necesidades del negocio. Ahora bien, para poder seleccionar la adecuada, se deben tomar en cuenta las características principales de cada una de las opciones disponibles. A continuación, procederé a indicar las opciones societarias que el Emprendedor posee junto con sus características generales.

Sociedad Anónima

Reguladas por la LGS, las Sociedades Anónimas (ahora en adelante, "SA") son aquellas en las cuales la responsabilidad de los socios se limita al capital invertido. El capital se encuentra dividido en acciones y, las mismas, pueden venderse en los mercados. La única forma de constitución de este tipo es mediante el instrumento público. Actualmente, el mínimo de capital que se requiere para la constitución es de \$ 100.000 (pesos cien mil)⁴ y deberá integrarse en principio al menos el 25% a la hora de la creación.

El Órgano de Administración se encuentra conformado por un Directorio cuyos miembros pueden ser tanto ciudadanos argentinos como extranjeros, pero la mayoría absoluta del debe residir en la Argentina. La duración de los cargos es de 3 ejercicios/años el cual puede ser renovable. La SA es representada por el presidente quien cumple el cargo de

⁴ Conforme Decreto 1331/12, por actualización de lo dispuesto en el artículo 186, Ley 19.550.

administrador. El Órgano de Gobierno está integrado por la Asamblea de Socios quienes pueden poseer acciones preferentes u ordinarias y se encargan de la toma de decisiones de la compañía (los Fundadores serán quienes integren este Órgano).

Como previamente mencioné, el capital se divide en acciones que pueden dividirse en preferentes y ordinarias. Las ordinarias otorgan al accionista el derecho a voto en las asambleas y las preferentes contemplan una prioridad de cobro sobre los dividendos de la compañía. Las acciones de la empresa son, en un principio, libremente transmisibles entre los socios y hacia terceros sin perjuicio de los acuerdos que puedan realizarse dentro de la compañía (Ej. Derecho de preferencia).

La cantidad mínima de socios a la hora de la constitución es de dos personas, aunque el artículo 1° de LGS contempla la posibilidad de que sea solamente un socio. Ahora bien, en este caso la denominación de la sociedad mutaría a Sociedad Anónima Unipersonal o “SAU” de forma obligatoria acorde al art. 164° LGS.

Sociedad de Responsabilidad Limitada

Otra de las principales figuras societarias existentes en Argentina, la Sociedad de Responsabilidad Limitada (de ahora en adelante, “SRL”) se encuentran reguladas por la LGS, así como las SA. Conformadas, además, por los socios, quienes la integran y se acreditan la calidad de tal con la inscripción en la Inspección General de Justicia (de ahora en adelante, “IGJ”).

El capital se divide en cuotas y, aunque el registro lo establezca en algunas ocasiones, no hay un mínimo a integrar. Las acciones si bien pueden ser trasmisibles, el estatuto puede prever limitaciones a ello.

El Órgano de Administración está conformado por una Gerencia quienes podrán ser designados por tiempo indefinido. Asimismo, el Órgano de Gobierno se integra por la Reunión de Socios quienes suscriben la totalidad de las cuotas de la compañía. La responsabilidad de los socios se encuentra limitada a la integración de las cuotas y estos responden y garantizan a terceros de forma solidaria e ilimitadamente por la integración del capital.

Sociedad por Acciones Simplificada

Una figura societaria más reciente respecto de las anteriores. La Sociedad por Acciones Simplificada (de ahora en adelante, "SAS") es un tipo de sociedad que se encuentra regulado por fuera de la LGS. Aparece en la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor N° 27.349 (de ahora en adelante, "LACE") en el art. 33° como una figura cuyo afán es promover el emprendedorismo.

Como características generales, las SAS se integran por los socios quienes componen el Órgano de Gobierno los cuales responden de forma limitada a las acciones suscriptas. El capital se divide en acciones y deberá ser como mínimo dos veces el salario mínimo vital móvil (fluctúa en el tiempo), y la integración de este se acredita con el pago de los gastos de inscripción de la sociedad. El Órgano de Administración se compone de los administradores de la sociedad, el cual, al menos uno de ellos debe tener domicilio legal en Argentina.

En el siguiente punto ahondaré con mayor profundidad las implicancias de esta explicando cuál es el modelo societario que el Emprendedor debería escoger.

B. Seleccionar la adecuada

La elección del tipo societario sería muy sencilla si no fuese por los accionares del gobierno actual. Las SAS son, en su naturaleza, el tipo ideal para el ecosistema emprendedor *"la SAS...viene a ser una "maquina jurídica" creada para que el sistema económico pueda dar forma jurídica y organización a la empresa".*⁵

Reguladas por la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor 27.349, las SAS poseen un método de constitución simple y por medios digitales y en un plazo de 24 (veinticuatro)⁶ horas implicando una facilidad respecto a las otras sociedades que se tramitan por la IGJ.

En cuanto al capital social requerido, es considerablemente menor al resto correspondiendo a dos veces al salario vital mínimo y móvil, según lo dispone el art. 40° LACE. Además, se debe solo suscribir un 25% (veinticinco por ciento) acorde al art. 41° LACE. Ramírez (2019) indica que las SAS tuvieron como uno de sus objetivos mejorar el ingreso a las empresas a la economía formal, es por ello que el legislador buscó la manera de facilitar la incorporación de sociedades. Inclusive, parte de estos beneficios fueron trasladados al

⁵ Ramírez, Alejandro H. 2019. *SAS. Sociedad por acciones simplificada*. pp. 2. Buenos Aires: Astrea.

⁶ Los artículos 38 y 59 de la Ley de Apoyo al Capital regulan las tramitaciones y medios constitutivos para las SAS. Incluyendo la posibilidad de emplear un instrumento constitutivo modelo en el artículo 36 LACE.

resto de las sociedades. La Resolución General (5/17) de IGJ proporciona la posibilidad de constituir las SRL en un plazo de 24 horas, proceso en el cual Ragazzi (2019) lo denomina *efecto SAS*.⁷

Cabe destacar el procedimiento de notificación electrónica que poseen las SAS facilitando la realización de todos los trámites (art. 38° LACE). Esta disposición se encuentra reglamentada por la Resolución General (6/17) de IGJ estableciendo la plataforma Trámites a Distancia o “TAD” como sitio oficial donde todo tipo de actuación, notificación o modificación deberá llevarse a cabo. Además, el mismo trámite (incluyendo la constitución), puede ser llevado a cabo por cualquier persona jurídica o física sin la necesidad de ser el fundador o uno de sus socios, en su defecto (art. 34° LACE).

El objeto social, a diferencia del resto, las SAS introdujeron como novedad criterios amplios y flexibles a la hora de determinar la naturaleza funcional y actividad principal de las sociedades. Al emplear lo que se denomina “objeto amplio y plural”, se le otorga a estas una capacidad ilimitada para desarrollar cualquier tipo de actividad.

Esta misma flexibilidad es posible hallarla, también, en la integración de los aportes por los socios otorgando la posibilidad de integrar las acciones dentro de las condiciones, proporciones y plazos previstos en el estatuto. Además, los aumentos de capital (art. 44° LACE) serán sujetos a decisión por el órgano de gobierno, conforme a lo establecido en las mayorías y, será este quien decida con amplia libertad las características de las acciones que procederán a emitirse con los respectivos derechos y clases correspondientes.

De la misma forma, la ley dispone, en estos casos, cuando el aumento fuere menor al 50% del capital inscripto, que no se requiera publicidad ni inscripción de la resolución de socios. Además, cabe recalcar la facilidad de realización de numerosos trámites tales como cambio de domicilio, sede social, tipo de acciones a emitir al momento de la constitución, transferencias de acciones, entre otros. El instrumento constitutivo será el medio por el cual los socios podrán establecer todo este tipo de disposiciones prevaleciendo su autonomía de la voluntad.

⁷ Ramírez, 10.

Por un lado, con los modelos buscó combatir la informalidad existente y, por el otro lado, con la libertad contractual ha buscado otorgar estructuras dinámicas que se pudieran ir adaptando a las necesidades de las empresas actuales o en el futuro.⁸

Corresponde afirmar que las SAS han sido creadas en miras de que cualquier empresario o emprendedor pudiera desarrollar un negocio de forma fácil, económica y eficaz por sus propios medios. Claramente, se ha tenido en cuenta el desempeño y desarrollo de las empresas tecnológicas, sus tiempos y sus necesidades. Sin dudas se apuntó a facilitarles un instrumento legal que dotara a los proyectos basados en tecnología de una herramienta amigable para poder participar del proceso económico y social de un país que necesita de su participación y de su generación de riqueza y trabajo.

Sin embargo, no todo es tan esperanzador para el mundo emprendedor como aparenta. Hoy en día, diversos de estos beneficios han sido modificados por el accionar de nuestro gobierno actual reduciendo el impacto favorable que se tuvo en consideración al momento de su sanción.

Mediante la Resolución General de la IGJ N° 06/2020 firmada por el inspector general de la IGJ, Ricardo Nissen, se procedió a la suspensión por 180 días los registros por medios digitales de las SAS y se eliminó la posibilidad de llevar libros contables y societarios de forma digital, exigiendo regresar al formato papel implicando un retroceso en términos de avance y transparencia dentro de aquel marco. No obstante, debido a ciertas controversias que la misma causó en el ecosistema empresarial, se le puso un freno a la misma.

Posteriormente, el pasado 13 de marzo fue publicada en el Boletín Oficial la Resolución IGJ (G) 9/2020, mediante la cual se modifican algunas disposiciones de la Resolución IGJ (G) 6/2017 referida al capital social, garantía órganos de administradores, órgano de fiscalización y estados contables. Consecutivamente, en abril del mismo año, se publicó Resolución IGJ (G) 17/2020 cuyo objeto fue establecer un plazo de subsanación de un total de 90 (noventa) días en donde todos los

⁸ Ramírez, 132.

integrantes de las SAS constituidas al presente deberán implementar la firma digital, considerándolo una “deficiencia legal”.

Ahora bien, acorde al último censo realizado por Ministerio de Producción en febrero de 2020, en donde se dispuso que Argentina posee un total de 534.454 de PYMES registradas vigentes,⁹ concentrando un altísimo porcentaje de empleo en el país, a pesar de la caída interanual del 2.1% de empleadores.¹⁰ A su vez, conforme a la Asociación de Emprendedores de Argentina,¹¹ desde la sanción de la LACE, se han creado más de 20 mil empresas con la figura de SAS generando un estimativo de 47 mil puestos de trabajo. Estas estadísticas son fundamentales para remarcar el hecho que este tipo societario funciona de forma eficiente para nuestro país generando empleo y oportunidades.

No obstante, como he aludido previamente, desafortunadamente las reglamentaciones de las SAS se encuentran aún en constante cambio generando incertidumbre y, por momentos, retrocesos en el desarrollo de los planes de negocios. Un tipo societario al cual el gobierno actual encuentra una cierta desconfianza o decide por temor a la aparición de *off-shores*¹² imponer trabas a su progreso considero que, al día de hoy, constituir una SAS como figura societaria para el Emprendimiento es encaminarse en una vía con demasiada incertidumbre.

Para concluir, considero que, al momento de redacción de esta tesis, el Emprendedor debería optar por un modelo de SA o SRL ya que poseen todas sus normas claramente definidas en la LGS y, si bien pueden implicar mayores costos, se tiene la seguridad de que van a funcionar de forma correcta y que se posee todo el conocimiento y control acerca del funcionamiento de la misma.

C. Consideraciones para constitución y manejo de la Sociedad

⁹ Estadística brindada por la página oficial del Ministerio de Producción de la Nación cuya última actualización fue realizada el 23 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>.

¹⁰ Acorde al diario “*El Economista*” al cierre de diciembre pasado, el total de empleadores registrados fue de 544.232 empresas, con una caída interanual de 2,1%. Disponible en: <https://www.eleconomista.com.ar/2020-01-en-cuatro-anos-cerraron-mas-de-24-000-empresas-fuerte-impacto-en-las-pymes/>.

¹¹ Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/economia/el-gobierno-suspendera-inscripcion-digital-sociedades-expres-nid2338180>.

¹² Me refiero a sociedades registradas en el extranjero, donde el propietario de la compañía no es residente. Pero, a diferencia de las filiales internacionales de las empresas, estas no poseen ninguna actividad económica en los países donde están domiciliados, con el objetivo de aprovechar los beneficios fiscales que dicho país ofrece.

A lo largo de este trabajo se verá como el éxito de la Sociedad y del proyecto se verá directamente influido por la *affectio societatis*. Balbín (2016), la define como “...la voluntad de cada socio de adecuar su conducta y sus interés personales, egoístas y no coincidentes a las necesidades de la sociedad para que ella pueda cumplir su objeto...”¹³ Este segmento del capítulo estará dedicado al funcionamiento de la Sociedad regulando las relaciones entre socios y los conflictos que puedan nacer.

El Emprendedor, junto a los otros Fundadores, han decidido ya el tipo societario a constituirse. He hecho mención acerca de las tres principales formas jurídicas con sus diversos beneficios y pasos para la constitución, indicando el ideal, acorde al momento de escribir este trabajo, para el proyecto.

Durante el desarrollo, las emociones del Fundador posiblemente muchas veces provoquen un efecto adverso al Emprendimiento y su desarrollo. El Emprendedor se encuentra inmerso en un camino muy fluctuante, donde los objetivos y sus resultados son impredecibles. Con esto, me refiero a factores como la ansiedad y la falta de compromiso del equipo, relacionados la *affectio societatis*. De hecho, Noam Wasserman (2012), asegura que el 61% de las Startups quiebra porque los fundadores eventualmente se enfrentan a conflictos personales entre sí.¹⁴

En mi opinión, el abogado debe tener para sí mismo y, a modo de ejercicio intelectual, una visión negativa del Emprendimiento y de las relaciones entre el equipo. Solamente de esa forma buscaría hacer todo lo posible para prevenir un mayor número de contingencias que puedan emerger en el camino y, frente a ello, estar preparado para tener un plan para su abordaje.

Por último, es importante destacar que el abogado debe bregar por la protección del Emprendimiento junto con la Sociedad y no cerrarse exclusivamente al bienestar del Emprendedor. El ecosistema emprendedor, primordialmente el de corte tecnológico, puede resultar muy cambiante y, como consecuencia de ello, se debe considerar que la Sociedad, cuando comience a crecer y a recibir inversión, los Fundadores pasarán a ser tan solo accionistas de la misma correspondiéndoles un determinado porcentaje. Los accionistas y

¹³ Balbín, Sebastián. (2016). *Manual de Derecho Societario. Ley General de Sociedades*. pp. 69. Buenos Aires: Abeledoperrot.

¹⁴ Wasserman, Noam. (2012). *The Founder's Dilemmas: Anticipating and Avoiding the Pitfalls That Can Sink a Startup*. Kauffman Foundation Series on Innovation and Entrepreneurship. pp. 3. Princeton University Press.

el directorio podrán cambiar, no obstante, lo único que realmente subsistirá es la Sociedad emprendida. Así como los Fundadores en un principio deben comprometerse exclusivamente al Emprendimiento, el abogado también.

Distribución de Capital y Porcentajes

Por un momento dejemos de lado la búsqueda de los inversores y cualquier financiamiento que podrá implementarse para el Emprendimiento a mediano o largo plazo. Ahora, resulta pertinente focalizarse en el presente de la Sociedad y en el capital que será aportado por cada uno de los socios Fundadores.

El capital es un elemento esencial constitutivo de la Sociedad, el cual, en una medida matemática muestra los aportes de los socios y se expresa en un balance. Previamente señalé que cumple una función no solo de garantía sino organizativa. Si no hubiera Sociedad, el patrimonio de los Fundadores se encontraría mezclado con el del Emprendimiento generando un conflicto de interés y organización pero, a su vez, los acreedores tendrían la posibilidad de atacar de forma directa a los socios.

Sin una estructura financiera, el Emprendimiento jamás va a funcionar. Ahora bien, aunque se le informase al Emprendedor todas las razones por la cual debe tener la Sociedad y la importancia del capital social para generar un orden, la distribución del mismo puede no resultar tan sencilla. Es muy común que no se sepa cómo administrarlo. ¿Lo distribuyen en partes iguales? ¿Cuánto se le asigna cada socio?

No existe una fórmula estricta ni matemática para distribuir la participación de los Fundadores del proyecto, sobre todo en etapas muy tempranas. Una de las principales causas de mortalidad de las nuevas empresas está radicada en una mala distribución del capital y de los porcentajes accionarios atribuidos.

CB Insights,¹⁵ ha elaborado un informe estadístico enumerando las principales razones por las cuales el StartUp fracasa. Entre ellas, destacan que el 29% quiebra por la falta de liquidez de la compañía encabezada por una mala administración. A su vez, los estudios

¹⁵ CB Insights es una importante base de datos sobre capital de riesgo y compañías en el mundo incluyendo StartUps. Disponible en: <https://www.cbinsights.com/>

han indicado que el 23% de las compañías fracasan por no conformar el equipo correcto, lo cual reafirma la relevancia de la relación entre los socios.¹⁶

Respecto a la mala administración del capital, esto tiende a suceder cuando dichos porcentajes son distribuidos sobre la base afectiva o parámetros subjetivos que pueden no coincidir con el valor que cada socio ha aportado a la nueva compañía. Es común que el Emprendedor pueda enfrentarse a un conflicto de interés con el resto de los socios.

Lo recomendable es llevar adelante un estudio objetivo de los aportes que cada socio ha efectuado y efectuará en la Sociedad. Cuando hablo de aportes, refiero tanto a lo tangible como lo intangible, por supuesto. Uno de los Fundadores puede aportar en el marco del capital y otro de las ideas o su participación técnica. La clave para esto será delimitar qué, cuánto y cómo aportará cada socio y establecer la importancia de dicho aporte.

El principal error que puede encontrarse es la división equitativa. Esa decisión implica, en mi opinión, una rápida mortandad de la Sociedad. ¿Por qué? La respuesta es simple. Si entre dos socios tuviésemos una sociedad, y ambos contásemos con el 50% de las acciones, ante cualquier disputa no habría nunca una resolución. Aunque hubiera un tercer socio y dividiésemos el capital en 33,3% para cada uno, se volvería a caer en la misma falacia. No importa cuántos socios administren la Sociedad sino cuánto aporta cada uno.

Para ello, una propuesta razonable podría ser dividir las prioridades en tres campos: idea, capital y management. Cada uno tendrá un cierto grado de relevancia para el StartUp y, en función de ello, se le atribuye un determinado porcentaje.

La idea, es a lo que menor valor corresponde atribuir. Esto se debe a que su ejecución va a depender totalmente de los otros dos campos.

Una idea no es un producto. Y una idea no es una empresa. Puedes tener una idea muy brillante y que luego no tenga aplicación en el mercado. Porque después resulte imposible plasmar la idea en un producto o porque resulte tan caro de producir que nadie esté dispuesto a comprarlo en el mercado, aunque sea un artículo excelente, o porque haya barreras tecnológicas, financieras... Las ideas no son la base de los éxitos empresariales.¹⁷

¹⁶ CB Insights (2019). *The Top 20 Reasons Why StartUps Fail*. Recuperado el 2 de abril de sitio web: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>

¹⁷ Alcázar, Pilar. (2012). *Los 35 errores del emprendedor y cómo evitarlos*. pp. 7. Dossier- Emprendedores.

Una idea sin capital y una administración exitosa es tan solo una idea más que queda en el aire entre las millones que se le puede ocurrir a una persona que planea algún negocio. El management, corresponderá adjudicarle un valor mayor ya que implica el giro del negocio día a día y es lo que permite a una compañía crecer.

*El crecimiento de las empresas no es algo que ocurra de forma automática, como consecuencia natural del flujo operativo apropiado, sino que es algo que ocurre gracias a ciertos movimientos internos.*¹⁸

Dependerá de la calidad de quienes operen en los negocios y actividades cotidianas de la compañía para el cumplimiento de los objetivos.

El capital es fundamental y se le debe atribuir el mismo valor o similar que al management, ya que, sin él no se podría emprender el funcionamiento de los campos anteriores. Los aportes hacen a la esencia del contrato, de modo tal que sin ellos no habría sociedad ni socio. (Balbín, 2016). El capital sin una administración eficiente deja de verse como un recurso y se considera como una reserva.

Entre los tres campos es correcto afirmar que existe una cierta codependencia. Consecuentemente, tomando en cuenta lo dicho, propongo que la distribución final sea bajo los siguientes porcentajes:

- a. IDEA: 20%
- b. MANAGEMENT: 40%
- c. CAPITAL: 40%

Esto es solamente una sugerencia de distribución para ejemplificar de mi punto. Por supuesto que los porcentajes pueden modificarse en función de la situación de cada compañía y de cada Fundador, no existe una formula exacta, pero es pertinente que se ponderen correctamente la relevancia de cada uno de los campos.

En base a los aportes que haya brindado cada uno de los Fundadores en los diferentes campos, les corresponderá un porcentaje determinado. Esta una forma efectiva de ponderar la importancia de cada aporte y, a su vez, de evitar las posibles trabas que puedan surgir ante cada una de las decisiones de los Fundadores.

¹⁸ Canton, Alejo (Coord). (2015). *Aprendiendo a ser empresa*. pp. 192. Buenos Aires: Inicia.

Ahora bien, es normal que frente a esto realizarse la siguiente pregunta. ¿Qué pasa si yo he aportado para más de un campo? La respuesta es sencilla: todo puede dividirse perfectamente, la única diferencia es que cada uno recibirá su porcentaje accionario dentro del correspondiente a cada campo.

Utilizando el ejemplo anterior, si se presenta un Fundador cuyo aporte fue hacia a la idea y al management, el cual le corresponderá un porcentaje de la idea (con un tope del 20%) y al management (con un tope del 40%). Es esencial respetar la importancia que se le otorga a cada campo.

De esta forma, se evita a la figura del socio tóxico. Una persona que haya participado, por ejemplo, en la idea y luego no haya hecho ningún aporte más en la compañía. Si a este no se le adjudicase el porcentaje correspondiente, va a recibir más de lo que merece en relación a sus aportes, en otras palabras, mayor poder de decisión injustamente. Es fundamental la organización y estructura de la Sociedad para cumplir con esto. Furnham (2001), indica que la estructura de una organización no solo afecta la productividad y la eficiencia económica, sino también influye en la moral y la satisfacción del trabajo de sus miembros.

Contratos y relaciones entre socios

En el punto anterior he aportado diversas sugerencias y consideraciones que se deben tomar a la hora de distribuir los porcentajes. No obstante, no basta con que el Emprendedor lo tenga en cuenta, se debe aplicar a la Sociedad de inmediato. Por ello, existen dos principales contratos que regulan no solo lo mencionado en el punto anterior, sino que reglamentan las relaciones entre los socios.

La Sociedad, a medida que pase el tiempo, sufrirá diversas modificaciones ya sea por rondas de inversión, cambio de sede, aumentos de capital, entre otros. Un Fundador debe cumplir con la famosa premisa de esperar lo mejor y estar preparado para lo peor (Arrieta, 2014). La figura del abogado se encarga de preparar al mismo y a la Sociedad para cualquier imprevisto o contingencia.

I. Acuerdo de Accionistas

Entre las numerosas definiciones que existen para este tipo de documento, Bellocq & Scelza (2011), lo definen como aquellos acuerdos bilaterales o plurilaterales entre accionistas, que tienen por objeto regular, al margen de los estatutos sociales, el ejercicio de los derechos, las relaciones y los intereses de los accionistas que los suscriben. Están

sujetos a las normas dispuestas por el Código Civil y Comercial que regulan en materia contractual.

El abogado, al momento de confeccionar este contrato, debe tener en cuenta a quién pretende proteger en cada cláusula. Pueden proteger la capacidad de decisión del management y otras, por el contrario, a proteger el aporte del Inversor mediante el control sobre algunas decisiones.

Las cláusulas *Tag-Along*¹⁹ se emplean para socorrer a los accionistas minoritarios mediante el otorgamiento del derecho a enajenar su participación accionaria en la sociedad, cuando algún socio y/o accionista mayoritario decida enajenar su participación accionaria. Otorga al socio y/o accionista minoritario la posibilidad de unirse a la transacción bajo las mismas condiciones que el accionista mayoritario vendedor. Por el contrario, la cláusula *Drag-Along*²⁰ es empleada para beneficiar a los accionistas mayoritarios. Una cláusula de arrastre que permite la ejecución forzosa de las acciones de los minoritarios para facilitar la venta total de la Sociedad.

Hoy en día, no se entiende la constitución de una “Start Up” sin un clausulado específico que regule este tipo de operaciones, pues como decimos, la compraventa de estas empresas de nueva creación, es una circunstancia inherente a las mismas. No existe “Start Up” que no desee venderse a corto, medio o largo plazo; Al igual que tampoco escasea el interés de los inversores y demás empresas del sector, por adquirirlas para aumentar sus modelos de negocio.²¹

La Política de Dividendos es otra cláusula esencial donde se regularán la distribución de los dividendos teniendo en cuenta el tipo de acciones y las necesidades económico-financieras de la Sociedad, así como la necesidad de financiamiento de los proyectos que se proponga llevar a cabo. Si bien, gran parte de esto se encuentra previsto generalmente en el estatuto, existen ciertas consideraciones específicas para la Sociedad que deben pactarse.

Aparte de ello, en este acuerdo se procede a establecer las resoluciones de disputas entre los socios ante incumplimientos. Lo esencial en esto es procurar que las disputas sean

¹⁹ También denominadas como Cláusulas de Derecho de Acompañamiento.

²⁰ También denominadas como Cláusulas de Derecho de Arrastre.

²¹ Lex Union International Law Firms Group. (2017). Los derechos de “Drag-Along” y “Tag-Along”. Lex Union International Law Firms Group., 46, 16.

resueltas mediante la negociación o extrajudicial y evitar los litigios ante un Tribunal que impliquen costos innecesarios para la Sociedad.

Cabe destacar, también, la necesidad de una cláusula que admita el Derecho de Preferencia (previsto en los arts. 194° a 197° de LGS), la cual, tiene como objeto el mantenimiento de los derechos de participación societaria de los accionistas de una sociedad cuando exista una modificación en el capital de ella.

Este derecho ha sido sujeto a discusión ya que puede ser considerado una violación al art. 214° LGS que admite la libre transmisión de acciones. Esto debe verse como un beneficio para todos los Fundadores de la Sociedad para evitar que, por la incidencia de las nuevas acciones emitidas, se opere una disminución de la influencia del accionista en la Sociedad. El derecho mencionado, también aplica a la hora de la venta de las acciones de los socios. Este se llama *Right of First Offer*²² y consiste en el deber de ofrecimiento al resto de los socios la venta de todas o parte de las acciones en los mismos términos que desean venderlos a un tercero interesado.

Un ejemplo sería el caso del Emprendedor, junto a su equipo de socios, en donde uno de los Fundadores decide desligarse de la Sociedad. La venta de sus acciones implica una participación de una persona que posiblemente el resto del equipo no conoce. Esto puede ser un riesgo totalmente innecesario que los Fundadores, a estas instancias, no deberían correr. Remarqué anteriormente que el equipo y los socios son una pieza fundamental para que el Emprendimiento funcione de forma efectiva. Esta cláusula es un medio esencial para evitar riesgos que desarmen el equipo sólido que el Emprendedor ha conformado.

II. Founders Vesting Agreement

Es un acuerdo que implica la adquisición de derechos condicionada a un determinado transcurso de tiempo y/o cumplimiento de determinados objetivos. Pablo Casaubon, creador de Investo VC²³ define al proceso de *vesting* como “*Periodo de tiempo que tiene que*

²² También denominada: Derecho de Compra Preferente.

²³ Una red y empresa de capital semilla que invierte capital financiero e intelectual en nuevas empresas ofreciéndole a los Fundadores tener acceso a la red junto y, además, proporcionándoles talento, orientación y capital para potenciar su crecimiento. Disponible en: <http://investovc.com>

*trabajar en la compañía cada fundador o empleado para obtener el 100% del porcentaje de sus acciones. Cada año, un porcentaje proporcional al total se libera”.*²⁴

En este acuerdo, se procede a delimitar las condiciones, mediante el cual los Fundadores, si cumplen con los requisitos mínimos, irán obteniendo la participación accionaria que les corresponde. Desde luego que no se va a aplicar el proceso de *vesting* sobre todas las acciones de los Fundadores, sino que se aplicará sobre un cierto porcentaje que se establezca dentro del documento. Consecuentemente, se pacta un plazo específico y un monto de acciones que irán suscribiéndose a medida que se cumplen los objetivos.

Mediante este acuerdo, se brinda protección a la Sociedad y garantizándole al Emprendedor que sus socios, mientras participen, deberán emplear el mayor de sus esfuerzos para que el negocio funcione con éxito: *“The hope is that a vesting agreement better aligns the effort and contribution for a start-up team”.*²⁵

En la configuración de la Sociedad, existen numerosas cuestiones que deben tener en cuenta. A pesar que en el estatuto es donde se van a pactar las reglas estructurales de la Sociedad, es deber del abogado asegurar el cumplimiento de ellas. No obstante, en cuanto a los Fundadores, se ha señalado que existen ciertos contratos y acuerdos adicionales esenciales que merecen la relevancia adecuada con el objeto de evitar riesgos innecesarios en lo que refiere a la distribución de capital, relaciones entre socios, políticas internas con el afán de que la Sociedad y el Emprendimiento sean logrados de forma exitosa.

CAPITULO II: Sobre la situación actual y legislación

No hace falta analizar todas las estadísticas realizadas por el INDEC²⁶ para saber que Argentina desde hace tiempo se encuentra en una situación económica, política y social frágil. Ahora bien, como he dicho al inicio de este trabajo, esta tesis bajo ningún concepto intenta asustar al Emprendedor. Busca incentivarlo y hacerlo consciente de las oportunidades que tiene y asesorarlo para que no cometa errores innecesarios.

Las políticas que facilitan al ecosistema emprendedor han variado durante los años y han dependido exclusivamente del tipo de gobierno que ha tomado el mando. El abogado, debe

²⁴ Casaubon, Pablo. (2016). *¿Qué es un “Founders Agreement” y por qué es importante?* Medium. Recuperado el 10 de abril de 2020 de sitio web: <https://medium.com/@pablocasaubon/qu%C3%A9-es-un-founders-agreement-y-por-qu%C3%A9-es-importante-4ae39c4d7a70>

²⁵ Greene, Francis J. (2020). *Entrepreneurship Theory and Practice*. Cap II. pp.170. UK: Red Publisher

²⁶ Índice Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina.

alertar y preparar al Emprendedor frente a este ambiente hostil. No es lo mismo iniciar un plan de negocios en este país en comparación a Estados Unidos, Alemania, China, entre otros que conforman el primer mundo.

El Global Entrepreneurship Monitor ha efectuado un reporte estadístico analizando la población emprendedora. Como resultados, se obtuvo que varios países Latinoamericanos, incluyendo Argentina (puesto N°8), encabezaban los primeros puestos teniendo un alto porcentaje de población que se dedica en exclusivo a emprender (con más de 20% de población dedicada). No obstante, cuando se analiza la tasa de éxito de esos proyectos, se observa que todos aquellos países que encabezaban la tabla de clasificaciones, pasaron a los últimos puestos.²⁷

Sin embargo, en Argentina existen diversas instituciones preparadas para ayudar al Emprendedor a concretar su proyecto y pasar de la idea a la acción. Entre instituciones públicas se destacan: Buenos Aires Emprende; Centro Metropolitano de Diseño del Ministerio de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires; Consultorio de Orientación al Emprendedor. Del mismo modo, dentro de las privadas: Endeavor Argentina; Centro Entrepreneurship IAE, entre otros. Muchos programas, además, se focalizan exclusivamente en emprendimientos tecnológicos, brindando así financiamiento y apoyo a proyectos en donde las nuevas tecnologías tienen o pueden tener un papel preponderante en el desarrollo económico vernáculo.

Resulta esencial entonces, para desarrollo del Emprendimiento tecnológico, encontrar la mayor cantidad de soluciones y beneficios plausibles que permitan evitar gravámenes innecesarios y apuntar a un crecimiento sostenido del proyecto. Además, al estar sujetos a las políticas económicas adoptadas por gobiernos de diferentes posiciones políticas que inciden en el rumbo del desarrollo económico de nuestro país, es fundamental que se aprovechen al máximo todos aquellos beneficios que se encuentren al alcance en ese momento. En este capítulo desarrollaré algunas de las normas esenciales cuyo afán es generar beneficios e incentivos a los emprendedores analizando sus ventajas e implicancias.

A. Ley de Promoción de Industria del Software

²⁷ Kelley, Donna & Bosma, Niels & Global Entrepreneurship Research Association (GERA). *Global Entrepreneurship Monitor. 2018/2019 Global Report*. Recuperado el 2 de abril de sitio web: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50213>

Promulgada el 9 de septiembre de 2004, fue modificada por la Ley Nro. 26.692 y mantuvo su vigencia hasta el 31 de diciembre de 2019 en donde fue reemplazada por la Ley de Economía del Conocimiento Nro. 27.506 (de ahora en adelante, "LEC"). Fue un importante antecedente normativo que otorgaba ciertos beneficios fiscales a emprendedores, los cuales en breve indicaré.

Su objetivo fue, valga la redundancia, fortalecer la industria del software que es considerada estratégica para el desarrollo nacional, mediante el incremento del empleo calificado, las exportaciones, las actividades de investigación y desarrollo y los estándares de calidad.

Los requisitos para acceder a la ley eran: ser una persona jurídica y desarrollar como actividad principal (destinar al menos el 50% de la actividad de la empresa) alguna de las comprendidas en el artículo 4° de la presente ley.

Ahora bien, a efectos de determinar el 50% de la actividad principal, se debían cumplimentar las siguientes condiciones: la facturación anual de la Actividad de Desarrollo de Software represente más del 50% de la facturación anual total del presentante y/o beneficiario; que la cantidad de empleados afectados a la Actividad de Desarrollo de Software represente más del 50% de la cantidad anual de empleados; que la masa salarial anual de los empleados afectados a la Actividad de Desarrollo de Software represente más del 50% de la masa salarial anual total que se abonó en igual periodo.

A su vez, para aplicar se necesitaban cumplir con al menos dos de las tres siguientes condiciones (mencionadas en el art. 2°): acreditar gastos en invención y desarrollo de software, realizar exportaciones de software y acreditar la obtención de normas de calidad por las entidades certificadoras debidamente acreditadas ante el Organismo Argentino de Acreditación con relación a los productos o procesos de software.

En referencia a los beneficios, se encontraban los siguientes:

1. Estabilidad Fiscal (art 4° Ley 26.692): Los Beneficiarios no podrán ver incrementada su carga tributaria total nacional (incluye impuestos directos, tasas y contribuciones impositivas) a partir de su inscripción en el Registro Nacional de Productores de Software y Servicios Informáticos.
2. Acceso a un bono para pagar impuestos nacionales (art 5° Ley 26.692): Un bono intransferible y puede comprender hasta el 70% de las contribuciones patronales que hayan

efectivamente pagado sobre la nómina salarial total de la empresa con destino a los sistemas de seguridad social previstos en las leyes 19.032, 24.013 y 24.241

3. Impuesto al Valor Agregado (art 6°. Ley 26.692): Los Beneficiarios no serán sujetos pasibles de retenciones ni percepciones del IVA.

4. Reducción del Impuesto a las Ganancias (art 7°. Ley 26.692): Los Beneficiarios tendrán una reducción del 60% del monto total del impuesto a las ganancias correspondientes a las actividades promovidas determinado en cada ejercicio. Aplica tanto a las ganancias de fuente argentina como de fuente extranjera.

B. Ley de Apoyo al Capital Emprendedor

En el Capítulo I de este trabajo he señalado algunos artículos relevantes de la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor o LACE (27.349), a la hora de analizar los beneficios de las SAS. Sin embargo, a continuación, realizaré un análisis de la misma con mayor profundidad.

El 12 de abril de 2017, el gobierno argentino introducía una normativa que regulaba y aportaba beneficios en favor del ecosistema emprendedor impulsando la actividad económica y disminuyendo la retención fiscal hacia este sector.

Entre los objetivos de la Ley resaltan el fomento de la creación, promoción y crecimiento de nuevas empresas dentro del país. Desburocratizar los trámites para la constitución de empresas impulsando la industria del Capital Emprendedor en la Argentina. Apoyar la actividad emprendedora en el país y su expansión internacional.

No caben dudas que la LACE significó un cambio crucial en el mundo emprendedor en nuestro país *“forma parte de un proceso de más vasto alcance que comprende el apoyo, fomento y fortalecimiento a las mipymes y a los emprendedores y su desenvolvimiento en la economía.”*²⁸

En el principio, se definen a los sujetos y destinatarios comprendidos por esta. Entre ellos comienzan a surgir términos tales como Emprendimiento (art. 2° LACE), Emprendedor (art. 2° LACE), Instituciones de Capital Emprendedor (art. 3° inc. 1 LACE), Inversores de Capital Emprendedor (art. 3° inc. 2 LACE).

²⁸ Ramírez, 8.

Se presenta la figura de Registro de Instituciones de Capital Emprendedor (de ahora en adelante, "RICE") donde los inversores e instituciones deberán registrarse y cumplir con los requisitos establecidos con el afán de gozar de los beneficios de esta ley (art. 4° LACE).

En esta línea, la LACE puede estructurarse en 4 partes:

1. Beneficios Fiscales: En primer lugar, en el artículo 7° de la norma se establece que los aportes de inversión realizados por inversores de capital emprendedor gozarán de una deducción del impuesto a las ganancias bajo un porcentaje, el cual, no podrá exceder del setenta y cinco por ciento (75%) de tales aportes, y hasta el límite del diez por ciento (10%) de la ganancia neta sujeta a impuesto del ejercicio o su proporcional a los meses del inicio de actividades. En el caso de las inversiones efectuadas en las "zonas de menor desarrollo", el porcentaje de deducción se extenderá a un ochenta y cinco por ciento (85%).
2. Apoyo Financiero (FONDCE)²⁹: La creación de un instrumento de inversión público/privado que tiene como objetivo facilitar el despegue de las StartUps. Tiene la facultad de realizar aportes no reembolsables, aportes directos, otorgar préstamos con el objeto de financiar cualquier tipo de emprendimiento (art. 17° LACE). En este contexto, se seleccionan aceleradoras que acompañan a proyectos en su etapa de crecimiento, y se dieron nacimiento a tres fondos de inversión del tipo Venture Capital. Consecuentemente, hay tres nuevos tipos de fondos: Semilla, Aceleración y Expansión. Estos programas brindan asesoramiento técnico, financiero, invirtiendo en el desarrollo de emprendimientos tecnológicos, sociales y/o científicos de alto impacto para cubrir determinados costos a través de aceleradoras e incubadoras registradas en el Ministerio de Producción y Trabajo.
3. Creación de las SAS (art. 33° LACE): Considero esencial recordar lo esencial que fue la creación de este tipo societario para el ecosistema emprendedor. Por sus facilidades de constitución, por sus numerosas libertades contractuales, su flexibilidad a la hora de realizar modificaciones en la misma y el poco capital requerido para su creación, entre otras ventajas, no caben dudas que fue uno de los capítulos fundamentales que la LACE ha introducido. El mundo emprendedor, y particularmente el tecnológico, ha logrado visualizar esto como un avance positivo y diversas empresas han decidido adoptar este modelo

²⁹ Fondo Fiduciario para el Desarrollo del Capital Emprendedor.

societario. Reyes Villamizar (2010), afirma que el éxito de las sociedades por acciones simplificadas es fácil de explicar en la simple ecuación de costo-beneficio.

4. Sistemas de Financiamiento Colectivo (Crowdfunding): Un nuevo régimen especial de promoción del capital emprendedor implementado por el artículo 22° LACE, controlado por la Comisión Nacional de Valores (de ahora en adelante, "CNV") y reglamentado por la Resolución N° 717-E/17.³⁰ Las Plataformas de Financiamiento Colectivo serán quienes facilitarán el contacto entre el Emprendedor y el Inversor mediante la creación de canales y otros medios análogos. De esta forma, los emprendimientos argentinos tendrán esta opción de búsqueda de capital sin tener que implementar los métodos tradicionales de financiamiento (Ej. Financiamiento por acciones o *equity*).

Un aspecto positivo que el Emprendedor debe considerar son los diversos tipos de Crowdfunding, entre ellos: donaciones, inversión por recompensas, préstamos sobre tasas de interés e inversión en acciones (Rentería, 2016). Cada uno de ellos corresponderá acorde a las necesidades concretas de la Sociedad emprendida.

En el caso de Argentina, la CNV solo tiene alcance regulatorio al tipo que refiere a inversión en acciones, es decir, capital. No obstante, eso no tendría por qué limitar al Emprendedor o al abogado en encontrar el método más eficiente de financiamiento. Se ha implementado una importante alternativa viable para la obtención de financiamiento para el Emprendedor caracterizada por su forma fácil, su largo alcance al público y la posibilidad de obtener capital sin ser necesario generar vínculos personales con un cuerpo de inversores.

C. Ley Economía del Conocimiento

Una Ley que sufrió diversas fluctuaciones en este último tiempo. La razón principal de ello es el cambio del gobierno ocurrido en diciembre de 2019. Si bien, este último no ha revocado por completo el proyecto (el cual ya se encontraba aprobado por la Cámara de Senadores), la LEC ha sido suspendida y se encuentra sujeta a revisiones y modificaciones. En el día 15 de enero de 2020, el nuevo Ministerio de Desarrollo Productivo sancionó la Resolución 30/20 que establece la suspensión de los plazos de solicitudes de adhesión para los beneficiarios de la LEC y se deja sin efecto las resoluciones sancionadas

³⁰ Comisión Nacional de Valores regula los Sistemas de Financiamiento Colectivo en la Resolución 717-E/2017, entrada en vigor el 3 de enero de 2018.

anteriormente. No obstante, a continuación, enumeraré los aspectos más importantes de esta ley antes de que fuese suspendida su aplicación por el gobierno de “Frente de Todos”.

La LEC nace con el objetivo de impulsar el desarrollo productivo e innovador del país de la mano de la industria del conocimiento mediante ciertos beneficios fiscales. (art. 2° LEC). Los sujetos beneficiados por la LEC serán quienes desarrollen como actividad principal la industria del conocimiento. Para ello, en el art. 2° LEC se establecen las actividades comprendidas: software, servicios informáticos y digitales; Producción y posproducción audiovisual; Biotecnología e ingeniería genética; Servicios geológicos y prospección; Inteligencia artificial, robótica, internet de las cosas; Servicios profesionales de exportación; Nanotecnología y nano-ciencia; Industria aeroespacial y satelital; Actividades ingeniería, ciencias exactas, naturales, médicas y agropecuarias. En caso de que la actividad principal fuese la de exportación, en dicho caso deberá acreditar que el 70% de las facturaciones provienen de aquella actividad (art. 4° inc. c. LEC).

Una de las características fundamentales que esta ley poseía es que no tenía grieta política. Había sido iniciada en el gobierno de Cristina Kirchner, retomada y promulgada por el gobierno de Mauricio Macri y es el día de hoy que el país se halla a la espera de la ejecución de esta. Asimismo, la LEC llega con el objetivo de derogar y continuar con los beneficios comprendidos en la Ley de Promoción Industria del Software. Las personas jurídicas que gozaban de los beneficios de esta ley, tenían como fecha límite el 31 de diciembre de 2019 para cumplir con el régimen de transición e intentar aplicar como beneficiarios de la LEC.

Por otra parte, para el caso de las microempresas,³¹ revisten de una facilidad de acceso a los beneficios de esta norma. Solamente deben acreditar que se desarrollan en el país por cuenta propia y ejercen como “actividad principal” alguna de las mencionadas en el artículo 2° de la presente ley (art. 6° LEC).

Entre los beneficios e incentivos fiscales se destacan: estabilidad de los tributos nacionales al momento de solicitar la adhesión al registro (art. 7° LEC); deducción de \$17. 509,20 mensuales por cada trabajador en relación de dependencia de la base sujeta a contribuciones de la seguridad social (art. 8° LEC); obtención de bono de crédito fiscal, transferible por única vez, equivalente a 1,6 veces el monto de contribuciones que hubiera

³¹ Las Microempresas se encuentran reguladas y determinadas por la Ley N° 24.467 entrada en vigor el 23 de marzo de 1995.

correspondido pagar. Su ganancia puede gravarse en el impuesto a las ganancias (art. 9° LEC); reducción del impuesto a las ganancias en un 15% (art. 10° LEC); beneficiarios no sufrirán retención del IVA (art.11°LEC); beneficiarios recibirán un crédito por los gravámenes análogos retenidos en el exterior (art. 12° LEC).

Entre lo deducido por los beneficiarios, se debía entregar un 1,5% al FONDCE (art. 18° LEC) y abonar una tasa con un tope del 4% de lo percibido como beneficio fiscal.

El fortalecimiento de la industria del conocimiento es esencial para el ecosistema emprendedor. La reducción de costos y la imposición de beneficios fiscales es una de las formas adecuadas para apoyar a los emprendedores tecnológicos y fortalecer la industria y economía nacional “...el conocimiento contribuye a la economía sosteniendo los aumentos de productividad, la formación y el crecimiento de nuevas industrias, y los cambios organizacionales necesarios para aplicar eficazmente nuevos conocimientos”.³²

D. Enfrentando la realidad

Lamentablemente, la LEC se encuentra actualmente suspendida y en proceso de modificación. El 21 de febrero de 2020 en el diario *El Economista*, se ultimaron algunos de los detalles del nuevo proyecto de ley que sería enviado a Cámara de Diputados para su respectivo análisis. Sin embargo, el Poder Ejecutivo ha optado por actuar de forma discreta respecto al nuevo proyecto. Los cambios certeros en el nuevo proyecto serían: modificaciones en la cláusula de estabilidad fiscal (se reducirían los años); habrá un cupo máximo de empleados para recibir los beneficios tributarios; aumentar los requisitos de aplicación para las microempresas (mayor exigencia); exclusión como actividad principal el autodesarrollo de las actividades establecidas en el art. 2° LEC.

*El nuevo proyecto, si bien mantiene beneficios impositivos para la industria, implica un retroceso sobre el espíritu de la ley anterior, sobre todo en la estabilidad y la certidumbre económica, dos elementos fundamentales a la hora de invertir a largo plazo.*³³

³² Sterinmueller Edward. W. (2017). *Las economías basadas en el conocimiento y las tecnologías de la información y la comunicación*. pp. 2. Recuperado el 30 de marzo de 2020 de sitio web: <http://josemramon.com.ar/wp-content/uploads/Steinmueller-W.-Edward-Las-econom%C3%ADas-basadas-en-el-conocimiento-y-las-tecnolog%C3%ADas-de-la-informaci%C3%B3n-y-la-comunicaci%C3%B3n.pdf>

³³ Salvatto, Augusto Nicolas. (2020). *La Ley de Economía del (Des)Conocimiento*. El Economista. 21 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.economista.com.ar/2020-02-la-ley-de-economia-del-desconocimiento/>

Esto significa un importante retroceso para los nuevos negocios y las PYMES. Además de los beneficios fiscales que serían alterados (considerando que podría haber aún más cambios), el hecho que se decidiera por suspender momentáneamente la aplicación de la LEC genera un perjuicio grande para todos.

Se ha generado una brecha de tiempo en la cual, quienes aplicaron a la ley, deben esperar varios meses, al menos, para que el nuevo proyecto sea aprobado y, por otra parte, aquellos beneficiarios de la Ley de Promoción de Industria del Software han perdido sus beneficios ya que han expirado el 31 de diciembre de 2019, tampoco pueden gozar los comprendidos en la LEC. Por el momento, no se ha implementado ninguna solución por parte del gobierno.

En el caso del Emprendedor, resulta más dificultoso encontrar una solución viable cuando las actuaciones de un gobierno atentan contra su progreso. A pesar de ello, el abogado deberá desempeñar una función informativa hacia el Emprendedor. La sanción de nuevas leyes, decretos y resoluciones, junto con sus respectivas revocaciones o modificaciones, serán deber del abogado mantener informado a este acerca de todos los beneficios a los cuales este podría aplicar. Cada país posee distintas normas y beneficios para el ecosistema emprendedor y dependerá de un calificado abogado asesorar correctamente al Emprendedor notificarlo acerca de todo tipo de novedades que surjan dentro del marco jurídico.

CAPITULO III: Sobre la propiedad intelectual

A. Análisis de activos intangibles.

Por desgracia para el Emprendedor, antes de poder iniciar ese negocio que tanto soñó, debe iniciar el proceso de protección de todos sus activos, acompañado por su abogado. Es un denominador común en un emprendimiento tecnológico es que, el o los activos de mayor valor suelen ser las tecnologías que desarrollan. Su protección legal resulta primordial, no solo para garantizar la exclusividad de su explotación comercial sino, además y como se verá, para dotarlo de valor en el mercado.

Un paciente asesor legal será quien deberá revisar la viabilidad en el marco de propiedad intelectual del negocio del Fundador. Observa el panorama de la invención y determina todo aquello que debe ser protegido. El Emprendedor contará en la opinión del abogado con elementos que visibilicen a los activos relacionados a su Emprendimiento y con ellos las herramientas para otorgarles una adecuada protección.

Existen numerosos criterios y formas de valorar una compañía. Una de las formas más comunes y simples es contabilizar los bienes y deudas de la empresa, los cuales, conforman el patrimonio neto.

Al hablar de bienes y derechos (en principio activo, en lenguaje contable) y de obligaciones (pasivo, en la terminología de nuestra disciplina) se identifica el patrimonio como el activo con el que cuenta el ente para afrontar el pasivo, no concibiéndose persona (de existencia real o ideal) sin patrimonio.³⁴

Cabe aclarar que para valorar realmente una compañía se necesita tomar en cuenta numerosas aristas adicionales y, además, los métodos resultan ser mucho más complejos. Por ello, es preferible no adentrarse demasiado en aquel tema y delegar aquella actividad a los contadores empleados por el Emprendedor.

Dentro de las distintas formas de dividir los tipos de activos de la compañía, se encuentran aquellos tangibles e intangibles. Los activos tangibles son aquellos que es posible materializarlos (Ej. Maquinaria, capital, etc.) y, en su defecto, contabilizarlos dentro de los estados contables tradicionales. No obstante, este capítulo estará centralizado en el análisis de aquellos intangibles.

John K. Gailbraith (1969), fue el primero en detenerse en el significado de los activos intangibles analizando el concepto de capital intelectual y cuestionándose su dicho valor. Dentro de la propiedad intelectual encontramos ciertos elementos como nombres comerciales, marcas, software, invenciones, *know-how*,³⁵ derechos, informaciones de carácter comercial, entre otros. Por otra parte, Annie Brooking (1997), divide el capital intelectual de una compañía en cuatro partes: activos de mercado; activos de propiedad intelectual; activos centrados en el individuo y activos de infraestructura.

Así como el Emprendedor, junto a su respectivo equipo de contadores, cumplirán el rol de valorar sus determinados activos (sin importar el tipo que fueren), el abogado opera una función de protección de los mismos.

³⁴ Chavez, Osvaldo., Pahlen Acuña, Ricardo., Viegas., Juan Carlos., Chyrikins, Hector., Dealecsandris, Ricardo. (1998). *Teoría Contable*. pp. 13. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

³⁵ Me refiero a las capacidades y habilidades que un individuo u organización poseen en cuanto a la realización de una tarea específica otorgándole un cierto valor adicional a las empresas en este caso.

Sería un claro error para el Emprendedor no otorgarle la relevancia adecuada a la propiedad intelectual ya que la misma debe ser vista como un activo valioso dentro de la compañía y como una inversión a futuro. La Organización Mundial de Propiedad Intelectual (de ahora en adelante, "OMPI"), en "*La Propiedad Intelectual de las Empresas*" resalta que la propiedad intelectual debe considerarse un activo valioso a través de la comercialización de licencias, derechos, la venta o la comercialización de los productos o servicios protegidos y, a su vez, permiten incrementar el valor de las PYMES a la hora de relacionarse con inversores e instituciones financieras.

De este modo, para que la propiedad intelectual mantenga su valor correspondiente y el Emprendedor pueda aprovecharlo como una inversión, corresponde que la misma sea suficientemente protegida, y en su caso, registrada. La OMPI misma dispone, "*Conviene que las PYME se aseguren de estar en condiciones de afrontar este desafío y adopten medidas para explotar sus activos de propiedad intelectual y protegerlos siempre que sea posible...los activos de propiedad intelectual deben ser adquiridos y mantenidos*".³⁶ Esto se refiere a que, a la hora de proveer el bien o servicio determinado por la empresa, es pertinente que el mismo se halle registrado dentro de la institución correspondiente.

De esta forma, si la propiedad intelectual no se registra, se corre el riesgo de que competidores se apropien de los activos o, en caso de no efectuar una búsqueda e investigación previa, tal vez el Emprendedor sea quien se encuentre en infracción. Además, la protección de activos intangibles permite tener una sólida posición en los mercados, tener invenciones, tecnología propia y derechos exclusivos que pueden ser posteriormente comercializados a un valor potencialmente significativo.

El abogado, será quien cumpla la función de proteger, mantener y, en su caso, registrar e indicarle al Emprendedor cuáles son los activos que deben ser protegidos con su formalidad correspondiente. Primero, resulta pertinente realizar una auditoría interna preliminar en la compañía en donde se enumerarán todos los activos que conforman la propiedad intelectual, e identificarán cuáles de ellos deben ser registrados y cuáles deben ser protegidos por otros medios (contratos, secretos industriales, documentos de confidencialidad, etc.). La OMPI destaca, "*Esta labor trae consigo la identificación,*

³⁶ Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) División Pequeñas y Medianas Empresas. *La Propiedad Intelectual de las Empresas*. pp. 5. Recuperado el 13 de mayo de sitio web: https://www.wipo.int/export/sites/www/sme/es/ip_business/pdf/ip_business.pdf

*supervisión y evaluación de los activos de propiedad intelectual de su PYME, con el fin de asegurarse de que se les saca el mayor partido posible”.*³⁷

En consecuencia, es fundamental establecer todo aquello que deberá ser auditado y protegido. Así, el equipo de legales adopta también un rol significativo dentro del marco estratégico del StartUp

B. Marco legal

En el punto anterior he explicado que la propiedad intelectual es nuestra herramienta por excelencia de protección de todos los derechos, invenciones y creaciones de la Sociedad emprendida máxime en los emprendimientos tecnológicos. Sin ánimos de desviar el foco de este trabajo, considero relevante que el Emprendedor y su equipo legal tome en consideración el contexto regulatorio respecto a la propiedad intelectual y cómo éste puede afectar a la Sociedad.

Para empezar, es una rama del derecho que se encuentra principalmente regulada dentro del marco internacional principalmente bajo tratados internacionales y, tal como se dispone en el art. 31° de nuestra Constitución Nacional, los tratados internacionales poseen una jerarquía equitativa a las leyes constitucionales y es imperativo su cumplimiento por encima del resto de las leyes nacionales.³⁸

En cuanto a las leyes nacionales, figura la Ley 11.723 de Propiedad Intelectual sancionada el 26 de septiembre de 1933 y, posteriormente, modificada y complementada por la Ley 25.036 sancionada el 14 de octubre de 1998. Sin embargo, no me adentraré demasiado en sus disposiciones implicadas. Lo único que cabe remarcar es que estas normas tienen como objetivo regular temas relacionados al registro, edición, autoría, procedimientos, penas y comercialización de todo tipo de obra vinculada a la propiedad intelectual.

Por otra parte, en cuanto a los tratados internacionales resaltan los siguientes:

- Convenio de Berna para la protección de obras Artísticas, Científicas y Literarias:
Nace el 9 de septiembre de 1886 con el afán de proteger eficazmente los derechos

³⁷ Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) División Pequeñas y Medianas Empresas. *La Propiedad Intelectual de las Empresas*. pp. 7. Recuperado el 13 de mayo de sitio web: https://www.wipo.int/export/sites/www/sme/es/ip_business/pdf/ip_business.pdf

³⁸ Los Tratados Internacionales conforman junto a la Constitución Nacional la ley suprema de la Nación (art. 75 inc. 22), conforme a lo dispuesto en la reforma constitucional de 1994.

de autores y sus obras. Ha sido numerosas veces modificado y complementado en: Roma 1928, Bruselas 1948, París 1971, entre otras veces. Sin embargo, la fecha de adhesión de Argentina es el 17 de marzo de 1980. Este convenio tiene un gran valor ya que es el pilar de muchos estamentos normativos y jurídicos existentes que se relacionan con el derecho de autor.

- Convenio de París: Firmado el 20 de marzo de 1883 con el objeto de que los países comprendidos en el mismo reciban protección por los derechos de propiedad intelectual. Incluye dentro del mismo patentes, marcas, dibujos y modelos industriales. Sin embargo, la fecha de adhesión de Argentina es el 17 de marzo de 1980. Para mayor información, la OMPI ha expedido numerosas reseñas³⁹ acerca de este convenio con el objeto de explicar con mayor simpleza la aplicación de ésta hacia quienes se encuentran afectados por la misma.
- Organización Mundial de Propiedad Intelectual (Tratado WCT)⁴⁰: Un arreglo adoptado en 1996 cuyo objetivo fue complementar lo dispuesto por el Convenio de Berna respecto a la protección de las obras y los derechos de autor. A su vez, agrega cuestiones relacionadas a los programas de ordenadores y compilaciones de bases de datos, entre otras. La fecha de adhesión de Argentina es el 18 de septiembre de 1997.
- Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC): Firmado en 1994 por la Organización Mundial del Comercio (OMC) con el objetivo de establecer ciertos principios y requisitos que faciliten entre los países firmantes la comercialización de la propiedad intelectual de una forma armónica.

Es común que el Emprendedor, al momento de ejecutar su idea e iniciarse en su negocio potencialmente rentable, no se preocupe principalmente por estas cuestiones y, considero que ello es totalmente natural. De todos modos, es esencial que estas cuestiones sean delegadas, a la brevedad posible, a un abogado quien lo mantenga constantemente

³⁹ El Sitio web principal de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) ha expedido reseñas sobre el Convenio de París. Disponible en: https://www.wipo.int/treaties/es/ip/paris/summary_paris.html

⁴⁰ El Sitio web principal de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) ha expedido reseñas acerca del WCT. Disponible en: https://www.wipo.int/treaties/es/ip/wct/summary_wct.html

asesorado respecto de los requisitos y beneficios legales, financieros y fiscales que pueden hallarse dentro del marco normativo tanto local, como internacional.

Las leyes en todo el mundo se encuentran en una constante evolución y modificación (en los Convenios que mencioné previamente puede notarse que han sido durante el pasar de los años modificados o mismo en el Capítulo II de este trabajo he ejemplificado acerca de cómo las leyes de apoyo a los emprendedores han sufrido numerosos cambios según lo establecido por los gobiernos) y el abogado deberá cumplir el deber de informar al Emprendedor acerca de cómo esto puede afectar a su negocio. Así, Arrieta (2014), afirma que “...un emprendedor...debe apoyarse en la pericia de los profesionales que la empresa ha contratado”.⁴¹

C. Celebración de contratos y documentos

Una vez identificados todos los activos intangibles de la Sociedad, el Emprendedor será consciente acerca de la relevancia de su protección y tendrá conocimiento, en términos generales, sobre las leyes e instituciones a las que deberá recurrir para mantenerse en el negocio. Ahora bien, es el momento de llevar a cabo la ejecución de esta sección.

Al inicio de este trabajo he señalado que el asesoramiento brindado al Emprendedor será dentro del marco de un StartUp tecnológica. Se entiende que sería distinto el análisis de una Sociedad cuya actividad principal es el desarrollo y exportación de ciertos productos tradicionales. Por lo tanto, la propiedad intelectual difiere según la actividad y servicio desarrollado por la compañía. Es esencial saber qué tipo de protección merece un negocio a la hora del inicio, analizando sus necesidades y riesgos al frente (Canton, 2015).

Para un StartUp tecnológico, existen una base de campos que deberían ser como mínimo tomados en cuenta a ser registrados y es función del abogado el cumplimiento de los mismos en favor del Emprendedor.

i) MARCA: Acorde a la actividad que se dedican las personas, las marcas se encuentran divididas bajo un sistema nomenclador llamado la Clasificación de Niza.⁴² Ortégón Cortázar (2014), enlista los tipos de marca dividiéndolas en nominativas, figurativas, mixtas (suma de las dos anteriores), sonoras, tridimensionales o de color. Lo relevante de ello es que, al

⁴¹ Arrieta, 94.

⁴² La Clasificación de Niza es un sistema de clasificación de productos y servicios para las solicitudes de marca de la Unión Europea (UE) aplicado al resto del mundo. Consta de 45 clases.

estar divididas en clases, es factible que varias sean parecidas, confundibles o inclusive iguales, no obstante, si se encuentran registradas en distintas clases, ambos trámites muy probablemente procedan.

Pese a ello, resulta fundamental evitar registrar la marca en una clase que no corresponda a la actividad que la Sociedad realiza, ya que implica la no protección. Siguiendo con esta línea, *“Es importante realizar esta búsqueda antes de solicitar el registro de la marca, los resultados le ayudarán en el proceso de elección de la misma y en la decisión de registrarla”*.⁴³

Mediante la búsqueda previa se asegura que la marca tampoco haya sido registrada por otra persona llevándonos a una inminente oposición o levantamiento de vista por la autoridad de aplicación que regula el registro de marcas en Argentina: el Instituto Nacional de Propiedad Intelectual (de ahora en adelante, “INPI”). El registro marcario es esencial que sea realizado prolijamente con el objeto de evitar gastos y tasas que fueren innecesarios para el trámite y, además, los Fundadores, deben estar en alerta constante de que en los Boletines Oficiales de Marcas no surja una que sea confundible con la suya y pueda provocar un perjuicio a la Sociedad. Resulta crucial la marca para una empresa siendo la representación de la suma de todas las características tangibles e intangibles que, manejadas correctamente, crean valor e influencia en favor a la compañía (Keller, 2008).

ii) NOMBRE DE DOMINIO DE INTERNET: Estando en el siglo XXI es prácticamente imposible que una compañía, fuere cual fuere su actividad principal, no posea una página oficial de internet. El mundo empresarial se encuentra actualmente en un proceso de digitalización constante. No obstante, los temas referidos a los servicios informáticos junto con su determinado funcionamiento y mantenimiento dejémoslo para los expertos en aquella área y focalicémonos en las implicancias legales. Uno de los principales errores ocurre cuando se asemeja que la marca y el dominio de internet se encuentran vinculados entre sí o que corresponden al mismo registro.

La realidad es que los temas marcarios son tramitados a través del INPI y los dominios por Network Information Center Argentina (de ahora en adelante, “NIC.ar”) que se encuentran bajo la órbita de la Dirección Nacional del Registro de Dominios de Internet. En pos de evitar este tipo de conflictos, se recomienda que la búsqueda de la marca se haga antes, o al

⁴³ Ortegón Cortázar, Leonardo. (2014). *Gestión de marca*. pp. 20. Bogotá: Editorial Politécnico Colombiano.

menos, al mismo tiempo, que la del registro del nombre de dominio de internet. De esta forma, se evita efectuar un registro y gastos en vano. El escenario menos deseable sería registrar un dominio bajo un nombre idéntico a la marca de otra compañía, generando una confusión hacia los clientes (Canton, 2015).

iii) TERMINOS Y CONDICIONES/POLÍTICAS DE PRIVACIDAD: Es indispensable regular y proteger a la Sociedad frente a cualquier conflicto que pueda surgir con los usuarios que acceden a la página web o, en su debido caso, a la aplicación que se desarrolle. Las páginas y aplicaciones hoy recopilan diversa información sobre sus usuarios que en numerosas ocasiones se trata de datos de carácter sensible y personal.

El Reglamento General de Protección de Datos Europeo regula el tratamiento de datos tanto personales como sensibles brindando lineamientos y medidas de seguridad para el almacenamiento, procesamiento, acceso, transferencia y divulgación de los registros de datos de un individuo y cualquier organización a nivel mundial.

En cuanto a los términos y condiciones y políticas de privacidad, son contratos celebrados con los usuarios con el objetivo de informarles acerca del tratamiento de sus datos (sean de cualquier índole) implicado por el servicio brindado en la página web o aplicación y solo funciona mediante la aceptación del usuario. De la Maza Gazmuri y Momberg Uribe (2017), afirman: *“Es importante que entienda qué información recogemos y cómo la utilizamos, ya que el acceso a este sitio implica la aceptación de nuestra política de privacidad”*.⁴⁴

Al momento de redactar estos documentos, se debe ser muy cauteloso y detallado ya que se están recaudando datos de carácter personal y/o sensibles del usuario que ingresa en la plataforma y cualquier daño producido puede provocar sanciones indeseables.

iv) SOFTWARE: Regulado por la Ley 11.723 que protege los derechos de autor incluyendo el Software y Bases de datos (adicionados por el art. 1° de la Ley 25.036. Es importante destacar que los derechos de autor cuentan con un principio de presunción. Si bien los derechos de la personalidad se tienen por el solo hecho de ser persona, el derecho de autor se ostenta por el hecho de haber creado una obra. (Antequera Parilli, 2007).

⁴⁴ De la Maza Gazmuri, Iñigo y Momberg Uribe, Rodrigo. (2017). *Términos y condiciones: Acerca del supuesto carácter contractual de las autorizaciones para el tratamiento de datos personales en sitios web*. Revista Chilena de Derecho y Tecnología, 6, 32.

A su vez, diversos tribunales en Latinoamérica se han expedido frente a esta cuestión acerca de la presunción de autoría frente a una obra. Para ejemplificar, la Corte en Colombia ha expedido lo siguiente:

El derecho moral que nace de la obra misma como resultado del acto creativo y en ningún caso del aval otorgado por la autoridad administrativa. Es inalienable, irrenunciable, extrapatrimonial y, en principio, perpetuo ya que están[n] destinado[s] a proteger los intereses intelectuales y respecto de ellos [...].⁴⁵

En el caso de Argentina, nuestra jurisprudencia también se mantiene firme con la delimitación de autoría (al igual que el resto de los países de Latinoamérica) de las obras estableciendo “[...] lo único necesario para merecer el amparo legal es que haya una creación de una obra personal del autor, sea en su ordenamiento o presentación, siendo indiferente en su mérito.”⁴⁶

Con evidencia jurídica, es posible afirmar entonces que la creación de un software es suficiente para probar su autoría. Ahora bien, ¿Qué ocurre si el software no fue desarrollado por el Emprendedor o alguno de los socios? Existe la posibilidad de que quien tuvo la idea, haya delegado su ejecución a terceros (Ej. Ingenieros informáticos). En dicho caso, basado en la jurisprudencia brindada, se estaría frente a un conflicto de autoría. No obstante, así como pueden presentarse ciertos problemas, existen dos alternativas legales precautorias que pueden servir como solución a través de un abogado.

Primero, el contrato de desarrollo de software es aquel por el cual una parte se compromete a crear y entregar un programa de computador y la otra (cliente) se obliga a pagar un precio por el mismo. Del mismo modo, los derechos patrimoniales sobre el programa creado podrán quedar en cabeza del desarrollador y/o cliente encargante, según acuerden las partes (Monroy Rodriguez, 2012).

En el caso que no se haya celebrado este tipo de acuerdo y un tercero ya haya creado el software, se procederá al acuerdo de reconocimiento de derechos cuya función es transferir los derechos creativos de una obra específica a otra persona. De esta forma, se asegura

⁴⁵ Corte Constitucional. Sala Plena. Sentencia C975-02 del 13-11-2002. Texto en www.derautor.gov.co.

⁴⁶ Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil (Argentina). Sentencia de la Sala B (26-3-1987), disponible en la Compilación de Jurisprudencia de CERALC.

que el Emprendedor no se enfrente a conflictos de interés relacionados a derechos de autor que dificulten el giro de sus negocios.

La elaboración de estos contratos y documento, operan como paliativo ante la contingencia prevista por el abogado o asesor legal ante cualquier conflicto que pueda emerger respecto de la autoría y/o titularidad de algún activo intangible del Emprendedor en materia de propiedad intelectual.

CAPITULO IV: Sobre el financiamiento de la Sociedad e inversores

A. Actuando sobre las alternativas viables

Si el Emprendimiento es lo suficientemente prometedor, así como la viabilidad del plan de negocios en todos sus matices, el dinero va a presentarse de alguna forma u otra en el camino. La búsqueda del Inversor no debe tomarse como una preocupación primordial debido a que no forma parte de las causales principales de fracaso de las sociedades emprendidas (al menos desde el punto de vista de un abogado).

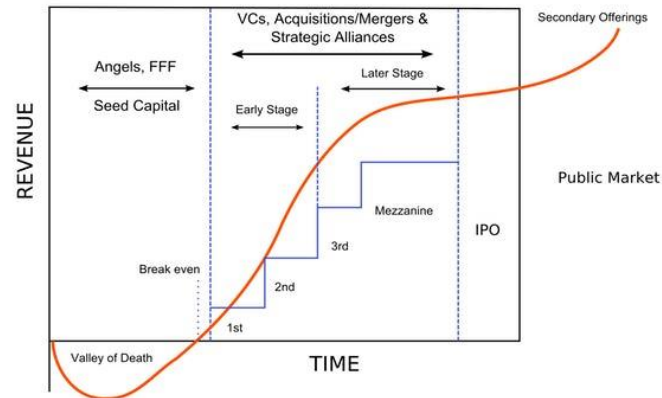
De hecho, acorde las estadísticas brindadas por CB Insights, la falta de inversores y financiamiento figuran con tan solo un 8% (ocho por ciento) de las causales de quiebre de StartUps, una cifra muy baja por detrás de otras como mala conformación del equipo, malas elecciones en el *pricing*, daño en el *affectio societatis*, entre otros.⁴⁷

Consecuentemente, es pertinente preocuparse más en el vínculo que se desarrolle entre este junto con en el giro diario del negocio y no tanto en la búsqueda en sí del Inversor. En este capítulo profundizaré acerca de las relaciones entre el Emprendedor y sus Fundadores junto a los posibles inversores y de la manera en la cual el abogado vuelve a asumir una participación esencial en el proceso.

Para comenzar, resulta fundamental comprender dónde está parado el Emprendedor a la hora de analizar cuanta inversión se necesita y de qué forma. A continuación, adjunto un gráfico acerca del ciclo de financiamiento de las StartUps reflejando el proceso regular de estas.

⁴⁷ CB Insights (2019). *The Top 20 Reasons Why StartUps Fail*. Recuperado el 2 de abril de sitio web: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>

Gráfico 1. Ciclo de Financiación de StartUp.



Fuente: Business Off Fashion. (2019). *Part 5: How to choose Right Investors* ⁴⁸

En este caso, al tratarse de un inicio de un StartUp, es plausible afirmar que el Emprendimiento se halla en lo que denomina el gráfico detallado: *Valley of Death* o Valle de la Muerte. Por supuesto, los Fundadores emplearán todos sus esfuerzos para salir de aquel lugar. Cuanto más se permanece en aquel estado, las probabilidades de mortandad de la Sociedad son altas.

*Al emprender, el mayor riesgo está en el inicio del proceso, en el "Valle de la Muerte". En esta fase el emprendedor comienza la ejecución de su idea de negocios y debe demostrar que generará valor para sus clientes, e ingresos para sus fundadores. Pero nada sucede como esperaba. Nunca. Y, como consecuencia, el proyecto falla. Por eso nos enfocamos en esta etapa: si un proyecto sobrevive al Valle, su éxito estará mucho más cerca.*⁴⁹

Los primeros años para el Emprendedor siempre son los más dificultosos. El Valle de la Muerte es aquella instancia caracterizada por la búsqueda del ya mencionado *break even point*, en donde lo invertido ya sea por los Fundadores o mismos inversores, se torna ganancia. ¿Qué es lo relevante de esto? Primero, es importante que el Emprendedor sea consciente de en qué etapa se encuentra ya que eso va a ser clave a la hora de tomar decisiones y buscar financiamiento. Además, es información crucial ya que sirve para reflejar en la delgada línea que se encuentra el Emprendedor.

⁴⁸ Disponible en: <https://www.businessoffashion.com/articles/finding-your-mo/finding-your-m-o-part-5-how-to-choose-the-right-investors> (Recuperado el 5 de junio de 2020).

⁴⁹ Musso, Roberto. M. & Ehecopar, Germán K (2012). *El Valle de la Muerte: como superar la partida al emprender*. pp. 13. Santiago: Edición Catalina Romero.

Es importante destacar que el rol del abogado para lo que se refiere a la búsqueda puntual del Inversor, no es esencial. El financiamiento puede llegar de numerosos lados; puede ser una incubadora, un familiar interesado o un inversor externo. Esa primera conexión entre el Inversor que realizará el primer gasto en favor del Emprendimiento puede surgir de distintos lados y depende sumamente de las relaciones y contactos que posea el Emprendedor junto a sus Fundadores.

Ahora bien, eso no quiere decir que el abogado posea un rol intrascendente en lo que refiere al financiamiento e inversores. Se caracteriza por tomar la figura de nexo para regular las relaciones entre el Emprendedor y quienes invierten con el objetivo de amparar sus intereses. Algo afín respecto de lo indicado en el Capítulo I, en donde se reflexionó acerca de las regulaciones para facilitar las relaciones entre los socios junto con el capital y el management.

¿Cómo hace el abogado para amparar los intereses del Emprendedor? Así como el Emprendimiento puede fallar, existe la posibilidad de que ocurra lo opuesto. Puede ocurrir que una compañía o un grupo de inversores que se comuniquen con el Emprendedor y expresen sus deseos de desembolsar una capital para acelerar el negocio y participar de este. Se debe estar preparado para ambas situaciones.

Ahora bien, una vez que se entra en contacto con el Inversor (dentro de cualquiera de sus formas), el mismo va a precisar de la total seguridad antes de realizar la inversión efectivamente. De hecho, es necesaria la certeza desde ambos lados de que el acuerdo por hacerse es el indicado junto con todas sus implicancias. Esto significa que el Inversor se encuentre al tanto de toda información relevante sobre la Sociedad: libros contables, balances, propiedad intelectual, modelo de negocios, entre otros. Para ello, el abogado tiene el encargo de tener listo la *Due Diligence*.

*El propósito de una Due Diligence no es valorar una compañía o un negocio [...] es conocer en profundidad el negocio que se pretende adquirir, desde su generación de caja y beneficios hasta los riesgos que conlleva. En ese proceso de identificarán aspectos que afecten a la valoración de la compañía y puedan llevar a replantear el valor de ésta [...].*⁵⁰

⁵⁰ Martos Martin, Ana. M. (2013). *La Due Diligence Financiera*. pp. 4. Barcelona: Editorial Profit

Si bien este documento es reconocido por su utilización para fusiones y adquisiciones de compañías, es también empleado para proveer toda información esencial para un potencial inversor. Esto permitirá al Inversor tomar todo conocimiento sobre la compañía y, consecuentemente, decidir ciertas cuestiones. Entre ellas: el monto e instrumento de la inversión, derechos económicos, valuaciones de la compañía y, por último, sentir seguridad a la hora de actuar tomando conocimiento del riesgo que corre.

Además de identificar los riesgos y oportunidades legales y financieros de una compañía, es una herramienta poderosa para la seducción del Inversor. Es el mapa de la compañía presentando la existencia de la Sociedad, su solvencia, los titulares de las acciones, su estabilidad fiscal, cuestiones laborales entre otros aspectos. Del mismo modo, es esencial para hacer un autorreconocimiento de los aspectos negativos y, en su defecto, puede poner de manifiesto ciertos aspectos inesperados que deban ser tratados previamente a la firma de un acuerdo entre las partes. Es una herramienta estratégica fundamental para la aplicación y desarrollo del negocio (Martos Martin, 2013).

Una vez realizado el procedimiento donde el Inversor manifiesta la intención de realizar la inversión y acordando su respectivo monto, es importante determinar el medio en el cual se ejecutará la misma. El abogado adopta un rol crucial para ello. A continuación, procederé a enunciar las alternativas de financiamiento principales para el Emprendedor:

- I. *Rondas Equity*: ronda de inversión donde la Sociedad recibirá fondos de inversores y emitirá acciones como contraprestación. Aquí, el Inversor aportará un determinado capital, correspondiéndole un porcentaje accionario específico.
- II. *Rondas Bridge o Puente*: como su término lo indica, este es un tipo de ronda “puente” que permitirá a la compañía dotarse de fondos para llegar a una *Ronda de Equity* en un corto-mediano plazo. Estos instrumentos permiten un mayor poder de maniobra ya que hasta tanto no haya conversión del préstamo en acciones, los inversores no revestirán la calidad de accionistas de la Sociedad y, por ende, no tendrán derechos de voto ni económicos. Esto le permite a los Fundadores administrar la Sociedad a su forma por un determinado plazo de tiempo. Entre las opciones disponibles figuran: las *Notas Convertibles* (contienen fecha de conversión de acciones delimitada y tasa de interés); *Simple Agreement for Future*

Equity o *SAFE* (aporte irrevocable de capital sin tasa de interés ni fecha de conversión) y *Keep It Simple Security* o *Kiss* (un híbrido entre los mencionados ya que contiene fecha de conversión, pero sin intereses).

- III. *Crowdfunding*: figura poco convencional cuya aparición en Argentina ocurre bajo la LACE. Asimismo, “*No requiere de grandes inversiones y por ello muchos colectivos, entidades y particulares lo ponen en marcha a fin de lograr apoyo económico a través de las pequeñas aportaciones de toda una red o comunidad de apoyo*”.⁵¹ Es una forma de financiamiento completamente distinta a las dos anteriores ya que emplea plataformas digitales para conectar con el Inversor sin contacto directo o personal con este.

Considero relevante enfatizar el hecho que no existe un instrumento específico que sea el ideal para el Emprendedor. Existen diversas opciones de inversión y la forma adecuada dependerá de cada negocio en concreto junto con sus diversas aristas y situación. En cuanto al abogado, lo mejor que puede hacer es asesorarlo en aquel proceso y, en base al tipo de inversión acordado, proteger sus derechos e intereses.

B. Sobre la regulación de los derechos de las partes

El Inversor es un nuevo socio para la Sociedad y debe tratárselo como tal. Esta persona ha realizado un cierto voto de confianza diferente al resto de los Fundadores siendo quien ha aportado cierto capital (mayor al resto) en pos de acelerar el crecimiento del Emprendimiento y, en su defecto, servir como mentor. Sin ánimos de estigmatizar a estos sujetos, considero que lo más factible es que su único interés sea generar liquidez para saldar lo que ha invertido lo más rápido posible.

Lo primero a tomar en cuenta es que el Inversor no deja de ser un accionista de la Sociedad y sus decisiones tendrán fuerza acorde a la cantidad de acciones que le corresponden y los derechos económicos que pactó dentro de los contratos societarios celebrados que el abogado ha redactado. ¿Por qué es importante ello? El Inversor no debe actuar en contra del giro del negocio emprendido. Arrieta (2014), denomina a este como el *inversor tóxico*⁵². Aquellas personas que entorpecen el camino y, generalmente, se enfocan en una

⁵¹ Zahaira, Fabiola González Romo & Conca, Juan A. (2016): “*Identificación de los elementos clave para conseguir el éxito en una campaña de Crowdfunding en España*”, en Miguel Hernández Communication Journal, nº7, pp. 378. Universidad Miguel Hernández, UMH (Elche-Alicante).

⁵² Arrieta, 39.

rentabilidad acelerada y presionan a todo el equipo para que tomen riesgos y actúen de una manera incorrecta y arriesgada.

Por eso, resulta fundamental que el Inversor no se caracterice solo por poseer capital para aportar sino también por poseer valores y criterios similares a los del equipo de socios del Emprendimiento y, caso de no ser así, el abogado revestirá el rol de aquella fuerza que limita sus poderes.

Supongamos que para el Emprendimiento los Fundadores junto con el Inversor optan por emplear una *Ronda Equity* de financiamiento. En este caso, el Inversor directamente realiza un gran aporte de capital hacia el Emprendimiento. Cabe recordar, como se trató en el Capítulo II de este trabajo, existen numerosas condiciones societarias que el abogado debe enmendar para regular el *affectio societatis* (contratos y acuerdos societarios). Algo similar deberá ser aplicado para esta situación.

Una vez que se realiza la inversión, se procederá a un aumento de capital de la Sociedad (aprobado por las respectivas Asambleas conforme al art. 188° LGS) en donde los porcentajes accionarios de los socios van a modificarse. La primera disposición societaria aplicable es el contrato de suscripción de acciones.

Un contrato, en virtud del cual, el suscriptor se obliga a efectuar un aporte obligándose a reconocer, oportunamente, la calidad de socio-accionista con los derechos y obligaciones derivados de las modalidades y clases de las acciones suscritas (García Cueva, 1988). Mediante este acuerdo, se logra realizar efectivo el aporte revistiendo al Inversor su carácter como accionista y establecemos la cantidad y calidad de acciones junto con sus derechos implicados.

Sumado a este documento, el acuerdo de accionistas es otro documento esencial que se procede a elaborar en estos casos donde se especifican los derechos económicos de cada accionista, incluyendo al Inversor. Es importante tener un abogado presente que ampare los derechos económicos de los Fundadores con el afán de que estos no pierdan el control de la empresa y que tampoco se vea vulnerada la gobernabilidad de estos ya que esto, lógicamente, podría derivar en la desmotivación de ellos y que el Emprendimiento se vea afectado. Por eso, el Inversor debe ir siempre en la misma dirección que el equipo de socios sin entorpecer su desarrollo y manteniendo la esencia del negocio emprendido.

Por otra parte, si se tratase de una *Ronda Bridge*, las implicaciones cambian en gran parte. Al consistir en un financiamiento en donde las acciones se convierten a futuro, el Inversor no se vuelve accionista de forma inmediata de la Sociedad, lo cual permite a los Fundadores poder operar y manejar el negocio por un determinado tiempo sin que el Inversor tenga el carácter de accionista. Ahora bien, por supuesto que en el documento van a acordar entre las partes ciertas limitaciones en relación al giro del negocio hasta en tanto las acciones sean efectivamente emitidas.

Resulta esencial, de todos modos, proteger los derechos económicos del Emprendedor y evitar que el Inversor tome en la Sociedad un poder que vaya en contra de los fines y esencia del Emprendimiento. Corresponde tomar al Inversor como un accionista más de la Sociedad, pero tomando en consideración que este es quien ha tomado un riesgo por el Emprendimiento y, el equipo junto con su equipo legal debe hacer valer aquello.

CAPITULO V: Sobre la Inteligencia Artificial (IA)

Mientras leímos solamente el título de este capítulo, han pasado aproximadamente 5 segundos. Durante ese instante, se han publicado 30.000 tweets, 4720 fotos en Instagram, se han procesado 468.300 gigabytes y una suma de 421.460 videos fueron visualizados en Youtube.⁵³ Todas aquellas personas que han decidido navegar o suscribirse a aquellas páginas web, han aceptado ciertos Términos y Condiciones/Políticas de Privacidad y se han sometido a que ciertos de sus datos sensibles sean tratados. Es una confianza ciega que tienen, por supuesto, prácticamente todos los usuarios de las páginas principales de las cuales navegan y se suscriben.

Aquello, son datos no menores que permiten soslayar el hecho que la Sociedad se halla en una etapa donde la tecnología se ha introducido en el día a día; sumado a cada uno de los emprendimientos tecnológicos que van surgiendo optimizando los servicios, el procesamiento de información y empleando nuevas y diversas técnicas de soluciones para problemas cotidianos de todos los seres humanos.

Dado que sería casi infinito abordar todas y cada una de las nuevas tecnologías que inundan el mercado e inciden directamente, en mayor o menor medida, en la vida cotidiana de cada ser humano, he elegido a la Inteligencia Artificial (IA), como un botón de muestra

⁵³ *Internet Live Stats*. Recuperado el 17 de mayo de 2020 de sitio web: <https://www.internetlivestats.com/one-second/#youtube-band>

para poder graficar cómo una tecnología compleja y nueva, puede encontrarse en numerosas actividades ligadas a la economía social y que en poco tiempo podrá ser el ingrediente crucial para la mayor parte del desarrollo tecnológico y de los negocios.

Si bien no existe una definición universalmente aceptada, la OMPI considera a la IA como una disciplina informática que tiene como objetivo elaborar máquinas y diseñar sistemas capaces de desempeñar tareas que requieren la inteligencia humana y operan de forma autónoma mediante un sistema de autoaprendizaje.

La IA ha dejado de ser el futuro lejano para transformarse en un presente donde la tecnología, la robótica y la informática han comenzado a apoderarse de todos los negocios. De hecho, la consultora especializada Mckinsey & Company ha elaborado un informe anual el cual establece que las empresas en todo el mundo han aumentado un 25% el uso de la IA (se destacan diversas actividades de explotación de IA tales como marketing y ventas, finanzas, desarrollo de servicios, operaciones, entre otros), y se ha registrado que solo en 2019 un 58% de ellas han incorporado una capacidad de IA a su negocio,⁵⁴ por supuesto que estos números se encuentran en un constante progreso y la tecnología se encuentra tan solo en el inicio de su auge en el mundo.

En la misma línea, CB Insights ha expedido un informe indicando que el financiamiento destinado a StartUps dedicados a la IA en el mundo (Argentina incluido en el análisis), en el segundo cuarto de 2019, consistió en un total de \$7.400 millones de dólares (cifra récord) y un total de 488 acuerdos entre empresas, inversores y aceleradoras.⁵⁵

Como consecuencia de los datos provistos, considero fundamental dedicar este último capítulo del trabajo a analizar las implicancias de esta rama tan actual para no solo el emprendedorismo, sino que para el ecosistema empresarial general. Una materia que ha traído numerosas controversias y dudas ya sea en cuestiones de atribución de responsabilidad por daños, derechos de autor, entre otras.

⁵⁴ Mckinsey & Company. (2019). *Global IA Survey: AI proves its worth, but few scale impact*. Recuperado el 25 de mayo de 2020 de sitio web: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Artificial%20Intelligence/Global%20AI%20Survey%20AI%20proves%20its%20worth%20but%20few%20scale%20impact/Global-AI-Survey-AI-proves-its-worth-but-few-scale-impact.pdf>

⁵⁵ CB Insights. (2019). *Q2`19 sees record funding to AI startups at \$7.4B*. Recuperado el 25 de mayo de 2020 de sitio web: <https://s3.amazonaws.com/cbi-research-portal-uploads/2019/07/23132153/ai-numbers.png>

Emprender no significa elegir exclusivamente la IA, sin embargo, tarde o temprano no existirán negocios que no se encuentren amparados por estas innovaciones tecnológicas y opino que no hablar de ello sería tal vez una visión anticuada del mundo del desarrollo de nuevos negocios.

A. Marco y problemática actual mundial

¿Cuál es la situación en Argentina? En el marco del desarrollo de la industria IA, Argentina se posiciona, en comparación con el resto de los países de Latinoamérica, como uno de los líderes en relación al desarrollo y facturación de la IA. La consultora multinacional Everis junto a Endeavor, han introducido un informe titulado: *“El impacto de la Inteligencia Artificial (IA) en el emprendimiento en América Latina”*⁵⁶ donde se han investigado alrededor de setenta empresas vinculadas a la IA en países de Latinoamérica tales como Brasil, Chile, Perú, Argentina, México, etc.

El mismo, señala que el emprendimiento basado en la implementación de IA en la región aún se encuentra en fase inicial en comparación a las otras regiones. Sin embargo, ha determinado a las compañías argentinas como líderes de la región con una facturación promedio de US\$ 3,67 millones (tres puntos sesenta y siete millones de dólares) en 2018 y dispuso que Argentina esperaba un notable crecimiento a futuro.

Aquel estudio no se encontraba en lo errado. En el presente, Argentina se encuentra en un proceso extenso de búsqueda de personas capaces de ocupar posiciones vinculadas al trabajo con IA. Es el caso, por ejemplo, de Mercado Libre que se halla en búsqueda de cubrir alrededor de 5.000 puestos (dado sus últimos balances trimestrales récord en Wall Street)⁵⁷ en Latinoamérica de los cuales, 1.250 puestos corresponderían a Argentina.⁵⁸

En el ámbito del financiamiento del StartUp, los principales intereses de los fondos de capital de riesgo se han destinado en la IA. El caso reciente de la empresa cordobesa Deep Vision AI, sustenta dicho argumento. La compañía dedicada a la aplicación de redes de

⁵⁶ Endeavor México. (2018). *El impacto de la Inteligencia Artificial en el emprendimiento en América Latina*. Recuperado el 28 de mayo de 2020. https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms/files/37501/1535487149Reporte_Inteligencia_Artificial.pdf

⁵⁷ La plataforma de e-commerce, Mercado Libre, ha superado durante el mes de junio de 2020 los USD 50.000 millones de valuación según su cotización de acciones en Wall Street, superando inclusive las reservas del Banco Central. Disponible en: <https://www.infobae.com/economia/2020/07/06/mercado-libre-otra-vez-record-la-empresa-alcanzo-en-wall-street-un-valor-que-ya-supera-las-reservas-del-banco-central/>

⁵⁸ Disponible en: <https://www.iprofesional.com/management/317692-mercado-libre-esta-buscando-1-250-empleados-perfiles-elegidos>

monitoreo mediante la IA, fue adquirida en julio de 2020 por IntelliSite Corporation, una compañía estadounidense de gran importancia en el mercado que forma parte de DFW Capital Ventures: un fondo de 500 millones de dólares de inversión de riesgo.⁵⁹

No obstante, no todo es tan sencillo ni gratificante como parece en el mundo IA. Resulta pertinente remarcar, como primer problema dentro del marco normativo, la escasez de regulación específica hacia la IA en Argentina y en el mundo. Se destacan dentro de la materia internacional: La Comisión Europea - Directrices éticas para el desarrollo y el uso de la Inteligencia Artificial, Principios de la OCDE sobre Inteligencia Artificial, el Reglamento GDPR (no se encuentra dirigido exclusivamente hacia la IA, pero se ha hecho analogía sobre ciertos artículos como los referidos a la trata de datos sensibles, entre otros).

Una situación similar es posible observarse dentro de las Leyes Nacionales en donde, prácticamente, no existen regulaciones dedicadas exclusivamente a la IA, sino que es posible subsumir diversos artículos a esta materia. Entre ellas: Ley de Propiedad Intelectual – 11.723, Ley de Patentes de Invención y Modelos de Utilidad – 24.481, La Ley de Protección de los Datos Personales – 25.326, su decreto reglamentario 1558/2001 y el Proyecto de Ley de Protección de Datos Personales (Mensaje 147-2018).⁶⁰

Proceder a discutir acerca del marco regulatorio y ético de la IA sería desviar el foco de este trabajo. No obstante, el análisis del plexo normativo en esta materia es fundamental para demostrar la escasez regulatoria existente en el mundo y la preocupación actual que concierne al Emprendedor.

La IA comienza a ser una realidad y, a la vez, un reto para el sistema normativo de cualquier Estado [...] debe prestarse especial atención a todas las cuestiones éticas y legales mencionadas, tan pronto como sea posible, antes de que los problemas relacionados con la inteligencia artificial y su aplicación, incluida la robótica, reciban soluciones parciales y no sistemáticas a nivel nacional.⁶¹

El desarrollo de IA involucra un camino sumamente complejo para el Emprendedor tecnológico, presentando lagunas normativas, axiológicas e incertidumbres legales a

⁵⁹ Disponible en: <https://www.iproup.com/innovacion/15439-deep-vision-ai-es-comprada-por-un-gigante-estadounidense>

⁶⁰ El proyecto de ley ha pasado ya el año parlamentario a principios de 2020, sin embargo, se espera un nuevo tratamiento legislativo a principios de 2021. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/aaip/datospersonales/proyecto-ley-datos-personales>

⁶¹ Santos González, María José. (2017). *Regulación Legal de la Robótica y la Inteligencia Artificial: Retos a Futuro*. Revista Jurídica de la Universidad de León, 4, 25-50.

solventarse. Resulta un actual desafío hacia el abogado a la hora de interpretar y encontrar caminos que permitan analizar y aplicar las escasas normas existentes al negocio del Emprendedor y las contingencias que puedan surgir.

Por supuesto que, en líneas generales, el Emprendedor tecnológico no posee ningún tipo de interés personal en referencia a la regulación de IA a nivel local y en el mundo; nuestro conocimiento y asesoramiento profesional es la razón de la contratación. Su única aspiración es saber si su negocio será viable y si su balance contable a fin de año resultará positivo: el famoso *break even point* donde a partir de ese punto cualquier aumento en el volumen de ventas supone la generación de un beneficio económico (Arrieta, 2014). Sin embargo, en cuestión de IA, así como se ha proporcionado asesoramiento acerca del marco legal local societario e impositivo para iniciar un negocio (explicados en el Capítulo II de este trabajo), también se debe notificarle acerca del mundo hostil al cual se enfrenta y, al mismo tiempo, aportarle soluciones.

Por un lado, el desafío de escasez legal se presenta ante los jueces y legisladores quienes a la hora de analizar y hacer cumplir una norma emplean actos de interpretación con el fin de hacer efectivo al derecho, lo cual genera una presente incertidumbre. Consecuentemente, la integración de la ley se lleva a cabo completando los preceptos de elaboración de otros que no se encuentran expresamente contenidos en las disposiciones formuladas por medio del acto legislativo (Galindo, 2006). Mientras tanto, el abogado es quien procede hacia la interpretación de los hechos, el negocio del Emprendedor y, eventualmente, amalgamarlos junto con los intereses de su cliente.

Enfrentarse a situaciones donde no exista una legislación que aplique de forma concreta puede resultar dificultoso y más aún cuando el Emprendedor no ha contratado con un abogado que califique y revista de un perfil adecuado en el marco de la IA. Esto último, debe considerarse como un dato no menor para el beneficio del Emprendedor.

Con todo, el Emprendedor, a pesar de los numerosos riesgos que corre, es posible que no posea un capital inicial de una magnitud tal como para contratar un equipo de legales calificado y especializado en la materia. Lo más probable sería que el mismo opte por la decisión más simple y menos costosa: contratar a un familiar, amigo o conocido que pueda solucionarle de forma veloz las cuestiones legales emergentes. En el caso de la IA, discrepo con la viabilidad de ello. Es esencial para la IA, la tenencia y protección de un abogado que se halle calificado y familiarizado con estos conceptos y, por qué no, con la tecnología en

sí. No es lo mismo contratar un abogado que ha aplicado toda su vida el derecho laboral, societario o la rama que fuese y le provea un asesoramiento escaso pero económicamente accesible al Emprendedor que, por el otro lado, un profesional que se encuentra especializado en este tipo de materia. Es tan importante, para un abogado especializado saber qué tipo de protección legal es adecuada para un software, como entender qué es y para qué sirve.

La IA representa una ciencia que día a día crece y a medida que logra ello, más reglamentación será necesaria.

El mundo está comenzando a transitar una nueva revolución industrial —la cuarta— en la que la inteligencia artificial (IA) se destaca como una tecnología de propósito general (TPG) que lo cambia todo: la forma en que producimos, consumimos, comerciamos y trabajamos.⁶²

El abogado trabaja en esta materia sobre aquello que aún no ha llegado, previniendo y analizando escenarios por momento inexistentes (causado por la notable anomia) y será quien utilizará todos los recursos a su alcance (ley, tratados, doctrinas, jurisprudencia, etc.) con el afán de amparar los intereses del Emprendedor.

B. Riesgos y soluciones

¿Por qué es tan compleja la IA? Como he dispuesto en el Capítulo III, los derechos de autor suelen ponerse en tela de duda cuando existen otros desarrolladores del Emprendimiento quienes podrían reclamar de forma legítima la autoría de la IA creada.

Sin embargo, el problema de IA se profundiza ya que se está lidiando, en numerosas ocasiones, de una entidad que posee la facultad de crear desde cero utilizando sus propios reconocimientos empleando algoritmos y el autoaprendizaje. Surge el dilema entonces ¿A quién pertenece la autoría de las obras creadas por la IA? Es importante tener presente que diversas invenciones de IA son capaces de crear obras de manera totalmente autónoma. ¿A quién se le atribuye entonces la autoría de la obra? Una duda a la cual el mundo aún no ha llegado a brindarnos una respuesta clara y en común.

⁶² Albrieu, R., Rapetti, M., Brest López, C., Larroulet, P. y Sorrentino, A. (2018). *Inteligencia artificial y crecimiento económico. Oportunidades y desafíos para Argentina. Inteligencia Artificial y Crecimiento Económico en América Latina*. pp. 7. Buenos Aires: CIPPEC. Recuperado el 28 de mayo de sitio web: <https://www.cippec.org/wp-content/uploads/2018/11/ADE-ARG-vf.pdf>

En Estados Unidos la Oficina de Derechos de Autor (*United States Copyright Office*) ha indicado que solamente será procedente el registro aquellas obras intelectuales cuya autoría sea humana.⁶³ En Reino Unido se presenta el *Copyright, Designs and Patents Act* (1988), estableciendo para el caso de obras creadas mediante un ordenador/procesador inteligente, se tendrá como autor de las obras la persona que haya creado o tomado las medidas correspondientes para que dicho ordenador (IA) produzca como resultado esta clase de creación. Consecuentemente, se descarta que existan obras que pertenezcan de forma autónoma a un ordenador sin la intervención/ayuda de un humano. Sin embargo, se admite la posibilidad de coautoría en el que el ordenador se emplee como un instrumento para crear la obra.

Por el lado de España, el art. 96 inc. 1 del Texto Refundido de Ley de Propiedad Intelectual⁶⁴ dispone que un sistema de inteligencia artificial pueda ser objeto de protección jurídica pero nunca menciona la opción de que un ordenador IA pueda ser considerado autor o titular de los derechos de una obra. Un problema similar surge en los asuntos de co-creaciones, es decir, colaboración intelectual entre humanos y sistemas IA.

Para ello, la jurisprudencia y doctrina dispone que es necesario que la contribución humana equipare la del sistema inteligente para poder reclamar autoría sobre la obra. Por ejemplo, en el caso *Telstra Corporation Limited v Phone Directories Company Pty Ltd (2010)*, la *Federal Court of Australia* consideró que, al no haber la suficiente contribución humana, en comparación con el trabajo efectuado por el programa inteligente, no era posible reclamar la autoría.⁶⁵

Se podría, si se desease, dedicar el trabajo completo a las discusiones acerca de la ética y autoría de las creaciones desarrolladas por IA, pero sería de nuevo desviar el foco de nuestro objetivo. Sí resulta crucial remarcar la falta de legislación, doctrina y jurisprudencia determinada que brinde certeza acerca de la autoría de los derechos de las obras creadas mediante cualquier maquina u ordenador inteligente.

⁶³ El § 306 Compendium of the U.S. Copyright Office Practices exige expresamente para inscribir una obra en el Registro, que ésta haya sido creada por “un ser humano” (The Office will register an original work of authorship, provided that the work was created by a human being).

⁶⁴ Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, entrado en vigor el 12 de abril por el Decreto legislativo 1/1996.

⁶⁵ *Federal Court of Australia Full Court Telstra Corporation Limited v Phone Directories Company Pty Ltd (2010)*. FCAFC 149. Disponible en: <http://www.austlii.edu.au/cgi-bin/sinodisp/au/cases/cth/FCAFC/2010/149.html>.

La IA ha culminado en diversos casos y conflictos en el mundo. Dentro de las problemáticas referidas a la autonomía y derecho de autor, figuran casos como *The Next Rembrandt*⁶⁶ donde un equipo de científicos de datos, ingenieros e historiadores del arte han recopilado información sobre casi 400 (cuatrocientos) cuadros del famoso autor Rembrandt y, mediante operaciones algorítmicas, ha sido capaz de pintar simulando con tal exactitud como si el autor aun siguiese con vida. Sus obras no son replicas y no son derivadas, sino que se estaría frente a un supuesto cuadro nuevo.⁶⁷

En la misma línea, la autonomía de un sistema IA causa problemáticas al momento de atribución de responsabilidad por cualquier tipo de daño ocasionado. Aunque fuesen sistemas de autoaprendizaje inteligentes, no son perfectos.

El 2018 se presenta el caso *Uber*⁶⁸ donde un coche autónomo de aquella empresa en Arizona ha tenido la desgracia de atropellar a una peatona causando su muerte. Esto ha llevado a ciertas dicotomías a la hora de atribuir la responsabilidad sobre aquel accidente. ¿Se le atribuye la culpa a Uber? Son los titulares de los derechos de propiedad intelectual. ¿Es culpable el titular del vehículo? Esta persona se hallaba dentro del auto, pero no se encontraba conduciendo y, por lo tanto, no tenía el control real sobre el accionar del vehículo. Sin embargo, ha aceptado ciertos términos y condiciones a la hora de contratar aquel servicio prestando su consentimiento acerca de la posibilidad de que surja aquel accidente. ¿Culpamos a los ingenieros/desarrolladores del vehículo? Si bien Uber es quien provee el servicio, el error del funcionamiento del vehículo proviene desde el momento que se ha fabricado este junto a su sistema operativo. En consecuencia, Uber no tuvo mayor remedio que suspender las pruebas de sus vehículos autónomos.

En el año 2016, Microsoft lanzó un *chatbot* en la red social Twitter llamado *Tay*⁶⁹ con el objetivo de aprender y comunicarse con las personas. El problema surgió cuando el *chatbot* comenzó a adoptar comportamientos racistas y despectivos contra las personas, lo que produjo su eliminación. Esto ocurrió exclusivamente por el auto aprendizaje del robot, es

⁶⁶ Disponible en: <https://www.nextrembrandt.com/>

⁶⁷ Microsoft. (2016). *The Next Rembrandt*. 13 de abril de 2016. Disponible en: <https://news.microsoft.com/europe/features/next-rembrandt/>

⁶⁸ National Transportation Safety Board. (2019). *Collison Between Vehicle Controlled by Developmental Automated Driving System and Pedestrian*. Highway Accident Report NTSB/HAR-19/03. Washington, DC. Recuperado el 1 de junio de 2020 de sitio web: <https://www.nts.gov/investigations/AccidentReports/Reports/HAR1903.pdf>

⁶⁹ BBC News. (2016). *Tay, la robot racista y xenófoba de Microsoft*. Diario BBC. 25 de marzo de 2016. Disponible en: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/03/160325_tecnologia_microsoft_tay_bot_adolescente_inteligencia_artificial_racista_xenofoba_lb

decir, no existía una codificación sobre aquel sistema que permita regular aquel comportamiento impredecible.

Durante el mismo año, ocurrió un incidente similar con un sistema llamado *Promobot IR77* cuyo objetivo era tener interacciones cara a cara con humanos. El mismo, ha tratado de escapar de sus inventores numerosas veces, lo que derivó en su desconexión.⁷⁰

Los casos y jurisprudencia demuestran que los humanos se encuentran en proceso aun de encontrar formas de poder controlar la IA. Sin embargo, las flaquezas legales son otro obstáculo que no permiten la resolución certera de los casos entre ellos la responsabilidad por daños, derecho de autor, entre otras. El marco legal escaso deja traslucir la necesidad de un abogado capaz de adaptarse a las necesidades diarias del Emprendedor y, a su vez, ampararlo ante los conflictos que puedan acontecer en el camino de su negocio.

La mayoría de las soluciones se encuentran asociadas a los contratos y documentos que he referido en el Capítulo III, tales como la aplicación de términos y condiciones para amparar cualquier política de privacidad, los contratos de desarrollo de software y/o reconocimiento de derechos, y por qué no también, los diferentes contratos de licencia que operan en materia de tecnología, que permiten delimitar cuestiones relacionadas a la autoría, responsabilidad por daños y tratamiento de datos personales, e incluso sensibles.

A pesar de ello, la imprevisibilidad de la IA representa un alerta respecto a las sanciones que le esperarían al Emprendedor frente a los delitos y daños que podrían ocasionarse. Además, considerando lo costoso que puede resultar el desarrollo de este tipo de negocios (contratar programadores, diseñadores, el software, etc.) para que, asimismo, se deba lidiar con sanciones pecuniarias y multas por ciertos conflictos que son innecesarios, es esencial la tenencia de un asesor legal que le permita al Emprendedor prever cualquier conflicto que surja en el marco de la aplicación de tecnologías como la IA.

Conclusión

La incertidumbre de emprender genera un miedo que puede ocasionar que no se actúe conforme a lo que el negocio o mercado requiere. Emprender será siempre un riesgo por más que el mismo se desarrolle en un país del primer mundo o en Argentina.

⁷⁰ Bogage, Jacob. (2016). *The brave escape and untimely demise of one Russian robot*. The Washington Post. 30 de junio de 2016. Disponible en: <https://www.washingtonpost.com/news/the-switch/wp/2016/06/30/the-brave-escape-and-untimely-demise-of-one-russian-robot/>

A su vez, considero que el hecho de correr un riesgo puede servirle al Emprendedor como un motor para impulsar su negocio y dar aquel salto que se requiere. Sin embargo, esa persona que en un determinado día de su vida tuvo una idea inquietante acerca de un potencial negocio, necesita de la ayuda y compañía de un equipo. Esto último se ha demostrado que es una de las razones principales por las cuales un negocio puede ser llevado al éxito, así como un fracaso.

¿Cómo se logra que un equipo funcione correctamente? Se constituye una Sociedad donde se amparan los accionares de los socios y se establecen las reglas de juego. El tipo societario dependerá exclusivamente de las necesidades concretas del negocio. El abogado es un asesor societario para el Emprendedor.

Dentro de la Sociedad, sin importar el tipo seleccionado, es fundamental mantener el *affectio societatis*. Es aquel deseo y compromiso que caracteriza a los Fundadores para que la Sociedad funcione de la forma adecuada y alcanzar los objetivos. Sin embargo, la palabra de ellos no vale nada. Se necesita asegurar que el equipo de socios se encuentra cumpliendo los objetivos y actuando conforme a lo que el Emprendimiento requiere. Para ello, el abogado se encarga de la relación de los socios elaborando contratos como el *Founders Vesting Agreement* y el Acuerdo de Accionistas.

Es muy frecuente, además que los Fundadores tengan problemas a la hora de delimitar los roles de cada uno en la Sociedad. Uno de los principales es la atribución de acciones y responsabilidades en relación a lo aportado a la Sociedad. Recordemos que las valoraciones de la idea, capital y management no equivalen por igual. Ahora bien, no basta con pactar estas cuestiones de manera informal. La Sociedad debe tener un orden estratégico y burocrático que ayude al funcionamiento del equipo. El abogado es, consecuentemente, quien instrumenta aquel orden. Las relaciones entre el equipo son cruciales para el fracaso y el Emprendedor no lo debe olvidar nunca.

Por otro lado, se presenta la situación actual del país. Al momento de iniciar el negocio el Emprendedor de seguro se preguntará acerca de dos implicancias: las fiscales y las legales. Depende de dónde se encuentre en el mundo, ambas serán más o menos favorecedoras. La cuestión es que en el ecosistema emprendedor la materia legal e impositiva suelen estar anexadas. Las leyes que apoyan al desarrollo emprendedor (LACE y LEC en Argentina) consisten mayormente en beneficios fiscales que permiten a los empresarios reducir

gastos. El abogado brinda hacia el Emprendedor el panorama fiscal y legal para iniciar un negocio.

Argentina actualmente, se encuentra en un proceso lamentablemente de retroceso. No olvidemos que la Ley de Economía del Conocimiento se encuentra suspendida y su regreso es una incertidumbre para todos. A su vez, la aplicación de las SAS (tipo societario claramente orientado al desarrollo emprendedor) se encuentra sufriendo constantes cambios lo cual se ha vuelto también demasiado imprevisible.

Sin un abogado que le proporcione información acerca del panorama legal y los imprevistos que surgen en el camino, el Emprendedor se encontraría en una constante duda sin conocer los riesgos que toma en cada paso. Es pertinente decir que Argentina es un país que tiende a cambiar mucho sus medidas económicas y fiscales acorde al gobierno de turno. Cuanto más imprevisible es el marco, más asesoramiento legal y financiero se necesita.

Por otra parte, aparece la cuestión de propiedad intelectual. Ciertos activos de la Sociedad deben ser registrados para reconocer su autoría y que esta no involucre un riesgo innecesario para el Emprendedor. Para ello, es pertinente determinar los activos tangibles e intangibles de la Sociedad. En este trabajo se ha hecho foco especial en aquellos intangibles tales como los derechos y marcas.

El Emprendedor es quien tiene la idea, no obstante, existen muchas tareas en el desarrollo del negocio que no serán desempeñadas por este. Lo usual sería que se contraten profesionales para realizar ciertas actividades que el negocio requiere. Por ejemplo: contratar informáticos para el diseño de un software o una página web. Los conflictos de derecho de autor son una realidad y para evitarlos o, en su defecto, subsanarlos, el abogado procede a enumerar los activos intangibles, registrarlos y elaborar los documentos y contratos necesarios para que todos los derechos de propiedad intelectual sean de la Sociedad. Es importante que todo lo registrado siempre sea a nombre de la Sociedad y no del Emprendedor o de alguno de los Fundadores. Nunca se sabe que puede ocurrir en el futuro y es crucial que sin importar lo que ocurra, el Emprendimiento se mantenga protegido por la figura societaria.

Siguiendo con esta línea, he tratado sobre las implicancias involucradas en la inteligencia artificial. Se ha demostrado exitosamente que el marco legal presenta lagunas normativas y axiológicas actualmente en todo el mundo y a medida que la tecnología avanza, las

normas se quedan aún más atrás dejando nuevas dudas legales. Sin embargo, que haya escasa regulación no significa que el Emprendedor posee más libertades, sino que refleja incertidumbre acerca del actuar de los jueces en el momento de aplicar sanciones y respecto a determinar la autoría de las obras creadas y en materia de atribuir la responsabilidad por daños.

Se indicaron ciertos casos como el de *Uber* o el *Nuevo Rembrandt* donde se plantean las inseguridades respecto del actuar de los sistemas de inteligencia y dudas respecto de a quien atribuir la responsabilidad en el caso que se crea una obra nueva o si se provoca un daño. Por lo tanto, considero que no solo es crucial la tenencia de un firme equipo legal para solventar este tipo de problemas, sino que también debe estar capacitado en esta materia para resolverlo de la forma correspondiente. Los resultados (en la situación que hubiese cierto conflicto) no serían los mismos en caso de que se delegase la responsabilidad legal en un abogado que ha aplicado toda su vida el derecho laboral, debido a que es económicamente viable, respecto a un abogado que se encuentre especializado en propiedad intelectual y/o en los sistemas de inteligencia artificial.

Cabe indicar que para este tipo de emprendimientos se ha probado que no solo es necesario un equipo legal, sino uno que se encuentre especializado en el área. La inteligencia artificial es el presente y futuro; el abogado actúa anticipando escenarios y encontrando las mejores salidas legales para amparar las necesidades de quien emprende ante este marco hostil.

Por último, retomando las cuestiones societarias, referidas al financiamiento de la misma, es posible afirmar que todo negocio tiende sobre una cuerda floja los primeros años. Los riesgos atormentarán a los Fundadores hasta lograr el *break even point*. Hasta llegar a ese momento, cada acción que toma el Emprendedor debe realizarse con suma cautela. Para acelerar este proceso, aparece la figura del Inversor.

Esta persona debe ser alguien cuyo perfil encaje con la forma en que el negocio se encuentre orientado y que este sea una herramienta que lo potencie y no afecte su crecimiento. Para poder encontrarlo, el abogado participa en la elaboración del *Due diligence* donde procede a reflejar dentro de un documento la situación actual de la Sociedad junto con todas sus ventajas y oportunidades. Es un elemento clave para seducir al Inversor y brindarle seguridad de que se encuentra tomando la decisión correcta.

Aparte, la figura del abogado toma relevancia al momento en que el Inversor comienza a relacionarse con el equipo de socios. El Inversor tiene carácter de socio y debemos ocuparnos de mantener el *affectio societatis* sin importar lo ocurrido. La función del abogado será, mediante los contratos societarios (Ej. Acuerdos de accionistas, acuerdo de suscripción de acciones, entre otros) de regular la relación entre ambas partes implementando medidas que brinden conformidad para los dos lados. Defendemos al Emprendedor que es nuestro cliente, pero sin un Inversor satisfecho se tendría la mitad del equipo en contra. Lo fundamental en estos casos será que aquel aporte de capital no provoque una pérdida de control tal que los Fundadores se encuentren limitados y/o desmotivados, así como también, la Sociedad no pierda su naturaleza inicial al momento de ser emprendida.

El desarrollo de este trabajo ha probado que las cuestiones vinculadas a la materia social y psicológica pueden influir directamente en el accionar de un Emprendedor ocasionándole un derrumbe ya sea por desmotivación desde su parte, del resto de los Fundadores o, inclusive, las malas relaciones desarrolladas con el Inversor. A través de todos los contratos y documentos legales elaborados y negociados por un abogado (gran parte de los contratos mencionados requieren aprobación y conformidad bilateral), los conflictos tendrán una vía de escape de solución.

Para finalizar, Argentina es un país con un alto porcentaje emprendedor (el Global Entrepreneurship Motor, de hecho, lo figura como uno de los principales países emprendedores en Latinoamérica). Lo complejo no es el inicio, sino el giro diario del negocio. El abogado es fundamental para ambos momentos: el nacimiento y el día a día. Dadas las peculiaridades legales y fiscales en Argentina, resulta un gran desafío para el Emprendedor y su abogado lograr exitosamente los objetivos. El acceso al capital y a las medidas gubernamentales son probablemente las principales trabas a las cuales ambos se enfrentarán. No obstante, los riesgos siempre estarán presentes a la hora de Empezar sin importar el momento y en el lugar que una compañía se encuentre. Lo que sí corresponde afirmar es que se estaría más lejos de caer en el fracaso con un abogado que permita solventar los problemas y evite que se cometan errores totalmente innecesarios.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcázar, Pilar. (2012). *Los 35 errores del emprendedor y cómo evitarlos*. Dossier-Emprendedores.
- Antequera Parilli, Ricardo. (2007). *Estudios de derecho de autor y derechos afines*. Madrid: Editorial Reus.
- Arrieta, Ariel. (2014). *Aprender a Emprender*. Buenos Aires: Atlantida.
- Balbín, Sebastián. (2016). *Manual de Derecho Societario*. Ley General de Sociedades. Buenos Aires: Abeledoperrot.
- Bellocq, Pedro & Scelza, Fernando. (2011). *Los convenios de accionistas - Una herramienta útil pero delicada*. Revista de Antiguos Alumnos del IEEM.
- Brooking, Annie. (1997). *El Capital Intelectual*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- Canton, Alejo (Coord). (2015). *Aprendiendo a ser empresa*. Buenos Aires: Inicia.
- Chavez, Osvaldo., Pahlen Acuña, Ricardo., Viegas., Juan Carlos., Chyrikins, Hector., Dealecsandris, Ricardo. (1998). *Teoría Contable*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- De la Maza Gazmuri, Iñigo y Momberg Uribe, Rodrigo. (2017). *Términos y condiciones: Acerca del supuesto carácter contractual de las autorizaciones para el tratamiento de datos personales en sitios web*. Revista Chilena de Derecho y Tecnología, 6, 32.
- Furnham, Adrián. (2001). *Psicología Organizacional: El comportamiento de individuos en las organizaciones*. México: Oxford.
- Galindo Garfías Ignacio. (2006). *Interpretación e integración de la ley*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Garcia Cueva, Hector María. (1988). *El contrato de Suscripción de Acciones*. Ediciones DePalma, Buenos Aires.
- Greene, Francis J. (2020). *Entrepreneurship Theory and Practice*. Red Publisher.
- Keller, Kevin. L. (2008). *Administración estratégica de marca*. Mexico: Pearson Educación.
- Lex Union International Law Firms Group. (2017). *Los derechos de "Drag-Along" y "Tag-Along"*. Lex Union International Law Firms Group.
- Martos Martin, Ana. M. (2013). *La Due Diligence Financiera*. Barcelona: Editorial Profit.

- Monroy Rodriguez, Juan Carlos. (2012). *Cuestiones jurídicas en torno a los contratos de desarrollo y licencia de software*. Revista la propiedad inmaterial, 16, 103.
- Musso, Roberto. M. & Echeopar, Germán K (2012). *El Valle de la Muerte: como superar la partida al emprender*. Santiago: Edición Catalina Romero.
- Nissen, Ricardo. (2016). *Curso de derecho societario*. Buenos Aires: Hammurabi.
- Ortegón Cortázar, Leonardo. (2014). *Gestión de marca*. Bogotá: Editorial Politécnico Colombiano.
- Ramírez, Alejandro H. (2019). *SAS. Sociedad por acciones simplificada*. Buenos Aires: Astrea.
- Rentería, Cesar. (2016). *Las plataformas de crowdfunding en América Latina*. Lima.
- Reyes, Villamizar, Francisco. (2010). *Estudio sobre la sociedad por acciones simplificada*. Colombia.
- Santos González, María José. (2017). *Regulación Legal de la Robótica y la Inteligencia Artificial: Retos a Futuro*. Revista Jurídica de la Universidad de León, 4, 25-50.
- Wasserman, Noam. (2012). *The Founder's Dilemmas: Anticipating and Avoiding the Pitfalls That Can Sink a Startup*. Kauffman Foundation Series on Innovation and Entrepreneurship. New Jersey: Princeton University Press.
- Zahaira, Fabiola González Romo & Conca, Juan A. (2016): "Identificación de los elementos clave para conseguir el éxito en una campaña de Crowdfunding en España", en Miguel Hernández Communication Journal, nº7. Universidad Miguel Hernández, UMH (Elche-Alicante).

BIBLIOGRAFÍA WEB

- Albrieu, R., Rapetti, M., Brest López, C., Larroulet, P. y Sorrentino, A. (2018). *Inteligencia artificial y crecimiento económico. Oportunidades y desafíos para Argentina. Inteligencia Artificial y Crecimiento Económico en América Latina*. Buenos Aires: CIPPEC. Recuperado el 28 de mayo de sitio web: <https://www.cippec.org/wp-content/uploads/2018/11/ADE-ARG-vf.pdf>
- BBC News. (2016). *Tay, la robot racista y xenófoba de Microsoft*. 25 de marzo de 2016. Disponible en: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/03/160325_tecnologia_microsoft_tay_bot_adolescente_inteligencia_artificial_racista_xenofoba_lb

- Bogage, Jacob. (2016). *The brave escape and untimely demise of one Russian robot*. The Washington Post. 30 de junio de 2016. Disponible en: <https://www.washingtonpost.com/news/the-switch/wp/2016/06/30/the-brave-escape-and-untimely-demise-of-one-russian-robot/>
- Casaubon, Pablo. (2016) *¿Qué es un “Founders Agreement” y por qué es importante?* Medium. Recuperado el 10 de abril de 2020 de sitio web: <https://medium.com/@pablocasaubon/qu%C3%A9-es-un-founders-agreement-y-por-qu%C3%A9-es-importante-4ae39c4d7a70>
- Catalano, Andrea. (2020). *Mercado Libre necesita cubrir 1.250 empleos: busca estos perfiles y en estas ciudades de Argentina*. IProfessional. 11 de junio de 2020. Disponible en: <https://www.iprofesional.com/management/317692-mercado-libre-esta-buscando-1-250-empleados-perfiles-elegidos>.
- Catalano, Sebastián. (2020). *Mercado Libre, otra vez récord: la empresa alcanzó en Wall Street un valor que ya supera las reservas del Banco Central*. Infobae. 6 de julio de 2020. Disponible en: <https://www.infobae.com/economia/2020/07/06/mercado-libre-otra-vez-record-la-empresa-alcanzo-en-wall-street-un-valor-que-ya-supera-las-reservas-del-banco-central/>.
- CB Insights (2019). *The Top 20 Reasons Why StartUps Fail*. Recuperado el 14 de abril de sitio web: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>
- CB Insights. (2019). *Q2`19 sees record funding to AI startups at \$7.4B*. Recuperado el 25 de mayo de 2020 de sitio web: <https://s3.amazonaws.com/cbi-research-portal-uploads/2019/07/23132153/ai-numbers.png>.
- El Economista. (2020). *En cuatro años cerraron más de 24.000 empresas: fuerte impacto en las pymes*. Diario El Economista. 20 de enero de 2020. Disponible en: <https://eleconomista.com.ar/2020-01-en-cuatro-anos-cerraron-mas-de-24-000-empresas-fuerte-impacto-en-las-pymes/>.
- Endeavor México. (2018). *El impacto de la Inteligencia Artificial en el emprendimiento en América Latina*. Recuperado el 28 de mayo de 2020 de sitio web: https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms/files/37501/1535487149Reporte_Inteligencia_Artificial.pdf.
- Ingrassia, Victor. (2018). *Startups: sólo el 10% sobrevive los dos primeros años*. Infobae. 24 de junio de 2018. Disponible en:

<https://www.infobae.com/tendencias/innovacion/2018/06/24/startups-solo-el-10-sobrevive-los-dos-primeros-anos/>

- *Internet Live Stats*. Recuperado el 17 de mayo de 2020 de sitio web: <https://www.internetlivestats.com/one-second/#youtube-band>.
- IProUp. (2020). *De Córdoba al mundo: todo sobre Deep Vision AI, la tecnológica adquirida por un gigante estadounidense*. IProUp. 24 de julio de 2020. Disponible en: <https://www.iproup.com/innovacion/15439-deep-vision-ai-es-comprada-por-un-gigante-estadounidense>.
- Kelley, Donna & Bosma, Niels & Global Entrepreneurship Research Association (GERA). *Global Entrepreneurship Monitor. 2018/2019 Global Report*. Recuperado el 2 de abril de sitio web: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50213>
- Mckinsey & Company. (2019). *Global IA Survey: AI proves its worth, but few scale impact*. Recuperado el 25 de mayo de 2020 de sitio web: https://www.mckinsey.com/~/_media/McKinsey/Featured%20Insights/Artificial%20Intelligence/Global%20AI%20Survey%20AI%20proves%20its%20worth%20but%20few%20scale%20impact/Global-AI-Survey-AI-proves-its-worth-but-few-scale-impact.pdf
- Microsoft. (2016). *The Next Rembrandt*. 13 de abril de 2016. Disponible en: <https://news.microsoft.com/europe/features/next-rembrandt/>
- Ministerio de Producción de la Nación. (2020). *PyMEs Registradas*. Ministerio de Producción de la Nación. 23 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- National Transportation Safety Board. (2019). *Collison Between Vehicle Controlled by Developmental Automated Driving System and Pedestrian*. Highway Accident Report NTSB/HAR-19/03. Washington, DC. Recuperado el 1 de junio de 2020 de sitio web: <https://www.nts.gov/investigations/AccidentReports/Reports/HAR1903.pdf>
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) División Pequeñas y Medianas Empresas. *La Propiedad Intelectual de las Empresas*. Recuperado el 13 de mayo de sitio web: https://www.wipo.int/export/sites/www/sme/es/ip_business/pdf/ip_business.pdf
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). *Reseña del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883)*.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Recuperado el 14 de mayo de 2020 de sitio web: https://www.wipo.int/treaties/es/ip/paris/summary_paris.html.

- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). *Reseña del Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (WCT) (1996)*. Recuperado el 14 de mayo de 2020, de Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Sitio web: https://www.wipo.int/treaties/es/ip/wct/summary_wct.html.
- Salvatto, Augusto Nicolas. (2020). *La Ley de Economía del (Des)Conocimiento*. Diario El Economista. 21 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.eleconomista.com.ar/2020-02-la-ley-de-economia-del-desconocimiento/>.
- Sterinmueller Edward. W. (2017). *Las economías basadas en el conocimiento y las tecnologías de la información y la comunicación*. Recuperado el 30 de marzo de 2020 de sitio web: <http://josemramon.com.ar/wp-content/uploads/Steinmueller-W.-Edward-Las-econom%C3%ADas-basadas-en-el-conocimiento-y-las-tecnolog%C3%ADas-de-la-informaci%C3%B3n-y-la-comunicaci%C3%B3n.pdf>
- Terrile, Sofía. (2020). *El Gobierno suspende la inscripción digital de las "sociedades expés" por 180 días*. Diario La Nación. 28 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/economia/el-gobierno-suspendera-inscripcion-digital-sociedades-expres-nid2338180>

NORMATIVA & JURISPRUDENCIA

- Acta de París, entrada en vigor el 24 de julio de 1971.
- Acuerdo sobre los Aspectos de los derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. (ADPIC o TRIPS), entrado en vigor el 1 de enero de 1995.
- Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil (Argentina). Sentencia de la Sala B (26-3-1987), disponible en la Compilación de Jurisprudencia de CERLALC.
- Copy rights, Designs and Patent Act 1988. Reino Unido, entrado en vigor el 1 de agosto de 1989.
- Corte Constitucional. Sala Plena (Colombia). Sentencia C975-02 del 13-11-2002. Texto disponible en: www.derautor.gov.co.
- Decreto N° 1331/2012. Fíjese monto del capital social exigido por el artículo 186 de la Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550, entrado en vigor el 8 de agosto de 2012.

- *Federal Court of Australia Full Court Telstra Corporation Limited v Phone Directories Company Pty Ltd* (2010). FCAFC 149. Disponible en: <http://www.austlii.edu.au/cgi-bin/sinodisp/au/cases/cth/FCAFC/2010/149.html>.
- Ley N° 27.506. Régimen Promocional de la Economía del Conocimiento, entrada en vigor el 10 de junio de 2019
- Ley N° 27.349. Apoyo al Capital Emprendedor, entrada en vigor el 12 de abril de 2017.
- Ley N° 25.922. Promoción de la Industria del Software, entrada en vigor el 7 de septiembre de 2004.
- Ley N° 24.467. Pequeña y mediana empresa, entrada en vigor el 23 de marzo de 1995.
- Ley N° 19.550. Ley General de Sociedades, entrada en vigor el 25 de abril de 1972.
- Ley N° 25.036. Propiedad Intelectual, entrada en vigor el 14 de octubre de 1998.
- Ley N° 25.140. Convenios Berna, entrada en vigor el 9 de septiembre de 1886.
- Ley N° 25.326. Protección de los Datos Personales, entrada en vigor el 30 de octubre del 2000.
- Ley 11.723. Régimen Legal de la Propiedad Intelectual, entrada en vigor el 26 de septiembre de 1933.
- Mensaje 147/2018. Proyecto de Ley de Protección de Datos Personales, presentado el 19 de septiembre de 2018.
- Reglamento (EU) 2016/679. Reglamento General de Protección de Datos, entrado en vigor el 25 de mayo de 2016.
- Resolución General N° 6/2017. Sociedades por Acciones Simplificadas, entrada en vigor el 26 de julio de 2017.
- Resolución General N° 5/2017 Modificación de Resolución General N° 7/2015, entrada en vigor el 10 de julio de 2017.
- Resolución General de la IGJ N° 06/2020, entrada en vigor el 26 de febrero de 2020.
- Resolución General de la IGJ N° 09/2020. Modificación Resolución General 06/2017, entrada en vigor el 13 de marzo de 2020.
- Resolución IGJ (G) N° 17/2020. Plazo máximo- Otorgase, entrada en vigor el 22 de abril de 2020.
- Resolución 717-E/2017. Resolución General 622/2013 (CNV N.T. 2013) - Modificación, entrada en vigor el 3 de enero de 2018.

- Resolución N° 30/20 Ministerio de Desarrollo Productivo, entrada en vigor el 15 de enero de 2020.
- Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, entrado en vigor el 12 de abril por el Decreto legislativo 1/1996.
- Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual —OMPI— sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas.
- Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual en Ginebra, entrado en vigor 20 de diciembre de 1996.



Universidad de
San Andrés