

EL *CROWDFUNDING* EN LA #LEYEMPRENDEUY



El 10 de abril de 2019, la Cámara de Representantes votó por unanimidad el proyecto de Promoción de Emprendimientos, que es una convergencia de los proyectos presentados por los diputados Rodrigo Goñi (Partido Nacional) y Walter de León (Frente Amplio).

El proyecto, que cuenta con media sanción, es el resultado de más de un año de trabajo de la Comisión de Innovación, Ciencia y Tecnología de la Cámara de Representantes, que recibió los aportes de académicos y de los principales actores —públicos y privados— del ecosistema emprendedor. También corresponde destacar la activa participación del Ministerio de Economía y Finanzas, que nucleó las contribuciones de diversas entidades estatales.

El Proyecto consta de tres pilares fundamentales. El primero, de ca-

rácter programático e institucional, establece los objetivos de la ley y regula el soporte institucional que se utilizará para la coordinación y articulación de iniciativas en materia de fomento del emprendimiento. El segundo regula las sociedades por acciones simplificadas (SAS), como una nueva forma jurídica para desarrollar emprendimientos. Y el tercero, sobre el que nos vamos a detener en esta nota, establece las bases de la regulación de un sistema de financiamiento colectivo.

Siendo muy simplistas, hasta hace poco tiempo, si uno quería obtener financiamiento para un proyecto, contaba con las siguientes opciones: pedir un crédito a una institución financiera, conseguir una o más personas dispuestas a invertir en el emprendimiento o financiarse con fondos propios.

Hoy en día existe a nivel mundial otra opción: el financiamiento colectivo o *crowdfunding*, como se lo llama en el mundo anglosajón.

El *crowdfunding* es un método de financiamiento por el cual una gran cantidad de personas aporta una pequeña suma de dinero a cambio de una recompensa. Está basado en la idea de que hay personas que están dispuestas a financiar proyectos aportando pequeñas sumas de dinero. No es lo mismo pe-

dirle a una persona o entidad USD 10 000, que pedirles a mil personas que apoyen un proyecto aportando tan solo USD 10 cada una.

A través de Internet y de las redes sociales se puede acceder a una enorme cantidad de personas ubicadas en cualquier parte del mundo. El *crowdfunding* se realiza a través de plataformas que conectan a los emprendedores con los inversores.

El *crowdfunding* ya es una realidad a nivel internacional, aunque está en pleno desarrollo. Cada plataforma de financiamiento colectivo tiene su perfil propio y modelo de negocio particular.

Por ejemplo, la plataforma Kicstarter fue fundada en 2009, tiene sus oficinas centrales en Nueva York y está focalizada en el financiamiento de proyectos para artistas, músicos, cineastas y diseñadores. Desde entonces, 16 millones de personas han contribuido con USD 4,3 miles de millones para financiar más de 160 000 emprendimientos.

Veamos cómo funciona una de las modalidades del *crowdfunding*. El emprendedor presenta y describe un proyecto en la plataforma, indica la cantidad de financiamiento que necesita, el tiempo de recaudación y la recompensa que ofrece. La plataforma publica la presentación del proyecto por un tiempo determinado (30, 60, 90 días). Durante la campaña de recaudación, se van recibiendo fondos de los financiadores. Al finalizar el plazo de la campaña, si no se alcanzó el financiamiento requerido, no se le entrega el dinero recaudado al emprendedor y se les devuelve a los inversores. Si se alcanza el financiamiento solicitado, se le entrega al emprendedor, y los inversores reci-

ben la recompensa una vez que el proyecto haya sido desarrollado.

Existen diferentes modalidades de *crowdfunding* en función de la recompensa ofrecida: si la recompensa ofrecida es dinero, se le llama *crowdlending*; si son acciones o títulos de deuda, se le llama *crowdinvesting* y si la recompensa es, por ejemplo, la compra del producto a desarrollar con un descuento, se le llama *reward-based crowdfunding*. Internacionalmente, también se utiliza el *crowdfunding* como un mecanismo para canalizar donaciones a determinados proyectos (*donation-based crowdfunding*).

Al regular el financiamiento colectivo, el proyecto tomó la propuesta elaborada por el Banco Central del Uruguay (BCU), quien tiene que velar por la transparencia, la competitividad y el funcionamiento ordenado del mercado de valores, por la adecuada información a los inversores y por la reducción del riesgo sistémico.

El proyecto se limita a establecer los lineamientos fundamentales del sistema de financiamiento colectivo, delegando su reglamentación en el BCU. Se tomó la definición de incluir el financiamiento colectivo dentro del régimen de la Ley de Mercado de Valores n.º 18 627, con algunas salvedades.

El proyecto define las plataformas de financiamiento colectivo como los mercados de negociación de valores de oferta pública abiertos a la participación directa de los inversores y reservados a emisiones de monto reducido.

En la reglamentación, el BCU establecerá los límites máximos de emisión por emisor, así como definirá el concepto de inversor pequeño y los límites máximos de participa-

ción de dicha categoría de inversores en cada emisión.

No podrán financiarse a través del *crowdfunding* las personas jurídicas cuyas ventas anuales superen el valor máximo que establezca el BCU.

El proyecto dispone que las instituciones que administren plataformas de financiamiento colectivo deberán tener autorización previa para funcionar de la Superintendencia de Servicios Financieros. A su vez, la administradora de la plataforma oficiará como representante de los tenedores, agente de pago, como entidad registrante de los valores y será responsable de divulgar la información periódica del emisor y de la emisión que exija la reglamentación.

Los emisores y las emisiones negociadas en las plataformas se deberán inscribir ante la institución administradora. Por su parte, la administradora deberá registrar los emisores y emisiones en una sección específica del registro de valores del BCU.

De aprobarse el proyecto, las plataformas de financiamiento colectivo se van a poder instalar y operar en Uruguay. Esperemos que redunde en que muchos proyectos se concreten por medio del financiamiento a través de este novedoso mecanismo. ●



Por Pedro Bellocq
Socio del Estudio Jurídico
Scelza & Montano

SCELZA & MONTANO
ESTUDIO JURIDICO