



*Consejo Federal del Notariado Argentino -  
Federación. C.F.N.A.*

**XXXV ENCUENTRO NACIONAL DEL NOTARIADO  
NOVEL**

**CABA, 14 y 15 de Noviembre del 2024**

**PAUTAS TEMA II**

**Actuales formas y objetos de contratación.**

**Coordinador Nacional: Esc. Agustín VALENTI**

**Subcoordinadora Nacional: Esc. Sofía Victoria GALARZA**

**Paraguay 1580-1061- Buenos Aires- Argentina**

**Tel: 00 54 11 5811-4778/4779/4780- E-mail: consfed@consfed.com.ar**

## **TEMA II: ACTUALES FORMAS Y OBJETOS DE CONTRATACIÓN.**

**Subtema A: Actos y Contratos:** Crowdfunding. Compraventas fraccionadas. Contratos asociativos. Negocios en participación. Financiamientos mediante recursos naturales. Empresas familiares, hipotecas inversas y fideicomisos testamentarios. Garantías autoliquidables. Administración compartida. La vivienda colaborativa o cohousing. Senior Living como alternativa de inversión. Desarrollos urbanos sostenibles. Renta Vitalicia. Leasing. Sociedades de garantía recíproca. Factoring.

**Subtema B: Comercio Electrónico:** Patrimonio digital. Publicidad registral en Blockchain y complejo inmobiliario. Tokens no fungibles en la propiedad de bienes. Blockchain y smart contracts. Criptomonedas y billeteras digitales. Identidad digital como objeto de contratación.

Según nuestro reglamento, el Encuentro Notarial Novel tiene por objeto, entre otros, el de *“promover el estudio, desarrollo y perfeccionamiento del ejercicio y desempeño de la función notarial”*. En el tema que nos convoca, vemos, por un lado, tópicos nuevos y actuales, y por el otro, nuevos enfoques que podríamos otorgarle a herramientas jurídicas ya existentes. Consideramos que la temática elegida por la Comisión Especial de noveles del Consejo Federal del Notariado Argentino, creada al efecto, se centra en el Subtema A: en la organización jurídica para inversiones en empresas productivas y/o familiares (siguiendo los lineamientos establecidos en la XLIII<sup>o</sup> Jornada Notarial Bonaerense y la XXI<sup>o</sup> Jornada Notarial Cordobesa); mientras que en el Subtema B, vemos la innovación y el avance tecnológico aplicado en distintos aspectos de nuestra función notarial.

Como coordinadores queremos orientarlos y delimitar la materia que estará en el debate, por lo que primero consideramos necesario establecer estas pautas y posibles disparadores, para que cada uno de los participantes e interesados en escribir, pueda desarrollar sus ideas, logrando un debate coherente y ameno, que permita llegar a las mejores conclusiones posibles.

En simples palabras, pretendemos que los colegas analicen las diversas herramientas de inversión y comercialización, pero queremos dejar en claro que esta coordinación apunta a lo instrumental, a lo atinente a nuestra función fedataria, y sobre todo a las posibles incumbencias notariales que deparará el futuro.

### **SUBTEMA A: ACTOS Y CONTRATOS**

Como bien hemos mencionado, creemos que estos mecanismos de financiamiento, que no son más que actos y contratos, pueden dividirse en dos grandes subtemas dependiendo de la

finalidad, para empresas o para familias, por esto, planteamos un estudio del temario que siga un orden de ideas similares, a los meros fines de lograr más claridad en lo que proponemos.

*PARA EMPRESAS PRODUCTIVAS:*

### **CROWDFUNDING**

Dado el avance de la tecnología, se ha dado una modernización del mercado de capitales, donde la tecnología y especialmente el internet, despliegan un rol fundamental.

La ley 27.339, conocida coloquialmente como “Ley de Apoyo al Capital Emprendedor” -LACE- introduce por primera vez en Argentina una normativa que regula el crowdfunding. Según esta ley, la implementación de esta forma de financiamiento colectivo cuya operatoria se basa en la captación de fondos del público por parte de un emprendedor, utilizando plataformas digitales, queda incluida dentro de la regulación del mercado de capitales (Ley 26.831) con intervención de la Comisión Nacional de Valores -CNV-, siendo estas plataformas las entidades que canalizan los proyectos que se pretenden financiar.

Podemos definir al *crowdfunding* o financiamiento colectivo, como la reunión de capitales para el desarrollo de un emprendimiento, por medios diferentes de los tradicionales, que hoy en día son cada vez más usuales. Contando con numerosas definiciones, Paolantonio<sup>1</sup> nos marca que todas ellas convergen en “la referencia al uso del internet para obtener dinero en montos relativamente pequeños, de un gran número de personas, para un proyecto determinado”.

Se presenta así como una herramienta que facilita la reunión de capitales para el desarrollo de empresas. Dentro de esta forma de financiamiento, que puede implementarse con distintos propósitos, podemos diferenciar tres grandes grupos que se conocen de la siguiente manera: 1) Financiamiento colectivo contributivo o donation crowdfunding; 2) Crowdfunding de recompensas; 3) Crowdfunding financiero, que se lo utiliza como mecanismo de inversión; sobre este último es sobre el que debemos centrar el análisis, y el que mayor incumbencia tiene con nuestra función. Nos proponemos analizar este novedoso mecanismo siempre referido al FINANCIAMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS.

En 2017 se reglamentó el Capítulo I, del Título II de la ley 27.349, calificando a las Plataformas de Financiamiento Colectivo -PFC- como personas jurídicas que deben ser constituidas bajo la forma de sociedades anónimas (autorizadas para funcionar como tales por

---

<sup>1</sup> PAOLANTONIO, Martín E., “Crowdfunding en la Ley de Emprendedores” LA LEY 2017-B, 942. Cita Online: AR/DOC/976/2017

la CNV) y que deben inscribirse en el registro creado a tales efectos. La complejidad que presenta la mencionada reglamentación e intervención del ente, hace que la aplicación del crowdfunding en nuestro país sea casi nula.

Por ello, venimos a plantear para este Encuentro Notarial Novel la búsqueda de soluciones a esta problemática, proponiendo analizar la figura del crowdfunding vinculada al mercado inmobiliario.

Y en este marco, nos planteamos algunos interrogantes: Si según la LACE y su reglamentación, la CNV solamente tiene competencia para fiscalizar un crowdfunding cuando se haga oferta pública de valores negociables, ¿podemos implementar el crowdfunding como mecanismo de financiamiento para un emprendimiento inmobiliario, utilizando una plataforma web para captar inversores, pero evitando que el mismo quede bajo la fiscalización de la CNV? ¿Se puede lograr que por medio de un fideicomiso de administración se ofrezca al público la posibilidad de invertir -vía web- en distintos desarrollos inmobiliarios y que el producto ofrecido no sea un valor negociable?

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

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

## **COMPRAVENTAS FRACCIONADAS**

La compraventa fraccionada surge en Argentina en el año 1950 mediante la ley 14.005, modificada posteriormente por la ley 23.266, teniendo por finalidad la venta de inmuebles fraccionados en lotes, es decir, se fracciona una mayor extensión. Lamentablemente dicha normativa, a pesar de encontrarse vigente, no tiene un uso frecuente; y por esto nos preguntamos si existe una manera de encuadrarlo como forma de inversión en la actualidad, y qué andamiaje jurídico permitiría su uso por parte del público, ya que resultaría fundamental propiciar su redescubrimiento y consecuente utilización.

En las últimas Jornadas Notariales Bonaerenses, un grupo de colegas<sup>2</sup> aseguraron que este tipo de contratos se ha ido redimensionando a efectos de adaptarse a las nuevas necesidades del mercado, y a los fines de cumplir con los requerimientos de la sociedad, en consecuencia, se han creado nuevos modelos de contratación, que fueron formando esquemas contractuales más complejos, y en este nuevo paradigma planteado vienen a insertarse los posibles novedosos modelos de compraventas fraccionadas.

El modelo fraccionado o sistema “*Fractional*” se ofrece en el mercado inmobiliario como una oportunidad de inversión que requiere un capital reducido y permite el acceso a propiedades de alto valor, esto es así, dado que no requiere que el adquirente haga un desembolso por la compra total de la propiedad, sino que, como su nombre lo indica, lo que adquiere es una fracción de la misma. Este esquema negocial implica la participación de varios inversionistas, donde cada uno de ellos accede a una parte de la propiedad con el consiguiente derecho de uso.

Nos preguntamos, ¿es esta nueva óptica de la compraventa fraccionada compatible con nuestro derecho positivo? ¿Se necesita nueva legislación que la adapte a los tiempos que imperan hoy en día? Sobre el modelo de fractional mencionado anteriormente ¿Existen diferencias con el tiempo compartido o con el condominio? ¿Es un derecho real o personal? ¿Se puede implementar la compraventa fraccionada mediante fideicomiso inmobiliario?

## **CONTRATOS ASOCIATIVOS Y NEGOCIOS EN PARTICIPACIÓN**

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

La sanción de la ley 26.994 los trató en conjunto, en un solo ordenamiento jurídico, bajo la denominación de “contratos asociativos”. La amplia expresión utilizada por el legislador permite que este tipo de contratos comprenda todo vínculo de colaboración, plurilateral o de participación, con comunidad de fines, que no sea sociedad. El elemento característico que define a los contratos asociativos surge claramente del artículo 1442, 2º párrafo del C.C.C.N., al disponer que “a estos contratos no se les aplican las normas sobre la

---

<sup>2</sup> GIANATTI, Bruno y GAJDOSIK, Melisa S. “El modelo de la propiedad fraccionada como un mecanismo innovador de financiamiento”. Tema IV. XLIII Jornada Notarial Bonaerense.

sociedad, no son, ni por medio de ellos se constituyen, personas jurídicas, sociedades ni sujetos de derecho”.

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

Este principio de libertad de contenidos (art. 1446) que permite la posibilidad de la celebración de contratos asociativos innominados puede ser una de las reformas más trascendentes del C.C.C.N. en lo que respecta a este tema y creemos que será uno de los temas centrales del debate, atento la inmensidad de posibilidades asociativas que podría lograrse a partir de la libertad que brinda el citado artículo.

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

Por último, y no menos importante, entendemos que deberá analizarse la forma en que estos contratos deben ser interpretados, ya que del código no surgen disposiciones específicas que refieren a reglas de interpretación de los contratos asociativos. Junto a las normas generales de interpretación, en el Código existen disposiciones específicas en materia de interpretación para los contratos celebrados por adhesión a cláusulas generales predispuestas (art. 987 C.C.C.N.) que difieren de las reglas generales que rigen para los contratos paritarios (art. 1061 C.C.C.N. y ctes.). También existen reglas especiales de interpretación para los contratos conexos (art. 1074 C.C.C.N.) y para los contratos de consumo (art. 1094 C.C.C.N. y sgtes.). Si bien entendemos que debería suponerse que los contratos asociativos se celebran entre partes que tienen posibilidad de discusión de las cláusulas contractuales, y que generalmente se encuentran en un pie de igualdad para lograr el consentimiento, será importante realizar un análisis al respecto.

A estos disparadores, debemos sumarle, por supuesto, el posible análisis de cada una de las figuras típicas que surgen de la ley y las modificaciones que se incluyeron en cada una de ellas al ser reguladas. Especialmente el de **Negocios en Participación**, que la Comisión redactora de los temas del Encuentro le dio especial relevancia, por las ventajas de su utilización, sin quitarles la posibilidad de analizar las restantes figuras, siempre y cuando se le encuentre la utilidad y la consonancia con las premisas que establecimos al principio.

Es menester que no olvidemos la finalidad que tienen estos contratos, y sobre todo, como dijimos recién, es clave que tengan presente lo que mencionamos en la introducción de estas pautas respecto de la búsqueda de las herramientas jurídicas que resulten necesarias y aptas para el desarrollo y el crecimiento de una empresa productiva. Por eso, los invitamos a analizar entonces si esta figura contractual sería apta y daría la posibilidad a que se logre la unión entre empresas interesadas en un fin común, sin la necesidad de crear una persona jurídica al efecto, pero teniendo en cuenta las ventajas y desventajas que se podrían plantear en los distintos casos, y la responsabilidad que tendrían frente a terceros, siempre recordando la función de brindar seguridad jurídica a los instrumentos que pasan ante nosotros.

### **FACTORING/FACTORAJE**

Este contrato (traído del derecho extranjero), fue evolucionando desde la mera intermediación del factor en la venta de mercaderías, por vía de la comisión de ventas, a la actuación como agente financiero, dedicado centralmente al cobro de las facturas expedidas por sus clientes, para llegar a su diseño actual, que incluye una gran variedad de servicios técnicos y financieros, y que pueden incluir la administración de la cartera de clientes, el desarrollo de evaluaciones de mercadeo, la elaboración de informes estadísticos, así como la gestión de cobranzas y el adelanto de fondos.

Como posibles disparadores, deberíamos analizar las opciones que tendrían las partes, ante el supuesto de imposibilidad de cobro de un crédito por causas imputables a la empresa factoreada; también, estaría bueno traer a debate qué sucede en los casos de cesión sucesiva de un mismo crédito, donde el cesionario con derecho al cobro del crédito es aquel que primero haya notificado al deudor cedido, esto es relevante puesto que podríamos intervenir como notarios encargados de la notificación, donde sería extremadamente necesario agregar el horario exacto de la diligencia, pero además resulta relevante a la hora de asesorar a los requirentes para optar por instrumentos que le otorguen fecha cierta a sus actos y negocios.

En esta línea, se sabe que el Código no le impone una forma determinada, por lo tanto, la forma debe constituir sólo un medio de prueba de la celebración del contrato. Sin perjuicio

de ello, conforme es regulada hoy la figura, es indudable que las partes recurrirán a la forma escrita; asimismo, debemos tener presente lo mencionado anteriormente sobre el tema de la fecha y hora cierta, así que podríamos sostener que es necesario un instrumento que brinde esa seguridad, y qué mejor que los instrumentos notariales para lograrlo.

El aquí presentado es un instituto de gran utilidad para el empresariado, dado que no solo permite el acceso al crédito (lo cual resulta en extremo complicado para pequeñas y medianas empresas en el mercado actual) al convertir activos estáticos en líquidos, sino que, no hay que perder de vista que el factoring también se caracteriza por incorporar la prestación de servicios complementarios. En este caso, la empresa factoreada no busca financiamiento, sino dejar en manos de profesionales especializados la cobranza, administración e incluso, en algunos casos, el manejo contable de la empresa, para así poder concentrar su personal y recursos en realizar las tareas que más y mejor conoce, y que mayor rédito económico le reportan.

Por otro lado, se presenta también como una oportunidad no aprovechada en todo su potencial; fracasados intentos legislativos anteriores, la regulación legal es insuficiente, toda vez que no hace un tratamiento abarcativo del contrato ni aporta soluciones novedosas que podrían favorecer su uso. El principal problema para la masificación del uso del contrato está en los trámites y costos necesarios para hacerlo oponible frente a terceros. Hay autores que han propuesto alternativas, como regular expresamente el contenido de una factura emitida por una empresa factoreada que está comprometida a un contrato de factoring; podría incorporarse en ella una leyenda que anuncie de la cesión y complementársela con una recepción de conformidad por parte del deudor cedido, en la que se deje constancia que recibió la prestación a cargo del factoreado y que se notificó de la cesión. De esta manera se solucionarían dos problemáticas con un mismo instrumento, a la vez que aportaría mayor seguridad jurídica.

En relación con la percepción de los montos de las facturas, podría regularse una vía de cobro expedita al ofrecerse un mecanismo rápido y ágil para su cobro por parte del factor. Incluso podría crearse un registro de factoring globales, donde se exigiera la publicación de su celebración e inscripción en el Boletín Oficial<sup>3</sup>, o por qué no en la órbita del Consejo Federal del Notariado, que podría ser menos burocrático e igual de efectivo.

## **SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA**

---

<sup>3</sup> FERRER DE FERNANDEZ, Esther H. S. y OTROS. “Derechos del consumidor en la contratación bancaria” Edición 2019. Capítulo XVI, por FARRAPEIRA Lucas.- Editorial ASTREA.-



Las sociedades de garantía recíproca se incorporaron a la legislación societaria argentina como consecuencia de la sanción de la ley 24.467. Se trata de una sociedad constituida con el único y exclusivo objeto de prestar garantías en favor de sus socios partícipes y terceros, para la celebración de operaciones que estos realicen dentro del giro ordinario de sus empresas. El texto original de la ley 24.467 no admitía la posibilidad de las SGR de otorgar garantías a terceros, lo cual fue admitido expresamente por la ley 27.444 del año 2018.

Es importante destacar que las sociedades de garantía recíproca no se incorporaron a nuestra legislación societaria como un tipo nuevo tipo social en la ley 19.550, ni la ley 24.467 fue una ley especial dedicada a este nuevo tipo, sino que, la "Ley de Pymes", junto con sus modificatorias, tiene un contenido mucho más amplio, consistente en promover el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo. Dentro de esta normativa, en el art. 32, fue creada la figura de la Sociedad de Garantía Recíproca, precisamente para facilitar a las Pymes el acceso al crédito.

Con otras palabras: como sostiene Nissen<sup>4</sup> el objetivo de sus legisladores ha sido permitir el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas previendo la existencia de un sujeto de derecho que garantice frente a bancos o entidades financieras las obligaciones crediticias asumidas por aquellas. A pesar de los pocos años de la sanción de la ley 24.467, la experiencia demostró que tan loable propósito no puede lograrse a través de la incorporación al panorama societario de un novedoso tipo social, sino que el acceso al crédito de las pequeñas o medianas empresas depende de una política económica que tienda a beneficiar globalmente a este enorme sector del mercado productivo.

Su capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria y este podrá variar, sin requerir modificación de estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quíntuplo. La variabilidad del capital social, con los límites antes establecidos, responde al objetivo de permitir el ingreso permanente de nuevos socios y facilitar su egreso. Por otro lado, su objeto social está limitado al otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de contratos regulados en la ley, así como prestar garantías a terceros, cuyos respectivos contratos se rigen por las mismas normas. Como actividad accesorio, podrá brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

---

<sup>4</sup> NISSEN, Ricardo A. "Curso de Derecho Societario". Edición 2019. Capítulo XXVIII. Editorial LA LEY.-

Sin embargo, es la existencia de dos categorías de socios en estas personas jurídicas constituye un requisito especial tipificante y característico de las sociedades de garantía recíproca, con los efectos previstos en el art. 17 de la ley 19.550, en su actual redacción, que remite a las normas de la sección IV del capítulo I de la ley 19.550.

Por un lado, tenemos a los socios partícipes, que solo pueden ser las pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones. Los socios partícipes (junto con los terceros, que reúnan sus mismas características) son los beneficiarios directos y exclusivos de la limitada actividad mercantil de las sociedades de garantía recíproca, pues los socios protectores carecen de la posibilidad de beneficiarse con la operatoria de la sociedad. Además, una de las últimas modificaciones a la ley, estableció que dichos sujetos deben estar inscriptos en el Registro de Empresas MiPymes, y cumplan con los restantes requisitos que al efecto establezca la autoridad de aplicación. Dicha norma marca una importante diferencia con la ley 27.349 de "Apoyo al Capital Emprendedor", que incorpora en su seno a las sociedades por acciones simplificadas (SAS), que no requiere inscripción alguna respecto de los emprendedores que quieren participar en este nuevo tipo social.

Por el otro lado, se encuentran obligatoriamente, los socios protectores, y pueden revestir tal carácter todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo, pudiendo ser tales los sindicatos, mutuales, organismos estatales, bancos públicos o privados, asociaciones civiles, fundaciones o cámaras empresariales. En principio, no pueden ser beneficiarios de los contratos de garantía recíproca ni recibir ninguna clase de créditos de la sociedad, careciendo asimismo de la posibilidad de receder. Sin embargo, el art. 3° del dec. 699/2018, reglamentario de la ley 24.467 en su versión actual, prescribe que los contratos de garantía están autorizados también cuando un socio protector sea el acreedor de la operación de crédito para la cual se emite la garantía, lo cual resulta absolutamente contradictorio con lo dispuesto por el art. 37, párr. 4°, de dicha ley, que prescribe expresamente que la sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores, norma que está inspirada en la necesidad de evitar conflictos de intereses y afectación del interés social. El referido art. 3° del aludido decreto es inconstitucional, pues consagra una solución absolutamente contradictoria a una expresa previsión de la misma ley que pretende reglamentar.

## **FINANCIAMIENTO MEDIANTE RECURSOS NATURALES**

Como viene sucediendo en los últimos Encuentros Nacionales, la cuestión ambiental debe ocupar un importante lugar dentro del análisis de los mecanismos innovadores de financiamiento; es menester que resolvamos desde nuestra función, maneras para que las empresas sostenibles resulten rentables, proporcionando herramientas jurídicas eficientes y de bajo costo.

Para ello, creemos que la temática de títulos valores ambientales, bonos verdes y bonos de carbono tiene que estar en el debate, ya que vemos en la posibilidad de emitir títulos valores innominados, un amplio tema para investigar, siempre remarcando que la finalidad de este Encuentro es la instrumentación de la operación. Particularmente creemos necesario que vuelvan a ponerse en debate los “Bonos verdes” y “Bonos de carbono”, ya que citando a las *Conclusiones del Tema II del XXXIV Encuentro Nacional Novel*, en este aspecto, es fundamental la actuación de los notarios como fedatarios en todo el proceso, para aportar seguridad y transparencia.

Los *títulos valores ambientales*, son títulos valores atípicos, los que actualmente se rigen de forma supletoria por el Código Civil y Comercial, ya que cuando estén tipificados por normas especiales, se regirán por éstas. En el artículo 1815 del mencionado Código, encontramos una descripción de los mismos, que puede resumirse en que se tratan de un documento, que puede ser material (instrumento papel) o inmaterial (documento digital o electrónico) que contiene una obligación (crédito, en su faz activa) de cumplir determinada prestación (puede ser en dinero o no) con caracteres de incondicionalidad e irrevocabilidad que otorga un derecho de circulación autónoma.

Como bien hemos mencionado el marco teórico actual del C.C.C.N. habilita la creación de títulos valores atípicos, por lo que nuestra legislación nos permite la exploración de esta incumbencia, permitiendo al notario ser el instrumentador (recordando siempre que nuestra actividad es rogada, no de oficio), y por qué no, registrador, algo de lo que hablaremos más adelante cuando abordemos el tema de Blockchain.

Ahora bien, por otro lado, a modo de pantallazo general, debemos definir (según la CNV) a los *Bonos Verdes*, como “cualquier tipo de bono en el que los fondos se aplicarán exclusivamente para financiar o refinanciar, en parte o en su totalidad, Proyectos Verdes elegibles, ya sean nuevos y/o existentes, y que estén alineados con los cuatro componentes principales de este tipo de bonos”. Los componentes principales de este tipo de Valores Negociables son: uso de los fondos, proceso de evaluación y selección de proyectos, gestión de los fondos, y publicación de informes. Conforme a la normativa argentina, las emisiones de este tipo de bonos pueden ser estructuradas como obligaciones negociables en todas sus

variantes -simple, PYME y de proyecto-, fondos comunes de inversión y fideicomisos financieros.

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

Por otro lado, los *Bonos de Carbono* son un método de compensación de emisiones de dióxido de carbono, que permiten tanto a empresas como a individuos reducir el impacto de su huella de carbono. Se trata de un certificado comercializable que representa la evitación o eliminación de una tonelada de emisiones de dióxido de carbono equivalente, de la atmósfera.

Si bien cualquier individuo puede acceder a la compra de estos bonos, son generalmente las empresas quienes los adquieren. Esta compra se realiza con el objetivo de compensar o neutralizar las emisiones de gases de efecto invernadero generadas por la actividad específica de una empresa. Una vez comercializados estos bonos, e ingresados al mercado, quedan fuera de circulación para evitar su doble contabilización, y garantizar que el impacto sobre el ambiente sea real y transparente.

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

En síntesis, podemos a través de los recursos naturales, ofrecer la posibilidad de compensar los impactos negativos realizados por terceros, pero también generar mecanismos de inversión y financiamiento como una herramienta rentable, que a su vez genere el camino hacia un futuro sustentable. Los instamos a ser innovadores utilizando, además de nuestra formación profesional, los mecanismos y herramientas que actualmente existen a tales fines.

## **DESARROLLOS URBANOS SOSTENIBLES**

Siguiendo el criterio de integrar el derecho ambiental en nuestros instrumentos notariales, los invitamos a buscar opciones viables para incorporar “cláusulas verdes” que tengan como finalidad la creación de desarrollos urbanos sostenibles y amigables con el ambiente.

Por esto los invitamos a estudiar la jurisprudencia que está surgiendo en torno a la protección efectiva del orden público ambiental, que inició en 2019 con “*Majul, Julio Jesús c/Municipalidad de Pueblo General Belgrano y otros s/ acción de amparo ambiental*”.<sup>5</sup> Este importante antecedente no solo debe tener un impacto negativo o prohibitivo. Es decir, no debemos mirarlo solo con su efecto disuasorio. Claramente ese efecto está presente; y futuros desarrolladores han de tener mayor en cuenta los estudios de impacto ambiental antes de avanzar en obras que han planificado en contra del ambiente. Pero ¿puede ser este antecedente y el orden público ambiental un punto de partida positivo para el financiamiento de los próximos desarrollos inmobiliarios?

En otras palabras, cómo podemos como notarios fortalecer el aspecto ambiental en el asesoramiento que hacemos a pequeños, medianos y grandes desarrolladores; para que vean no solo las restricciones que el medio ambiente genera en sus proyectos. Para que enfoquen las virtudes comerciales, impositivas, y de financiamiento que los desarrollos urbanos sostenibles pueden tener. En ese caso, ¿cuáles son estas virtudes?

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

## **ADMINISTRACION COMPARTIDA**

La administración compartida, se da en el derecho comparado como un nuevo modelo de administración que se basa en la colaboración entre ciudadanos e instituciones para el

---

<sup>5</sup> El fallo resulta innovador por haber aplicado el principio “*pro natura*”, ordenando la Corte Suprema que se frene un proyecto inmobiliario a realizarse en la Provincia de Entre Ríos, por considerar que se destruían miles de hectáreas de humedales. No solamente frenó la construcción del proyecto, si no que mandó a restituir el inmueble al estado en el que se encontraba. Lo invitamos a leer el caso en profundidad por ser pionero en la materia.

cuidado de bienes comunes. En Italia, este modelo (que acompaña y no sustituye al modelo tradicional basado en el ejercicio del poder administrativo) está legitimado por su principio constitucional de subsidiariedad horizontal y concretamente, se realiza a través de un modelo de reglamento municipal que ha sido adoptado por muchos ayuntamientos italianos.

La conclusión que a la que nos lleva la experiencia italiana, es que cuando los ciudadanos activos asumen el cuidado de los espacios de sus barrios, lo que en principio se ve son personas que conservan una plaza, un jardín, una escuela, pero en realidad, son personas que están haciendo algo como reforzar vínculos que mantienen unida su comunidad y están produciendo capital social. ¿Consideran que en nuestra sociedad este modelo de administración sería viable? ¿Qué ventajas podríamos obtener?

#### *PARA EMPRESAS FAMILIARES*

También viene sucediendo en las últimas jornadas y Encuentros, que se le da vital importancia a la capacitación para replantearse y planificar la vejez, entendiendo que los adultos mayores, por las condiciones económicas y sociales de nuestro país, se encuentran incluidos en mayor o menor medida en grupos vulnerables que ven disminuidos ciertos derechos humanos en dicha etapa de la vida.

Cabe preguntarse si se encuentran garantizadas las necesidades de los adultos mayores en la etapa de la vejez, y consideramos que claramente la respuesta (en general), es de índole negativa, por lo que consideramos que somos los encargados de acercarle soluciones y/o herramientas para que, luego de toda una vida de trabajo, puedan transitar de la mejor manera sus últimos años de vida.

Muchas personas no realizan previsiones sobre la vejez, y/o sus últimos años de vida, por lo que al momento de llegar a esa etapa no cuentan con ingresos suficientes para afrontar sus gastos (lo que sumado a otros factores los coloca en una posición vulnerable). En esta misma etapa, la generalidad de la población deja de estar en actividad económica. Si bien es cierto que existen casos en los cuales las personas suelen generar ingresos, lo cierto es que la normalidad de la gente suele estar retirada de su actividad principal. Dedicando menos horas a la productividad para la actividad económica que en otras épocas de su vida.

Como se dijo en las Jornadas Cordobesas del corriente año, en la cultura de la actual generación de adultos mayores hay un culto a la herencia, lo cual es comprensible por lo aprendido y por el sacrificio, que a muchos les significó tener su propio patrimonio, pero, con el fin de preservarlo para generaciones futuras, se privan de una mejor calidad de vida.

Es aquí donde queremos centrar el debate, no sobre la planificación familiar propiamente dicha, y lo que sucederá después de la muerte de las personas, si no sobre la planificación de la economía de las personas que integran una familia, entendida también como una organización que puede considerarse empresarial, y cómo podría financiarse y auto sustentarse en su vejez, para no perder la calidad de vida que gozaban.

Esto se debe a que los Estados ante estas situaciones crean lo que se conoce como sistema previsional (surgido en Alemania), pero estos sistemas de refuerzo para la población hoy en día se encuentran en crisis, y probablemente esto continúe y/o se profundice, debido al envejecimiento de la población que genera una mayor cantidad de sujetos pasivos del sistema por cada aportante, que la que existía cuando el sistema se ideó en un primer lugar. Este fenómeno es global; pero está particularmente acentuado en la República Argentina (en nuestro país debemos agregar un problema autóctono, que es el empleo informal, con lo cual alrededor del 40% de los trabajadores argentinos no realizan aportes en forma directa, por lo que la cantidad de aportantes es muy inferior a la necesaria respecto de todos los sujetos pasivos).

### **HIPOTECA INVERSA**

El escenario anteriormente mencionado, invita a incorporar soluciones de gestión de recursos que ya han funcionado en otras latitudes, como es el caso de la Hipoteca Inversa.

Es un instituto proveniente del derecho anglosajón, los que lo denominan como “*reverse mortgage*” el que ha sido traducido como “Hipoteca Inversa” o “Hipoteca Revertida” y que consiste en un préstamo de dinero (mutuo) que se garantiza mediante una hipoteca, con la peculiaridad que el préstamo se realiza mediante la entrega de sumas periódicas hasta el fallecimiento del mutuuario -quien no debe devolver el dinero mientras se encuentre con vida- y acaecida la muerte, el banco cobra el mutuo más los intereses y gastos, con la ejecución de la propiedad. Ya es mayoritaria la opinión, como se estableció en las Jornadas Bonaerenses y Cordobesas, que, en el instituto de la Hipoteca Inversa, en realidad lo revertido es el crédito, el queda asegurado bajo el derecho real de hipoteca. Por lo que no es necesario la creación de un nuevo derecho real. Y nosotros les preguntamos a ustedes, ¿creen que requiere regulación especial? o ¿consideran que es posible su uso con el derecho positivo vigente?

Es decir, estamos frente a una modalidad hipotecaria que garantiza un crédito proveniente de un mutuo, el que puede ser desembolsado por medio de un pago único o sumas periódicas por un plazo determinado (las que pueden ser vitalicias hasta la muerte del mutuuario), y la gran diferencia con la hipoteca clásica Argentina, radica en que su ejecución se halla diferida en el tiempo, por lo que no se ejecutará hasta la muerte del tomador (y/o su último

beneficiario) del crédito. Por lo que la Hipoteca Inversa es una herramienta que permite liquidar un inmueble, sin tener que perder la posesión o la propiedad del mismo.

Sin embargo, son muchas las cuestiones que aún quedan por resolver. Las que se pueden desenvolver en dos ámbitos, el económico y el jurídico. En el primero tenemos el imperante mercado financiero argentino, con sus subas y bajas de inflación, con sus cambios de moneda, etc.; ¿cuán viable es la hipoteca inversa en nuestro mercado financiero? ¿Cómo inciden los costos de la ejecución del inmueble en el sistema judicial argentino, en la determinación del monto máximo a prestar y el interés a devengar por el préstamo del dinero?

En cuestiones que son estrictamente jurídicas, entendemos que es fundamental plantearnos una cuestión central: atento a la indeterminación del plazo para el nacimiento de la obligación de restituir el monto del mutuo, ¿cómo juega el mutuo sobre el cual se fundamenta la hipoteca inversa en una época de inflación?

### **GARANTÍAS AUTOLIQUIDABLES**

Consideramos, sin embargo, que la figura de la hipoteca inversa no es la única forma posible de asegurar el cobro de un crédito, es decir, existen otros tipos garantía, y se nos ocurren algunas ideas a desarrollar como las siguientes: ¿podría la anticresis reemplazar a la hipoteca?

¿Podemos plantear un crédito revertido con garantía fiduciaria? Dentro de este tema surgen las garantías auto liquidables, que son aquellas que tienen ejecución extrajudicial; es decir, si se pactó en la convención que dio origen a la fiducia mencionada, el fideicomiso puede transmitir el inmueble sin necesidad de sentencia judicial.

¿Consideran conveniente las garantías autoliquidables? ¿Cómo se podrían aplicar? Suponiendo que consideren que alguno de los mencionados institutos jurídicos es posible de celebrar, ¿es necesaria una legislación específica de la figura?

### **FIDEICOMISOS TESTAMENTARIOS**

Las razones para encarar la planificación sucesoria son diversas, pero queremos centrarnos en aquellas que tengan por finalidad la subsistencia de la empresa familiar o estructuras empresariales familiares.

Sin desconocer los límites establecidos por el Código Civil y Comercial, en el fideicomiso testamentario lo que se conforma es una propiedad fiduciaria a través de un testamento, por medio del cual el fiduciante dispondrá en vida que al momento de su fallecimiento quien haya sido designado como fiduciario, dé cumplimiento al destino de los bienes en favor de beneficiarios/fideicomisarios (que pueden ser herederos o legatarios).



Por lo que este instituto se presenta como una herramienta útil para la planificación sucesoria familiar, y con ventajas frente a la donación. Proponemos un análisis de este instituto y su instrumentación como solución en la planificación sucesoria de empresas familiares.

Teniendo en cuenta las características que conocemos de los fideicomisos, ¿creen posible obtener ventajas impositivas para la creación de este tipo?

Los invitamos también a diferenciarlos con otros institutos, que podrían acarrear otras ventajas, y siempre relacionados al desarrollo empresarial familiar.

### **LA VIVIENDA COLABORATIVA o COHOUSING.**

Las viviendas colaborativas iniciaron en la década de 1970 en simultáneo en Holanda y Dinamarca, luego se fueron replicando en otros países. El *cohousing* (en su versión más cercana al castellano como co-vivienda y diferente al término de *shared housing* o vivienda compartida, que usualmente hace alusión a dos o más grupos familiares, que conviven en un mismo espacio habitacional), se trata de un modelo de vivienda comunitaria, en el que se permite a los propietarios tener un área privada como familia o individuos, pero también tienen la oportunidad de participar en espacios comunes que están diseñados por los mismos propietarios, y se presenta como respuesta a los diferentes problemas de hacinamiento, contaminación, elevados costos del suelo, falta de asistencia a poblaciones vulnerables y otras problemáticas que han ido apareciendo en los centros urbanos de mayor crecimiento alrededor del mundo.

El término *Cohousing* es un vocablo inventado para designar al modelo residencial de viviendas colaborativas, dando lugar a un tipo de comunidades auto promovidas y auto gestionadas por sus propios residentes, que carecen de jerarquías, siendo la participación comunitaria de quienes residen en ellas una de sus características fundamentales.

Lo que pretendemos que se trate en este punto, son las ventajas y desventajas que acarrearán las herramientas jurídicas con las que contamos hoy en día para ser aplicados a esta forma de vida en comunidad. Además, debemos tener presente también el desarrollo del proyecto y las contingencias que pueden ocurrir durante este largo periodo de tiempo.

Los instamos a entender y elegir qué figuras contractuales son las mejores para iniciar y coordinar la comunidad; teniendo en cuenta las características propias de las Viviendas Colaborativas, el desarrollo del proyecto, las posibles formas de financiarlo y las condiciones para acceder a las viviendas. Si bien sobre este tema ya se ha escrito en otras jornadas, separamos el tema “cohousing” en dos subtítulos, ya que queremos invitarlos a que en el presente ítem se animen a investigar la posible implementación del modelo no solo en su

versión *senior* (para adultos mayores en su etapa de retiro), si no también por ejemplo, personas que compartan características y gustos comunes, como la religión o la profesión o el estudio, o personas jóvenes en pareja y/o familias pequeñas que busquen una manera más fácil de acceder a una vivienda digna.

Sin dudas los contratos de colaboración y las sociedades son herramientas esenciales para el desarrollo urbano, sin embargo, debemos separar el posible ánimo de lucro de los promotores de la actividad, de los intereses propios de los miembros de la comunidad, entonces podríamos preguntarnos, ¿es necesario recurrir a figuras asociativas solidarias para evitar el impacto impositivo? En ese sentido, y siempre desde la perspectiva del desarrollo y creación de la comunidad, ¿qué sucede con el derecho de propiedad y la muerte de los miembros? Es decir, mientras que el proyecto no está concluido y si se utilizan figuras solidarias como la cooperativa o la asociación civil, la muerte de los asociados concluye sus beneficios y prestaciones. ¿Es entonces el condominio la única respuesta? En ese sentido, ¿cómo resolver los inconvenientes que trae aparejada la futura partición de un condominio de tal envergadura?

El carácter esencialmente dinámico y versátil del contrato de fideicomiso es atractivo, pero en esta figura también podemos tener interrogantes, y requeriría una customización muy importante para poder cumplir su objetivo, entonces ¿cómo debería ser esa estructuración contractual?

Finalmente, concluido el desarrollo del proyecto, ¿cuál es el mejor derecho real que se adecúa al proyecto de vida cohousing? ¿Es suficiente la reglamentación del derecho real de Conjunto Inmobiliario? ¿Es conveniente la propiedad horizontal? ¿Qué ventajas tendrán los derechos personales como el comodato o la locación? ¿Cómo se podrían reglamentar acabadamente las condiciones necesarias para ingresar a las viviendas? ¿Qué sucedería en el caso de fallecimiento de los habitantes iniciales? Los invitamos a resolver alguno de estos interrogantes a los fines de incorporar más fervientemente esta figura en nuestro ordenamiento.

## **SENIOR LIVING COMO ALTERNATIVA DE INVERSIÓN**

Uno de los temas más importantes y que generan mayor preocupación a la hora de afrontar esa última etapa de la vida, es la vivienda. Ésta tiene que ser digna y adaptada a las necesidades de los adultos mayores, evitando el aislamiento y la soledad, y sobre todo, como mencionamos anteriormente las personas de esta edad, por lo general tiene menos ingresos que un trabajador activo, por lo que buscar alternativas tales como las residencias gerontológicas o los barrios privados resultan a veces inalcanzables económicamente.

Tal como mencionamos en el apartado anterior, las viviendas colaborativas (o cohousing) resultan muy viables en otros países del mundo e incluso están empezando a incorporarse en el nuestro con mucho éxito. Por esto, los instamos a estudiarlas con mayor detenimiento, pero enfocados en este ítem, en esta franja etaria, analizando las posibles inversiones en miras de proyectar y planificar la vejez, y siempre intentando garantizar una esfera de libertad apta para desarrollarse como personas plenas dentro de la sociedad, considerando la autonomía y la independencia que todos merecemos y pretendemos.

Aquí es necesario que pongamos el foco en cómo podríamos instrumentar las características que se deben reunir para formar parte de la comunidad, sin caer en discriminación o selectividades muy exclusivas. Podría suceder que se opten por cohousing exclusivos para un determinado grupo de la sociedad, o podrían fijarse requisitos que abarquen a varios grupos. Es clave que sepamos asesorar a quienes estén interesados en desarrollar el proyecto, a los fines de establecer las reglas desde el principio.

Por otro lado, podemos hablar de los barrios cerrados, donde cada uno de los habitantes tendrá su propia vivienda, y comparte servicios de seguridad común, espacios de circulación y algún que otro amenity con el resto de los propietarios o consorcistas, entonces, ¿es una buena alternativa para la planificación de la vejez? Los invitamos a interiorizarse en las características que tiene esta edad a los fines de establecer las ventajas y desventajas que podrían darse respecto a la inversión o financiamiento de determinada forma de vida.

## **RENTA VITALICIA**

Si bien no se trata de una “nueva forma de contratación” (tal como se titula nuestro Tema), ya que es una figura jurídica existente hace mucho en nuestro ordenamiento, a la hora de asesorar a los requirentes, no es común ofrecerles esta herramienta, ello sin duda, por la volatilidad de nuestra economía, que torna imprevisibles ciertas situaciones que se pueden plantearse.

Las rentas vitalicias están previstas en los artículos 1599, 1552 y 2509 del CCCN. Conforme a los artículos enunciados podrá tener origen contractual o testamentario, y en el primer caso podrá ser oneroso o gratuito, siendo gratuito se registrá por las reglas de la donación; sin embargo, es el contrato oneroso de renta vitalicia, en el que queremos profundizar, ya que es el que más debate podría acarrear, y siempre teniendo en miras la premisa planteada de método de financiamiento de empresas familiares.

La transmisión del capital en el contrato oneroso de renta vitalicia por parte del acreedor puede ser cualquier bien apreciable en dinero, por lo que el sujeto podría acordar la entrega de

la nuda propiedad de un bien inmueble, por ejemplo, reservándose el derecho real de usufructo, uso o habitación, de manera gratuita y vitalicia. Teniendo en cuenta lo anteriormente expresado ¿Cuál de las figuras jurídicas será la más apropiada? Sin dudas cada caso particular necesitará del estudio y consideración de cuál es el capital objeto del contrato, pero los invitamos a profundizar en este tema.

Entre otras cosas, consideramos conveniente el análisis del artículo 1601, según el cual: “El contrato oneroso de renta vitalicia debe celebrarse por escritura pública”. La falta de referencia a la sanción de nulidad implica que estamos, claramente, ante una formalidad sólo relativa. Ello implica que la eventual celebración del contrato por una forma de menor rigor formal (instrumento privado) no afecta su validez y operará el fenómeno de la conversión del negocio jurídico, con los alcances previstos en el artículo 1018 del Código Civil y Comercial.

Como sabemos, la forma es un medio de proteger a ambas partes de posibles excesos o abusos de la otra parte contratante y protege al acto de incurrir en ineficacias y nulidades. Al confeccionar la escritura interviene el Escribano, profesional del derecho que será imparcial y bregará por el respeto a las leyes vigentes. Se trata de proteger a personas que pueden estar en situación de vulnerabilidad o pueden caer en ella, quienes necesitan toda la contención posible.

En qué moneda se puede fijar el valor de la renta, es otro asunto a analizar, ya que puede hacerse: 1) En pesos; 2) En dólares u otra moneda; 3) En especie. Se sabe que en nuestro país, no genera confianza realizar un contrato a largo plazo en moneda pesos, debido a la histórica inestabilidad de la moneda y los procesos inflacionarios recurrentes. El debate que existía en torno a esto, luego de la entrada en vigencia del en virtud del Decreto de Necesidad y Urgencia N°70 de 2023, en principio habría quedado saneado, ya que, por el mismo, se modifican los artículos pertinentes del C.C.C.N., permitiendo que la moneda que se utilice como objeto de la obligación sea o no de curso legal en el país; y el deudor se liberará si entrega la moneda pactada. Además, se establece que los jueces no pueden modificar la forma de pago o la moneda pactada por las partes.

## **LEASING**

Esta también es una figura contractual existente hace un largo tiempo en nuestro derecho, pero todos debemos coincidir en que aunque muy ventajosa, es muy poco utilizada por la gente. Por ello, debemos buscar alternativas para que se incorporen y las personas elijan estos contratos frente a otros.

El art. 1227 del C.C.C.N, define al contrato de leasing como aquel en el que "el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio".

Con esta definición, se dice que el legislador se alejó de entender al leasing como una mera combinación de caracteres de la locación y de la compraventa, para ser utilizado en un ámbito muy determinado, reforzando su naturaleza de contrato independiente y aplicable en una multitud de situaciones.

El leasing tiene, una estructura flexible, porque admite modalidades y subtipos, y no es homogéneo desde el punto de vista causal, dado que reconoce fines diferentes (financiero, garantía, compra, locación).

Puntos importantes para analizar en este contrato son las obligaciones y la responsabilidad tanto del dador, como del tomador. Especialmente, respecto a la responsabilidad por daños frente a terceros, ya que la doctrina no es unánime frente a la solución que establece el Código, y algunos hasta consideran inconstitucional y perjudicial para la sociedad, que el titular dominial de una cosa no responda frente a los daños en estos casos.

Otro tema interesante sería como se podría implementar este contrato en una economía como la nuestra, y traemos a colación lo mencionado en el contrato ut supra, sobre la inflación, la moneda y los intereses posibles.

Por último, también sería conveniente analizar la forma y la inscripción del contrato, a los fines de resguardar la seguridad jurídica y prevenir posibles abusos hacia los tomadores del contrato. Especialmente debemos tener en cuenta qué sucede cuando el objeto de leasing no se trate de un bien registrable.

## **SUBTEMA B: COMERCIO ELECTRÓNICO**

En los encuentros académicos noveles, convergen el análisis de diferentes temáticas que permiten revisar, reafirmar y analizar desde diferentes ópticas y a la luz de nuevos paradigmas, antiguos y actuales institutos del ordenamiento jurídico.

En dicho espacio se promueve la investigación de las diferentes temáticas y problemáticas de la actualidad, con proyección a su impacto en el futuro, y en particular a las implicancias de dichos institutos desde la función notarial.

El tema que nos convoca contiene los tres elementos antes mencionados: pasado, presente y futuro, desde una mirada conceptual como funcional. En este sentido, dejaremos de lado el pasado para abocarnos al desarrollo de los desafíos presentes y una mirada crítica hacia el futuro. (nueva redacción).

## **BLOCKCHAIN Y SMARTS CONTRACTS**

La *blockchain* o cadena de bloques, es una gran base de datos sostenida por la tecnología “P2P” en la que se registran secuencialmente bloques de información.

Lo fascinante de este tipo de tecnología es que funciona como un libro contable, y cada bloque sería como una hoja que compone ese libro, pero lo novedoso es que es inalterable, debido a que cada bloque es único, y se encuentra unido al anterior y posterior mediante hashes<sup>6</sup>, lo cual permite verificar la inalterabilidad y la trazabilidad de los datos.

Debido al desconocimiento que existe sobre la materia se ha llegado a plantear que dicha tecnología viene a reemplazar o sustituir al notariado, y es por ello que consideramos que este es el momento para que los notarios del país, abordemos desde un rol activo este proceso, y llevemos soluciones, para así ser parte y estar presentes en esta revolución. Con el aprovechamiento de la tecnología podremos tener una mejor labor diaria, y con ello poder llevar soluciones a los nuevos tipos de contrataciones mediante sistemas digitales o tecnológicos. Es decir, las nuevas tecnologías son herramientas para el mejor funcionamiento del notariado.

Desde este punto nos preguntamos ¿Cómo puede la tecnología Blockchain ser utilizada por el notariado? ¿Podría ser aplicada para la registración? ¿Los escribanos podríamos llevar registros utilizando dicha tecnología? En este tema profundizaremos seguidamente.

## **PUBLICIDAD REGISTRAL**

La digitalización de los registros se ha iniciado desde hace más de 10 años con las personas humanas. A partir de la sanción de la ley 27.349, se dio inicio a la inscripción digital de sociedades por acciones simplificadas, en aquellas jurisdicciones que así lo permitieron. Estos primeros pasos llevaron a diferentes jurisdicciones a iniciar un proceso de paulatina digitalización de los registros donde se inscriben las personas jurídicas.

En paralelo al proceso de digitalización de registros de personas jurídicas, se inició en la provincia de Córdoba la digitalización del registro de la propiedad, denominado Registro General de la Provincia, que desde junio del 2020 (en plena pandemia) comenzó a aceptar la presentación de escrituras en soporte digital para su inscripción digital, siendo el primer

---

<sup>6</sup> *Hash*: también denominado huella digital, es donde se encuentra el resumen de todas las transacciones que se realizaron en un determinado bloque, sumado al hash del bloque anterior impidiendo de esta manera que un bloque pueda ser alterado o insertado entre dos bloques.

Registro de la Propiedad del país en hacerlo, para luego seguir el mismo camino el de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

A la fecha, los escribanos de la provincia de Córdoba, Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Provincia de Buenos Aires (que pueden emitir testimonios en soporte digital) pueden inscribir sus escrituras digitalmente en los registros antes mencionados. Las preguntas antes mencionadas son aplicables aquí pero también deberíamos de preguntarnos: ¿Si emitimos un testimonio digital para su inscripción, es posible luego emitir un testimonio en soporte papel para su circulación?

Retomando con el tema de registros públicos, y dado el avance de la tecnología Blockchain en el Derecho comparado, ¿Cómo podríamos aplicar este sistema a nuestros registros? ¿Sería de utilidad? ¿Qué tipo de registros podrían funcionar con esta tecnología? ¿Registros de Títulos Valores Ambientales? ¿Poderes y Revocatorias de poderes? ¿Registro de Directivas Anticipadas y Autoprotección? ¿Testamentos? Este tipo de Registros, ¿Podrían funcionar dentro de la órbita de los Colegios Notariales o del Consejo Federal para un rápido acceso de los notarios? ¿Cuáles serían los beneficios para las personas?

## **SMART CONTRACTS**

Los *SmartContracts* se encuentran muy alejados jurídicamente de lo establecido por el artículo 259 del Código Civil y Comercial “*acto jurídico voluntario lícito*” o del Contrato establecido en el artículo 957 “... *dos o más partes manifiestan su consentimiento para ...*” por lo que se ha sostenido que no son contratos, ni tampoco son inteligentes, con lo cual el primer aspecto para abordar de los mismos es ¿Qué son?

Por esta razón el jurista español Carlos Tur Fernández, distingue los SmartContracts (SC) de los Contratos Legales Inteligentes (CLI) o *Smart Legal Contracts* (SLC), en los que los primeros son aquellos que surgen de programas informáticos autoejecutables, y los segundos son los que tienen verdadera trascendencia jurídica, ya que son los que se celebran mediante un página web accesible para las partes, cuya forma está constituida por la interfaz del usuario de la aplicación, y uno o varios de aquellos programas autoejecutables (SC) tendrá consecuencias jurídicas en la medida que exista un CLI generado en una plataforma de fácil acceso, a través de la cual, las voluntades de las partes hayan podido vincularse conforme lo exige la ley. Es decir, en los CLI tenemos dos etapas claras, la de formación del consentimiento, para que así el contrato sea válido, y una segunda etapa, que es la ejecutable que es la que intervienen los SC.

Por lo mencionado anteriormente consideramos que, al no ser técnicamente contratos los SmartContracts, corresponde analizar aquellos denominados Smart Legal Contracts a la luz del Código Civil y Comercial; para esto, se pueden abordar temas clásicos como el perfeccionamiento de este tipo contractual o la formación del consentimiento. Desde una óptica más práctica, partiendo de la base de que existe un desconocimiento de la identidad de los contratantes y certeza de la capacidad, nos preguntamos ¿Podría el Notario ser de alguna utilidad? ¿Tendría un valor agregado la intervención notarial en este tipo de contratación? ¿Podemos aplicar las nuevas plataformas digitales de actuación notarial a distancia para estos fines?

## **CRIPTOMONEDAS**

Para hablar de criptomonedas, debemos entender primero que existen distintos tipos o categorías de dinero, estas son: dinero electrónico y dinero digital. Se entiende por dinero *electrónico* a cualquier intercambio de dinero que se haga por un medio electrónico ya sea moneda fiduciaria (moneda legal emitida por cada país) como también de criptomonedas. Es dinero electrónico el dinero físico que se ve reflejado en un formato electrónico. Y hablamos de dinero o moneda *digital* cuando hablamos de todo aquel que es creado o existe en el mundo digital sin soporte físico.

La criptomoneda es toda aquella especie de moneda creada mediante un sistema criptográfico que utiliza su propia cadena de bloques y sirve como medio de pago en el mundo físico. No tienen un emisor concreto, sino que su emisión y seguridad se basa en criptografía. Son una especie de moneda digital que tiene la capacidad de interactuar como medio de pago en el mundo físico o analógico y el mundo digital, en consecuencia, toda criptomoneda es también moneda digital y dinero electrónico.

A diferencia de la moneda fiduciaria de curso legal de cada país, el dinero digital no es emitido por una autoridad centralizada que gestione y mantenga el valor de ésta. El valor lo coloca el mercado de divisas. Las criptomonedas tienen la característica de ser globales, ya que no están reguladas por un ente central y pueden ser utilizadas en cualquier lugar del mundo; son seguras, ya que es prácticamente imposible su falsificación, y son de bajo costo, porque al ser descentralizadas no dependen de entidades bancarias que las regule, evitando grandes comisiones. Como contrapartida, las criptomonedas tienen una gran volatilidad de cotización, ya que su valor se rige por la oferta y la demanda. Otra de las contras que poseen es el hermetismo y anonimato que ofrecen, y por esto suelen utilizarse para el lavado de activos y el fraude a las obligaciones tributarias.



Entonces nos preguntamos, ¿cómo podríamos aplicar estas monedas a los contratos? Por ejemplo, con la modificación del Código en manos del DNU 70/23, ¿sería posible celebrar una compraventa donde el pago sea realizado en monedas digitales o criptomonedas? ¿Podría pagarse un alquiler con estas monedas? Hemos visto unos cuantos casos y de hecho ya tenemos jurisprudencia al respecto, la que invitamos a analizar con un ojo crítico. Por último, como sujetos obligados ante la Unidad de Información Financiera ¿Cómo podría el notariado ser de ayuda para evitar el lavado de activos con las criptomonedas?

### **TOKENS NO FUNGIBLES EN LA PROPIEDAD DE BIENES**

Los tokens, son una especie de criptomonedas, y son utilizados para acceder a un recurso electrónicamente restringido. Se toma un activo y usando la tecnología de Blockchain, se emiten tokens representativos de dicho activo facilitando su negociación, disfrute de derechos inherentes al activo y el gobierno de este. Estos pueden representar una moneda, una propiedad, una acción, un activo financiero, una obra de arte o cualquier otra cosa del mundo real. En el mundo de las Fintech (Finanzas Tecnológicas) las empresas emplean esta tecnología para brindar soluciones financieras y de inversión. Cualquier bien susceptible de valor patrimonial puede ser tokenizado y puesto en el mercado para su negociación. El activo se inserta en la cadena de bloques y se divide en unidades más pequeñas para su comercialización.

El tema que más nos interesa es el de la aplicación de este sistema a los inmuebles: ¿Sería posible? Estos tokens representarían una fracción de la propiedad del inmueble y pueden ser comprados, vendidos o intercambiados de manera similar a las acciones en una bolsa de valores.

Entre los beneficios de la tokenización de inmuebles, se pueden mencionar, por ejemplo, que permite a inversores pequeños comprar una fracción de un inmueble, facilitando la entrada en el mercado inmobiliario (el cual puede ser secundario, proporcionando mayor liquidez en comparación con la propiedad tradicional de inmuebles).

Si bien dichos tokens no representan el derecho real de dominio, ¿Podríamos decir que generan a favor de su portador un derecho personal? ¿Qué obligaciones tendría el emisor ante el tenedor del token?

Es destacable la activa intervención que podría tener el notario desde el inicio del proyecto, donde además de llevar un registro de los tokens emitidos (así como los derechos y obligaciones que los mismos generan), también podrá garantizar a los futuros tenedores de dichos títulos valores, sobre inmuebles tokenizados, que el emisor posee un título perfecto

respecto de este, a través, por ejemplo, de un estudio de títulos que otorgue certeza a la comercialización y transmisión de dichos tokens.<sup>7</sup>

La tokenización de inmuebles está transformando la manera en que las propiedades inmobiliarias se compran, venden y gestionan, ofreciendo nuevas oportunidades tanto para inversores como para propietarios, y por qué no, para nosotros los notarios.

## **PATRIMONIO DIGITAL**

Este es un instituto en el cual cada ponente, puede investigar libremente de acuerdo a sus intereses, siendo el foco de análisis los bienes digitales y su relación con los contratos, el comercio, el derecho sucesorio, y las bienes gananciales.

En este sentido, cobra relevancia el estudio sobre el destino de esos bienes frente a la muerte o incapacidad de una persona que tenga este tipo de bienes (criptomonedas, billeteras virtuales, claves, usuarios, fotos, contraseñas, videos, redes sociales, tokens, etc.). Nos preguntamos: ¿cómo se podrían instrumentar notarialmente estas situaciones? ¿podríamos hacer un testamento en el que se incluyan estos bienes? ¿cómo funcionan los albaceas teniendo en cuenta que hablamos de tecnologías que están en constante cambio? ¿Qué sucedería con la registración de estos testamentos y cómo podríamos buscar una forma sencilla pero segura para modificarlos cuando sea necesario? Podríamos preguntarnos lo mismo en los casos de directivas anticipadas y actos de autoprotección: ¿Qué sucede con aquellos bienes que conforman la identidad digital de una persona, y que no son susceptibles de apreciación económica? ¿Qué relevancia tienen? ¿Cuál es el límite? ¿Hasta qué punto podrán acceder los herederos o terceros interesados a nuestros datos en línea?<sup>8</sup> ¿Qué sucede con las plataformas que ofrecen "testamentos digitales"?<sup>9</sup>

De la mano con lo planteado, corresponderá analizar la legislación nacional en cuanto a protección de datos personales y los derechos digitales de los ciudadanos, en comparación con legislaciones extranjeras.

---

<sup>7</sup> SABELLI, Andrés E. Disertación en el Encuentro Regional NOA del Notariado Novel, Provincia de La Rioja, junio 2024.

<sup>8</sup> SABELLI, Andrés E. y OTROS, "Transformación digital. Blockchain. Avance hacia un mundo hiperconectado.", 2020, Capítulo XVI, por BRAVO, Juan A. Editorial DI LALLA.

<sup>9</sup> Existen plataformas en el mundo, como "MyWish" o "Tellmebye" en las que las personas pueden, mediante contratos inteligentes, posibilitar la ejecución de los bienes digitales de acuerdo con su voluntad, y determinar la manera en que éstos se transferirán ante la notificación del fallecimiento del usuario. Asimismo, posibilitan la impresión de un "testamento digital", que sería una especie de minuta para acudir al notario. Al respecto, los invitamos a profundizar la lectura en la bibliografía citada de "Blockchain" ...

## **IDENTIDAD DIGITAL COMO OBJETO DE CONTRATACIÓN**

Según el portal oficial del Estado, la identidad digital es el conjunto de información sobre nosotros expuesta en internet y que forma una descripción nuestra en el plano digital.

El derecho a gestionar nuestra propia identidad digital con la información que nos represente está ampliamente reconocido. Nuestra identidad digital no puede ser controlada, manipulada o suplantada por terceros contra nuestra voluntad. Pero ahora nos preguntamos, ¿qué pasa en los casos en que voluntariamente queremos que terceros controlen nuestra identidad y la manipulan por causas específicas? ¿Cómo podemos lograr que esas situaciones se den en el marco de la legalidad y la seguridad jurídica? ¿Cómo podemos usar nuestra identidad voluntariamente como objeto de contratación y obtener una contraprestación a cambio?

Aquí queremos separar la persona en sí misma, de la persona como empresa, es decir, de los emprendedores que usan por ejemplo sus redes sociales para ofertar y vender productos o servicios. A lo que apuntamos, es a la contratación cuyo objeto central sea una identidad o una imagen creada en una red social, dejando a salvo el derecho a la imagen, el honor y la vida privada.

En este sentido, cobra relevancia el estudio sobre la contratación cuyo objeto -por ejemplo- sea un perfil creado en una plataforma web. Por un lado, tenemos los famosos “canjes”, que vendrían a ser contratos (que a veces incluso ni siquiera son escritos) en los que una persona (famosa o con muchos seguidores) recomienda en sus redes determinado producto o servicio a cambio de un “pago en especie”, consistente justamente en lo que está recomendando. Suele ocurrir que en esos casos no están claras las reglas y los derechos y obligaciones del contrato, por lo que un asesoramiento notarial al respecto será de utilidad, como, asimismo, la posibilidad de plantear esta situación a través de los SLC y las plataformas digitales que se están incorporando.

Es sabido que existe la comercialización de cuentas de Instagram, Facebook, Youtube, etc., en las que se transfieren, los seguidores y seguidos, las estadísticas, interacciones, entre otros. En muchos casos los vendedores suelen ser particulares que no cuentan con los conocimientos necesarios para monetizar un perfil, mientras que los interesados en la compra de dichos perfiles, suelen ser compañías expertas en marketing y publicidad digital, que tienen como fin mejorar el contenido y conseguir cada vez más seguidores.

Aquí podemos estudiar varios disparadores, analizar el tipo de adquisición, si ésta resulta legal y desde el asesoramiento notarial, poder brindar una herramienta acorde que brinde seguridad y transparencia al contrato de cesión del perfil digital. Se debe tener en cuenta que

el objeto de contratación es la identidad digital no así el de la cuenta en sí misma, ya que de este modo nos encontraríamos en el plano de análisis de las normas y políticas de cada aplicación.

Respecto a este punto, no podemos ser ajenos al debate generado en torno a la venta de datos biométricos<sup>10</sup> y preguntarnos sobre los riesgos que ésto significa para la privacidad y seguridad, por cuanto forman parte de nuestra identidad.

Como un punto a destacar, consideremos la posibilidad de que el notariado obtenga datos biométricos desde una blockchain segura y confiable, para corroborar que efectivamente el requirente es quien dice ser.

Por último, destacamos que, hay niños que desde pequeños son “*influencers*” y las grandes empresas los buscan para alquilar su imagen y publicitar sus productos o servicios, con lo cual, corresponderá plantear la posibilidad de realizar estos contratos siempre teniendo en miras y protegiendo los derechos de los niños, niñas y adolescentes.

---

<sup>10</sup> Impulsados, por ejemplo, por la plataforma World Coin, aquí los invitamos a que visiten el siguiente enlace, a los fines de interiorizarse más en la tendencia. <https://sadvisor.com/dinero-facil-por-medio-de-la-venta-de-datos-biometricos/>