**Los Arquitectos y el Fideicomiso Inmobiliario**

**El Dr. Daniel E. Butlow nos aporta 15 Consejos Prácticos para quienes dentro de la profesión de la arquitectura ejercen tareas relacionadas al desarrollo inmobiliario utilizando la figura del fideicomiso**

*Cuando quieran saber, cual es el nivel alcanzado por un arquitecto, abogado o escribano en materia de Arquitectura Legal, solo basta con que le pregunten sobre fideicomiso.*

Un día, hace ya mucho tiempo -era el verano de 1995- la consulta de un arquitecto conmovió nuestras fragilidades intelectuales. Quería transformarse en empresario, utilizar las bondades de la nueva herramienta del fideicomiso y que lo proveyéramos de un “pack”, con todos los documentos necesarios como para poder iniciarse.

Hábil, inteligente y por sobre todo harto de los autoritarios comitentes que le habían tocado en suerte, había logrado idear un sistema que según él, le permitiría alejarse de la pobreza y de la falta de trabajo rentable.

Un lote excelentemente ubicado, incluyendo viuda dispuesta a canjearlo por un local y un departamento; una empresa constructora dispuesta a realizar la obra percibiendo la mitad en dinero efectivo y el saldo en metros; tres inversores interesados en hacer rentar sus ahorros, superando las miserables tasas bancarias y por supuesto su propio proyecto, que hacía años venía perfeccionado, más sus cualidades y experiencias como director de obra por administración…no podían fallar.

Repuestos del susto, sin experiencia práctica -aunque habíamos participado en la redacción de la ley- con fundados temores de entregar un mamarracho, escasa bibliografía para estudiar y mucho, pero mucho esfuerzo, pudimos concretar el tan requerido “pack” con errores e inconsistencias, que aún hoy nos desvelan a pesar de haber pasado 16 años.

Hoy, luego de tanto equivocarnos, tanto discutir, estudiar y practicar, rendimos un emotivo homenaje a las víctimas de nuestra ignorancia, que en algunos casos -milagrosamente- terminaron bien parados y llamativamente siguen siendo nuestros clientes.

De aquí en más, 15 consejos prácticos sobre fideicomisos inmobiliarios acompañados de un breve fundamento:

**1-Sepa que es y para que sirve un fideicomiso**: El fideicomiso es un contrato complejo. No tiene un fin en si mismo, siendo tan solo una herramienta adaptable a innumerables situaciones y negocios que usted puede utilizar en su beneficio. Piense en un martillo o en una tenaza e imagine si tuviera que enumerar sus usos, virtudes y peligros.

**2-Olvídese del contrato tipo**: No hay dos fideicomisos iguales. Copiar, es peligrosísimo y máxime en un contrato tan abierto y al que se sumará tanta gente, como por ejemplo, fiduciantes, fiduciarios, arquitectos, constructores, beneficiarios, cesionarios y la AFIP.

**3-Acérquese al contrato final en forma cautelosa**: Si aún no están ligadas todas las voluntades, redacte previamente una Carta Intención, que lo ayudará a comprender, que es lo ya anudado y que no, para poder seguir adelante.

**4-No es necesaria la escritura pública**: Para redactar un fideicomiso inmobiliario, la ley 24.441, no exige escritura pública. Puede utilizar un instrumento privado y luego, cuando ya estén limadas todas las asperezas y se llega al texto definitivo, se procede a protocolizar.

**5-No use croquis, sino anteproyecto**: Lo más importante de un fideicomiso consiste en preveer que obra se va a realizar y como se va a distribuir. Un croquis, es demasiado pobre como para que los derechos y obligaciones que se crean, estén a resguardo. Confíe en un completo y bien desarrollado anteproyecto.

**6-Transfórmese en un fiduciante especial**: Si usted fue quien aportó las ideas del emprendimiento, buscó y consiguió el lote, preparó a su riesgo la factibilidad y el anteproyecto y logró o está por lograr las voluntades de los inversionistas, se merece un premio. No elija ser fiduciario, sino el rol de fiduciante inversor originante.

**7-Evite ganar tiempo**: Pierda un poco de tiempo en dotar a su fideicomiso de un nombre y un CUIT, que le será requerido a futuro por el Registro de la Propiedad Inmueble. No inicie los trámites municipales a nombre de los dueños originales, porque les generará una responsabilidad indebida, frente a contratantes (arquitectos, por ejemplo) y terceros.

**8-Utilice una cuenta bancaria especial**: En un contrato tan dinámico como el fideicomiso, el fiduciario debe contar con la seguridad de que todos los aportes queden debidamente registrados. No olvide, que el comprobante de depósito bancario es suficiente recibo del aporte y el método más transparente y eficaz de llevar una buena contabilidad. Los negros son buenos en el fútbol, pero no en el fideicomiso.

**9-Aproveche las ventajas impositivas**: En los tiempos modernos ya no sirven las enciclopedias vivientes y nadie sabe todo de todo. Hay grandes diferencias en las normas impositivas cuando los beneficiarios son las mismas personas que los fiduciantes y cuando no. Analice también la posibilidad de que todo se maneje a través de cesiones de derechos.

**10-A veces, dos fiduciarios**: No es común, ni tampoco fácil, pero hay supuestos donde dos grupos integran el conjunto de inversores y difieren en la confianza hacia un fiduciario. En casos de necesidad, pueden nombrarse dos y encontrar un sistema para desempatar sus decisiones.

**11-No olvidar los contratos de proyecto y dirección y el de construcción**: Muchas veces, el esfuerzo por realizar un buen contrato de fideicomiso es tan grande que se olvida de lo fundamental, es decir, que alguien muy claramente contratado se ocupe del proyecto y de la dirección de obra y otro se ocupe de la construcción mediante algún sistema que funcione.

**12-Preveer el pago con unidades**: Aunque jamás vaya a usarla, no deje de asentar una cláusula que permita poder entregar unidades funcionales en pago de los distintos gastos y honorarios que genere la construcción, administración y comercialización del emprendimiento.

**13-Fórmula para la resolución de controversias**: Prevea ante quien se resolverán los conflictos que suelen ocurrir, pero antes de cambiar a la justicia ordinaria por una privada (Tribunales Arbitrales, Colegios Públicos, etc.) infórmese sobre cuales son los honorarios, aranceles y procedimiento que deberá afrontar por esta elección.

**14-Cesión de derechos**: Prepare cuidadosamente la posibilidad de ceder derechos y distinga claramente el caso de los beneficiarios adquirentes del de la condición de fiduciantes adherentes. Recuerde que la cesión es parecida a la compra venta, pero sólo parecida.

**15-Uruguay no es la Argentina**: Si su fideicomiso tiene por objeto realizar un emprendimiento en Uruguay (Punta del Este, Colonia, San Ignacio, etc.) tómese tiempo para revisar las disposiciones que sobre fideicomiso rigen en este país (ley 17.703 y decreto 516/003) y tenga muy en cuenta cual es el sistema para exportar servicios profesionales de arquitectura desde la República Argentina.

Cada uno de estos 15 consejos pudo crearse recorriendo un largo camino de errores, angustias, lágrimas y experiencias que nos ha tocado enfrentar a lo largo de tanta cátedra, tantas conferencias y tantos asesoramientos en vivo. Su finalidad, no es desanimarlo, sino por el contrario, animarlo a que use el fideicomiso, pero mejor…mucho mejor…

Dr. Daniel E. Butlow
*Abogado y Profesor titular honorario de arquitectura e ingeniería legal. Asesor Legal Consultor del Latin American Architects*