

Newsalert

International Tax
Structuring Network
And Trust Services

*connectedthinking



URUGUAY

Artículo publicado en la revista
de Antiguos Alumnos de IEEM,
Universidad de Montevideo,
N° 20, Octubre 2005

Iniciativa emprendedora y Fideicomisos

Por Cr. Daniel Porcaro, MBA*

Jean Baptiste Say define al “entrepeneur” como aquel que “cambia recursos económicos desde zonas de baja productividad y rendimiento a zonas de alta productividad y mayor rendimiento”. Peter Drucker señaló que el emprendedor no sólo actúa en la esfera económica sino que también lo puede hacer en la social, política, tecnológica y científica por lo que agrega como nota definitoria el hecho de que “busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad utilizando la herramienta de la innovación pero siempre con un propósito concreto y definido”.

Autores diversos se acercan a descripciones más detalladas del emprendedor pero lo más interesante ocurre cuando se estudia la alta correlación existente entre el desarrollo, respeto y valoración que hacen de los emprendedores las sociedades que han tenido mayor despegue económico en los últimos treinta años. La lógica empleada por las economías más pujantes parece indicar que el capitalista tradicional, controlador y propietario de los medios de producción, ha llegado a ser casi irrelevante en la actualidad y ha perdido el poder económico y político que tenía antes de la primera guerra mundial para cederlo a una nueva estirpe de desarrolladores.

La nueva realidad del desarrollo económico sustentable marca que existe crecimiento toda vez que la producción de bienes y servicios constituyen una fuente generadora de nuevos empleos y receptora de nuevas inversiones. Contemporáneamente, dicho desarrollo se logra en base a la conjunción del saber especializado y del carácter emprendedor y organizador de las personas que lo impulsan.

La nueva raza de emprendedores basa su contribución no en la producción a escala sino en el alto valor agregado incorporado a actividades productivas y de servicios, dónde el partido se juega no sólo en disminuir costos (típica reacción de los años 80) y conseguir financiamiento barato (reacción de los 90) sino en producir con mejor calidad e innovación y vender antes que la competencia mediante la anticipación de las necesidades de los consumidores.

Estos nuevos actores juegan en un escenario nuevo, ampliado a nivel global y altamente competitivo. Logran sus objetivos mediante la vinculación de partes que antes actuaban de forma inconexa y resuelven así fallas de mercado. Interaccionan fluidamente a diversos niveles, con diferentes culturas y especialidades. Su acción supera interferencias regulatorias y complicaciones operativas, organizan partes en una red horizontal y no jerárquica, capturan las oportunidades y los recursos necesarios para desarrollar el proceso que los dirige a su objetivo.

El desarrollador moderno descubre oportunidades, promueve una idea de negocios, suma contactos y experiencias y les da forma de proyecto. Pero la asociación de intereses o la combinación de diferentes objetivos necesita tanto de un organizador como de un vehículo jurídico que implemente con seguridad el desarrollo de un proyecto.

El emprendedor talentoso busca crear valor a través de formas novedosas y ágiles pero no por eso menos seguras. La adecuación de sus ideas y motivaciones de negocios en ocasiones (más bien por lo general) no se adecúan a estructuras rígidas y complejas.

Elo implica un cambio sustancial en los instrumentos, vehículos o mecanismos necesarios para concretar las inversiones en la economía real, con seguridad, liquidez y rentabilidad.

Para organizar y llevar adelante nuevos emprendimientos a instancias de dichos emprendedores se han desarrollado mecanismos que siguen su dinámica y que permiten atraer a todas las partes necesarias para su concreción.

Con la aprobación de la Ley No. 17.703 del 27 de octubre de 2003 nuestro país tiene disponible la figura jurídica del fideicomiso, de extraordinaria

versatilidad para llevar a cabo diferentes objetivos empresariales, de gobierno y aún individuales.

Al igual de lo que sucedió en otros países, se estima que el fideicomiso pueda contribuir a lograr un rol dinamizador de la economía por su efecto transformador de las antiguas formas para hacer negocios y su adecuación a las nuevas necesidades de los emprendedores.

El fideicomiso centra su operacionalidad alrededor de la figura del Fiduciario o "Trustee" sobre la cual diferentes agentes depositan su confianza para que cumpla con profesionalismo, idoneidad y responsabilidad el encargo conferido.

La figura no cuenta con límites que discriminen sus posibles aplicaciones, sólo la creatividad en contemplar a través de la figura los intereses creados a partir de determinada situación constituye el requisito imprescindible para su empleo. Es así que las aplicaciones prácticas del fideicomiso no tienen límite más que la legitimidad del acto que busca concretarse con el empleo del mismo.

No se trata de un vehículo concebido sólo para realizar operaciones financieras. El fideicomiso es un instrumento que, entre otras aplicaciones, facilita la captación de recursos para emprendimientos de riesgo así como la conjunción de diferentes partes con un objetivo común.

Tal como describimos en ocasiones anteriores¹ el crecimiento económico del país requiere de una interrelación fluida entre la generación de oportunidades de negocios (creación de valor), el financiamiento de dicha actividad y la correcta gestión que permita materializar ese valor agregado que fuera concebido en principio sólo en teoría.

Si bien son puntales claves del crecimiento económico la generación, el financiamiento y la gestión de nuevas actividades productivas, no menos importante es contar con una estrategia integrada de crecimiento mediante la cooperación y alianza entre empresas y aún entre el sector público y privado.

¹ Porcaro, Daniel: "Nuevas formas de financiamiento y sus instrumentos", Revista de Antiguos del IEEM, No. 1 Año VI, Abril 2003 y "Reflexiones sobre el mercado de créditos uruguayo", Revista de Antiguos del IEEM, No. 3 Año VII, Diciembre 2004.

El agrupamiento de emprendedores con productores para el desarrollo de iniciativas asociativas a lo largo de una cadena de valor encuentran en el fideicomiso un canal que encauza sus intenciones. Numerosas experiencias avalan que el instrumento logra integrar de forma eficiente a empresarios, desarrolladores y organizadores de negocios, al gobierno, los productores, los trabajadores y los inversionistas con la finalidad de ganar mercados, eficiencia operativa, insumos a precios competitivos y productos de mejor calidad.

Los fideicomisos de inversión directa (que consisten en la organización de emprendimientos productivos con causa en un contrato de fideicomiso) son aplicados tanto en la actividad agrícola como en desarrollos inmobiliarios. Es así que las asociaciones de esfuerzos dentro de una misma cadena de valor son una realidad en el sector vitivinícola argentino que reúne productores primarios e industriales, y en la actividad fruti-hortícola y la industria pesquera, ganadera, avícola y arroceras de países como Colombia, Ecuador y varios de Centroamérica.

Para estructurar operaciones y nuevos emprendimientos en busca de escala económica, eficiencia o medios de producción, el fideicomiso constituye la forma más moderna de hacerlo frente a los tradicionales mecanismos de utilización de sociedades anónimas, cooperativas, consorcios uniones transitorias y otras.

Por su parte, la construcción, administración y operatividad de obras y servicios públicos se logra mediante la colaboración pública y privada instrumentada a través de fideicomisos. Dichos contratos han hecho posible la concreción de obras de infraestructura y planes de viviendas de carácter social en Centroamérica.

El interés de su aplicación al mundo de los negocios radica en las múltiples formas que pueden adoptar para cada necesidad (de administración, de garantía, de inversión, públicos, financieros, etc), en el hecho de que simplifican esquemas contractuales muchas veces adaptados a intrincadas fórmulas que den cumplimiento a regulaciones societarias, a que en ocasiones logran disminuir los costos de organización y administración de las estructuras de negocios y a que ayudan a garantizar el cumplimiento de obligaciones y otros objetivos. No es menor tampoco la necesidad de involucrar la

intervención de un tercero, el fiduciario, quien debe actuar en forma objetiva y no se encuentra involucrado con el interés de ninguna de las partes intervinientes en el negocio puesto que actúa en función del encargo e instrucciones recibidas y tiene la obligación de cumplir sus funciones como un buen hombre de negocios.

Desde la intangible idea de un negocio hasta los activos físicos y el empuje empresarial hecho proyecto, necesitan ser aislados y combinados jurídicamente para que se conviertan en activos productivos capaces luego de ser financiados por terceros para llevar adelante cualquier actividad.

Es así que la utilización de la figura logra aislar un proyecto con la creación de un patrimonio separado con los bienes fideicomitados (tangibles e intangibles) que alcanza inmunidad total respecto a otros negocios que pudieran tener los participantes del fideicomiso. Ni los acreedores del fiduciante, del beneficiario o del mismo fiduciario pueden atacar dicho patrimonio.

También logra separar el pasado comercial de sus operadores o partes intervinientes sin que ello signifique una desvinculación de sus capacidades técnicas y empresariales o los antecedentes personales de los mismos.

El instrumento correctamente aplicado logra usufructuar la especialización no exclusiva en los negocios de cada una de las partes intervinientes lo que permite incrementar la efectividad del proyecto y la productividad de los recursos tanto materiales como humanos.

Los nuevos vehículos que permiten canalizar el impulso emprendedor basan su éxito en crear partícipes de logros en contraposición a accionistas o dueños del capital financiero o intelectual. El sustento práctico de la figura es distinto al tradicional estatuto de la sociedades anónimas cuyo carácter amplio, general, poco adaptado a las circunstancias específicas de un negocio y de los intereses de las partes involucradas pueden no dar cabida a las características especiales de los nuevos emprendimientos.

El sistema decisorio tradicional basado en mayorías, en el voto y en la adopción de soluciones sujetas a marcos legales inflexibles son en ocasiones fuente de controversias, diferencias no contempladas e

insatisfacciones que tienen su raíz en tratar de adaptar todos los objetivos y necesidades de las partes intervinientes a la participación económica en el proyecto.

De un ámbito caracterizado por lo lineal, sujeto a normas y marcos jurídicos establecidos y a jerarquías para la toma de decisiones, se pasó a darle forma a instrumentos que pudieran contener la iniciativa de individuos altamente capacitados, inquietos, desafiantes que constituyen con su saber hacer el verdadero motor generador de valor agregado.

La flexibilidad del instrumento se pone de manifiesto en su autorregulación que se expresa en el hecho de que el contrato de fideicomiso debe contener las estipulaciones del negocio que las partes aceptaron al entrar en el mismo y que contemplan sus intereses particulares.

El patrimonio fideicomitado, generador de resultados o posibilitador de diferentes objetivos, se encuentra en cabeza del fideicomiso y es independiente de sus beneficiarios, los que no tienen porqué tener incidencia sobre el desenvolvimiento económico del mismo. Lo anterior permite un mejor y más eficiente control sobre el proyecto por parte de un profesional solvente (el fiduciario) en el cual se deposita la confianza de buen resguardo y gestión del mismo.

Los beneficios del emprendimiento canalizado a través de un fideicomiso se entregan bajo las formas y en los momentos que se estipulen en el contrato y no están sujetos a mayorías especiales ni a normas específicas legales.

Los intervinientes en la actividad emprendida no son socios ni accionistas sino partícipes del emprendimiento que obtienen réditos o ventajas que pueden ser no sólo económicas. Por lo expuesto, no hay socios ni accionistas minoritarios que defender con normas legales sino partícipes con condiciones

especiales que fueron contenidas desde el principio en el acuerdo de voluntades que es el contrato de fideicomiso.

Dado que bajo esta forma se pueden hacer negocios sin necesidad de una colaboración activa de los accionistas o aportantes del capital, la figura central del fiduciario evita, o al menos modera, desentendimientos puesto que en él se delega la acción ejecutiva del proyecto ya sea actuando en solitario, con subcontratados o con un comité de soporte.

El derecho a la participación en la administración y gobierno de la sociedad, el tener voz y voto en los órganos societarios, a la información y al receso son inherentes a la condición de accionistas. En las diferentes especies de fideicomisos es posible establecer mecanismos diferentes y mejor adaptados a las circunstancias para cada una de dichas necesidades.

No obstante las ventajas apuntadas, es necesario señalar que precisamente la flexibilidad del instrumento convoca a utilizarlo con mucha responsabilidad, seriedad y prudencia para no desprestigiarlo ni dañar su desarrollo.

La modalidad impuesta hasta el presente para hacer negocios maneja naturalmente los diferentes tipos societarios conocidos con larga tradición y experiencia en su empleo por parte de profesionales, empresarios e incluso jueces lo que determina que la evolución de este nuevo instrumento dependa en gran medida del buen nombre y prestigio de quienes asuman el rol de fiduciarios así como el uso lícito que se le otorgue a la figura. Sin la pericia, el profesionalismo o el prestigio de la persona o institución a la que se le confía la tarea de fiduciario y los sanos objetivos no hay posibilidad de usar el instrumento en forma exitosa para el conjunto de la sociedad.

BIBLIOGRAFIA

- ALVAREZ DE MON, Santiago: “Desde la adversidad”, Prentice Hall, Madrid, 2003.
- DRUCKER, Peter: “Las nuevas realidades”, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1989.
- FREIRE, Bettina: “El fideicomiso”, Editorial Abaco, Buenos Aires, 1997.
- GOMEZ DE LA LASTRA, Manuel y GOLDENBERG, Bettina: “Fondos de Inversión Directa y Fideicomiso”, La Ley, Buenos Aires, 2003,
- KIPER, Claudio y LISOPRAWSKI, Silvio: “Tratado de Fideicomiso”, Lexis Nexis, Buenos Aires, 2003.
- JERICO, Pilar: “Gestión del Talento”, Prentice Hall, Madrid, 2001.

Contador Público* egresado de la Universidad de la República - Uruguay. En 2000 obtuvo el **MBA en la Universidad de Montevideo. Desde 1998 es Senior Manager del Departamento de Asesoramiento Impositivo y Legal de Pricewaterhouse Coopers y responsable local de los servicios de Financial Advisory Services. Autor de publicaciones y trabajos de investigación en temas fiscales relacionados especialmente con instrumentos financieros.

PricewaterhouseCoopers Servicios Fiduciarios

Fideicomisos – Una alternativa flexible y conveniente para hacer negocios

En PwC Uruguay estamos capacitados para analizar su problemática para hacer negocios en forma flexible, ágil y segura mediante la utilización de Fideicomisos. Para ello proponemos la evaluación de estructuras alternativas, la identificación de ventajas y desventajas de las mismas, el diseño de los aspectos legales, financieros y fiscales y la implementación de la solución que mejor satisfaga sus necesidades y proteja su riesgo empresarial. Nuestra experiencia internacional en la utilización del instrumento para las más variadas actividades y necesidades individuales y empresariales nos permiten confiar en la obtención de resultados satisfactorios.

www.pwc.com/uy

Por mayor información no dude en comunicarse con:

Cr. Daniel García (598 2) 916 0463 Int.: 1478
Cr. Daniel Porcaro (598 2) 916 0463 Int.: 1478

garcia.daniel@uy.pwc.com
daniel.porcaro@uy.pwc.com