

# Estructuración patrimonial y jurídica

● POR ANA MÉNDEZ, GERENTE SENIOR DEL DEPARTAMENTO DE ASESORAMIENTO IMPOSITIVO Y LEGAL DE DELOITTE

**E**n los inicios de un emprendimiento aparece la necesidad de la estructuración jurídica y patrimonial. Suele ser un tema que se decide con inmediatez, puesto que la atención y los recursos de los emprendedores están puestos en asuntos que en ese momento resultan más cruciales, tales como la viabilidad del negocio, el financiamiento, posicionamiento en el mercado, etc.

Sin embargo, es una decisión que, mal tomada puede implicar costos significativos más adelante, o dolores de cabeza cuando el emprendimiento crece, surgen oportunidades de expansión o debe liquidarse.

Ya sea que el emprendimiento pertenezca a una sola persona o a varias, este tema debe ser analizado con perspectiva de futuro, y no solo atendiendo a los costos inmediatos que esta estructuración representa.

Cuando en ese emprendimiento hay más de un socio involucrado, desde el vamos debe darse la correcta valoración de los aportes de cada uno de los participantes

para evitar tristes episodios cuando aparezcan ganancias para repartir o pérdidas que afrontar. En emprendimientos unipersonales valorizar correctamente lo aportado ayudará al emprendedor a tomar mejores decisiones y permitirá evaluaciones correctas para los inversores.

## Valorización de los aportes

Los aportes en los emprendimientos pueden tener distintas formas. El aporte de fondos sin duda es el más sencillo de identificar y valorizar. Pero existen otros aportes que suelen pasarse por alto a la hora de establecer las bases de un emprendimiento, tales como facilidades locativas, carteras de clientes, contactos con proveedores, conocimiento clave.

Cuando el emprendedor es único en el emprendimiento, esto aparenta no representar un problema; es que a la larga todo el emprendimiento se corresponde a un único individuo. De todas maneras, no saber cuánto vale lo que puse en este barco hace que al final del día no esté del todo claro cuál es la viabilidad de ese negocio ni el rendimiento de

ese patrimonio, con independencia del emprendedor que lo conduce. Se termina sin saber si el emprendimiento puede sustentar sus costos o, si en realidad, el emprendimiento sobrevive porque tiene costos ocultos que son asumidos por el emprendedor.

Y esta situación puede aventurar un triste final. Difícilmente un inversor esté interesado en participar en un negocio del cual se desconocen sus costos.

Por otro lado, el emprendedor tampoco puede entender si el negocio funciona o no, y puede tomar decisiones erróneas. Muchos emprendedores se aferran a un emprendimiento porque es su fuente laboral y tienen cierto ingreso asegurado, sin evaluar que el mismo ingreso lo pueden obtener trabajando en otro lado.

Si el emprendimiento no toma medidas para crecer y despegar, para generar ganancias que vayan más allá de un sueldo para el emprendedor, entonces no habrá hecho otra cosa que "comprarse un trabajo". Como en cualquier trabajo, las condiciones



deben ser comparables a las de otros trabajos para decidir cuál es el más conveniente.

Dificultades adicionales a las ya comentadas aparecen cuando conviven varios emprendedores detrás de un emprendimiento. Es típico encontrarnos con emprendimientos “divididos en partes iguales” entre los emprendedores iniciales. Ahora, ¿es porque todos pusieron exactamente lo mismo? generalmente no. Lo que sucede es que los emprendedores aportan cosas de distinta naturaleza, por ejemplo, uno aporta facilidades locativas, el otro equipos que ya tenía, el otro pone su vehículo y trabajan los tres en el emprendimiento.

Resulta más sencillo dividir en partes iguales, y evitar confrontaciones al inicio. Pero esta decisión puede ser muy dolorosa en el futuro, ¿quién va a pagar los arreglos del vehículo? ¿con qué fondos se van a reponer los equipos obsoletos?, y ¿es justo que las ganancias se repartan en partes iguales?

Sin duda, lo más sano es valorizar correctamente lo que cada uno aporta y reflejarlo en las participaciones. Tener esta conversación al inicio del emprendimiento despeja tormentas futuras. Buscar valores de mercado para lo que se aporta, o consensuar una forma de valuación es necesario.

Algo similar pasa con el trabajo de los emprendedores. En los al-

bores de los emprendimientos, los emprendedores suelen no cobrar un sueldo y trabajar muy duro. Ahora bien, ¿todos trabajan lo mismo? y ¿vale igual el trabajo de todos? Una buena recomendación es fijar los salarios, aunque no se puedan pagar en el momento, y dejar claro cuáles son las obligaciones de cada uno en lo que respecta al emprendimiento.

### **Estructuración jurídica**

De la mano con el tema de la valorización de los aportes aparece la estructuración jurídica de ese patrimonio, de forma tal que refleje esa valorización de aportes.

Ciertas actividades económicas solo pueden ser desarrolladas con determinados tipos sociales, por lo que el emprendedor deberá analizar la regulación propia de su giro. También en lo que tiene que ver con lo tributario, algunos impuestos pueden estar determinados por el tipo de sociedad, o bien afectar la liquidación, por lo que deberá esto también analizarse en cada caso.

Aquí hacemos algunos comentarios más generales sobre los tipos posibles de estructuración jurídica más comúnmente utilizados.

### **Sociedades irregulares, de hecho y unipersonales**

Suelen ser la forma más rápida y barata de dotar de forma jurídica a una empresa. Las sociedades de hecho son las que no tienen

contrato, las irregulares tienen contrato pero no han cumplido los requisitos de inscripción y publicación que exige la ley. Las unipersonales no son una sociedad, sino una persona física que desarrolla una actividad económica. La ley 16 060 no distingue entre las sociedades de hecho y las irregulares, y les da el mismo tratamiento jurídico.

Agrupamos estas tres formas puesto que las dificultades que presentan para un emprendimiento son básicamente las mismas. Por un lado, la responsabilidad de los socios no está limitada a los aportes, sino que es una responsabilidad solidaria lo que implica que deban responder con todo su patrimonio ante las obligaciones de la sociedad. Aunque exista un contrato, este no puede invocarse ante terceros para limitar la responsabilidad.

La regularización posterior de la sociedad tampoco opera como limitación a la responsabilidad de los socios. Recibir aportes de nuevos socios es imposible en una unipersonal, en las sociedades irregulares implica la modificación del contrato social, en las de hecho el nuevo aporte no queda documentado en el contrato (puesto que no existe), por lo que ante reclamos deberá estarse a cualquier medio de prueba válido, lo que en la práctica lo hace inviable.

Estas características hacen que este tipo de sociedades no sean

atractivas para inversores, además de representar riesgos para el patrimonio de los emprendedores.

### **Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima**

La SRL se constituye por contrato y debe cumplir obligaciones de registro y publicación. La S. A. cuenta con un estatuto, pero suelen comprarse ya constituidas modificando a los accionistas y directores, por lo que pueden estar disponibles más rápidamente.

Sin duda, la constitución de cualquiera de estas sociedades es al inicio más cara que las sociedades irregulares o unipersonales. Ambos tipos sociales limitan la responsabilidad de los socios a los bienes aportados. Sin embargo, en la SRL los socios responden de forma solidaria por salarios impagos y por el IRAE de la sociedad.

Las participaciones se representan en cuotas sociales o acciones, por lo cual pueden venderse con más facilidad y con menores costos fiscales que en las otras sociedades.

