

El Crowdfunding como ecosistema de incorporación de socios a una sociedad previamente constituida (en especial, sociedades simples de la Sección IV de la LGS)

Emilio F. Moro

I. INTRODUCCIÓN

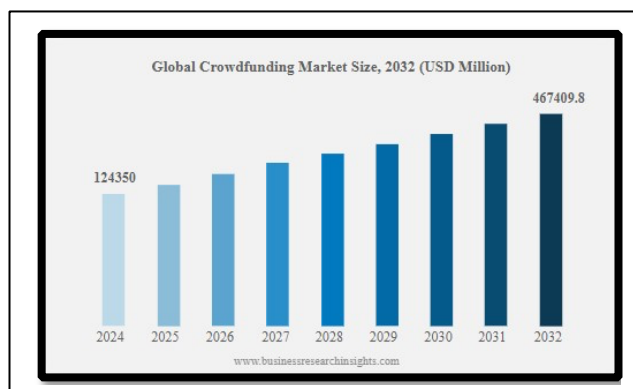
La irrupción de nuevas tecnologías en el mundo del derecho —es a esta altura una obviedad decirlo— conlleva la necesidad de analizar cómo tales innovaciones repercuten sobre instituciones clásicas de diversas disciplinas jurídicas. Uno de tales casos es el de la sociedad comercial, entendida —como lo es, o debería serlo (amén de tesis que propugnan su utilización desprendida de su *fin societario* o *económico* conforme art. 1ro. LGS)— como *estructura de recepción* de la empresa, y en su seno, el impacto que las plataformas de financiamiento colectivo por la *Web* o aplicaciones móviles (esto es, el *crowdfunding*) tienen en la actualidad y están llamadas a tener en el futuro.

A analizar las vicisitudes que exhibe esta novedosa modalidad tecnológica, tanto en la etapa genética del ente societario, como en su decurso y desarrollo (fundamentalmente, como mecanismo no tradicional de financiamiento), es que destinaremos estas breves líneas.

II. TAMAÑO DEL MERCADO DE PROYECTOS CANALIZADOS A TRAVÉS DEL CROWDFUNDING A NIVEL MUNDIAL

El tamaño que representan en el mercado mundial los proyectos canalizados a través del *crowdfunding* es cada vez mayor y no cesa en su crecimiento. La envergadura del sector de operaciones comerciales enlazado al *crowdfunding* (conforme datos actualizados al 03/06/2024) fue de 124.350 millones de dólares en 2024 y se proyecta que alcance los 467.409 millones de dólares en 2032, lo que supone una tasa compuesta anual del 18% durante el período precitado¹.

Así, en los EE.UU., país del mundo donde mayor protagonismo tiene el *crowdfunding*, las cifras son harto elocuentes: en 2024 este mercado está proyectado para alcanzar más de 7 billones de dólares, representando un significativo incremento respecto de los 5 billones de dólares registrados en el 2023, pudiendo atribuirse este crecimiento a la popularidad en ascenso de las plataformas de *crowdfunding* en la comunidad².



¹ Cfr. “Tamaño, participación y crecimiento del mercado de crowdfunding”, en *Business Research Insights*, cit. en <https://www.businessresearchinsights.com › Information & Technology › Crowdfunding Market>. El gráfico incluido en este trabajo se tomó en forma literal de este sitio digital.

² Cfr. “NextCrowd”, 17/06/2024, <https://nextcrowd.co.uk › blog › crowdfunding-statistics-you-need-to-know-in-2024>; *Crowdfunding Statistics You Need to Know in 2024*.

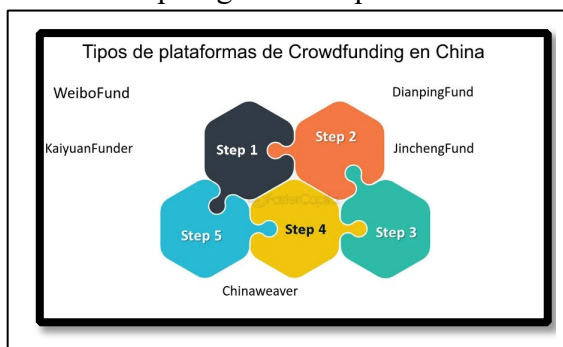
Empero, por si acaso alguno creyera que este tipo de modalidad asociativa y tecnológica se vincula con exclusividad a determinados países (o regímenes políticos), basta –para derribar esta postulación– con poner el ojo en lo que sucede en China, donde esta clase de financiación inicial se está volviendo cada vez más popular como forma de apoyar empresas innovadoras. Hay varias plataformas de crowdfunding diferentes disponibles en China, cada una con sus propias ventajas y desventajas.

La plataforma más popular en dicho país es la plataforma *QIWI* (“Iniciativa de Financiamiento Internacional Trimestral”), la cual permite a las nuevas empresas recaudar dinero de inversores de todo el mundo (incluida la propia China), quienes también pueden invertir en compañías nacientes a través del programa “Amigos” de *QIWI*, que conecta a inversores chinos con firmas extranjeras³. Otra plataforma popular de financiación colectiva en China es la sección de tecnología financiera de *Lianyungang Capital* la cual brinda una amplia gama de oportunidades de inversión para nuevas empresas, desde financiación hasta compañías de alto crecimiento, utilizando también la función “Invertir” de su plataforma para conectar a las empresas emergentes con capitalistas de riesgo y otros financistas⁴.

En la que supone otra demostración de crecimiento de esta modalidad tecnológica de gestación de sociedades y canalización de

proyectos de inversión, cabe señalar que un sector –que no era tradicionalmente asociado al *crowdfunding*– como el inmobiliario ha experimentado un gran crecimiento en la década que va desde 2010 a 2020 y se prevé siga en esa línea en el 2024⁵.

Pero el que probablemente haya sido el proyecto de *crowdfunding* más conocido y relevante, fue el liderado por Dallas Jenkins, que tuvo aportes de millones de personas en todo el mundo⁶ y que condujo a la extraordinaria y fabulosa serie “The Chosen”, que retrata la vida de Jesucristo (que puede verse en la plataforma Netflix) y cuya puesta en escena de gran parte de los hechos llevados adelante por Jesús en su predicación (previo a su Pasión) es verdaderamente deslumbrante⁷.



inicial

del

³ Cfr. “FasterCapital”, cit. en <https://fastercapital.com> › tema › tipos-de-plataformas-de-crowdfunding-en-china tipos de plataformas de Crowdfunding en China. El gráfico incluido en este trabajo se tomó en forma literal de este sitio digital.

⁴ *Ibidem*

⁵ Cfr. CORNEJO, Manuel, “El auge del *crowdfunding* inmobiliario: una guía completa para el 2024”, 23/04/2024, artículo de Blog, *Bricksave* www.bricksave.com › noticias › guia-crowdfunding-inmobiliario-2024.

⁶ Cfr. VLESSINGMAY, Etan, “Lionsgate Nabs World Rights to Crowdfunded Series ‘The Chosen’”, 22/05/2023, en *The Hollywood reporter*, cit. en www.hollywoodreporter.com/tv/tv-news/the-chosen-lionsgate-crowdfunded-jesus-series-1235497604/. ⁷ Por lo demás, permítasenos esta reflexión. Si por asomo alguno pensara que el *crowdfunding* supone una modalidad digitalasociativa sólo asequible para grupos privilegiados de poder económico –lo cual es un liso y llano disparate, ya que, a la inversa, permite escapar a los interesados de las costosas y tradicionales vías bancarias (donde sí es necesario muchas veces determinado *status* económico), el sólo hecho de que, mediante esta plataforma se haya podido realizar una serie de la trascendencia de “The Chosen” –sumado a la circunstancia de haber sido ella vista por millones de televidentes en el mundo–, que reflejó –fiel a lo que señalan los Evangelios (y la Doctrina Social de la Iglesia a lo largo de los siglos)– con rotunda nitidez la *opción preferencial de Cristo por pobres y enfermos*, es suficiente para desterrar una afirmación tan insostenible como la precitada al inicio de este párrafo. ⁸ El concepto de crowdfunding o financiamiento colectivo hace referencia al mecanismo destinado a la obtención de dinero en montos relativamente pequeños, de un gran número de personas, con el fin de destinarlos al financiamiento de un proyecto determinado (cfr. PAOLOANTONIO, Martín E., “Crowdfunding en la Ley de Emprendedores”, LL, 2017-B-942; cita online: AR/DOC/976/2017).

III. LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

III.1. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

El fenómeno *crowdfunding*⁸, nace, básicamente, por las necesidades de microemprendedores que, no pudiendo –o no prefiriendo– acceder a las formas de financiamiento tradicionales (créditos bancarios), han buscado –mediante el uso de las plataformas digitales– apoyo a través del andarivel del financiamiento colectivo.

Como es por todos conocido –más aún en nuestros días– iniciar una actividad empresarial no es fácil y tampoco lo es contar con el financiamiento para poder ejecutar el proyecto en el mundo material, representando ése, justamente, uno de los grandes desafíos que tiene un emprendedor en los tiempos que corren. Generalmente se recurre a financiamientos tradicionales, como préstamos bancarios, donde el respaldo económico inicial muchas veces, luego, se transfigura en un conflicto significativo y creciente (ora se trate de bancos o casas de créditos, u otra clase de personas jurídicas dedicadas a la intermediación financiera). Más aun, es evidente la falta de acceso al financiamiento —máxime en el contexto económico en el que está inmerso la Argentina en este momento (con notas cíclicas y de cierta permanencia)—, lo que no quiere decir que no exista, sino más bien que los

startups o pequeñas empresas en despegue, no pueden acceder a líneas de crédito acordes a su capacidad de pago, ya sea en el sistema bancario o en el mercado bursátil. En pocas palabras, las escasas opciones de financiamiento resultan excesivamente onerosas para un negocio en gestación, y es, en tal contexto, que las plataformas de financiamiento colectivo aparecen como herramientas viables de acceso al crédito para los pequeños emprendimientos.

Paralelamente a todo ello y a los problemas suscitados –antes mencionados– de acceso y utilización de *fintechs*-, con la tajante influencia de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, se ha dado paso a nuevos actores financieros. Irrumpieron en el mundo las plataformas online⁷, conocidas como “plataformas de crowdfunding”, “sistemas de micro-mecenazgos” o “plataformas de financiamiento colectivo”, entre otros¹⁰.

Según el objetivo que se proponga el emprendedor (o quien busque financiamiento) adquiere diversas características que dan origen a los distintos tipos de *crowdfunding* que desarrollaremos *ut infra*.

III.2. ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA DE PLATAFORMAS (NATURALEZA JURÍDICA Y BREVE DESCRIPCIÓN DEL ENTRELAZAMIENTO DE ACTOS QUE DELIMITA LA OPERATORIA)

A grandes rasgos, estas plataformas se constituyen como prestadoras de servicios de fondeo para proyectos independientes en busca de aportaciones para su impulso. Dichas plataformas permiten a sus usuarios registrar proyectos bajo ciertas condiciones relacionadas con el posible éxito del mismo donde –una vez evaluada la idoneidad del proyecto– la plataforma envía los términos y condiciones de uso (v. gr., se presenta cuál es la cantidad que se requiere para su realización, el tiempo estipulado para la recaudación del dinero, la temática, demás detalles⁸, etc.) y dicho proyecto se publica por los medios digitales utilizados, haciéndolo accesible a cualquier persona interesada en aportar económicamente a éste, pudiendo recibir, a cambio, un incentivo por parte de los titulares de los proyectos o no, según la modalidad en la que se haya enmarcado la iniciativa.

Se conforman, en este aspecto –y adelantamos aquí nuestra posición referente a la naturaleza jurídica de los mismos– una serie sucesiva de *contratos conexos*⁹. La secuencia, no necesariamente

⁷ “Si bien la falta de una plataforma web no es óbice para desarrollar este mecanismo de fondeo, lo cierto es que las facilidades tecnológicas es lo que hacen atractivo y masivo a este método de financiamiento” (OTAÑO, Tomás Luis - OLIVERA PINO, Juan Ignacio, “Plataformas de financiamiento colectivo: regulación actual y derecho del consumidor”, *JA*, 2021 - I, fasc. 4, 20/01/2021). ¹⁰ Cfr. MADARIAGA, Javier - CAÑIGUERAL BAGÓ, Albert - POPEO, Clara, “Claves para entender la economía colaborativa y de plataformas en las ciudades”, en <https://www.cippeec.org/publicacion/claves-para-entender-la-economia-colaborativa-y-deplataformas-en-las-ciudades/>.

⁸ Por ejemplo, la cuenta bancaria a utilizar e informar en la plataforma, lo cual es un problema de la práctica del *crowdfunding* en Argentina con pretensiones de fondos del exterior, dadas las conocidas restricciones cambiarias existentes.

⁹ En cuanto a la razón de ser de la aparición de esta categoría contractual, cabe recordar –como bien lo explicara, en su momento, Mosset Iturraspe– que “...por un lado, fueron, como lo hemos ya expresado, necesidades económicas, y, por otro lado – sin caer por

enlazada a diversos estadios cronológicos a nivel tiempo, pero sí pasibles de ser distinguidos desde la perspectiva ontológico-jurídica, sería la siguiente:

- El primero que opera en esta cadena de actos jurídicos (art. 279, CCyC) es el acuerdo entre aquellos que proveen la *infraestructura virtual* y los *promotores o emprendedores*, quienes acuerdan las herramientas y los medios para llevar adelante el proyecto.
- En un segundo estadio, se producirá el *acuerdo entre los proveedores de la plataforma* y los *aportantes o usuarios* propiamente dichos.
- Y, por último, se concreta el acuerdo de voluntades entre aportantes y emprendedores, consolidándose la finalidad jurídica de esta “aventura virtual”, por llamarla de algún modo.
- Luego, una vez concretados o conseguidos los fondos suficientes, se produce el “cierre” (*closing*) del proyecto y, consecuentemente, la asignación de las recompensas, de las

participaciones societarias o los intereses pactados; o, en el caso de que no se haya recaudado lo suficiente en el plazo estipulado, se devuelvan los importes.

Otra modalidad de contratación es la que se realiza bajo la modalidad de “pre-venta”, en la que los aportes se inscriben, manifiestan su voluntad de aportar, y, una vez obtenida la cantidad necesaria para financiar el proyecto, se realizan efectivamente los aportes prometidos.

Dentro de estas modalidades, cabe preguntarnos: ¿Qué participación tiene la plataforma en el cumplimiento efectivo del contrato? ¿qué sucede si el contrato se frustra bajo incumplimiento total? ¿Es posible demandar a aquellos encargados de esta tarea o momento en el *iter* contractual¹⁰?

Aquí comienza a tomar preponderancia el término *confianza digital*. El mismo aparece, desde un sentido eminentemente económico, estrechamente vinculado al del *comercio electrónico*. Para que este uso del comercio electrónico se mantenga con el crecimiento paulatino se hace indispensable poder ofrecer a los usuarios de las plataformas certeza y seguridad jurídica en sus operaciones. En otras palabras, los oferentes de productos y servicios vinculados con las instituciones y medios de pago electrónicos deben “asegurar que las operaciones realizadas en el ámbito digital sean seguras, empleando, para ello, mecanismos que permitan autenticar a los sujetos que realizan las operaciones, la integridad de la transmisión de datos de la transacción y una garantía de pronto pago (o cumplimiento), seguro y confiable”¹¹.

Sin perjuicio de que podrían incluirse otros detalles de interés y relevancia en cuanto a la mecánica que describe esta operatoria, en lo esencial, por el carril de lo antes dicho discurren las notas basillares de este instituto.

IV. EL CROWDFUNDING COMO MEDIO DE INCORPORACIÓN DE SOCIOS A UNA SOCIEDAD PREVIAMENTE CONSTITUIDA

IV.1. APROXIMACIÓN

Este escenario es quizás el que más se asemeja a lo actualmente normado en el ordenamiento argentino.

ello en ‘maniqueísmos’ inútiles–, recursos elusivos del quehacer empresario, orientados a disminuir los riesgos de las empresas fuertes, delegando quehaceres en terceros (...) Se trata de un fenómeno reciente. De la postmodernidad o de la globalización (...) Y de la mayor complejidad de los negocios. Donde las empresas cubren un espectro más amplio. No se limitan, por vía de ejemplo, a ofrecer un bien, producto o servicio a los eventuales consumidores, sino que, además, les procuran el crédito para su adquisición o lo presentan en pluralidad de centros de consumo, por la misma empresa que produce o por otras varias, a través de ventas concertadas (...) Al hecho económico-negocial el Derecho le brinda ‘cobertura’ jurídica por medio de la figura del contrato” (MOSSET ITURRASPE, Jorge, *Contratos conexos*, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 1999, págs. 13 y 27). Hoy, esta modalidad contractual, de tan relevante utilización en el mercado, se regula conforme art. 1073 y ss. del CCyC.

¹⁰ Cfr. MORO, Emilio F. - MARTINEZ FIGUEROA, Abril, “Plataformas de ‘crowdfunding’: problemática propia y posibles vicisitudes lesivas respecto de consumidores financieros”, en GALDOS, Jorge (Dir.), *Daños en entornos digitales*, t. II, RubinzalCulzoni, Santa Fe, 2023, p. 551 y ss.

¹¹ ELIZARRARÁS HERRERA, Rodrigo A., “Efectos jurídicos del financiamiento colectivo en el ámbito de la propiedad intelectual”, en INFOTEC, *Centro de Investigación e Innovación en Tecnologías de la Información y Comunicación*, México, 2016, p.24.

El título segundo de la LACE adopta un criterio restrictivo en cuanto a las formas de participación de los inversores en un proyecto de financiamiento colectivo, excluyendo del Sistema de Financiamiento Colectivo al *crowdfunding* donativo y el *crowdfunding* de recompensa/preventa y, admitiendo únicamente aquellas modalidades de inversión y préstamos, agrega a ello la salvedad de que la participación de los inversores deberá realizarse a través de:

i) la titularidad de acciones de una sociedad anónima o SAS, teniendo en especial consideración en ambos casos aquellas sociedades que dentro de su objeto prevean adicionalmente generar un impacto social o ambiental en beneficio e interés colectivo; ii) la adquisición de préstamos convertibles en acciones de una SA de una SAS; y iii) la participación en un fideicomiso, en este último punto, entendemos que los activos que formen parte del patrimonio fideicomitado en los fideicomisos vinculados a los SFC comprenden únicamente aquellos indicados en los incs. i) y ii) anteriores.

Muchos de los problemas que hubiéramos identificado a lo largo de este trabajo, son sorteados si la suscripción/compra de acciones se realiza en una sociedad por acciones previamente constituida, corroborados todos los requisitos previstos por la ley y la reglamentación, más dudamos si pudiera extenderse a otros tipos sociales (como, verbigracia, la SRL), siempre y cuando se cumplieran con todas las formalidades propias del tipo (v.g., reforma de estatuto por incorporación de socios, modo de transferencia de cuotas sociales en su caso).

Dicho esto, volvemos hacer énfasis en que una reforma normativa es necesaria, pues, ha sido evidente la falla del sistema PFC en la Argentina¹². Muchas voces se han pronunciado en contra de

la innumerable cantidad de restricciones y requisitos impuestos por la reglamentación, y la necesidad de flexibilizar la figura. Pareciera que, al menos, la reglamentación debiera ser revisada, y debieran acompañarse los esfuerzos tales como la elaboración participativa de normas que hubiera propuesto la CNV para modificar las normas que regulan las PFC.

IV.2. CLASES DE ACCIONES. ACCIONES SIN DERECHO A VOTO

Creemos propicio hacer una pequeña mención sobre la posibilidad de emitir diferentes clases de acciones, cuestión que también vale para la constitución de sociedades por estos medios, pero entendemos, resulta un elemento relevante ante la incorporación de nuevos socios a una estructura societaria existente.

Aun cuando la regla es la igualdad de todos los accionistas; no obstante, se admite la posibilidad de configurar diversas clases de acciones a los fines de regular los distintos derechos de los socios. La normativa societaria establece que el estatuto puede crear clases de acciones (art. 216, LGS, art. 47 LACE).

Ahora bien, la normativa societaria no determina en forma clara o precisa cuáles son los límites que deben tener las clases de acciones, dicho de otro modo, qué derechos y obligaciones societarios pueden pactarse en cada clase de acciones. Cuáles pueden ser las diferencias jurídicas (y los límites) que pueden pactarse en el marco societario¹³.

La razón por la cual traemos el tema a colación, es que en muchas ocasiones, o bien el inversor no busca más que un rédito económico a través de la posesión de un instrumento de renta variable (como lo es una acción), y poco le importa la toma de decisiones en el vehículo que los emite (aun cuando significare desproteger su inversión en algún punto) o bien el emprendedor sólo pretende obtener fondos a cambio de estos atractivos instrumentos, pero no quiere inmiscuir a los inversores en la toma de decisiones sobre el desarrollo y rumbo del proyecto.

No debemos olvidar que la plástica de las figuras societarias, tiende a servir a la realidad de un modo más dinámico, más flexible, de manera de ir aceptando las diversas instituciones e, incluso

¹² El lector podría analizar el caso de “Probolsa PFC SA” visitando <https://pfc.probolsa.com.ar/> disponible el 14/6/2024.

¹³ Cfr. MOLINA SANDOVAL, Carlos A., Asamblea especial y clases de acciones, LL 2007-F-145; Cita digital: TR LALEY AR/DOC/3539/2007.

en este campo, creando “nuevas” formas de títulos circulatorios¹⁴, razón por la cual, entendemos que resulta muy significativo que al menos se analice la posibilidad de emitir acciones sin derechos políticos o bien sin derecho a voto, es decir, solo con derechos económicos (derecho a dividendo, derecho a información, etc.), ajustable a las situaciones que previéramos en el párrafo anterior¹⁵. Evidentemente, en el caso de las SAS, dentro de la amplia autonomía estatutaria que caracteriza a este tipo social (sobre todo en lo que hace a su funcionamiento interno¹⁶) aparece razonable admitir gran diversidad en las clases de acciones¹⁷.

Esta es una práctica que en el Derecho Comparado es de suma importancia, sobre todo cuando los inversores tienen alguna limitación regulatoria por su propia actividad que no les permite inmiscuirse en la toma de decisiones (direccionar) de la sociedad en la que invierten¹⁸. **IV.3. LAS SOCIEDADES INFORMALES O SIMPLES DE LA SECCIÓN IV**

Las sociedades informales o simples –lo hemos sugerido antes, pero lo ratificamos ahora– se presentan, dada la facilidad que trasunta no tener que inscribirse en el RP, como una forma societaria idónea para dar cauce a proyectos de *crowdfunding*.

La omisión de alguna de las “formalidades exigidas” por la LGS que menciona el art. 21 evidentemente se visualizaría aquí en el hecho de no inscribirse el contrato social que se hubiera redactado en el RP, pudiendo, entonces, confluir las voluntades de los socios –con mayor ductilidad y facilidad– por vías enteramente digitales (incluyéndose aquí, por supuesto, el hecho de poder suscribir el documento constitutivo con firma digital).

Posando la mirada en el título de este acápite, idéntica potencialidad se presentaría para que se active el *crowdfunding* por parte de una sociedad simple o informal de la Sección IV (que, incluso, podría ser unipersonal), y luego, a ella, puedan ir incorporándose nuevos socios. En tal caso, por vías digitales y a través de los mecanismos tecnológicos inherentes a este sistema, podrá ir modificándose el contrato social con los nuevos inversores-socios que aporten al emprendimiento. Por lo demás, el *giro hacia la regla de la oponibilidad*¹⁹ del contrato social que ha comportado la ley 26.994 (tanto entre socios como frente a terceros) robustece la solidez de esta alternativa.

V. CONCLUSIÓN

A la luz de todo lo expuesto, asoma de importancia insoslayable visualizar al *crowdfunding* como uno de los *mecanismos posibles de entrecruzamiento de voluntades* para, tanto dar inicio a una sociedad comercial, como para, luego –una vez ésta constituida– erigirse en una alternativa posible de optimización de su funcionamiento (básicamente como mecanismo no tradicional de financiamiento).

La posibilidad, así las cosas, de que, mediante el trasluz de la estructura de la sociedad “simple” o “informal” de la nueva Sección IV, se puedan ir incorporando socios en un emprendimiento

¹⁴ Cfr. ALEGRIA, Héctor, “¿El titular de acciones preferidas sin derecho a voto y rescatables, es accionista?”, TR LALEY AR/DOC/19286/2001

¹⁵ Luego, podremos discutir la naturaleza jurídica del título valor, si este sigue siendo una acción o si al carecer de todos sus derechos políticos se convierte en algo más cercano a una obligación, o si pierde tal carácter sólo si es rescatable, pero adelantamos que nuestra opinión es que sigue siendo una acción con las limitaciones propias acordadas al momento de su emisión en uso de la autonomía de la voluntad (cfr. ALEGRIA, Héctor, ¿El titular de acciones preferidas sin derecho a voto y rescatables, es accionista? TR LALEY AR/DOC/19286/2001).

¹⁶ Cfr. BALBÍN, Sebastián, *SAS. Sociedad...*, p.86. “La imposibilidad de intromisión de un órgano en la esfera de actuación de otro, propio de la LGS, cede en el caso de las SAS”.

¹⁷ Cfr. RACCIATTI, Hernán J., “Atribución de competencias orgánicas en el Anteproyecto de Reforma a la Sociedad por Acciones Simplificada”, LL, 2024-B-312. “Así, dentro del órgano de gobierno y a través de la libertad que otorga la LACE –y reafirma el Anteproyecto– para crear clases de acciones con distintos derechos, es bastante evidente (...) la posibilidad de crear, con escasos límites, *clases de acciones* con diferentes derechos”.

¹⁸ Tal es el caso de los bancos estadounidenses. Cfr. Bank Holding Company Act of 1956, Section 4 (c) 6 (cfr. GIBSON, DUNN & CRUTCHER LLP, *The Federal Reserve's New “Control” Framework: Somewhat Greater Opportunities for Minority Investments*, 13/02/2020, disponible el 16/6/2023 en <https://www.gibsondunn.com/federal-reserve-new-control-framework-somewhat-greateropportunities-for-minority-investments/>).

¹⁹ Cfr. ROITMAN, Horacio, *Ley...*, t. I, p.677.

de Crowdfunding, incluyéndose como tales en estas sociedades aparece, más aún considerando la validez de la firma digital, como una alternativa potable e interesante a explorar.
