

Asociación de Promotores Privados de la Construcción (APPCU)

Aplicación práctica de los Fideicomisos en la actividad Inmobiliaria y de la Construcción

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Cr. Daniel Porcaro, MBA

Noviembre 2006

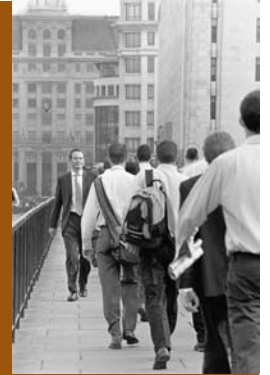




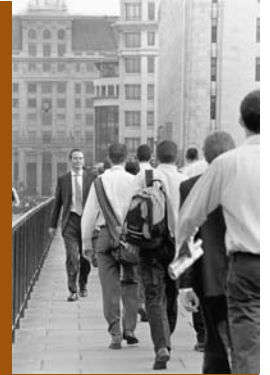
Aclaraciones Previas

Que no es el fideicomiso?

- Un alquimista de los negocios.
- Una ventaja desde el punto de vista tributario.
- Una forma de liberar responsabilidades en un tercero.



Que es el fideicomiso?

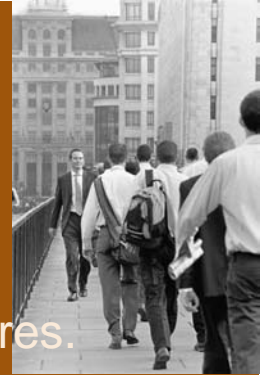


- Es un instrumento jurídico soporte de un negocio económico.
- Canaliza los intereses de diferentes partes por su flexibilidad.
- Es un eficiente distribuidor de riesgos.
- Es un aliado de constructoras, desarrollistas, bancos y Estado.
- Es un vehículo movilizador del crédito hipotecario.
- Es un poderoso argumento de venta.



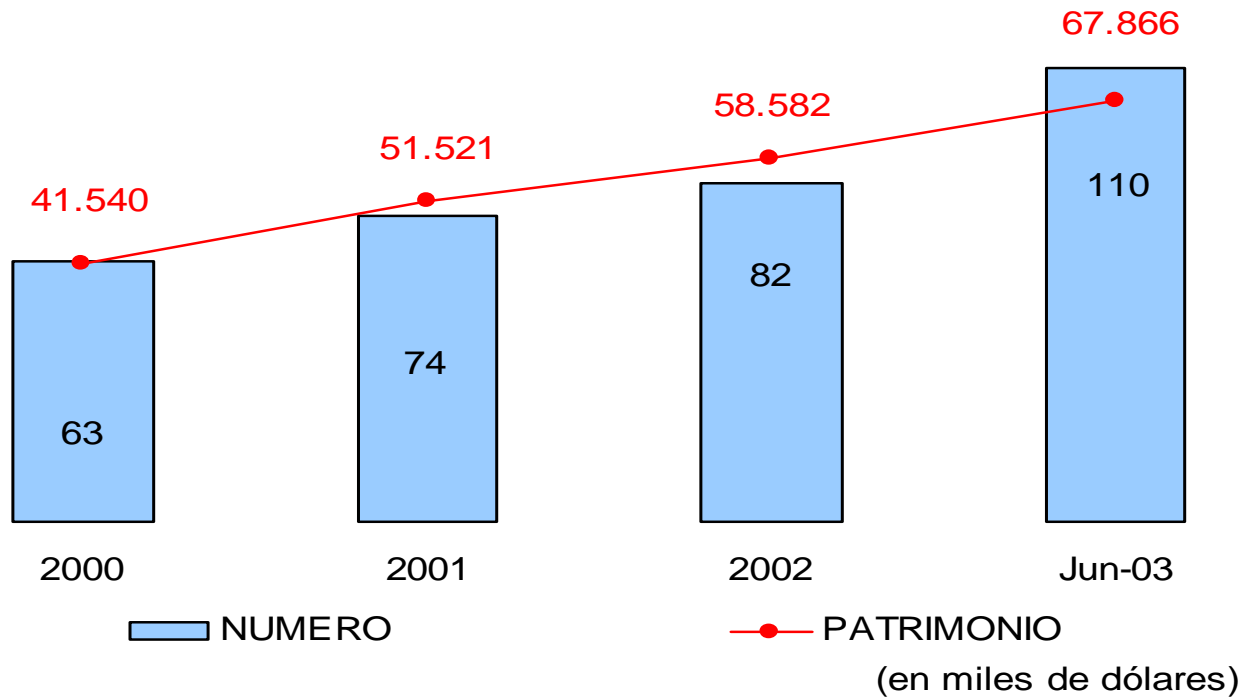
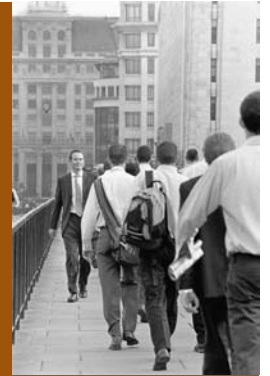
Como lo hicieron?

La vivienda en tiempos de crisis - Ecuador



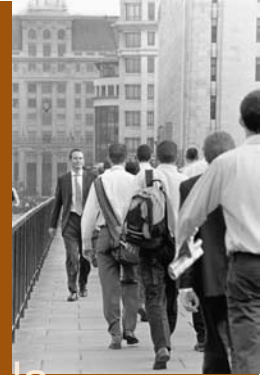
- La crisis casi cerró las líneas de crédito para constructores y/o promotores.
- El financiamiento al beneficiario final fue casi nulo.
- Crédito a largo plazo inexistente.
- Algunos proyectos tuvieron dificultades, varias personas fueron perjudicadas.
- Inversionistas o compradores perdieron confianza en algunos promotores o constructores.
- Tasas de interés elevadas 17% anual.
- Aceleración de pagos exigida por algunas instituciones financieras.
- La falta de ventas, financiamiento y pago pusieron en apuros a varios constructores y promotores.
- Mercado secundario de hipotecas severamente afectado.

Fideicomisos inmobiliarios en Ecuador

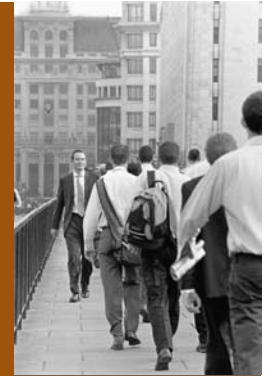


Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

La vivienda popular - Ecuador



- En 1998 el Gobierno lanzó el Programa del sistema de Incentivos para la Vivienda (SIV), financiado por un crédito del BID.
- El SIV consiste en otorgar un bono gratuito a compradores de vivienda popular, para pagar parte del precio de la misma.
- El valor del bono, el aporte personal del beneficiario y un crédito hipotecario a largo plazo del S.F. completa el valor de la vivienda.
 - ◆ Los proyectos los construyen promotores privados y no el Estado.
 - ◆ Participación del sector privado:
 - ☞ Financiamiento
 - ☞ Promoción y ventas
 - ☞ Diseño y Construcción
 - ☞ Manejo fiduciario



Programas habitacionales en Honduras

- AREA URBANA
 - Vivienda para la gente
 - Vivienda popular
 - Vivienda clase media II
- AREA RURAL
 - Programa de vivienda minima rural "PVMR"
- FUENTES DE FINANCIAMIENTO
 - Subsidio
 - Ahorro previo o propio
 - Financiamiento bancario

Programas habitacionales en Honduras

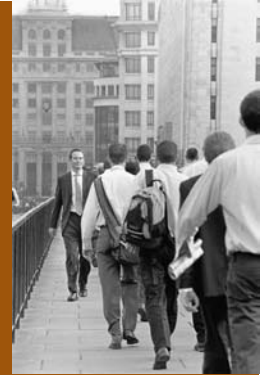


| Tipo de Financiamiento | Subsidio * | Ahorro previo requerido * | Tasa anual de interés ** | Ingresos máximos del NF | Relación Cuota/ Ingreso | Plazo en años |
|------------------------|-----------------|---------------------------|--------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------|
| Vivienda para la gente | 20% | 5% | 15% | 4 SMN | 30% | 20 |
| Vivienda popular | | | 17% | 5 y 11 SMN | 30% | 12 |
| Clase media | | | 19% | más de 11 SMN | 30% | 12 |
| Vivienda rural | entre 20% y 75% | del 7% al 15% | 13% | | | |

* Porcentajes sobre el costo de la vivienda

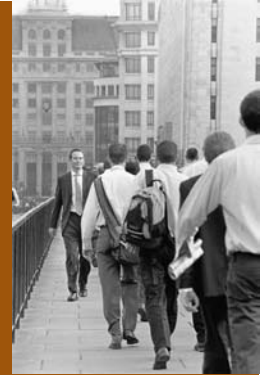
** En moneda nacional reajutable

El caso argentino



- Ley 24.441 de Financiamiento de la vivienda y la construcción.
- Objetivo: Reactivar la economía a partir de la industria de la construcción captando fondos del mercado secundario.
- Se crea la figura del fideicomiso.
- Se crean instrumentos alrededor de la figura: leasing, letras hipotecarias, fondos comunes de inversión.

Uruguay ya empezó? Proyecto de Ley del 6 de Noviembre

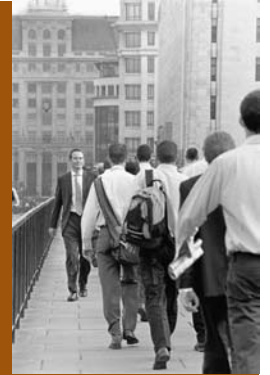


- Introducción de instrumentos financieros con el objetivo de reducir imperfecciones del mercado hipotecario.
- Impulso a la creación de mecanismos e instrumentos que faciliten el fondeo de la actividad hipotecaria y el financiamiento de la vivienda en el mercado de capitales
- Minimizar los costos de ejecución de garantías mediante un régimen especial de ejecución simplificada de créditos hipotecarios en régimen de igualdad con el BHU.
- Se crea la ANV que podrá asociarse con privados, constituir y gestionar fideicomisos, mejorar la calidad de las garantías.



Funcionamiento y Ventajas

Fundamentos básicos

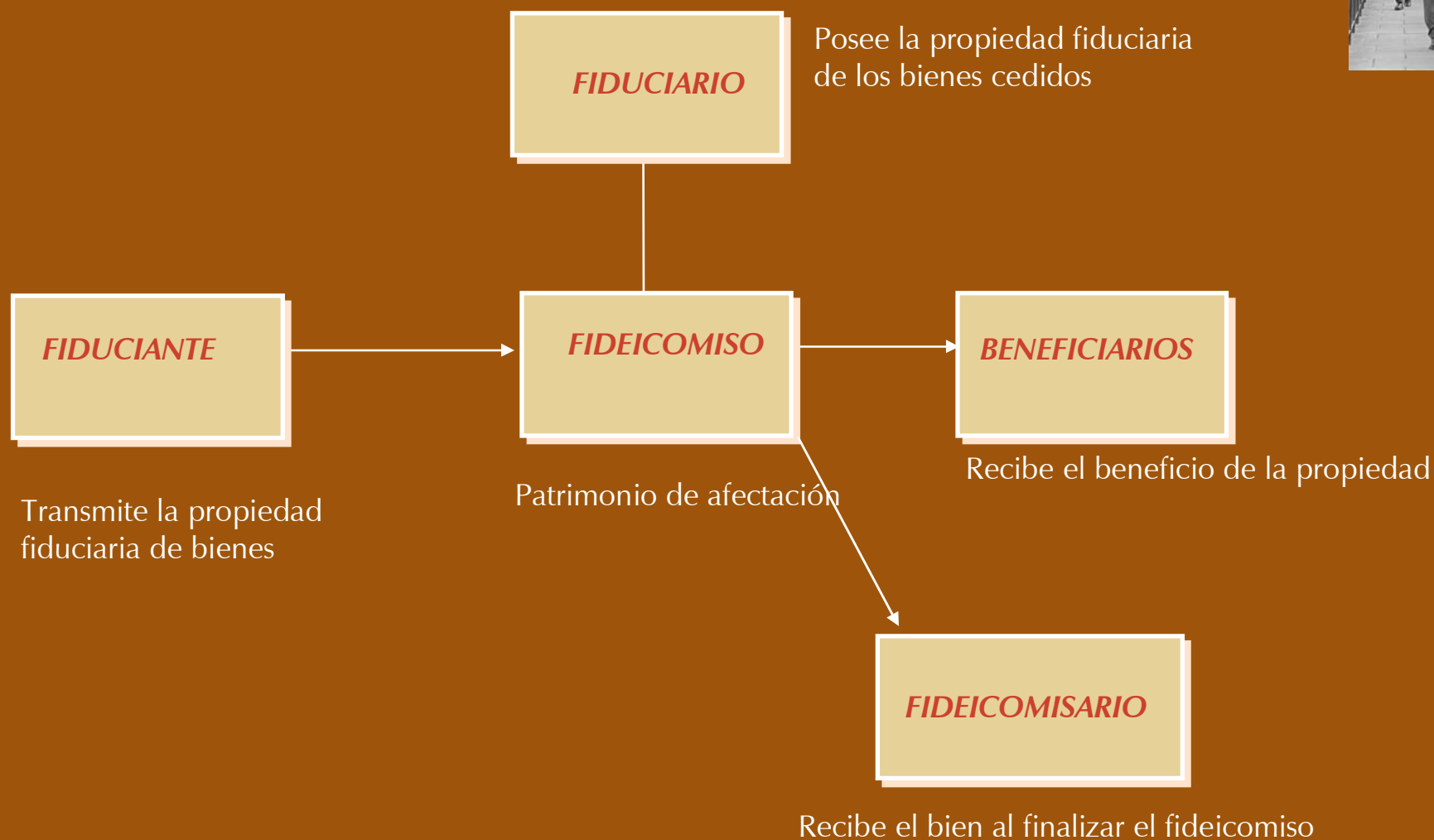


El fiduciante y el fiduciario están ligados por un aspecto obligacional y otro real:

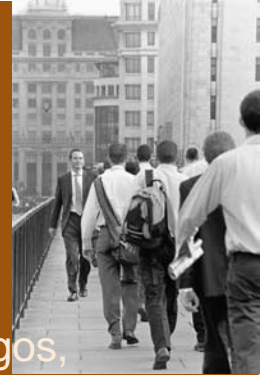
- el fiduciante celebra un contrato con obligaciones para el fiduciario y derechos para el beneficiario (derechos de tipo personal)
- y trasmite la propiedad de un bien al fiduciario (derecho real) que ejerce el dominio fiduciario.

En los demás negocios de confianza no hay transmisión de la propiedad, ni creación de patrimonio separado que sólo se da en el fideicomiso.

Figuras intervinientes



Ventajas del fideicomiso en el sector construcción



- Crea una “campana protectora” que permite aislar los activos involucrados (embargos, concursos o quiebras no lo afectan).
- Su versatilidad permite la adaptación al negocio específico que se pretende realizar.
- No tiene una única aplicación en el sector.
- Simplifica esquemas contractuales, bajan costos y ayudan a garantizar el cumplimiento del cometido.
- Viabiliza la construcción sobre terreno ajeno.
- Viabiliza el leasing inmobiliario, especialmente utilizado en contrataciones con el Estado (escuelas, ministerios, cárceles, tribunales).
- Mejora la estructura de garantías.
- Otorga certeza para la provisión y aplicación de fondos.
- Alienta la venta de unidades en el pozo.
- Es una forma efectiva de acotar riesgos.
- Se adapta al tamaño de los emprendimientos (edificios, aeropuertos, obras de infraestructura, etc).



Como se aplican?

Cadena de valor del sector inmobiliario y de la construcción



Preparación del negocio

- Compra del terreno.
- Búsqueda de inversores.
- Estructura de asociación.

Ejecución del negocio

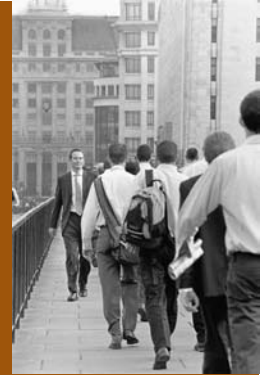
- Construcción del edificio.
- Financiamiento
- Loteo.

Terminación del negocio

- Venta.
- Alquiler.
- Leasing.
- Adjudicación.



Tipos de fideicomisos aplicables



Preparación
del negocio

- Compra del terreno.
- Búsqueda de inversores.
- Estructura de asociación.

Administración

Garantía

Inversión

Ordinarios

Financieros

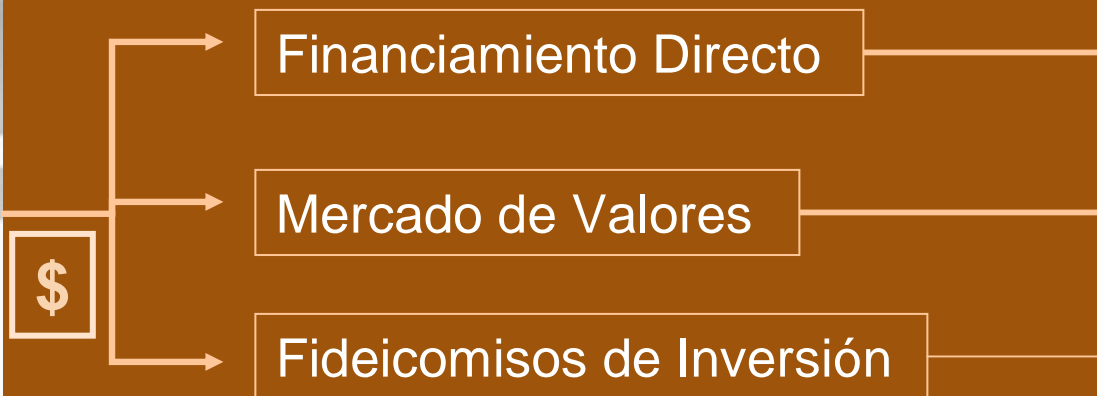


Públicos

Inmobiliarios

Fideicomisos y Sector de la construcción e inmobiliario

INVERSORES



Fideicomisos de Administración

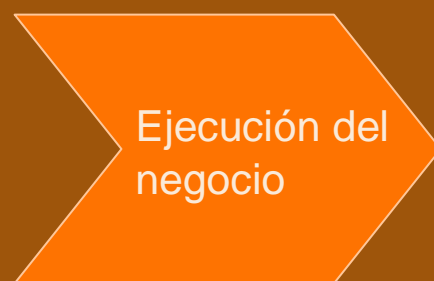
Fideicomisos de Garantías

Proyectos:

- Vivienda popular
- Clase media
- Clase alta
- Otros



Tipos de fideicomisos aplicables



Administración

Garantía

Inversión

- Construcción del edificio.
- Financiamiento
- Loteo.

Tipos de fideicomisos aplicables



Administración

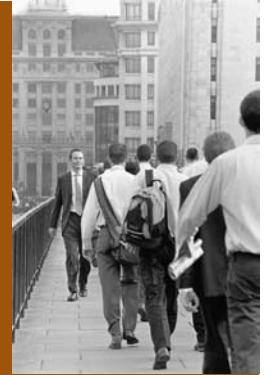
Garantía

Inversión

Terminación
del negocio

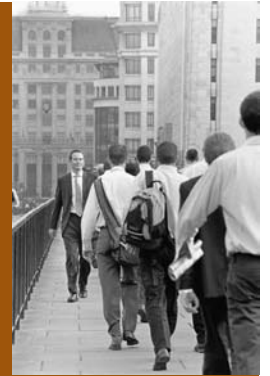
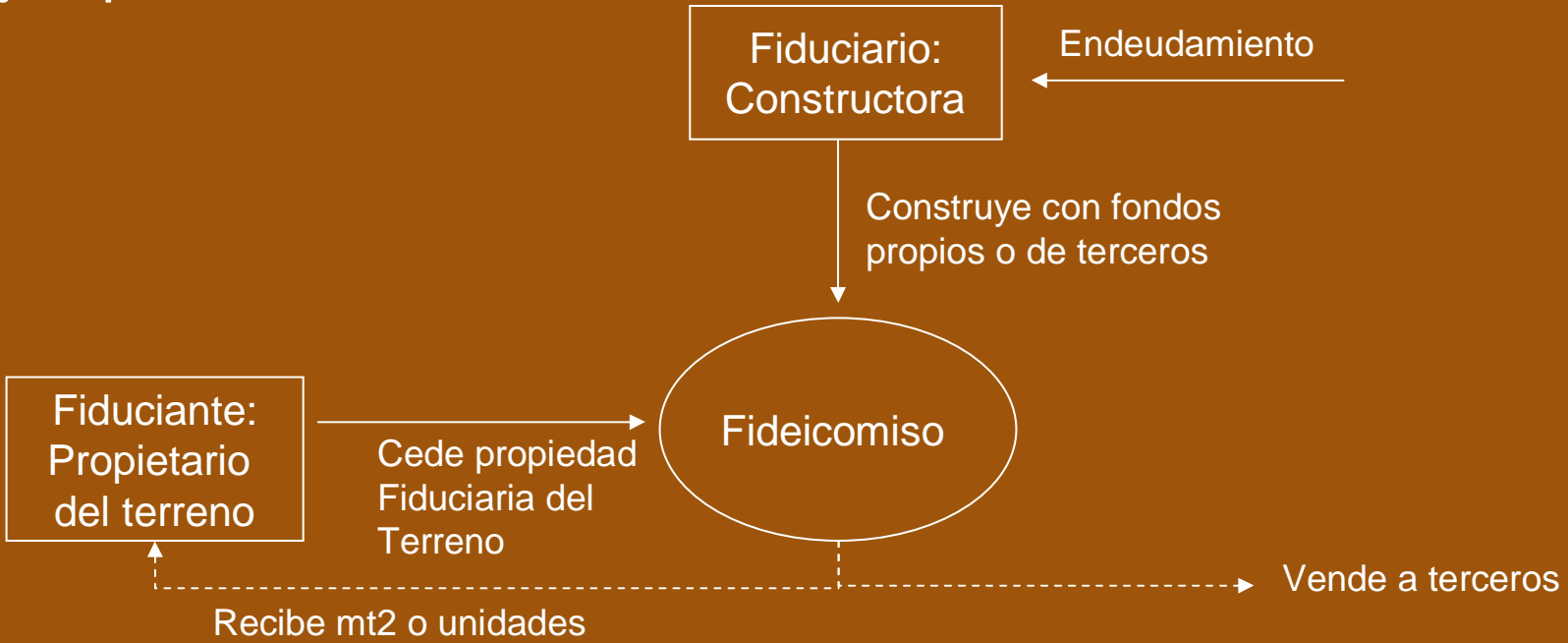
- Venta.
- Alquiler.
- Leasing.
- Adjudicación.

Los Fiduciarios que hacen?

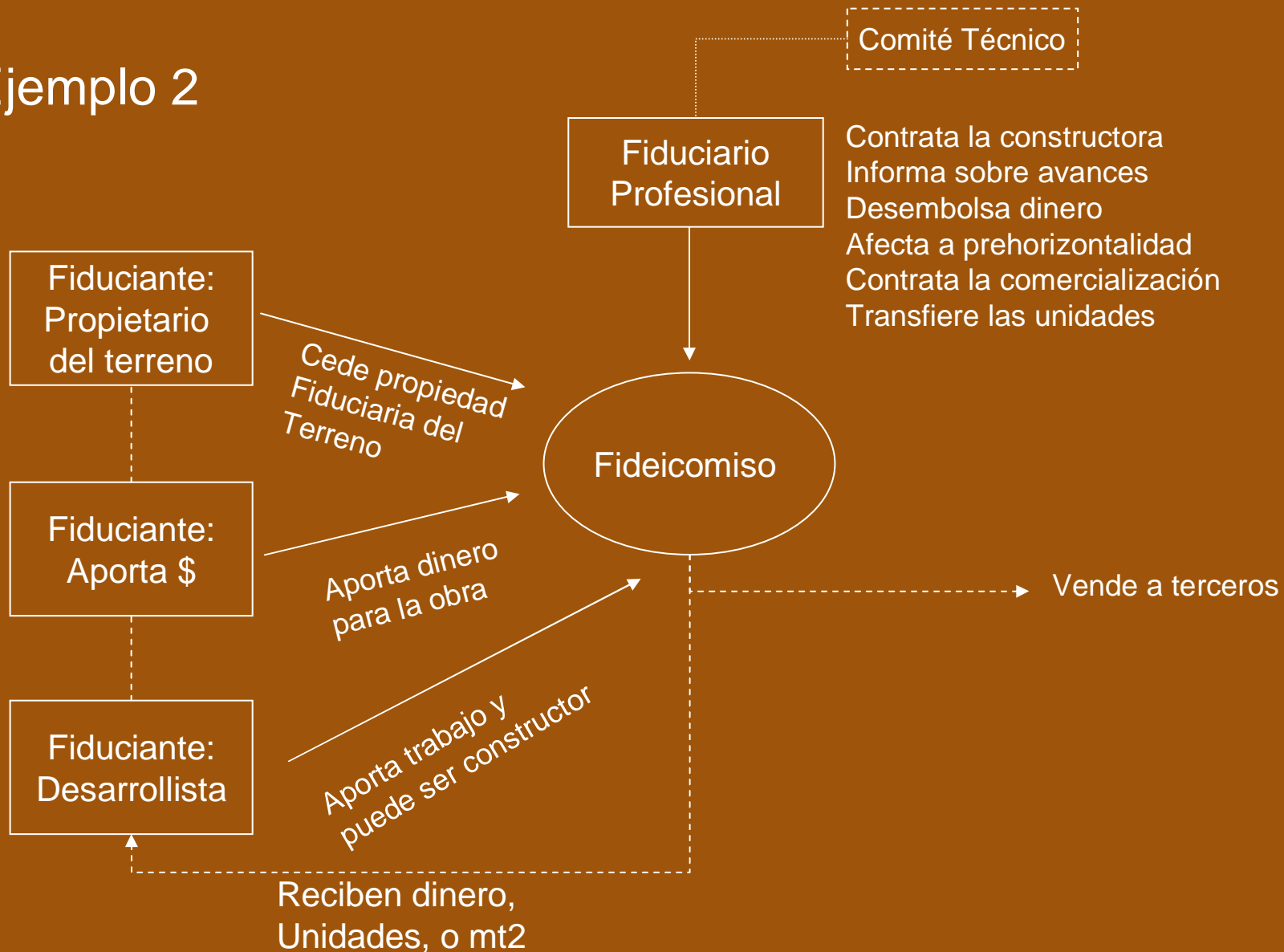


- Es el depositario de la confianza: sus errores desprestigian la figura.
- Se debe evaluar su pericia, profesionalismo y prestigio.
- No sustituye al desarrollista pero incide en su prestigio.
- Constatan, a través de terceros contratados, avances de obra y desembolsan en consecuencia.
- Administran los fondos provenientes de préstamos, integraciones y ventas anticipadas.
- Mantienen la propiedad fiduciaria del terreno y dinero para la construcción.
- Transfieren los inmuebles a los beneficiarios.

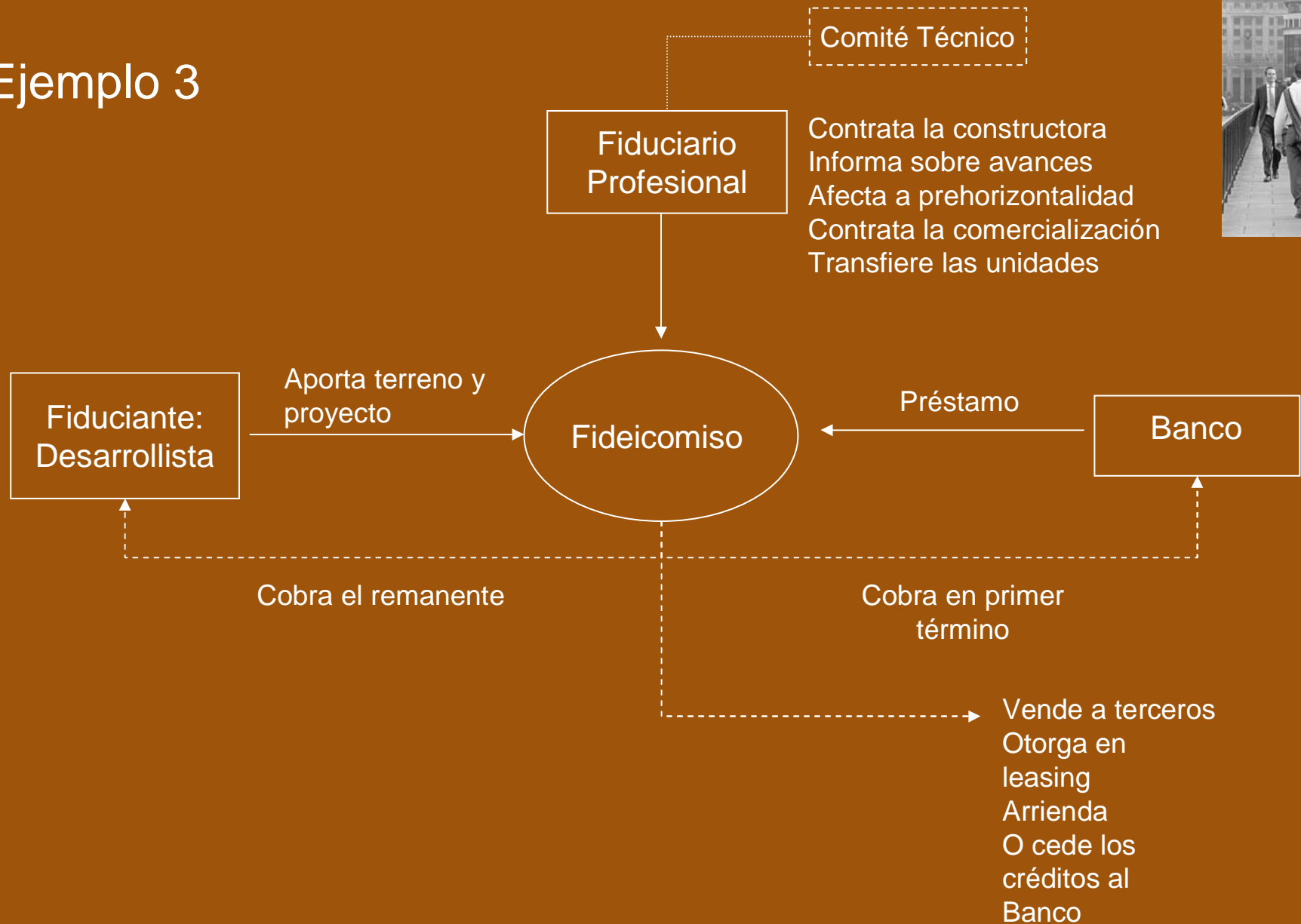
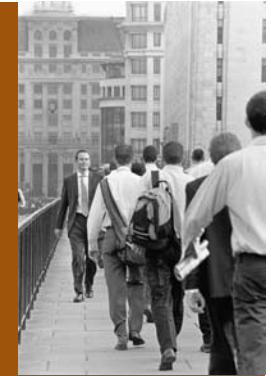
Ejemplo 1



Ejemplo 2



Ejemplo 3



El tema fiscal

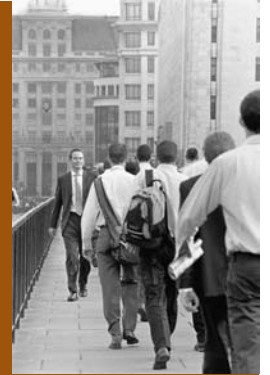


Ayyyyyyyyyyyyyyyyiiii Dios Mío



Conclusiones

Conclusiones

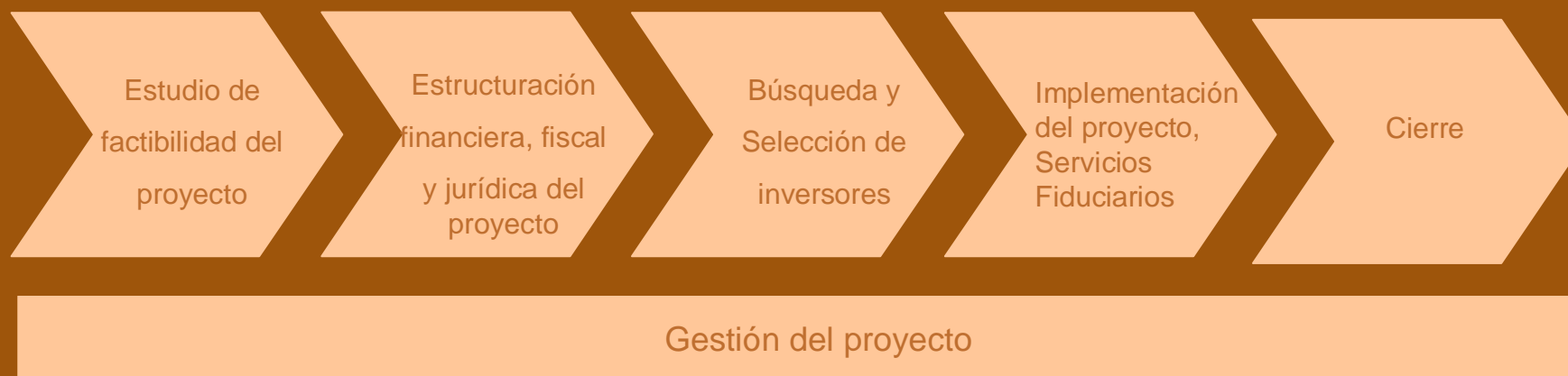


- La importancia de la figura en los negocios inmobiliarios reside en su autoregulación y versatilidad, permitiendo amparar diversos intereses en juego.
- El desarrollista debe conocer los intereses de las partes, imaginar las vicisitudes contractuales y llevarlas al contrato de fideicomiso.
- La complejidad que puede adquirir una operación de fideicomisos y su diseño requiere un conjunto de capacidades diversas como:
 - estructuración de productos financieros,
 - manejo de aspectos legales, impositivos y regulatorios,
 - acceso a mercados de capitales y de financiamiento,
 - conocimientos técnicos específicos de negocios inmobiliarios,
 - profesionalismo y confiabilidad.



Como podemos ayudarlo?

Como podemos ayudarlo



www.fidental.com.uy

PricewaterhouseCoopers refers to the network of firms of PricewaterhouseCoopers International Limited, each of which is a separate and independent legal entity.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval systems or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise without the prior written consent of PricewaterhouseCoopers.

Contactos:

Cr. Daniel Garcia: garcia.daniel@uy.pwc.com

Cr. Daniel Porcaro, MBA: daniel.porcaro@uy.pwc.com

PricewaterhouseCoopers Uruguay: Cerrito 461 Piso 4, Tel. (5982) 9160463