

## EL FINANCIAMIENTO ELECTRÓNICO: SOLUCIONES EN EL DERECHO COMPARADO Y LA NECESIDAD DE SU REGULACIÓN

Alejandro Nicolás RAMÍREZ GUERRA \*

---

Fecha de recepción: 24 de octubre de 2019

Fecha de aprobación: 8 de noviembre de 2019

### Resumen

El presente trabajo desarrollará la importancia de las Fintech a través de todas las actividades que realizan, haciendo hincapié en la relevancia de la regulación, no como modo de obstaculización de dicha actividad sino como medio para brindarles seguridad jurídica y, así, lograr crecimiento en una industria que posee las cualidades necesarias para expandirse y optimizar la forma en la que manejamos el dinero. Por ello, comenzaré comentando cuál es el aspecto más interesante de estas empresas: el financiamiento de proyectos. Seguidamente, enunciaré problemas en los que estuvieron involucradas empresas tecnológicas, que –al analizarlos en profundidad– refuerzan la necesidad de regular la actividad tecnológica financiera. Luego, y esencialmente, explicaré el alcance de la Ley de Entidades Financieras y los conflictos que se suscitan entre las empresas Fintech y los bancos, a raíz de su aplicación. Finalmente, efectuaré una comparación legislativa acerca de cómo se solucionó o, al menos, se intenta solucionar este conflicto en diferentes países, y cómo se encuentra regulada actualmente en Argentina.

### Palabras clave

Fintech – financiamiento electrónico – nuevas tecnologías – financiamiento de proyectos – Ley de Entidades Financieras – bancos – normativa comparada

---

\* Abogado. Egresado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires (2019) con orientación en Derecho Económico y Empresarial. Actualmente se desempeña en el área de Asuntos Jurídicos y Regulatorios de Arauco Argentina S.A.

## ELECTRONIC FINANCING: SOLUTIONS IN COMPARATIVE LAW AND THE NEED FOR ITS REGULATION

### Abstract

This paper will explore the importance of *Fintech* companies through their activities with emphasis on regulations that do not hamper their activities, but provide legal certainty to develop the industry, and that involve the necessary qualities to grow and optimize the way we manage finances. Firstly, I will start by explaining the project funding aspect of *Fintech* companies. In addition, I will illustrate the problems brought about by the lack of regulation in this area with some examples of technology companies implicated in serious issues that bolster the neediness of a regulation in e-finance business. The final aim of the article is to propose an explanation of the scope that the law of finance entities has in Argentina and the disputes between *Fintech* and banks. Finally, the article explains some regulatory solutions implemented in different countries and Argentina's regulation currently in force.

### Keywords

Fintech – electronic financing – new technologies – project financing – Financial Entities Law – banks – comparative law

### I. Las *Fintech*

Las *Fintech* son parte de una industria que innovó y modificó la forma en que las personas se acercan al mundo financiero. A través de dichas plataformas se puede realizar tanto el pago virtual de bienes y servicios por medio de transferencias e, incluso, de diferentes monedas virtuales, como también adquirir nuevas formas de financiamiento (créditos) e invertir en diferentes emprendimientos.

Cada vez son más las personas que conocen estas plataformas, adquiriendo mayor importancia frente a las antiguas modalidades que brindan los diferentes bancos que ofrecen dichos servicios, pero bajo la práctica tradicional.

Esta situación viene acompañada de la crítica por parte de las entidades financieras acerca de la falta de regulación de las Fintech y de los altos estándares y requerimientos que las primeras tienen que cumplir para poder realizar actividades financieras, así como la adecuación a las diferentes actualizaciones en la normativa bancaria que realiza el Banco Central de la República Argentina.

## II. Nuevas formas de financiar proyectos

Al comienzo, todo emprendimiento necesita de mucho esfuerzo, un plan organizado y dinero que, la mayoría de las veces, es muy difícil conseguir. Si bien hay personas que pueden costear dichos montos, también hay grandes ideas que no se desarrollan por la falta de recursos o conocimiento sobre las formas de financiación que se pueden alcanzar en el mercado. A continuación, desarrollaremos la diferencia entre las etapas de financiamiento.

El primer paso en la búsqueda de recursos siempre es apuntar a la familia, amigos y fundadores. Por ello, en base a sus siglas en inglés, se lo llama “F, F & F stage” (*Friends, family and founders*). Esta etapa está encuadrada dentro de lo que se conoce como *pre-seed round* ya que todavía no hay una salida del círculo de conocidos en búsqueda de recursos. Luego, se le da paso a lo que se conoce como *seed round*, el comienzo de la búsqueda de financiación por fuera del grupo más cercano.

Es importante diferenciar el *seed round* de las denominadas series A, series B, series C, series D, series E, etc. El primero se da en el estadio inicial de un emprendimiento, es decir, el dinero suele estar relacionado al soporte del mercado y al temprano desarrollo del producto. El producto suele ser garantizado al inversor mediante, por ejemplo, bonos convertibles, que son los elementos que harían del inversionista un accionista si se cumplieran ciertas condiciones.

Las demás etapas se empiezan a dar cuando se está en búsqueda de mayores montos de dinero. Para ello, se comienza por Series A, Series B, Series C, Series D, e IPO (“*Initial Public Offering*”) que es la primera etapa en donde se ingresa en la oferta pública. En las etapas previas al ingreso a la oferta pública se buscan a los “inversores ángeles” y los “*venture capitalist*”; los primeros invierten su propio dinero, en forma profesional, en estos emprendimientos; los segundos trabajan para empresas *venture* que recaudan dinero de terceras personas y se dedican a invertirlos en estos emprendimientos que, por su temprana edad, son riesgosos –y por ello también se los llama capital de riesgo–.

También existen las empresas *private equity*, denominadas así porque están interesadas en empresas privadas que no cotizan en bolsa (*private*) y en realizar inversiones de capital (*equity*). Algunas de estas empresas están interesadas en pequeñas compañías con grandes perspectivas de crecimiento y un prometido equipo de conducción. Otras, en cambio, están interesadas en empresas ya establecidas y con ingresos de dinero estables. Por otro lado, es común verlas interesadas, incluso, en empresas con dificultades económicas. Esto debido a que los fondos *private equities* intentarán adquirir todas las acciones, luego excluirlas de la oferta pública, modificar el cuerpo de dirección de la empresa y desarrollar su rendimiento para, finalmente, venderla o volver a introducirla en la oferta pública.

De esta forma, los fondos *private equities* realizarán inversiones y acompañarán el desarrollo de la empresa a través de consultorías y asesoramiento, rotaciones en los miembros de la dirección y, luego, prepararán la salida de estos fondos posteriormente a un periodo aproximado de cinco (5) a diez (10) años.

A veces, puede confundirse el *venture capital* con los fondos *private equity* por lo que es importante realizar una diferenciación entre ambos. El *venture capital* se utiliza en un primer periodo de crecimiento del emprendimiento o *startup*, en donde supone un gran riesgo inmiscuirse en la inversión y/o asesoramiento, y el segundo está relacionado a la compra de acciones por parte de los fondos *private equities* de empresas que ya están asentadas en el mercado o que tienen un mayor tiempo de maduración.

Asimismo, ambos se diferencian del capital “semilla” por ser éste significativamente menor en cantidades de dinero, y encontrarse en un estadio de financiación previo a las formas descriptas precedentemente.

### III. El financiamiento aplicado a hechos concretos

Un ejemplo claro se da con Grid Exponential, la compañía *builder* de empresas que apoya la generación de *startups* de base científica tecnológica. Esta empresa posee un fondo de 10 millones de dólares para apoyar a la biotecnología. Gracias a este fondo se crearon empresas como Bitgenia, una plataforma bioinformática para transformar datos genómicos en información valiosa para mejorar la salud y la alimentación; y Stamm, modelo para la producción biotecnológica a baja escala que presentó la primera patente mundial para un biorreactor de flujo laminar de escala industrial.

Luego, también dentro del mismo fondo, se creó Beeflow dedicada a mejorar el rendimiento del cultivo con las abejas y reducir la disminución de su población mediante el

uso de las tecnologías vinculadas a la biología molecular, IoT (*internet of things*), drones y botánica en general.

El fondo cuenta con apoyo de firmas líderes como Grupo Insud, Bioceres, Bagó, Gador y Vicentin, entre otros inversores.<sup>2</sup>

#### IV. Las burbujas tecnológicas

Las “burbujas” de las empresas tecnológicas aparecen por la enorme inversión que realizan al lanzar ofertas públicas iniciales que permiten a los inversionistas y empresarios sacar provecho de grandes fortunas mediante la venta de acciones de sus compañías.

Tenemos un antecedente en el año 2001 de la primera burbuja tecnológica, cuando el NASDAQ en torno a estas empresas cayó de 5 mil puntos a 2 mil<sup>3</sup> y continuó en caída hasta los 1.114 mil puntos.

Tejedor, en su artículo “Análisis comparativo entre la Burbuja Dotcom y la Burbuja 2.0 a través del papel del Venture capital en la nueva economía” (2015), comenta las razones por la cual -no es posible equiparar ambas crisis por ser el crecimiento de las empresas actuales mucho más sólido. Sin embargo, existe cierta preocupación por la posibilidad de que se repita la historia.

Ahora bien, el rápido crecimiento de empresas como UBER (que ha recaudado 22 mil millones de dólares de los inversores) podría ser peligroso financieramente y, por otro lado, está revolucionando numerosos ámbitos que van desde el servicio de transporte de pasajeros

---

<sup>1</sup> IoT (*internet of things*) es la interconexión a través de Internet de dispositivos informáticos integrados en objetos cotidianos, esta situación les permite enviar y recibir datos. A través de IoT se conectan dispositivos a internet o a otros aparatos para realizar nuevas funciones, por ejemplo controlar elementos inteligentes de forma remota.

<sup>2</sup> Véase <https://www.grupoinsud.com/llega-bioargentina-el-encuentro-de-vinculacion-entre-investigadores-emprendedores-y-empresas-lideres/>

<sup>3</sup> Véase <https://economipedia.com/definiciones/burbuja-de-las-punto-com.html>

hasta el delivery de comida. Sin embargo, perdió 8.5 mil millones de dólares en 2019 y recién estiman que tendría mejoras en sus ingresos hacia finales de este año 2020.<sup>4</sup>

#### V. La crisis de las Puntocom

En todo el ámbito de las inversiones masivas se dan las crisis de las denominadas empresas “puntocom” o empresas de tecnología. Como se explicaba anteriormente, la primera y -hasta el momento- la única crisis fue la del periodo 1997-2001 en donde las bolsas de valores de mercados occidentales vieron un creciente aumento de su valor debido al avance de dichas empresas (Glatzl, 2016: 2).<sup>5</sup> Luego, dentro del periodo 2000-2003, decayó su credibilidad, por lo que desaparecieron 4854 compañías de Internet, ya sea por haberse fusionado con otras o por quiebra. Esta situación derrumbó el mercado financiero y produjo lo que se llama la “crisis de las puntocom”.<sup>6</sup>

En específico, el problema radicaba en que había demasiadas empresas con el mismo plan de negocios que intentaban monopolizar sus respectivos sectores pudiendo todas realizar las mismas actividades. Luego del crecimiento exponencial que muchas de ellas tuvieron en el NASDAQ,<sup>7</sup> sólo algunas pudieron mantenerse en dicho nivel y la mayoría tuvo que fusionarse o desaparecer.

Podemos decir que la crisis se produjo por la falta de control de ingreso al mercado que poseían dichas empresas y que, entonces, un control cauto pero necesario podría haber significado una garantía mayor para las acciones que éstas cotizaban.

---

<sup>4</sup> Véase <https://www.theverge.com/2020/2/6/21126965/uber-q4-earnings-report-net-loss-revenue-profit-2019>

<sup>5</sup> Véase <https://www.scss.tcd.ie/publications/theses/diss/2016/TCD-SCSS-DISSERTATION-2016-048.pdf>

<sup>6</sup> Empresas que colapsaron como consecuencia de la crisis fueron: pets.com, webvan.com, etoys.com, Geocities, TheGlobe.com, Go.com, Flooz.com, drkoop.com, kozmo.com, garden.com, entre otras.

<sup>7</sup> Segunda Bolsa de Valores electrónica, más grande de Estados Unidos.

## VI. El alcance de la Ley de Entidades Financieras 21.526

La Ley de Entidades Financieras 21.526 (en adelante, “LEF”) contempla en el artículo 2, en principio, las organizaciones a las que se le aplicará la ley. Se incluye a i) bancos comerciales; ii) banco de inversión; iii) bancos hipotecarios; iv) compañías financieras; v) sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda u otros inmuebles; vi) cajas de crédito. Dicha enumeración es meramente enunciativa quedando a discreción del Banco Central de la República Argentina ampliar la lista de los sujetos comprendidos siempre que lo aconseje el volumen de sus operaciones y razones de política monetaria y crediticia.

Otro aspecto importante es que para que la LEF se aplique tiene que existir intermediación habitual entre la oferta y la demanda de recursos financieros.

La intermediación, por contraposición a la mediación, es interposición. Es decir que intermedia la persona que se encuentra en el medio de un negocio formando parte de aquél, encontrándose ante un supuesto de asunción de riesgos (De La Parra, 2011). En efecto, compromete su patrimonio. Claramente dicha situación se puede observar en los bancos que agregan los créditos que otorgan a los activos de sus balances contables y los depósitos que reciben en sus pasivos.

Lo que se estipula en el artículo 3 de la LEF es, entonces, la posibilidad de agregar a su campo de aplicación, a discreción del Banco Central, a cualquier otra entidad que, sin perjuicio de no realizar intermediación financiera, su inclusión se justifique en el volumen de sus operaciones y razones de política monetaria y crediticia.

Las entidades que quedarían fuera del alcance de la LEF serían quienes a) solo captan recursos del mercado porque no realizan intermediación; b) solo colocan en el mercado recursos propios porque tampoco realizan intermediación; y c) quienes no tienen habitualidad, entendida como una forma continua de ejercer dicha actividad, y no esporádica (De La Parra, 2011). Se debe agregar como excluidos de dichos incisos a quienes realizan intermediación financiera, pero de manera privada, sin recurrir al ahorro público que es en lo que, efectivamente, se basa la regulación de estas entidades por poseer el erario público una protección constitucional.

## VII. Conflicto entre bancos y Fintech. Soluciones legislativas en el derecho comparado.

Como podemos observar la LEF no pudo prever la regulación de las nuevas formas de servicios financieros conocidos como Fintech, y esta situación generó descontento en las

entidades sí reguladas, dado que estas últimas –de mínimo– necesitan una autorización para comenzar a operar brindada por el Banco Central, cuando las Fintech simplemente se “largan” al mercado.

En todo el mundo se han esbozado alternativas que van desde la desregularización de la banca con la introducción de códigos de ética (orientados a darle la posibilidad a las propias compañías de establecer una regulación interna y, en el mismo camino, eliminando los obstáculos que acentúan el conflicto entre las *Fintech* y las entidades financieras clásicas que sí están alcanzadas por las regulaciones estatales por parte de las empresas que realizan estas actividades), hasta la aplicabilidad de las mismas reglas para todas las personas jurídicas que realicen intermediación financiera.

Ejemplos de normativas pioneras en el mundo se dieron en el Estado de Nueva York, Estados Unidos. En este caso, dicha normativa –denominada “*bitlicense*”– establece que todas las monedas virtuales deben tener, para ser válidas, una aprobación del *New York Department of Financial Services (NYDFS)* para lo cual deben cumplimentar ciertos requisitos que se orientan a la confiabilidad de ésta.<sup>8</sup> Sin embargo, esta normativa se encuentra bajo revisión por los altos requerimientos que presenta y seguramente se planteará una flexibilización de dichos requerimientos.

Otra normativa destacada es la “*Ley para regular las instituciones de tecnología financiera*” del Congreso de México<sup>9</sup> que se caracteriza por permitir a las empresas *Fintech* y a las de *crowdfunding* funcionar de forma legal en el territorio de México con autorización previa de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Además, permite el uso de las criptomonedas bajo aprobación del Banco de México.

En Colombia, por su parte, se sancionaron dos normas relacionadas con la industria financiera por medios electrónicos. Una de ellas, sancionada el 15 de julio de 2010, el decreto

---

<sup>8</sup> Véase <https://ciphertrace.com/new-york-bitlicense/>

<sup>9</sup> Véase <http://www.blackboxmx.com/fintech>



2.555/2010<sup>10</sup> que trata, entre numerosos temas, los depósitos electrónicos. En el decreto mencionado se establece que los depósitos deben estar asociados a más de un mecanismo que permita a su titular –mediante documentos físicos o mensajes de datos–, extinguir una obligación dineraria, transferir fondos o hacer retiros de dinero. Lo interesante es que, al agregar a los mensajes de datos, se establece que la voluntad de los contratantes podrá ser probada mediante el intercambio obligatorio de datos virtuales necesarios para llegar a crear el vínculo jurídico objeto del potencial proceso judicial.

Luego, con fecha 21 de octubre de 2015 se sancionó la ley 17.357 que promueve el acceso financiero a servicios transaccionales electrónicos. En esta ley se establece una sólida regulación a las Fintech, incluso asignándoles la denominación de “*instituciones financieras*”. Además, en el artículo 2 de la mencionada ley se introducen las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos (“*SEDPEs*”) a las cuales se les asigna un capital mínimo sometiendo a fiscalización estatal permanente. El ente encargado de la supervisión es la Superintendencia Financiera de Colombia.<sup>11</sup>

En Perú, el Congreso sancionó la ley 29.985 de dinero electrónico en el año 2013. En ella se establece el marco legal para la creación y supervisión de empresas emisoras de dinero electrónico y se crea un nuevo tipo societario, las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico siendo el dinero electrónico un valor monetario representado por un crédito exigible que posee determinados caracteres: (i) debe ser almacenado en un soporte con medios ópticos; (ii) debe ser aceptado como medio de cancelación de deudas por terceras personas; (iii) debe ser emitido por un valor nominativo igual al de los fondos recibidos; (iv) debe ser convertible a dinero en efectivo; (v) no debe constituir depósito ni intereses. Por otro lado, esa regulación no permite los préstamos de dichos montos captados por estas empresas.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Véase <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/Publicaciones/publicaciones/loadContenidoPublicacion/id/10085816/reAncha/1/c/o>

<sup>11</sup> Véase <https://www.lexargentina.com/single-post/2018/06/30/El-status-jur%C3%ADdico-de-las-empresas-Fintech-y-el-desaf%C3%ADo-que-supone-su-regulaci%C3%B3n>

<sup>12</sup> Véase <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-regula-las-caracteristicas-basicas-del-dinero-electr-ley-n-29985-890156-1/>

Lo novedoso de ello es que las emisoras de dinero electrónico se encuentran obligadas a constituir fideicomisos por el monto emitido siendo los usuarios del dinero electrónico los beneficiarios del patrimonio de afectación de estos fideicomisos. De esta forma, se aplica una obligación de constituir reserva legal por los depósitos recibidos que suelen tener las entidades financieras. Asimismo, necesitan previa aprobación del Estado para iniciar sus actividades con dictamen previo del Banco Central de Reserva del Perú.

#### VIII. La legislación en el Reino Unido. Su particularidad.

En el Reino Unido la Financial Conduct Authority (FCA) es la entidad que regula a las Fintech. Bajo dicha autoridad se pudo observar mucho interés tendiente a mejorar las reglas aplicadas a los mercados en los que estas empresas tienen que desenvolverse. Por ello, se creó una comisión para evaluar el impacto que podían llegar a tener las criptomonedas y los DLTs (*distributed ledger technology*)<sup>13</sup> en el Reino Unido para considerar las más apropiadas políticas para su regulación.

En el informe de dicho comité (“Taskforce”) se enumeraron los riesgos que englobaban estas nuevas prácticas financieras: (i) riesgos relacionados al crimen financiero, como el hecho de que las criptomonedas puedan ser usadas para actividades ilícitas o amenazas cibernéticas; (ii) riesgos hacia los consumidores, que podrían comprar productos que luego no se adecuen a lo que el comprador pretendió obtener de buena fe de dicha transacción, estar expuestos a alguna actividad fraudulenta, problemas o fallas técnicas para acceder a los servicios que proponen dichos mercados en razón de sus derechos; (iii) riesgos para la integridad del mercado, que pueden relacionarse con las pérdidas para los consumidores y los daños a la confianza en el mercado; (iv) potenciales implicancias para la estabilidad financiera, que pueden aparecer si el mercado crece y las criptomonedas expanden su ámbito de actuación siendo más aceptadas y conocidas por los usuarios.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> La tecnología de contabilidad distribuida es una base de datos que gestionan varios participantes, en diferentes sitios y, por lo tanto, no tiene una administración central disminuyendo los fraudes y la manipulación y aumentando procesos de transparencia en por ejemplo intercambios digitales.

<sup>14</sup> Véase <https://es.cointelegraph.com/news/britain-introduces-crypto-task-force-to-foster-fintech-innovation>

El mencionado trabajo de investigación por parte del Comité Taskforce fue el primer paso para la creación de normativa que no tiene como finalidad establecer obstáculos para la creación de las Fintech, sino otorgar a los nuevos proyectos digitales la posibilidad de ampararse bajo un marco jurídico más seguro y con reglas claras que incentivan el desarrollo de las empresas en el sector financiero digital.

Además, se notó por parte del gobierno británico –a través de la FCA– un esfuerzo por la armonización de normas, regulaciones y la reducción del coste de cumplimiento normativo a través del desarrollo de reglas legibles por máquinas. En tal camino es que la FCA suscribió el *Memorandum of Understanding* con el Financial Reporting Council (FCR), y anunció el inicio de esquemas piloto de regulación de soluciones de asesores digitales para ayudar a las Fintech a cumplir con la regulación.

A su vez, se han realizado proyectos para crear plataformas compartidas en los que el gobierno y la industria *Fintech* colaboran juntos para eliminar las barreras de ingreso que poseen las *startups* financieras. Dicha colaboración comprende, entre otras, el desarrollo de la infraestructura necesaria durante la primera etapa.

En muchas oportunidades las *Fintech* y los bancos entablan proyectos en común para aprovechar las ventajas que pueden obtener de los sistemas que cada entidad tiene en el mercado. Esto se ve reflejado en, por ejemplo, la realización de un diseño de estándares de industria para facilitar la colaboración entre empresas *Fintech* y bancos tradicionales.

#### IX. Sandbox regulatorio

Los *sandbox*<sup>15</sup> regulatorios que, entre otros países, ya se aplican en Gran Bretaña, Holanda, Hong Kong y Singapur, son campos de pruebas para nuevos modelos de negocios que aún no están protegidos por una regulación vigente, supervisados por las autoridades regulatorias.

El objetivo de los *sandbox* regulatorios es adecuar el cumplimiento de las estrictas regulaciones financieras al crecimiento de las Fintech teniendo en cuenta sus ritmos de

---

<sup>15</sup> Véase <https://www.unsgsa.org/files/1915/3141/8033/Sandbox.pdf>

adaptación. Esto ayuda a no impedir el desarrollo de estas empresas y, a la vez, acompañar a los consumidores en todo el proceso de cambios en la regulación.

La palabra *sandbox* refiere a una “caja de arena” y su significado se extiende a un ambiente controlado en donde los usuarios prueben los servicios que provean las empresas tecnológicas involucradas con servicios financieros sin correr el riesgo propio que puede acarrear la falta de regulación.

Un ejemplo de ello se puede observar en Suiza, donde las Fintech que realizan las actividades que normalmente estarían sujetas a requerimientos de licencias específicas, lo hacen sin necesidad de obtener dichas licencias. La contracara es la aplicación de restricciones en la cantidad y el plazo de retención de fondos que poseen.<sup>16</sup>

#### X. La situación normativa en Argentina

En Argentina, hasta el momento, no existe una ley específica que regule la actividad de las Fintech. Debido a esto, no se pueden resolver muchos de los reclamos de los bancos respecto del detrimento en la competencia que pueden ocasionar las altas barreras de ingreso e inversión. Estas barreras responden a los montos necesarios para adaptarse a las normativas de autorización, que impone la actividad financiera en el desarrollo común de sus operaciones o de las personas entendidas acá como consumidores, que pueden llegar a tener inconvenientes relacionados con las actividades de las Fintech (como los depósitos que realizan, las hipotéticas demoras en la acreditación de pagos o los créditos que solicitan).

Dicha situación no sólo conlleva un problema de pérdida de competitividad para las entidades financieras que están reguladas bajo el Banco Central, sino que también refleja una falta de seguridad jurídica para muchas *startups* argentinas que se encuentran liderando el mapa mundial en las actividades de financiamiento a través de plataformas digitales.

---

<sup>16</sup> Véase <https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/mercados/REP2019831214.html>

### IX. A. El Banco Central frente a las Fintech

En la actualidad existe un plan del Banco Central para comenzar a regular las actividades de las *Fintech* que se centra, principalmente, en dos pilares:

- 1) Restringir ciertas operaciones usadas por algunas de las empresas para eludir el pago de impuestos sobre el crédito y débito bancario.
- 2) Cuidar a los ahorristas limitando las transacciones que las *Fintech* realizan con los montos invertidos en dichas plataformas.

En tal sentido es que el 9 de enero de 2020 se publicó en el Boletín Oficial de la República Argentina la Comunicación “A” 6859/2020.

A través de dicha regulación, el Banco Central dispuso que los fondos de los clientes acreditados en cuentas de pago ofrecidas por Proveedores de Servicio de Pago (PSP)<sup>17</sup> deberán encontrarse, en todo momento, disponibles por un monto al menos equivalente al que fue acreditado en cuenta. Esto, para que dichos montos estén disponibles al momento de ser requeridos por el cliente.

Además, ante la solicitud expresa del cliente, los saldos acreditados podrán ser transferidos para aplicarse a la realización de operaciones con “fondos comunes de pago” en el país, debiéndose debitar la cuenta de pago. En este último caso, se requerirá que los saldos invertidos sean informados de manera separada del resto.

En caso de realizarse transacciones relacionadas con pago de proveedores, pago de sueldos, o similares que tengan un curso de salida periódico y corriente se debe utilizar una

---

<sup>17</sup> Personas jurídicas que, sin ser entidades financieras, cumplen al menos una función dentro de un esquema de pago minorista, en el marco global del sistema de pagos, tal como ofrecer cuentas de pago –cuentas de libre disponibilidad ofrecidas por un PSP a sus clientes para ordenar y/o recibir pagos.

cuenta a la vista “operativa” distinta a la cuenta en donde se encuentren depositados los fondos de los clientes.

Finalmente, la comunicación dispone que se sancionará a los Proveedores de Servicio de Pago, miembros de sus órganos de gobierno, administración y fiscalización, por incumplimientos a la presente comunicación con las sanciones previstas en los artículos 41 y 42 de la LEF y concordantes.

Si bien la reglamentación es un paso hacia la regulación de dichas compañías, todavía no existe una ley específica que regule toda la actividad que las Fintech pueden desarrollar en el mercado.

#### **IX.B. Regulación del comercio electrónico. Aplicación subsidiaria a las contrataciones con empresas Fintech**

La etapa precontractual, que se define en los artículos 990 a 993 del Código Civil y Comercial de la Nación (Tratativas contractuales), es de vital importancia en los contratos electrónicos. En dichos artículos se hace mención a la libertad de negociación y al deber de buena fe contractual.

Asimismo, el deber de confidencialidad cobra especial importancia no pudiendo ser divulgados los datos sensibles que se recaben en dicha etapa de negociación.

Desde el comienzo de la relación comercial encontramos un desequilibrio en las partes. Dicho desequilibrio tiene que estar contemplado desde el inicio de las tratativas. En tal sentido, las empresas Fintech tienen el deber de informar al cliente de todas las operaciones que puede realizar, y aconsejar al cliente de acuerdo a lo que éste está buscando.

Respecto del deber de información debe tenerse en consideración lo que establece la ley 24.240 de Defensa del Consumidor en el artículo 4: información cierta, clara y detallada, además, debe brindarse desde el comienzo de las tratativas contractuales debido a que el proveedor conoce de su posición dominante durante toda la relación comercial.

La obligación de asesorar no está relacionada con orientar al consumidor a obtener un resultado, un bien o servicio, sino a informar cuál es aquel servicio que más se ajusta a sus necesidades (por ejemplo, en el caso de los *brokers* online se puede observar como primero realizan una encuesta al usuario para encuadrarlo en un perfil financiero y, luego, en razón de

los resultados, aconsejan al usuario en donde realizar inversiones teniendo en cuenta lo que ese perfil de inversor busca obtener). Luego, el riesgo de las operaciones que se realicen – salvo, dolo o fraude en el asesoramiento– son a costa del inversor.

Respecto de la contratación electrónica, la Ley de Defensa del Consumidor también establece un plazo de diez (10) días a favor del consumidor para retractarse de la compra contando desde la fecha en que se entregue el bien o se celebre el contrato (lo último que ocurra). Se debe informar, siempre, de dicho plazo a favor del usuario recalcando el deber de información<sup>18</sup> (artículo 4, Ley de Defensa del Consumidor) que recae sobre los proveedores.

Finalmente, es importante mencionar la ley 25.506 del año 2001 que otorgó reconocimiento al empleo de la firma electrónica<sup>19</sup>, digital<sup>20</sup> y su eficacia jurídica. La firma digital, para ser tal, debe cumplir con la existencia de un certificado digital, expedido por una autoridad certificante, que vincule los datos de verificación de la firma con su titular.

## XI. Conclusión.

Como principio general, el Derecho debe adecuarse a los cambios que se producen en la sociedad y no dichos cambios al Derecho. De ahí el carácter dinámico de la abogacía. Por ello, es necesaria la implementación de una normativa que no sólo proteja a los usuarios de los servicios financieros vía plataformas virtuales, sino que, también, estimule la creación

---

<sup>18</sup> Dicha información tiene que ser gratuita, cierta, clara y detallada en todo lo relacionado a las características esenciales de los bienes y servicios que provee, y las condiciones de comercialización.

<sup>19</sup> Conjunto de datos electrónicos integrados, ligados o asociados de manera lógica a otros datos electrónicos, utilizado por el signatario como su medio de identificación, que carezca de alguno de los requisitos legales para ser considerada firma digital, por ejemplo, la clave para ingresar al cajero automático que cada uno posee respecto de su banco.

<sup>20</sup> Según el art. 2 de la ley 25506 será el resultado de aplicar a un documento digital un procedimiento matemático que requiere información de exclusivo conocimiento del firmante, encontrándose ésta bajo su absoluto control. Dicha firma digital debe ser susceptible de verificación por terceras partes, tal que dicha verificación simultánea permita identificar al firmante y detectar cualquier alteración del documento digital posterior a su firma.

de una nueva industria y facilite el acceso al crédito para desarrollar los proyectos que por falta de recursos quedan estancados.

Pudimos observar que la mejor forma de crear ambientes tendientes a esa regulación es a través de los *sandbox* regulatorios que ya se aplican en otros países. Éste parece ser el mejor punto de partida.

Por otro lado, prohibir las Fintech o aplicarles los mismos requisitos que a las entidades financieras en el ingreso al mercado conservaría las altas barreras de ingreso que poseen en ese rubro. Por ende, la aplicación de una regulación acorde al nivel de negocios sería un avance en favor de la defensa de la competencia y de una mayor libertad de mercado.

Del mismo modo, incluir regulaciones a dicho mercado facilitará la protección de los usuarios que accedan a esos servicios, así como intentará evitar estados de crisis como las sucedidas en el pasado, y la quiebra de muchos negocios que en un comienzo pueden parecer prometedores y propicios para la inversión, pero que en realidad son “burbujas” que confunden a los mismos socios e integrantes.

Finalmente, es importante recalcar que la falta de regulación en esta área no es sólo de Argentina si no que puede vislumbrarse en otros países independientemente de la ubicación geográfica o económica que posean. Sin embargo, entendemos que es la oportunidad para avanzar sobre esta normativa, que puede ser objeto de réplica y adecuación en otros países.

No obstante, hay que tener en cuenta que la simple regulación es el primer paso, que no concluye hasta que se logra la efectiva aplicación de las normas con ayuda de los tribunales y de las entidades estatales encargadas de la supervisión del cumplimiento. No sería correcto simplemente sancionar una normativa para culminar la discusión legislativa de los problemas en la agenda y después no dotarla de aplicación ni actualización, como muchas veces sucede, por ejemplo, en el ámbito de la defensa de la competencia.

### Bibliografía

BAÑUELOS CASTRO, L. M. (2018) “Las regulaciones Fintech del Reino Unido. La estrategia de inclusión financiera para México” *InterNaciones*, Año 5, número 14, mayo-septiembre 2018.



CHOMCZYK, A. (2017) “Reflexiones sobre el incipiente marco legal de la industria fintech” *Revista Derecho y Nuevas Tecnologías*, número 1, pp. 51-76.

DE LA PARRA, J. (2011) “La intermediación financiera y los límites a la competencia del Banco Central”, *Derecho Comercial del Consumidor y de la Empresa*, año II, edición N° 5, pp. 227-240.

FABIER DUBOIS, E. M. (2016) “Manual de Derecho Comercial” La Ley-Thomson Reuters, pp. 560-561 y pp. 756-764.

GLATZL, B. (2016) “The Next Tech Bubble – Lessons from the Dot-com Crisis for Today’s Investors, School of Computer Science and Statistics, University of Dublin”, consultado en [<https://www.scss.tcd.ie/publications/theses/diss/2016/TCD-SCSS-DISSERTATION-2016-048.pdf>], el 20/2/2020.

MORA, S. y PALAZZI, P. (2019) “Fintech: Aspectos legales”, *Colección Derecho y Tecnología*, Tomo I, pp. 67-77 y pp. 121-136.

ROMERO, J. I. (2004) “La actividad bancaria”, *Lexis Nexis*. N° 0021/000270 ó 0021/000292.

TEJEDOR, F. J. (2015) “Análisis comparativo entre la Burbuja Dotcom y la Burbuja 2.0 a través del papel del Venture capital en la nueva economía”, consultado en [<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/4259>], el 20/2/2020.