

## Fideicomiso Constructivo – Rondina, Homero - Gerardo Rondina



Manual teórico-práctico

Cuando el derecho intenta promover, inducir, facilitar y garantizar esta actividad

Regímenes legales para los fideicomiso  
Del fideicomiso en Latinoamérica y el mundo

Fideicomiso: creación del Derecho Civil incorporado al Derecho Comercial

Algunos antecedentes nacionales y extranjeros

Algunos supuesto para el fideicomiso constructivo

Modalidad del contrato fiduciario para aplicar a proyecto de inversión o formulación de iniciativas. Cuestiones preliminares. Cuestiones principales

en torno al fideicomiso constructivo y los emprendimientos inmobiliarios. Formas que confiere al fideicomiso el derecho latinoamericano y el modelo anglosajón. El fideicomiso financiero con títulos valores. Titulización y securitización de los aportes documentados. El uso del contrato fiduciario para aplicar a proyectos de inversión o de formulación de iniciativas. Las otras posibilidades y opciones legales. Cómo funciona el fideicomiso como contrato asociativo. Responsabilidades: solidaridad y rendición de cuentas. Cuando el fideicomiso es real y se hace sobre un patrimonio afectado a un negocio o fin determinado. Algunos modelos para armar. Cuando se organizan fideicomisos con defectos de forma o errores sustantivos. Fideicomisos a la medida del Estado para obras públicas y de las ciudades, para obras de urbanización o de las universidades, para tareas de investigación. Combinando fideicomisos con hipotecas. Cuando tenemos éxito en el emprendimiento ¿Cómo repartimos las ganancias? Cuando nos va mal en el emprendimiento ¿Cómo repartimos las pérdidas?

La cuestión de los papeles y títulos finales: reglamento de propiedad de propiedad horizontal y escritura definitiva. Pequeño manual de instrucciones: para el promotor, que formula el proyecto y que después, en claves profesionales, proyecta y planifica es el profesional que asume como fiduciario: que será administrador, gestor y protagonista en el contrato y en su oficio de fiduciario debemos hablar de cómo debe operar el promotor: si todo comienza en las ideas y propuestas, lo primero que debe producir será el esbozo, el croquis, el diagrama y el programa de lo que vamos a presentar a los eventuales. O ya detectados posibles inversores debemos preparar luego un informe fundado seguramente en el proyecto y si de conseguir el terreno se trata en esta etapa previa o preparatoria, ya debemos hacer el intento de asociar el fideicomitente o socio fiduciario a quien le presentamos la idea como negocio: como inversión, pero también con la posibilidad de convertirlo, no solamente como inversor, sino también en propietario de algunas de las unidades que pretende nuestro programa esto echará a andar el proyecto y ya podemos hacer ingresar a otros inversores con el mismo carácter de fideicomitentes o como fideicomisario o beneficiario.

Apéndice 1: El régimen fiduciario en América Latina. Una mirada a la actualidad del sistema en los países de Centroamérica. Algunas utilidades especiales del fideicomiso en América Latina.

Apéndice 2: Registro de operaciones inmobiliarias en la República Argentina.

La normativa.

Apéndice 3: Formas de redactar los contratos

Apéndice 4: Los esquemas y las síntesis