

Expandir nuestros servicios profesionales

Dr. Néstor Kreimer+
Asesor de Reporte Inmobiliario



Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires

Fuente: Revista Consejo Año V – Nº 23 – Julio 2012 – ISSN 1851-6610



Desde hace algunos años, y gracias a la figura del fideicomiso (Ley 24.441), el mercado ha revalorizado nuestra profesión. La sólida inserción de esta figura – principalmente para desarrollos inmobiliarios– instaló la necesidad de contar con profesionales capacitados para gerenciar su estructuración e implicancias posteriores.

Dado nuestro abordaje sistémico desde lo fiscal, jurídico y financiero, se incrementa la percepción de valor de nuestros servicios, potenciado por las múltiples variantes y derivaciones –principalmente tributarias–, lo que obliga a un nivel de análisis que nos facilita concretas ventajas competitivas.

A su vez, la necesidad de neutralizar el impacto de la inflación, sumada a los recaudos derivados del inédito nivel de presión fiscal (AFIP–UIF), brinda un nuevo nicho de negocios como hacía años no aparecía en nuestro horizonte profesional.

Si bien últimamente se ha instalado el debate entre armar un fideicomiso o una SA o una SRL, no dudamos en afirmar que el fideicomiso “gana” principalmente por dos atributos: aislamiento patrimonial desde un vehículo ajeno a los avatares de las partes, y diseño del contrato a la exacta medida del negocio (en comparación con el “duro” texto al que obliga un estatuto social para que sea aprobado por personas jurídicas).

- Aislamiento patrimonial desde un vehículo ajeno a los avatares de las partes, y
- Diseño del contrato a la exacta medida del negocio (en comparación con el “duro” texto al que obliga un estatuto social para que sea aprobado por personas jurídicas).

Un claro ejemplo ha ocurrido en el mercado inmobiliario con la casi inmediata incorporación de la pesificación de operaciones, junto al reconocimiento de la inflación a través de la redeterminación del saldo de precios vía índice de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), y sin encuadrar como actualización dada la vigencia de su prohibición. Todo esto, plasmado en un minucioso contrato que armonice los intereses del Estado, el mercado y las personas o particulares involucrados.

Debido al principio consensualista de todo contrato, el fideicomiso habilita tantas opciones como límite tenga la creatividad de quien lo estructura.

A título de ejemplo:

- De Garantía (para evitar hipoteca y con igual o superior aval crediticio).
- De Planificación Hereditaria (en vida se aportan los bienes a este fideicomiso, lo que los aísla y protege eliminándose la futura sucesión, ya que al fallecer una persona no habrá bienes a su nombre; se prevé en el contrato su distribución a los beneficiarios tal como lo hubiese indicado la sucesión ahora eliminada).
 - Financieros (para descontar flujos de fondos, con o sin oferta pública)
 - Inmobiliarios:
 - Al costo (hoy en duda por la reciente RG 3312 y el proyecto Plan Antievasión III).

- Comerciales (no son al costo, utilizando precio de venta en pesos con saldos redeterminables por CAC).
- Mix de ambos en un mismo fideicomiso (válido si así lo prevé el contrato).
- Como vehículo para cualquier negocio; no resulta persona jurídica, aunque sí sujeto fiscal y ente contable (se logra aislar el negocio de los riesgos con los que conviven los fiduciantes y el fiduciario que los gerencia).

Sean o no inmobiliarios, en general, los fideicomisos están alcanzados por los mismos impuestos que una sociedad anónima.

En lo particular, Ganancias liquida como una sociedad de hecho. Sin considerar el Plan Antievasión III en estudio, la modalidad impacta de la siguiente manera:

En lo particular, Ganancias liquida como una sociedad de hecho. Sin considerar el Plan Antievasión III en estudio, la modalidad impacta de la siguiente manera:

- Si coinciden fiduciantes y beneficiarios, el fiduciario presenta la declaración jurada del fideicomiso, distribuyendo el resultado impositivo según tenencias en cada una de las CUIT, quienes pagarán a la tasa que les corresponda (como personas físicas, o al 35% si fueran personas jurídicas).
- Si sólo uno no coincidiera (sea por cesión de su participación o porque “entró después” y “no estaba en la foto inicial del contrato”), el Fisco se pronunció indicando que ese fideicomiso resulta “impuro”, debiendo tributar de manera directa y hacerlo a la tasa del 35% tal como una SA.
- Por lo tanto, la tasa efectiva del Impuesto a las Ganancias surgirá de la cantidad y calidad de fiduciantes beneficiarios con que se cuente.

Fideicomisos al Costo (inmobiliarios)

- No pagan Impuesto a las Ganancias (por ahora). Solo tributan el 3% con la adjudicación de la unidad.

Como conclusión, es posible afirmar que los fideicomisos representan una opción de negocios que expande nuestro horizonte profesional. No dejemos pasar esta oportunidad.