

**UNIVERSIDAD DEL CEMA
Buenos Aires
Argentina**

Serie
DOCUMENTOS DE TRABAJO

Área: Negocios

**FIDEICOMISOS DE SALVATAJE PARA MITIGAR LOS DAÑOS
DE LA INDUSTRIA DEL JUICIO LABORAL A LAS PYMES**

Francisco María Pertierra Cánepa

**Diciembre 2024
Nro. 889**

**https://ucema.edu.ar/publicaciones/doc_trabajo.php
UCEMA: Av. Córdoba 374, C1054AAP Buenos Aires, Argentina
ISSN 1668-4575 (impreso), ISSN 1668-4583 (en línea)
Editor: Jorge M. Streb; Coordinador del Departamento de Investigaciones: Maximiliano Ivickas**

Fideicomisos de salvataje para mitigar los daños de la industria del juicio laboral a las Pymes

Por Francisco María Pertierra Cánepa*

El trabajo estudia el uso práctico del fideicomiso como herramienta de auxilio para las empresas en Argentina focalizando su aplicación para las Pymes, que son las más afectadas por lo inescrupuloso y monumental de la denominada industria del juicio laboral. A tal efecto, se propone un nuevo tipo de fideicomiso que toma como base la propuesta realizada por el autor en el año 2018 sobre el diseño de fondos de salvataje que estuvieran disponibles ante determinadas emergencias que pueden sufrir las empresas. En pleno proceso de recuperación de la macroeconomía, es de carácter estratégico diseñar instrumentos que actúen en defensa de las Pymes pues, ya sea por limitaciones propias y/o por las regulaciones de una economía cerrada, este tipo de empresas tienen una lenta capacidad de adaptación organizativa y productiva, máxime con los traumáticos miedos que genera la terrible amenaza de las demandas laborales, muchas veces injustificadas, maliciosas y letales. Para lograr transformar esta debilidad, el autor propone un nuevo diseño con fideicomisos financieros que defiendan su valor a través de una cartera de inversiones profesional y atractiva, para poder estar disponibles como salvavidas automático de las empresas sometidas a estos riesgos; por supuesto sin afectar relaciones justas y derechos adquiridos. A su vez, sumaríamos una herramienta innovadora para trabajadores, empresas e inversores que contribuya al crecimiento y desarrollo del Mercado de Capitales en Argentina, sin descuidar el objetivo primordial de este tipo de fideicomisos que es la protección de las empresas como fuente de trabajo y creación de riqueza

Palabras clave: Fideicomiso Financiero, Pymes, Mercado de Capitales, juicio laboral abusivo, desarrollo sostenible.

Como bien sabemos, las empresas cumplen un rol estratégico para el progreso económico, social y productivo argentino y para ello, deben contar con seguridad jurídica y condiciones macro y microeconómicas favorables para poder invertir, crecer y desarrollarse, pero también para sobrevivir a las crisis, muchas de ellas relacionadas con limitaciones propias del management de las empresas y/o por influencias externas como, las dificultades en el acceso al financiamiento, las trabas regulatorias y la temible industria del juicio laboral, que destruye el empleo y la generación de nuevos puestos de trabajo.

En ese camino, podemos afirmar que las empresas enfrentan una serie de costos que podemos clasificar como ciertos, pero a su vez también existen otros que denominados como esperados e inesperados. Los ciertos son aquellos que ya se han producido (concepto de lo percibido) o los que aún no han sucedido pero de los cuales tenemos certeza que van a ocurrir a lo largo del tiempo (concepto de devengado). Luego están los costos esperados, siendo los calculados a partir de algunos modelos estadísticos, como sucede por ejemplo, para las estimaciones de pérdidas crediticias esperadas en los activos sujetos a riesgo de crédito donde se realizan las provisiones contables correspondientes. Sin embargo, las empresas también deben enfrentar los llamados costos inesperados, que son aquellas pérdidas que se generan por sucesos no previstos que podrían tener una baja probabilidad de ocurrencia, pero que al presentarse tienen la capacidad de poner en grave peligro la continuidad del negocio. Dentro de los inesperados, existen costos que ocurren por responsabilidad propia de la empresa y otros relacionados con el sistema en el cual está inmersa. En este último caso y como ejemplo paradigmático, podemos mencionar el caso de la masivamente llamada industria de los juicios laborales. En esto, si bien algunas de las Pymes argentinas entienden la problemática actual y adoptan los recaudos que consideran convenientes, la realidad nos muestra que en la mayoría de los casos no están preparadas y son pocas las que pueden sobrevivir y salir airosas ante estas situaciones de emergencia.

Sabemos que es imposible predecir con certeza el comportamiento humano a nivel individual y/o grupal, y por más que los procesos de selección de personal sean rigurosos y meticulosamente analizados por los empleadores y/o sus expertos responsables del proceso, nunca se logrará estar completamente a salvo de recibir una demanda y/o juicio laboral desproporcionado que dilapide años y años de esfuerzo y trabajo desarrollado. Por supuesto, que en esto hay que diferenciar claramente entre el legítimo derecho del empleado y el abuso de esa posición de poder aprovechándose de un sistema obsoleto e ideologizado. Habiendo hecho la salvedad, entonces, resulta de carácter estratégico la utilización preventiva de instrumentos jurídico-económicos que permitan el salvataje de las Pymes, mitigando de forma considerable el mortal impacto de un abusivo juicio laboral. Por ello la incurrancia en pérdidas inesperadas puede ser una contingencia vital, cuyo impacto negativo en el negocio debe ser preventivamente mitigado.

Además, la reducción de estos costos tendrá efectos no solo en la microeconomía del sector económico particular, sino también un efecto macro para todo el sistema

productivo, ya que en la medida que se difunda el uso de esta novedosa propuesta estratégica que mitigue los efectos de uno de los principales riesgos que sufren las pymes, las mismas tendrán mayor predisposición para demandar e incorporar nuevos trabajadores, dado el incentivo para lanzar nuevos negocios, generando así aumento del empleo genuino en el sector privado productivo.

Pero también sabemos que en el desarrollo de los negocios comerciales productivos se presentan problemas y situaciones que generan otro tipo de costos que son producto de conductas negligentes, impericia o directamente mala praxis en la gestión. En esta línea, ya en el año 2006 propusimos originalmente el estudio del impacto de los costos de agencia en los fideicomisos, pero también postulamos una nueva definición para otro tipo de costos que aparecen de forma recurrente, y a esa nueva categoría la denominamos “costos ocultos” (Pertierra Cánepa F., 2010). Tanto a los de agencia como a los ocultos los ubicamos dentro de los costos inesperados a los que hicimos mención.

Profundizando en los costos en el ámbito de los fideicomisos, los de agencia se originan en la falta de alineación entre los intereses de los propietarios y los profesionales que se encargan de la gestión y conducción de los negocios de estos propietarios. Existen gran cantidad de relaciones de agencia en las empresas y en consecuencia muchas razones que muestran que los incentivos de los principales y los agentes no son iguales. Hay problemas de agencia cuando una vez firmado el contrato, los agentes tienen incentivos para tomar decisiones que aumenten su bienestar a costa de los principales. Recordemos que el fideicomiso se diferencia básicamente de una organización societaria en que la propiedad de los bienes es transmitida legalmente a un fiduciario quien tiene por misión cumplir el objetivo preestablecido y que, en confianza, le encomendaran a favor de los denominados beneficiarios. También, pudimos observar que, por su incidencia en los resultados siguen existiendo y apareciendo gran cantidad de conflictos innecesarios en la marcha regular de los negocios que son muy costosos y muchas veces mal solucionados. Inclusive estos costos, ya presentados como “ocultos”, a veces alcanzan valores que limitan el resultado atractivo del negocio para los inversores y más aún, al no ser solucionados o, solucionados en forma parcial debido al apuro y urgencia, van generando insatisfacciones finales para las partes lo cual termina perjudicando al instrumento en sí mismo. Buscando el origen de la relación causa-consecuencia pudimos señalar como principales factores, tanto la falta de estudio, difusión y docencia de la figura; los pocos años de casuística; la falta de idoneidad de muchos de los actores involucrados; la

dificultad para acceder al asesoramiento técnico adecuado por la baja cantidad de profesionales formados correctamente en la materia, y el irresponsable lanzamiento de proyectos cuyos estudios previos de oportunidad, rentabilidad y sostenibilidad son muy básicos en cuanto a contenido y profundidad de análisis. Consecuentemente, el resultado obvio del conjunto de estos factores causales produce la aparición y existencia de determinados costos adicionales que no debieran haber ocurrido, de haber sido considerados y estudiados a la hora de planificar cada negocio. Para completar el diagnóstico, también se ve afectada la comunidad ya que todo esto produce confusión en los mensajes respecto a las bondades de la figura del fideicomiso pues crece la desconfianza sobre el instrumento en lugar de asignarle las culpas a los recursos humanos intervinientes, ya sea producto de la imprevisibilidad en el planeamiento de los negocios, de la ausencia del correcto asesoramiento para disminuir los costos o directamente de intenciones contrarias a la ética y buen espíritu de los negocios comerciales.

Si pensamos en la posibilidad de desarrollar actividades económicas individuales, podemos inferir que el resultado dependerá exclusivamente de nuestra capacidad y del esfuerzo puesto en juego por nosotros mismos. Pero la realidad nos demuestra que lo que predomina en la economía comercial son organizaciones humanas, ya que los proyectos necesitan de la interacción de personas y en lo posible, que puedan evolucionar de grupos a equipos de trabajo. En paralelo sabemos que en la medida que los negocios se van convirtiendo en prósperos y crecientes se vuelven más complejos y necesitan de mayor especialización y recursos, por lo cual hay que incluir necesariamente la colaboración de otras personas en forma adicional y estratégica, lo que nos lleva a diseñar procedimientos y normas regulatorias. Concretado esto, se genera una relación social y de trabajo entre quienes inexorablemente comparten intereses dentro del proyecto pero que, a la vez, hay que entenderlo, tienen otros intereses que pueden ser disímiles o no estar alineados con los comunes. Por lo tanto, con el crecimiento y la interacción de estas relaciones, encontramos dos posiciones claramente identificadas, con puntos de contacto afines y que podemos definir como la del dueño y/o fundador y la del experto profesional contratado. A estas dos posiciones y a su relación, las denominamos en la teoría como la relación entre el “Principal y el Agente” (P y A). Esto implica que el profesional contratado A es convocado para que aplicando sus talentos pueda llevar al éxito fielmente los objetivos de P, recibiendo una retribución o paga por ello. A esto podemos agregar que lo lógico y aconsejable es que dicha retribución esté bien relacionada y sea acorde a los talentos del

agente involucrado, con el objeto de reducir la probabilidad de sufrir daños o retrasos en el negocio por falta de atención del contratado, al considerar insuficiente su paga y priorizar otras cuestiones (costo de oportunidad). De esta interacción se desprende que entre ambos se va a generar una serie de relaciones, que en algunos casos pueden originar conflictos a los cuales denominamos “problemas de agencia”.

En consecuencia, resulta un punto de salud vital el proceso de selección de los RRHH, los cuales deben ser personas idóneas y adecuadas para desarrollar las responsabilidades, en pos de construir y lograr los objetivos prefijados. Por otra parte, estas personas deberían estar altamente motivadas y compenetradas con el proyecto para dar lo mejor de sí en pos del proyecto o empresa, aunque no podemos olvidar que estas relaciones ocurren en un marco donde la información que tienen o consiguen las partes es asimétrica, es decir no es la misma o no es similar. En el caso del P además, generalmente no solo tiene conocimientos limitados sobre los candidatos a seleccionar sino que también debe comprender y asumir que su capacidad práctica de control efectivo sobre el desenvolvimiento de los mismos, también va a ser y estar limitada. Estas diferencias de información en la relación entre las partes originan los costos de Agencia (CA) y los Ocultos (CO). Entonces, definimos a los CA como aquellos que surgen por la dispar alineación entre los intereses de los propietarios en su rol de accionistas y los del management en su rol de ejecutivos-administradores. En cuanto a los innovadores CO, los definimos como “aquellos costos no previstos que pueden surgir como consecuencia de la falta de idoneidad de los participantes, de la urgencia y la escasa o nula planificación profesional de los proyectos, pero también como producto del desconocimiento práctico de las actividades y problemas que implican la ejecución activa de los negocios, o de la imprevisión y el excesivo optimismo respecto a la evolución positiva de cada proyecto”.

Investigando los CA en el fideicomiso podemos encontrar que a diferencia de los tipos societarios aplicados tradicionalmente como base de la organización jurídico-económica, en el fideicomiso se presenta una característica particular ya que puede darse la ocurrencia de costos de agencia en dos líneas o niveles simultáneos acorde a como se integran las partes y sujetos del instrumento jurídico del fideicomiso: entre fiduciante / s y fiduciario pero también, dadas las características particulares, entre fiduciario y beneficiarios. Para mitigar la posibilidad de que dichos costos afecten de forma inminente el patrimonio fideicomitado es indispensable que la rendición de cuentas sea llevada de forma regular, exacta y oportuna, ya que permite que, tanto fiduciantes como beneficiarios puedan

monitorear en un tiempo prudencial el avance del fideicomiso y accionar en consecuencia, cuando crean que el fiduciario no estaría actuando con debida diligencia.

Sobre la base de lo explicado acerca de costos y dadas las recurrentes crisis económico-sociales ocurridas en Argentina durante los últimos 80 años, en el año 2008 propusimos dada su flexibilidad, darle a la figura del fideicomiso un nuevo uso como palanca estratégica para el salvataje de las empresas, conformando nuevos patrimonios blindados que con mayor seguridad y garantía, puedan actuar preventivamente ante las consecuencias negativas de estas emergencias, que son procesos de alto impacto en la salud financiera y organizacional de una Pyme. Por lo tanto, y desde la óptica privada, estos patrimonios que podemos llamar fondos fiduciarios se comportarían como un puente o salvavidas para que las empresas, ante determinada crisis, puedan recurrir a esos fondos de carácter solidario, pero a su vez específico, para un destino previamente planificado.

Por supuesto que esta propuesta, de haberse realizado a tiempo, podría haber sido muy importante para mitigar las terribles consecuencias del escenario pandémico y pospandémico del 2020 a 2022. Pero igualmente, fue muy útil como disparador de esta nueva propuesta que se convirtió en vital y determinante para las Pymes ante los conflictos laborales, que pueden ser muy costosos por las indemnizaciones, salarios atrasados, tasas de justicia, multas y honorarios legales. Además, pueden dañar la imagen de la empresa afectando la confianza de clientes, proveedores y empleados actuales y potenciales, y el clima laboral interno, sin contar con las pérdidas generadas por el tiempo dedicado a la defensa extrajudicial y judicial y que, en caso extremo, los costos asociados con estos juicios, que pueden llevar a las Pymes a la quiebra, por lo desproporcionado de las demandas en relación con la capacidad económica de la empresa.

Profundizando en el tema y ante el riesgo de la temida industria del juicio, proponemos aplicar particularmente el diseño de fideicomisos financieros (FF) a la medida de cada caso, que puedan estar nutridos de aportes empresariales y de los trabajadores, pero que sean de carácter voluntario y sin afectar derechos adquiridos, para capitalizarlos y que tengan como objetivo mediante procedimientos muy bien reglados, pagar las prestaciones y contingencias, dando oxígeno a las Pymes, protegiendo a los trabajadores y contribuyendo a la tan necesaria modernización del obsoleto sistema laboral. Todo esto, aprovechando que la ley Bases incorporó la extensión del período de prueba y el poder contratar hasta 3 trabajadores sin que exista relación de dependencia. Por eso, los FF

serían el instrumento superador para reducir los costos/multas de la industria del juicio. Para ello, deben ser reglamentados por la CNV ya que la ley Bases no los impone como una alternativa, para luego iniciar un necesario proceso de negociación entre los actores como cámaras y sindicatos, logrando su inclusión en los convenios colectivos, vislumbrando todas las bondades resumidas en un aumento considerable de la masa trabajadora por la baja en la tasa de desempleo.

Además, y ya con una visión de futuro, la adopción del fideicomiso para esta nueva finalidad, su rápida aceptación por los empleadores y la combinación con la nueva reglamentación de la Ley Laboral permitirían una transición ordenada (salida progresiva y no conflictiva) de los actuales regímenes laborales inflexibles y arcaicos que han estancado el crecimiento del trabajo formal en las últimas décadas. De esta manera el empleador ganaría por la mitigación del riesgo de enfrentar pérdidas inesperadas, mientras que el trabajador no solo ganaría la posibilidad de participar en un mercado laboral más flexible y con rotación, sino que podría beneficiarse de mayores remuneraciones en la medida que la demanda laboral aumente por la baja de costos contingentes de las empresas.

Pero lo más trascendente es que, siendo así, se estarían resolviendo en una sola iniciativa, dos problemas fundamentales que afectan de forma negativa a la clase trabajadora: en el corto plazo el nivel de empleo subiría y en el mediano y largo plazo el salario real, asociado a una mayor productividad. Por supuesto que, insistimos, todo este planteo se realiza en el marco condicionante de no vulnerar los derechos adquiridos de manera que una propuesta virtuosa como la realizada no se transforme en una espada de Damocles para las Pymes.

Entonces, este nuevo uso del fideicomiso aparece como una ayuda diferencial para las Pymes al blindar parte de sus activos en manos de un fiduciario seleccionado por su idoneidad, que aporte la gestión profesional de esos bienes asegurando que se utilicen de manera eficiente y conforme a las necesidades de la empresa en cada caso particular. También, podría ser una ayuda para reducir la carga impositiva y gestionar mejor los recursos financieros con condiciones específicas para la administración y asegurando el destino establecido y el uso adecuado de los mismos.

Ahora bien, el diseño de esta solución deberá hacer posible que el fiduciario pueda realizar todas las acciones conducentes para administrar los recursos de forma tal que

puedan estar disponibles de forma inmediata para atender el fallo de la Justicia en contra de la Pyme. En ese sentido, se requerirá de la elaboración de normativa específica y prospectos de emisión (documento que es requisito fundamental y necesario exigido por la CNV para la oferta pública de cualquier instrumento financiero) que incluyan, además del contrato de fideicomiso, un plan de negocios con especificaciones técnicas sobre la aplicación de los recursos, en instrumentos financieros de alta calidad.

Entonces, estos fideicomisos actuarán como una garantía similar a las ofrecidas por una aseguradora, pero con ventajas visibles sobre ésta, radicadas principalmente en la baja del “riesgo empresa” debido a la separación de los recursos de su originante y propietario, y en la versatilidad y flexibilidad de poder adaptar la administración a las necesidades del negocio, sin tener las limitaciones (a veces excesivas, burocráticas y costosas) de la Superintendencia de Seguros u otros entes de control. En su lugar, cada fiduciario que administre estos fideicomisos para el salvataje de Pymes debería realizar estudios específicos del sector al cual pertenece ese fondo, analizando todas las diferentes variables, historial de juicios, etc, que considere relevantes a su juicio experto, para poder identificar cuáles son las mejores inversiones que mejor se ajustan a los riesgos de juicios que deberá afrontar. La clave es, independientemente del tipo de fideicomiso seleccionado para llevar a cabo esta protección de la Pyme, mantener adecuados niveles de liquidez y rentabilidad, siempre pensando en poder solventar los costos una vez ocurrido el siniestro, es decir con el juicio favorable para el empleado.

Entonces, el fiduciario sobre la base de su expertise y con la debida diligencia, a lo que debe agregar el disponer de equipos de profesionales adecuados para cada proyecto, deberá generar políticas de inversiones claras sobre los recursos que lleguen al fideicomiso, debiendo asimismo diseñar indicadores de gestión sobre los resultados de dichas inversiones transitorias. Esto con el objetivo de colocar los fondos a tasas de rendimiento acordes a mercado, asumiendo un bajo riesgo y priorizando la liquidez para afrontar las contingencias. Por otro lado, será necesario el diseño de metodologías de estimación de pérdidas inesperadas para dar cuenta del nivel de capital que debieran mantener los fideicomisos para poder afrontar los pagos, cuando los fallos sean a favor del trabajador, a través del análisis estadístico y la generación de modelos. También se deberán diseñar indicadores que reflejen el comportamiento del negocio subyacente del fideicomiso, es decir de la frecuencia de aparición de siniestros, montos de dinero afectados y todo aquel concepto que brinde información sobre probabilidades de

ocurrencia, impacto monetario y efectos sobre estos costos inesperados (por ejemplo, cantidad de juicios en el mes/juicios de los últimos 12 meses). Generados los indicadores, será el momento de establecer límites y umbrales y diseñar planes de contingencia específicos en caso de que los límites se vulneren y deban ser reestablecidos. Por ejemplo, si la cantidad de juicios aumenta rápidamente podría activar una alerta al vulnerar los límites establecidos en un indicador que refleje ese hecho, debiendo el fiduciario tomar las acciones que estén a su alcance (solicitar mayores inyecciones de capital, segmentar por actividades más riesgosas que otras, reasignar inversiones de activos ilíquidos a líquidos con anticipación, etc.).

Todo lo expuesto, tanto el análisis y seguimiento de las inversiones transitorias como las necesidades de capital del fondo, los indicadores de siniestros, el establecimiento de límites y umbrales y planes de contingencias permitirán realizar un monitoreo continuo de la situación del fideicomiso por parte del fiduciario, anticipando cambios en el comportamiento de los juicios que pudieran afectar su adecuado funcionamiento y posterior liquidación. Asimismo, pondrán de manifiesto el expertise del fiduciario, cuyas acciones deberán fundamentarse en los pilares de transparencia, idoneidad y debida diligencia, ya que de él dependerá fundamentalmente el éxito del fideicomiso para salvataje de las Pymes. Como la puesta en práctica será a través de la figura de un fideicomiso financiero sujeto a la reglamentación de la CNV, la rendición de cuentas trimestral será insumo indispensable para que los beneficiarios y fiduciantes puedan tener información fidedigna de los recursos comprometidos. Asimismo, el Agente de Revisión y Control exigido por el Ente de Control será fundamental para anticipar desvíos y corregir el accionar del fiduciario en pos de preservar el patrimonio fideicomitado.

Para el caso de ir por la vía de los FF, será fundamental la participación de fiduciarios con expertise en las actividades productivas de las pymes y no solo del sector financiero, pero además, con equipos de trabajo que puedan acompañarlas, evitando designar fiduciarios que tengan potenciales conflictos de interés con los fiduciantes.

En esta línea y dependiendo los fines de cada fideicomiso en función de la definición de los proyectos, también podemos recurrir a un nuevo segmento de fiduciarios denominados “fiduciarios sociales”, categoría doctrinaria no existente y por eso innovadora, propuesta por Pertierra Cánepa en 2018 que son organizaciones idóneas de carácter técnico-profesional. Este nuevo grupo corresponde a determinadas instituciones sin fines de lucro, que tengan objeto académico y brinden servicios profesionales

relacionadas con la actividad empresarial y/o los mercados de capitales, pero que además cumplan con dos requisitos adicionales: a) que tengan expertise y equipos interdisciplinarios idóneos preparados para la gestión y b) que su objeto social de origen les permita desarrollar la actividad fiduciaria. Esto permitiría incorporar rápidamente probadas asociaciones de profesionales, como es el caso de la AAFyFID, siempre que cumplan con los requisitos establecidos para dar mayor agilidad y garantía de independencia y transparencia en la gestión, en defensa del cumplimiento de las responsabilidades y fortaleciendo la perdurabilidad exitosa de los negocios.

Ahora bien, volviendo a la propuesta concreta de los FF para defender a las Pymes del abusivo e inescrupuloso sistema de los juicios laborales, como antecedente podemos citar el caso exitoso de la industria de la construcción con la prestación por desempleo de la ley 25.371, que les brinda protección a los trabajadores desempleados con un seguro tramitado ante la Anses sin relación con el gremio. En este caso, los aportes provienen del empleador que deposita el 12% del salario mensualmente en el fondo durante el primer año de la relación laboral y el 8% a partir del segundo año. El dinero se deposita en una cuenta bancaria que genera intereses para el trabajador y son inembargables. La duración de la prestación está en relación con el tiempo efectivamente trabajado y cotizado por el fondo en los últimos 2 años anteriores al despido.

Además, la prestación por desempleo incluye:

- Prestación económica por desempleo (cuota básica).
- Asignaciones familiares.
- Prestaciones médico - asistenciales para el beneficiario y su grupo familiar.

A su vez, la ley Bases dice en el artículo 96 (Ley n. 27.742) que, mediante convenio colectivo de trabajo, las partes podrán sustituir la indemnización prevista en el artículo 245 de la ley n. 20.744 por un fondo o sistema de cese laboral conforme los parámetros que disponga el PEN, lo que habilita la posibilidad de incorporar estos nuevos fideicomisos. Así, los empleadores podrán optar por contratar un sistema privado a su costo, a fin de solventar la indemnización prevista en el presente artículo y/o la suma que libremente se pacte entre las partes para el supuesto de desvinculación por mutuo acuerdo conforme artículo 241 de la ley 20.744.

También, el decreto reglamentario 847/24 en sus considerandos destaca que es necesario reglamentar el Sistema de Cese Laboral como régimen alternativo acordado en el marco de las Convenciones Colectivas de Trabajo que le brinda a los empleadores y a los trabajadores la posibilidad de sustituir las indemnizaciones correspondientes. También, que este sistema busca resolver el problema de alta incertidumbre y costos asociados al despido e indemnización, así como proporcionar mayor estabilidad en las relaciones laborales, y que las modificaciones propuestas en el Título V de la Ley n. 27.742 son fundamentales para actualizar y adaptar el marco normativo a las nuevas realidades económicas y sociales.

Podemos observar que la reglamentación establece alternativas como:

- Sistema de Cancelación Individual (Art 10);
- Sistema de Fondo de Cese Individual o Colectivo (Art. 11);
- Cuenta Bancaria de Cese (Art.12);
- Fondos Comunes de Inversión Abiertos de Cese Laboral (Art. 13);
- Sistema de Seguro Individual o Colectivo (Art. 21).

Por otra parte, la CNV en el artículo 17 dice que podrá determinar la alternativa de Fideicomisos Financieros de Cese Laboral conforme lo dispuesto en los artículos 1690 a 1696 del Código Civil y Comercial de la Nación, los que deberán respetar los mismos principios establecidos para los "FCI de Cese Laboral". En su artículo 18, sobre el tratamiento impositivo dice que “los FF de Cese Laboral gozarán del mismo tratamiento otorgado a los fideicomisos financieros colocados por oferta pública”.

Entonces y para su pronta y eficiente puesta en marcha reiteramos que el sistema debe ser optativo y de forma no retroactiva, y en cuanto a que tipos de fideicomisos que podrían ser útiles para mitigar los riesgos asociados con los juicios laborales mencionados, podemos enumerar algunas denominaciones de carácter doctrinario:

1. de Garantía: se utilizan para garantizar el cumplimiento de obligaciones. En el contexto de las PyMEs, se pueden transferir ciertos activos al fideicomiso para que actúen como garantía frente a posibles demandas laborales. Si la empresa enfrenta un juicio y pierde, los activos del fideicomiso pueden ser utilizados para cubrir las obligaciones sin afectar otros activos de la empresa.

2. de Administración: los activos de la pyme son administrados por un fiduciario profesional. Esto no solo asegura una gestión eficiente de los recursos, sino que también protege los activos de ser embargados en caso de juicios laborales. El fiduciario sigue las instrucciones del fideicomitente (la pyme) para administrar los bienes de manera que se maximice su valor y se minimicen los riesgos.

3. Irrevocable: una vez que se establece, este tipo de fideicomiso no puede ser modificado ni revocado. Los activos transferidos a un fideicomiso irrevocable ya no pertenecen legalmente a la pyme, lo que significa que no pueden ser reclamados por acreedores o en juicios laborales. Esto proporciona una fuerte protección de activos.

4. de Inversión: se centra en la gestión y crecimiento de inversiones. Los activos de la Pyme se invierten con el objetivo de generar rendimientos. Aunque su principal objetivo es la inversión, también ofrece protección de activos, ya que los bienes dentro del fideicomiso están separados del patrimonio de la empresa y no pueden ser embargados en caso de juicios.

5. de Salvataje grupal: con foco en la constitución de fondos particulares destinados a las Pymes para las cuales su cadena de proveedores es de valor estratégico. Estas inversiones grupales y transitorias con portafolios de corto a largo plazo, debieran estar operativas para crisis producto de problemas de la macro, de la industria en particular o propios de la cadena de valor.

6. Testamentario: si bien se utiliza para la planificación sucesoria, un fideicomiso testamentario puede ser útil para asegurar que los activos de la pyme se distribuyan de acuerdo con los deseos del propietario después de su fallecimiento, protegiendo así los bienes de posibles reclamaciones laborales futuras.

Pero, además de estas posibles denominaciones para determinados fines, podemos destacar otros beneficios extra como:

- Confidencialidad: ya que ofrecen un alto grado de privacidad, ya que las operaciones y acuerdos relacionados no son públicos.
- Flexibilidad: Permiten establecer condiciones específicas para la administración y distribución de los bienes.
- Planificación Fiscal: Pueden ofrecer ventajas fiscales, ayudando a reducir la carga impositiva.

Entendemos también, que para poder llevarlos a la práctica necesitamos construir equipos profesionales, de prestigio y con experiencia que sepan evaluar las empresas y seleccionar proyectos para aplicar estos fondos solidarios de salvataje reactivando la maquinaria productiva y las inversiones, lo que genera trabajo real y digno con la tranquilidad de saber que cada fideicomiso está individualizado y responde solo por sus propias obligaciones, pero también que el retorno de la inversión se asegura con los bienes transformados.

También será requisito crear programas de capacitación sobre estos fideicomisos para salvataje de Pymes que sean accesibles tanto para los empleados como empleadores, ya que una de las desventajas que tiene la figura del fideicomiso es su escaso conocimiento técnico profundo en el mundo empresarial. Estas capacitaciones tendrían por objeto informar a los sujetos interesados sobre las bondades de la figura, sus características innovadoras, la protección de los bienes y la adaptabilidad a los negocios. Al crear una cultura de la actividad fiduciaria y exponer todas las bondades de esta herramienta jurídica como alternativa superadora frente a la debilidad que enfrenta las Pymes hoy por los juicios laborales se producirá un cambio de paradigma en la baja significativa de estos costos ocultos para las empresas generando valor y mayores niveles de empleo privado productivo.

Estas capacitaciones pueden ser brindadas desde asociaciones técnico-profesionales con amplia trayectoria en la divulgación del fideicomiso y sobrada experiencia en la materia, con carácter federal y presencia, a lo largo y ancho del país.

Esto sin duda, es una solución creadora de valor escalable ya que permite asignar rápidamente recursos encapsulados que podrían ir directamente a los proyectos con fideicomisos que están sujetos a una cadena de controles y donde el fiduciario como propietario del nuevo patrimonio, está obligado a gestionar, controlar y rendir cuentas regularmente. En consecuencia, el riesgo de crisis, default, inoperancia y corrupción se minimiza siempre que contemos con proyectos diseñados profesionalmente, selección de personas idóneas y la conformación de equipos integrales de trabajo para conducirlos.

La urgencia de la recuperación argentina puesta en marcha por el nuevo gobierno, apoyado hasta ahora por la mayoría de la población que está haciendo un enorme esfuerzo, no permite más ensayos ni errores. Es obvio que las Pymes son el motor del empleo y entonces este nuevo uso del fideicomiso será el aliado estratégico para concretar

los salvatajes y evitar los abusos leoninos de la industria del juicio laboral, por ello esta ayuda tiene el sello de la responsabilidad social. Dada las malas experiencias y para que no nos sorprenda la conocida inoperancia destructiva del status quo, es que se necesita de la planificación y estructuración de estos fondos de emergencia en paralelo con la promoción de los Fondos de Inversión Directa (FID) para impulsar las inversiones de riesgo con fideicomisos productivos que aportan ventajas decisivas de constitución, separación patrimonial y administración profesional.

La crisis terminal de 100 años que ocurre en Argentina nos impone un esfuerzo inteligente y ciclópeo para recuperarnos y es indispensable apoyar con políticas audaces pero inteligentes un plan nacional estratégico, integral y de faros largos. Pero ello solo será posible si asumimos conscientemente la profundidad de la emergencia y seguimos apoyando las reformas estructurales, pero además sabiendo utilizar herramientas útiles y flexibles como los fideicomisos de salvataje para las Pymes, lo que entre otras ventajas, evitaría los daños terminales que ocasiona la temible industria de los juicios. –

** Los puntos de vista del autor no necesariamente representan la posición de la UCEMA. F. M. Pertierra Cánepa es Doctor en Dirección de Empresas, MBA de la UCEMA e Ingeniero Agrónomo de la UBA. Profesor Titular de las Cátedras de: Entrepreneurship y Diseño de Planes de Negocios; de Fideicomisos y Fondos de Inversión Directa y de Mercado de Capitales en la Universidad del CEMA. Presidente de la Asociación Argentina de Fideicomisos y Fondos de Inversión Directa (www.aafyfid.com.ar).*

Referencias bibliográficas

- Apreda, Rodolfo. "Mercado de Capitales, Portfolios y Corporate Governance". Buenos Aires, Editorial La Ley. 2005.
- Ledesma, J. (2010). El Desconcierto Argentino. Hiperinflación. Buenos Aires: EDUCA.
- Ley 27742. Ley de bases y puntos de partida para la libertad de los argentinos. Boletín oficial. Junio 2024.
- Pertierra Cánepa Francisco María. Análisis de costos de Agencia y costos Ocultos en fideicomisos. Serie de Documentos de Trabajo UCEMA n. 681.
- Pertierra Cánepa, F. M. (15 de marzo de 2020). Bienes improductivos del Estado y fideicomiso sinergia estratégica para el desarrollo. Obtenido de *Ámbito*: <https://www.ambito.com/opiniones/estado/bienes-improductivos-del-y-fideicomiso-sinergia-estrategica-el-desarrollo-n5088553>
- Pertierra Cánepa, F. M. (2014). Fideicomiso y Negocios. El valor estratégico del fideicomiso para los negocios productivos. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Alfaomega.
- Pertierra Cánepa, F. M., & Charo Naimo, N. I. (2020). Fideicomiso Público o del Estado. Documentos de Trabajo UCEMA n. 772.
- Pertierra Cánepa, F. M., & Charo Naimo, N. I. (2024). La Argentina federal y productiva. El fideicomiso como instrumento para el crecimiento y desarrollo de la Nación. Documentos de Trabajo UCEMA n. 863.