



*Constitución de portafolios financieros para pequeños inversores
Análisis de una experiencia de Financiamiento Colectivo
“Crowdfunding” en el mercado inmobiliario*

Contador Público

Universidad Abierta Interamericana

Facultad de Ciencias Económicas

Autor:

Romina Marcela Rodríguez

Agosto 2019

ÍNDICE

Tema	Página
Agradecimientos -----	2
Resumen -----	3
Palabras Clave -----	3
Introducción -----	4
Marco Teórico -----	6
<u>Capítulo 1</u> : Crowdfunding / Crowdfunfing inmobiliario -----	6
<u>Capítulo 2</u> : Aspectos Jurídicos -----	15
<u>Capítulo 3</u> : La Construcción en Argentina -----	19
<u>Capítulo 4</u> : “Management” (Gestión de Proyectos) -----	25
Metodología de la investigación -----	33
Entrevistas a expertos en desarrollos inmobiliarios, inversores y construcción -----	33
Análisis e interpretación de las entrevistas -----	37
Conclusión -----	38
Bibliografía -----	39
Anexos -----	40

Agradecimientos

Gracias a Dios, por permitirme vivir, brindarme salud, fortaleza y capacidad

A mi hijo Felipe Acosta, fuente inagotable de motivación, esfuerzo y energía, quién se privó de compartir horas con su mamá para que yo pudiera estudiar.

A mis profesores que con su sabiduría, conocimiento y apoyo, me enseñaron una manera nueva de ver el mundo, a amar esta carrera y a desarrollarme como persona y profesional en la Universidad Abierta Interamericana.

A mis compañeros de trabajo, arquitectos, ingenieros y todos los que me aportaron sus conocimientos y experiencias para hacer posible este trabajo final.

A personas muy especiales que me hicieron sentir que no caminaba sola y en todo momento confiaron en mí.

A la docente Laura Rolla, de quien aprendí mucho más de lo que ella se propuso enseñar.

A mi hermana Analia con quién compartimos toda la carrera, nunca me soltó la mano, a veces fue mi guía y otras confió en mí para que yo fuera la suya.

A mi hermana Karina quién siempre me acompañó y me ayudó sin medir esfuerzos.

A mi mamá que sin saberlo motivó que nunca baje los brazos, me acompañó tanto como pudo y más, con su fe, generosidad y su incansable ayuda en todo momento.

Y a mi papá, el hombre que marcó mi vida, me guía, me seguirá guiando y extraño desde el día de su partida y sé que sin dudas le hubiese encantado compartir este logro conmigo.

Resumen

El mundo vive una permanente transformación que se ve intensificada gracias a las posibilidades que brinda internet.

La manera de hacer negocios en la era digital obliga a los profesionales a estar en continua adaptación y hacer uso de todas sus capacidades.

La forma tradicional de hacer negocios encuentra nuevas herramientas para vincular personas con necesidades opuestas y complementarias.

El Crowdfunding es una de ellas.

Este trabajo final describe el funcionamiento de esta metodología de financiamiento colectivo aplicada a los negocios inmobiliarios y el modo en el que los profesionales de las ciencias económicas puede hacer su aporte y sacar el máximo provecho a todo su equipo en miras de optimizar rentabilidades financieras que alimenten el ciclo de inversiones basándose en la confiabilidad que da ir conquistando éxito tras éxito gracias a la implementación de diversas metodologías de gestión, combinándolas con capacidad de participar en equipos multidisciplinarios por medio de plataformas digitales que buscan inversores para distintos desarrollos inmobiliarios. Son llamadas plataformas de financiamiento colectivo (PFC) y que han sido reglamentadas recientemente con el objetivo de brindar la transparencia que este tipo de transacciones requiere.

Palabras Clave

- Plataforma de Financiamiento Colectivo
- Gestión de Proyectos
- Management
- Riesgo
- Inversores
- Fideicomiso
- Incumbencias profesionales

Introducción

*“El 4 de enero (2018) entró en vigencia en nuestro país la reglamentación de la iniciativa sobre “Financiamiento Colectivo”. “Esta normativa constituye un gran avance para el país en materia de Crowdfunding y Economía Colaborativa”, así lo expresó la Licenciada **Karina Arce**, investigadora del Cecyt e integrante de la subcomisión del Economía Social del Colegio de Graduados en Ciencias Económicas.”*

De este modo comenzaba la nota de Diego Roveretti, publicada el 6 de marzo de 2018 en el portal del “COLEGIO DE GRADUADOS DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE TUCUMÁN” (<https://www.cgcetucuman.org.ar/el-financiamiento-colectivo-en-argentina/>) y continúa:

“El crowdfunding (crowd=multitud; funding=financiamiento) es un término anglosajón que hace referencia a un mecanismo colaborativo de financiamiento entre un grupo de personas, sin la intervención de una entidad financiera. Para ello se utiliza una plataforma digital que posibilita la conexión entre las partes; por un lado aquellas personas que presentan un proyecto para su financiamiento, y por el otro, aquellas que desean invertir.”

Si bien el sistema existe en el país desde hace un tiempo, la novedad viene dada por la reglamentación del sistema con múltiples objetivos siendo el principal el de otorgarle un marco legal que ayude a mejorar las transacciones entre las partes y brinde mayor transparencia en todo el proceso.

Esta metodología de financiamiento colectivo puede aplicarse a una gran variedad de destinos comerciales o inclusive sociales.

Este trabajo final desarrollará aspectos del financiamiento colectivo aplicado al mercado inmobiliario (Crowdfunding Inmobiliario) y su objetivo principal será describir los riesgos y errores de mayor ocurrencia que atentan contra el éxito del proyecto y consecuentemente contra su credibilidad y cuál es la importancia del asesoramiento profesional en esta estructura de trabajo.

El diseño de la presente investigación es descriptivo – no experimental, se estudiará la intervención profesional basándose en un portal de financiamiento colectivo llamado Crowdium (<https://www.crowdium.com.ar>) contextualizando su funcionamiento a nivel global y nacional para comprender los fenómenos que hacen posible su implementación y funcionamiento exitoso.

Seguidamente se utilizarán los instrumentos: Entrevistas y recolección de información para conocer los riesgos potenciales y alcanzar el objetivo planteado.

El trabajo final se estructura de la siguiente manera:

En el capítulo 1 se enuncian los conceptos y se describe el funcionamiento del crowdfunding inmobiliario, potencialidades, sus partícipes necesarios y las interrelaciones entre ellos.

En el capítulo 2 se citarán normativas, su marco jurídico y se explicará brevemente el objetivo de su regulación.

En el capítulo 3, en línea con el enfoque de la intervención profesional en el rubro inmobiliario se describirán aspectos de dicho mercado a nivel país a lo largo de todas las etapas que implican las obras de construcción para plantear algunos conceptos que serán retomados en el capítulo 4.

En el capítulo 4 se realizará una introducción al tema “Gestión de Proyectos” basada en la “Guía de fundamentos para la gestión de proyectos del PMBOK” para luego hacer desarrollar en forma teórica la metodología aplicada a la “Gestión de Riesgos”.

Hasta aquí, con los capítulos 1, 2, 3 y 4 se abordará el marco teórico necesario para poder desarrollar en los capítulos siguientes el tema específico de este trabajo final con el suficiente bagaje que permita una cabal interpretación de los fenómenos a describir.

La investigación vendrá dada por entrevistas a expertos en gestión de proyectos, desarrollos inmobiliarios, inversores y profesionales de la construcción.

Marco Teórico

Capítulo 1: Crowdfunding / Crowdfunding inmobiliario

*“...Imaginad que no hay países
no es difícil hacerlo
nada por lo que matar o morir
y tampoco religiones
imaginad a todo el mundo
viviendo su vida en paz.*

*Diréis que soy un soñador
pero no soy el único
quizá algún día os suméis a nosotros
y el mundo será de todos...”*

Imagine (fragmento) – John Lennon

La transformación del mundo gracias a las posibilidades que brinda internet podría compararse a las que tuvieron lugar durante el siglo XV donde el mundo empezó a conectarse con tierras lejanas, nuevas teorías cobraron valor, otras quedaron obsoletas y se cambió de una cosmovisión heliocentrista (Nicolás Copérnico, año 1543) a una cosmovisión antropocentrista. Es decir, si bien era cierto, y aceptado, que los planetas orbitaban alrededor del sol el foco estaba puesto en las personas, la ciencia, el comercio con tierras lejanas y el cabal conocimiento del universo.

Con el descubrimiento de América surgieron nuevos mercaderes, artistas y mecenas, exploradores, nuevas actividades comerciales y el mundo se transformó de una manera tan drástica que a ese período se lo conoce como Renacimiento.

Poco más de 400 años después, con el surgimiento de internet el mundo volvió a transformarse y nuevamente, el viejo y el nuevo continente se acercaron una vez más. Las distancias, impedimento indiscutible para las transacciones, dejaron de ser una barrera infranqueable para personas ajenas al mundo financiero.

Ahora los mecenas no eran solo los Medici en Florencia del año 1400 que financiaron a artistas de la talla de Donatello, Brunelleschi y Miguel Ángel, entre otros sino que cualquier persona con una conexión a internet podía girar dinero para generar el apalancamiento de proyectos lejanos.

Solo faltaba el ámbito donde esas transacciones tengan lugar, y antes que esto, donde mecenas y productores se conecten.

Surge así el crowdfunding que no viene a ser otra cosa que una plataforma en internet que facilita una forma de transacciones comerciales que vienen dándose hace siglos.

Para que una transacción comercial exista deben darse, entre otras, 4 situaciones:

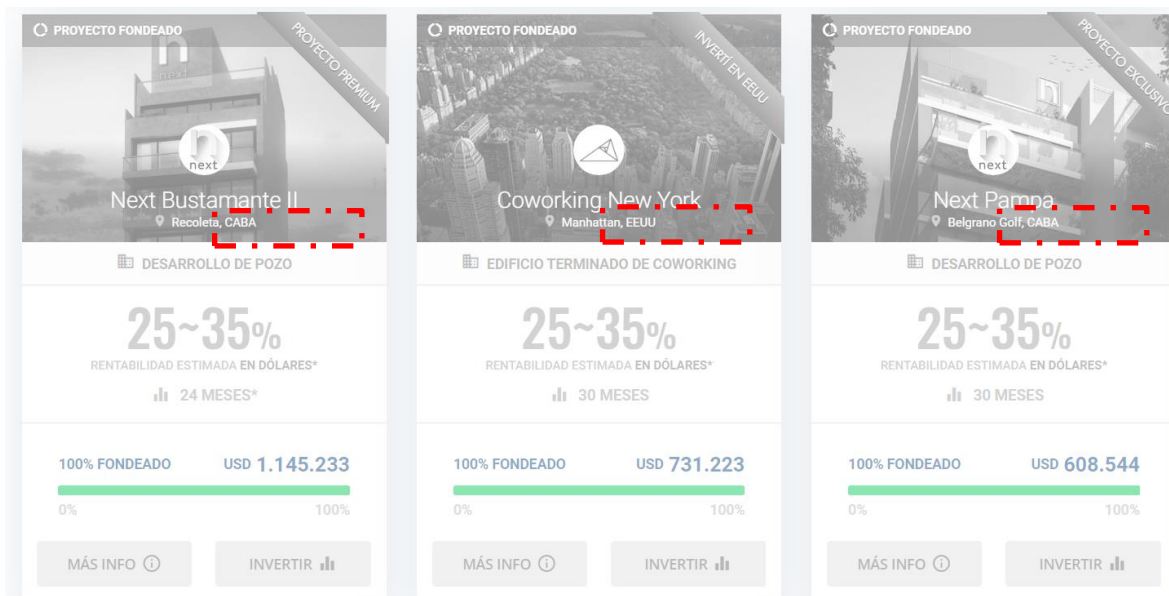
- 1) Que alguien tenga algo para ofrecer (producto o servicio)
- 2) Que exista otra persona dispuesta a entregar algo a cambio de ese producto o servicio.
- 3) Que las personas se comuniquen
- 4) Que establezcan y acuerden las condiciones del intercambio.

El crowdfunding busca darle solución a estos 4 puntos vinculando las partes mediante una plataforma en internet donde desarrolladores e inversores se pueden vincular bajo una serie de pautas.

Estas plataformas de financiamiento colectivo diseñan un plan de financiamiento para que una cantidad de inversores puedan hacerse de un porcentaje de un bien para luego gozar de los beneficios económicos que surgen de ese bien.

Esta metodología aplicada al mercado inmobiliario, donde los montos de inversión solían ser tan elevados que dejaban a gran parte de la población, permiten ahora el acceso a una pluralidad de inversores que pueden realizar aportes relativamente pequeños en búsqueda de rentabilidades que van del 20 al 35% en dólares en 24 meses. Si bien estos porcentajes no pueden ser garantizados por la plataforma, resultan muy cercanos a los que se dan efectivamente.

De modo que, así como lo soñó John Lennon, estas plataformas de financiamiento colectivo vinculan inversores y desarrollistas de diferentes países. Aún una persona no familiarizada con el mundo financiero o con el mercado inmobiliario puede invertir en propiedades en Estados Unidos, Uruguay, Argentina, etc.



De igual manera desarrolladores nacionales pueden recibir financiamiento de cualquier parte del mundo, ampliando sustancialmente las posibilidades de éxito.

La novedad de sistema viene dada por prescindir de entidades financieras reduciendo parte del costo.

En cuanto a la operatoria se podría sintetizar de la siguiente manera:

En cuanto a la operatoria se indicó que "la empresa selecciona los proyectos que tengan el menor riesgo constructivo, financiero y comercial; luego CFA Compañía Fiduciaria Americana S.A., arma la estructura legal (fideicomiso) para permitir el acceso de los inversores. Los clientes e inversores son captados y atendidos por las inmobiliarias que les ofrecen los productos de Crowdium, también de forma individual pueden autogestionar su inversión a través de la web; y una vez elegido el proyecto, el sitio www.crowdium.com.ar centraliza y coordina la interacción de los clientes con el fideicomiso para completar el fondeo necesario. La fiduciaria, externa a la empresa también administra los fondos para asegurar el manejo transparente".

Financiación conjunta del real state. AREAS GLOBALES 2015 noviembre 5; publicado en <http://www.areas-digital.com.ar/nota.php?id=24362>

¿CÓMO FUNCIONA?



*El concepto de **Crowdfunding** se aplica para comercializar desarrollos inmobiliarios a partir de la **integración de hasta 10 inversionistas por propiedad.***



Plataformas de Crowdfunding reconocidas a nivel mundial y en Argentina

A continuación presentaré las plataformas de crowdfunding reconocidas a nivel mundial junto con una breve descripción de cada una de ellas:

KICKSTARTER

Es la plataforma de crowdfunding más importante a nivel mundial, su sede se encuentra en la ciudad de Nueva York, es la cuna de proyectos tecnológicos de gran éxito. El objetivo de esta plataforma es acercar las necesidades de financiación a usuarios que estén dispuestos a apoyar un proyecto aunque, eso sí, las normas no permiten financiar empresas (solamente proyectos), obras de caridad y, lógicamente, entregar dinero a una persona sin que ésta produzca nada. Kickstarter se queda con un 5% de lo

recaudado en concepto de comisión si la meta de financiación es cumplida. La tasa de éxito de los proyectos presentados es de alrededor de un 45%. En su página se presenta como la casa para todos los proyectos relacionados con los films, juegos, arte, música, diseño y tecnología. Explica que alberga muchos proyectos, tanto chicos como grandes, que son posibles gracias al aporte de personas comunes, y que desde 2009, logró financiar cincuenta mil proyectos, gracias al aporte de cinco millones de personas, consiguiendo la suma total de ochocientos treinta millones de dólares. (FAQ Kickstarter, 2013).



Es otra de las grandes plataformas a nivel mundial, fundado en San Francisco, Estados Unidos. Se presenta como una plataforma de crowdfunding donde la gente que quiere recaudar dinero puede crear campañas para contar su historia y difundirla. Indiegogo también es un lugar para descubrir lo que apasiona a personas de todo el mundo y poder involucrarse. (FAQ Indiegogo, 2013) A diferencia de kickstarter, en Indiegogo el control de los proyectos es mucho más ligero, por lo se puede encontrar casi cualquier proyecto, desde música y aficiones hasta obras de caridad o incluso financiación de personas. Eso sí, la financiación directa de empresas tampoco está permitida en esta plataforma. Unirse a Indiegogo es gratis. Luego, se aplica una comisión sobre el dinero que se recauda que es del 4% del total si se logra la meta y del 9% si no se logra (ya que Indiegogo también permite la opción de tomar el dinero recaudado a pesar de no haber cumplido con la meta de financiación).

crowdfunder

Está a diferencia de las dos anteriores, es una plataforma de crowdfunding orientada a la financiación de empresas y negocios; un servicio que es capaz de acercar oferta y demanda gracias a la red social que ofrece y en la que participan inversores, startups de base tecnológica, pequeñas empresas y grandes compañías. Este proyecto es especialmente interesante porque se está convirtiendo en una de las principales vías de búsqueda de financiación para empresas tecnológicas que quieren operar fuera de Silicon Valley y, gracias a su red, es capaz de cubrir Estados Unidos y también México, ofreciendo un importante tejido de apoyo a las empresas. (Velasco, julio 2013)



Es otra de las plataformas importantes y con un gran peso en la red. Se destaca por su perfil generalista que permite que convivan proyectos empresariales, tecnológicos, científicos, artísticos y sociales que tienen, gracias a la plataforma, una potente comunidad de usuarios. (Velasco, julio 2013)



Es una plataforma de crowdfunding española que se centra en los proyectos creativos. Sus creadores ven la plataforma como un punto de encuentro para creadores y emprendedores del mundo del arte, la cultura y la sociedad civil, acogiendo campos tan diversos como el cine, la música, el teatro, los cómics, los proyectos comunitarios, el diseño, el software, la fotografía, la tecnología, las obras sociales, los inventos, el periodismo, los vídeos y la literatura, además también creen que es una buena herramienta para promotores, curadores o asociaciones que quieran organizar conciertos, exposiciones, ferias o cualquier otro tipo de evento. El plazo para que los proyectos puedan cumplir con la meta es de cuarenta días y la plataforma cobra un 5% de comisión en caso de que el proyecto resulte exitoso. (FAQ Verkami, 2013)



Es una de las plataformas de crowdfunding más potentes que se pueden encontrar dentro de España y Latinoamérica; un lugar que alberga proyectos de carácter social, cultural, científico, educativo, periodístico, tecnológico o ecológico, que generen nuevas oportunidades para la mejora constante de la sociedad y el enriquecimiento de los bienes y recursos comunes. (Goteo, 2013) Esta es gestionada por la Fundación Fuentes Abiertas. Por otro lado, Goteo se está expandiendo más allá de la red y tiene presencia física en muchas regiones gracias a los “nodos” que ofrecen a los proyectos un trato cercano para orientarlos y ayudarlos con la promoción de sus proyectos. (Velasco, julio 2013)



Es la primera plataforma de crowdfunding de España. Es sustentada por Taunology, una startup con sede en Toledo que lleva ayudando a emprendedores a buscar financiación desde 2010. Lánzanos ofrece a estos emprendedores una plataforma abierta para presentar sus proyectos. Al igual que las principales plataformas, el sistema de donaciones va unido a unas recompensas a los -mecenases acordes con la cantidad aportada, que sólo se entregarán siempre y cuando el proyecto consiga alcanzar el 100% de la financiación fijada. (FAQ Lánzanos, 2013)

Las reconocidas plataformas de Crowdfunding en Argentina son:



Este es un sitio líder de crowdfunding en Argentina y Latinoamérica, se describen como un sitio donde "emprendedores" (como les gusta llamar a los artistas, creativos, ONGs, y fundadores de start ups con ganas de llevar adelante sus ideas) de América Latina pueden financiar sus proyectos a través del aporte de la comunidad (crowdfunding). El sitio ofrece: la posibilidad de conseguir financiamiento, la difusión del proyecto, educación (Brindando espacio para darle forma a las ideas, aprender a venderlas y armar una campaña de comunicación eficiente.) y unión (Ofreciendo un lugar para que los colaboradores que quieran contribuir desde la difusión y financiación de las ideas y sentir que están haciendo la diferencia, aporten en proyectos que valen la pena y apoyen el talento de América Latina.). Permite el tipo de recaudación "todo o nada", donde el emprendedor consigue el dinero solo si logra llegar a la meta de financiación y la recaudación "todo suma" (destinada a proyectos sociales u ONG's) donde el emprendedor se queda con la suma recaudada una vez finalizado el plazo del proyecto más allá de no haber llegado a la meta planteada. Se focalizan en proyectos creativos y de impacto social en América Latina, no apuntando a causas caritativas en un 100%. (FAQ Idea.me, 2013)



Es una plataforma de Financiamiento Colectivo o Crowdfunding orientada a Causas Solidarias. Trabaja bajo la modalidad de “Recibe todo lo que Recaudas”, es decir, que el emprendedor recibe todo el dinero recaudado aunque no haya llegado al objetivo total de recaudación. Cualquier persona u organización puede crear una página personalizada para recaudar donaciones para un fin determinado. Nobleza Obliga brinda las herramientas y guías necesarias para ayudar a recaudar las donaciones online. Consideran una causa solidaria a todo proyecto dirigido a solucionar una necesidad específica de manera solidaria. La creación de una Causa de recaudación de donaciones no tiene ningún costo. Nobleza Obliga descuenta un 6%(IVA incluido) de las donaciones efectivamente realizadas. Si no se reciben donaciones no se cobra nada. Los donantes no tienen ningún cargo adicional. A esto hay que sumarle el costo del medio de Pago que es de un 6% (en el caso de ser ONG registrada quien presente la causa este porcentaje se reduce al 3%). Esto se traduce en un costo total del 9% en el caso de las ONG registradas y el 12% en el caso del resto de las personas. (FAQ Nobleza Obliga, 2013)



Es una plataforma de financiamiento colectivo (Crowdfunding) con una visión renovada del modelo. Se encuentra abierta a cualquier tipo de proyecto creativo; ya sea una pequeña banda musical o un famoso creativo internacional, todos los creativos tienen su espacio. Se diferencia del resto de los sitios de crowdfunding destinados a proyectos creativos, porque es el primer sitio que no cobra comisión por los proyectos. Se mantienen en funcionamiento gracias al aporte voluntario de los creativos que concretan sus proyectos y las colaboraciones voluntarias de los activistas. A la hora de presentar un proyecto, el creativo determina qué porcentaje del mismo se donará al sitio en el caso de concretarlo. Dicho porcentaje puede variar del 0% en adelante y solo se hará efectivo en el caso de que el proyecto finalice exitosamente. (FAQ Panal de Ideas, 2013)

PROYECTANOS.COM

Es una plataforma de crowdfunding que se centra en proyectos creativos ya sean, artísticos, cinematográficos, musicales, literarios, de diseño, de danza, así como también otro tipo de proyectos o eventos que puedan ser imaginados. El emprendedor solo podrá hacerse con el dinero si llega a cumplir la meta de financiación en el tiempo estipulado para su proyecto. (FAQ Proyectanos, 2013)

bananacash

Es la primera plataforma de crowdfunding asentada en Argentina, su objetivo principal es acercar a artistas, creativos y emprendedores en general una herramienta que les ayude a crear campañas para recaudar los fondos necesarios y así impulsar sus ideas. El emprendedor solo podrá hacerse con el dinero si llega a cumplir la meta de financiación en el tiempo estipulado para su proyecto. (Start – Ups Argentina, Febrero 2012).

Capítulo 2: Aspectos Jurídicos

El Crowdfunding resulta ser una herramienta que surge en un contexto de retracción económica y tiene por objetivo brindar el capital necesario para financiar nuevos proyectos de diversas escalas potenciando economías regionales dado que una de las ventajas asociadas a esta herramienta radica en la posibilidad del financiamiento sin importar la distancia física entre inversor y desarrollador.

Dado que permite inversiones relativamente pequeñas, el público al que se apunta es de un espectro muy amplio y que puede no estar familiarizado con el mercado financiero.

Teniendo en cuenta que una de las características del sistema es el hecho de prescindir de entidades financieras, la participación de un contador avezado en esta dinámica tiene una importancia mayúscula debido a que es la persona que puede analizar todas las variables necesarias para alcanzar el éxito.

El profesional será el nexo entre quienes invierten y quienes disponen del capital, asesorando a unos y a otros en cuestiones no solo contables sino también en las relacionadas a la normativa de aplicación vigente, dándole al sistema la transparencia indispensable para sostener en el tiempo las relaciones comerciales entre las partes involucradas.

Este trabajo final busca identificar los procesos que impliquen la participación del profesional a lo largo de un ciclo de inversión entendiendo que si bien se trata de un emprendimiento inmobiliario el Leitmotiv es un negocio comercial. Es decir, el fin (objetivo) es un flujo de dinero a través del tiempo que encuentra en la construcción el medio necesario para alcanzarlo.

De este enfoque se propone el rol del contador como guía, asesor y promotor de cada ciclo de inversión.

El contador interviniente en el tema deberá tener solvencia en el manejo de sistemas de contratación por vías digitales como se viene realizando desde hace algunos años y tener un acabado conocimiento de la reciente normativa sancionada en la materia.

Si bien estaba admitida la contratación por vías digitales de financiación colectiva por el Código Civil y Comercial, no existía en la Argentina una regulación específica que determine un régimen sobre los derechos y obligaciones de las partes, como así sobre la protección de los inversores y prestamistas, dicha tarea se realizó el 29 de Diciembre de 2017 por la Comisión Nacional de Valores (CNV), organismo que se erige en autoridad de control, reglamentación, fiscalización y aplicación; mediante la Resolución General 717-E/2017 del Boletín Oficial de la República Argentina.

El “crowdfunding” ya tiene sus propias reglas en Argentina. La voz. [Revista en línea]. Domingo 07 de enero de 2018.[6 pantallas]. Disponible desde: URL: <https://www.lavoz.com.ar/negocios/el-crowdfunding-ya-tiene-sus-propias-reglas-en-argentina>



COMISIÓN NACIONAL DE VALORES

Resolución General 717-E/2017

Normas (N.T. 2013 y mod.). Modificación.

Ciudad de Buenos Aires, 29/12/2017

VISTO el Expediente N° 2350/2016 caratulado “SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO” del registro de la COMISIÓN NACIONAL DE VALORES, lo dictaminado por la Gerencia de Estrategia, Innovación y Riesgo, la Subgerencia de Supervisión de Agentes, la Subgerencia de Análisis y Reporte de Operaciones Sospechosas, la Gerencia de Prevención del Lavado de Dinero, la Subgerencia de Normativa, la Subgerencia de Asesoramiento Legal, la Gerencia de Asuntos Legales, y las entonces Gerencias Generales de Mercados y Asuntos Jurídicos, y

Boletín Oficial de la República Argentina, extracto de la resolución general 717-E/2017. 29/12/2017

La Comisión Nacional de Valores definió el marco de acción para las plataformas de financiamiento colectivo.

El sistema de financiamiento colectivo de proyectos, muy aplicado en el mundo del emprendedorismo y que se lo conoce como crowdfunding, ya es reglamentado en Argentina.

Este esquema permite financiar emprendimientos, nuevos negocios o proyectos de distinto tipo, a través de aportes de pequeñas cantidades de dinero, pero proveniente de un número importante de personas u organizaciones, utilizando alguna plataforma digital o electrónica.

El modelo argentino de Crowdfunding fluye a través de la “Plataforma de Financiamiento Colectivo (PFC)” que debe estar a cargo de una sociedad anónima autorizada y registrada por la CNV, en el marco de la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor N° 27.349, sancionada en marzo de 2017.

Según la normativa, la PFC deberá contar con una estructura jurídica, estatuto y objeto social, nombre, domicilios registrados, registro de accionistas, página web propia y correo electrónico, entre otros requisitos; otorgando un marco legal que ayuda a mejorar las transacciones entre las partes y brinda mayor transparencia en todo el proceso.

Entre sus actividades, el objeto social debe indicar que pone en contacto “a una pluralidad de personas humanas y/o jurídicas que actúan como inversores con personas humanas y/o jurídicas que solicitan financiación”.

Dicho de otra forma: la vinculación entre la demanda y la oferta de financiamiento.

Los emprendedores podrán contar con financiamiento a través de una plataforma que será el medio por el cual se pondrá en contacto a una pluralidad de personas humanas o jurídicas que actúen como inversores.

Exigencias

Estos son algunos de los requisitos y exigencias establecidas.

- *Registro.* Hay que inscribir las plataformas en un registro público que estará a cargo de la CNV. Aparte, hay que registrar a las sociedades anónimas que se inscriban bajo la figura de plataformas.

- *Patrimonio.* Las plataformas deben tener un patrimonio neto mínimo de 250 mil pesos, que debe surgir de sus estados contables anuales.

- *Comunicación.* Están obligadas a exponer en sus publicaciones y en su página web “los riesgos existentes para los emprendedores de financiamiento colectivo y para los inversores respecto al ingreso y actuación” dentro de la plataforma. También debe aclarar los criterios y metodologías para el análisis, selección y publicación de los

proyectos, como también condiciones sobre la operación del sitio web, mercado de reventa (secundario), informaciones para inversores y datos mínimos de los proyectos de emprendedores. Para eso, deben desarrollar canales de comunicación y consulta directa de los inversores y de éstos con los emprendedores de manera electrónica o telefónica.

- *Comisiones.* Las plataformas cobran comisiones que deben “ser publicadas y estar actualizadas” en forma “clara e inequívoca” para que los actores puedan conocer el costo de participación.

- *Límites.* Los inversores no podrán destinar, en un mismo año calendario, ingresos brutos anuales que superen el 20 por ciento del último ejercicio fiscal cerrado.

Además, no podrán participar en más del cinco por ciento de la suscripción de un proyecto, o en un monto mayor que 20 mil pesos, salvo que sean inversores calificados (categorización en el mercado), para quienes corre sólo el límite del cinco por ciento.

Queda prohibido: Asesoramiento

Según establece la norma, las plataformas no podrán “brindar asesoramiento financiero y/o recomendaciones de inversión en relación con los proyectos” promovidos. Tampoco, destacar proyectos en detrimento de otros o presentar iniciativas propias para captar fondos.

Capítulo 3: La Construcción en Argentina

“La arquitectura es hacer de lo necesario algo bello. Sólo con lo estrictamente necesario”

Arq. Horacio Baliero (1927-2004)

De generación en generación se transmitió la importancia de la casa propia. Barrios enteros se construyeron los días domingo, cuando españoles, italianos y otros inmigrantes tenían su único día franco en la semana y lo usaban para construir “su casita”. Es así como los hijos de esos exiliados de sus países vieron a sus padres empezar de cero, hacer huella y construir literal y metafóricamente un hogar.

Será por eso y por las connotaciones psicológicas que tiene la casa, el hogar, que para los argentinos la casa siempre fue un refugio. Idea que se fortaleció a través de las crisis económicas, el descreimiento popular en las entidades bancarias a la hora de resguardar los ahorros donde se verificó una y otra vez que el dinero “invertido en ladrillos” estará siempre a salvo.

La inflación y las corridas cambiarias terminaron de consolidar la idea de que en cada crisis hay una oportunidad. Es así como a través de la figura del fideicomiso se transformaron barrios enteros mediante la construcción de grandes y pequeñas edificaciones destinadas a proteger los ahorros de quienes habían sufrido la crisis del 2001, las anteriores o temían sufrir una nueva.

Se grabó en el inconsciente colectivo que en épocas de superávit o para resguardar ahorros la inversión inmobiliaria era, al menos una forma de no perder el capital.

Y así fue como gracias al contexto y al talento de los arquitectos y constructores argentinos y a la mano de obra de aquí y de países vecinos que la construcción tuvo su momento de gloria.

Emprendimientos para una amplia diversidad de destinatarios se erigieron a lo largo y ancho del país motorizados por fideicomisos.

La proliferación de obras permitió una variedad de estilos, la incorporación de nuevos materiales y hasta la implementación de nuevos sistemas constructivos industrializados que permiten una mayor previsibilidad en el camino de la construcción.

Dada la amplia oferta de construcciones en venta, tanto proyectistas y desarrolladores como constructores debieron trabajar sobre su eficiencia logrando más con menos.

El estudio de costos, el análisis de riesgos y el manejo del código de edificación se volvieron doctrina. La construcción, para permitir acceder a un mercado de mayor limitación económica, debió tomar las medidas mínimas que permitan la habilitación municipal, de manera análoga al período de entre guerras con el surgimiento de “la casa para hombre promedio” o “la casa mínima” donde se pretendía reconstruir una Europa derruida por la primera guerra mundial, con limitados recursos económicos pero con la pretensión de dar habitación al mayor número posible de habitantes.

Fue entonces que se debió replantear la forma de proyectar, de construir y de habitar.

Durante el Congreso Internacional de Arquitectura Moderna (CIAM), el reconocido Le Corbusier y Pierre Jeanneret colocan la piedra fundamental en este nuevo paradigma y mediante el informe presentado en septiembre de 1929 llamado “ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL PROBLEMA DE "LA CASA MÍNIMA"” presentan la siguiente reflexión:

El lugar de residencia es un fenómeno claramente biológico.

Sin embargo, los pasos, las habitaciones, los espacios que implica están confinados en una envoltura de materiales sólidos que pertenecen a un sistema estático.

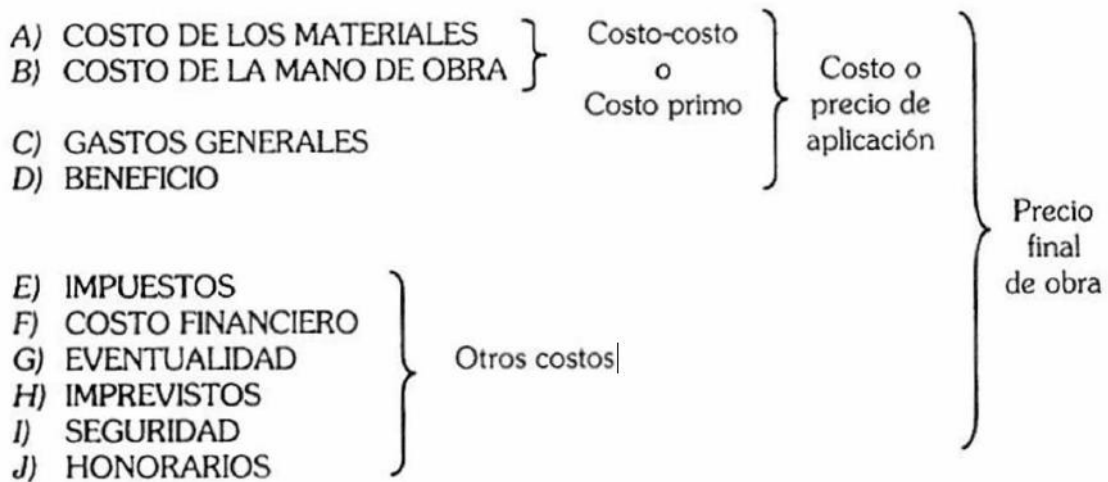
Evento biológico, evento estático; estos son dos órdenes distintas, dos funciones independientes. La mente que se esfuerza por resolver uno u otro de estos acertijos sigue caminos variados.

Segundo Congreso Internacional de la Arquitectura Moderna. Frankfurt, Alemania, septiembre de 1929

Junto a estos 2 aspectos (*evento biológico* y *evento estático*) tan propios de la arquitectura, su suman los que corresponden a la gestión de proyecto. El análisis de costos, de riesgos, el diseño y monitoreo del proceso que va desde el apalancamiento hasta la vivienda terminada, pasando por el cumplimiento de aspectos jurídicos, impositivos y del estudio mismo de las reglas de rubro requieren poner en juego nuevas herramientas que permitan permanecer en un mercado cada vez más competitivo.

Todos buscan lo mismo. Minimizar costos y maximizar utilidades. Hace falta un esfuerzo de cada disciplina que participa en este proceso de por sí complejo. Es necesario tomar algunos riesgos y estudiar de forma pormenorizada el plan de acción, el cronograma y los costos.

Un precio se forma por adición de los siguientes elementos:



Cómputo y Presupuestos. Mario E. Chandías, Ed. Alsina, 21° Edición, Pág 333

La previsibilidad juega un rol fundamental a la hora de cotizar una obra.

Conocer los riesgos que pueden ocurrir, analizar su posibilidad de ocurrencia, su impacto y la maniobras correctivas o las acciones para sacarle el máximo provecho pueden hacer la diferencia entre un negocio rentable, que alimente el ciclo de inversión y deje conforme a todas las partes interesadas o dar pérdidas, desprestigio y hasta consecuencias jurídicas mucho más drásticas.

Primero en Europa y en Estados Unidos, luego en Argentina, la tendencia en la construcción lleva a la especialización haciendo de cada rubro un contrato en sí mismo. Algunas empresas constructoras agrupan más de un rubro pero la tendencia lleva a la multiplicidad de contratos lo que implica un seguimiento en simultáneo de diversas cuentas pero con la ventaja de atomizar fuentes de conflicto. Todo esto sin entrar en el análisis ya más propio de la construcción en lo referido a las ventajas de la mano de obra especializada, el empleo de herramientas específicas para el sistema constructivo, etc.

Esta variedad de contratos y subcontratos requiere de un trabajo proactivo del profesional que lleve adelante los aspectos financieros del emprendimiento. El manejo del cash flow, recurso vital y de valores considerables en este tipo de disciplina, resulta de extrema importancia dado que cualquier desvío implicaría nuevas erogaciones con su consecuente decepción para inversores, desarrolladores y el resto de las partes interesadas.

Conocer los detalles de presupuesto, el cronograma de obra, de aportes y gastos es el trabajo que puede llevar al éxito o al fracaso el emprendimiento.

Si bien lo referido al costo directo es un tema principalmente relacionado con los profesionales de la construcción el contador puede hacer su aporte en miras de contrataciones y compras más eficientes. La mirada de dicho profesional debe estar puesta no solo en el ciclo de inversión que se está analizando sino también en el estudio de proyectos ejecutados, proyectos que se estén ejecutando en ese momento y los que están en cartera para comenzar más adelante.

Con esta mirada holística puede generar economías a la empresa constructora desde la recomendación de compra de equipos que se están alquilando, o viceversa, la implementación de materiales con exenciones impositivas, tomar o no tomar obras en territorios diferentes al habitual, el pre armado de piezas y su posterior traslado al sitio de obra, incorporación de más empleados o contratación de talleres externos, etc. Solo por citar algunos simples ejemplos de la mirada desde la constructora.

Esta participación del contador puede tener desempeños similares desde cada una de las estructuras participantes del ciclo de inversión.

Entendiendo que la plataforma de financiamiento colectivo realiza un análisis de riesgo de cada proyecto, resulta de suma importancia realizar de antemano el mismo análisis desde la mirada del desarrollador con el objetivo de entregar una carpeta optimizada que muestre el trabajo realizado no solo en este campo.

Como se dijera en párrafos precedentes, con cada cambio de paradigma se agregan nuevos aspectos a considerar a la hora de presentar un proyecto competitivo.

Ya no resulta que sea arquitectónicamente aceptable, constructivamente posible, ni siquiera económicamente viable. Es necesario que todos esos aspectos estén integrados, optimizados y que el trabajo previo sea presentado adecuadamente para transmitir la seguridad que todo inversor requiere al momento de decidir si invertir o no en un proyecto. Máxime si se tiene en cuenta que el proyecto va a estar en una plataforma junto a otros similares, compitiendo por la aceptación de quienes depositarán su confianza y su capital. Todo esto luego de pasar el primer filtro que viene dado por el portal mismo que analizará cuales proyectos expondrá y cuáles no.

Hasta aquí, en los últimos párrafos, se han indicados las áreas en las que el contador podría realizar su aporte. Existen otras componentes en la formación de precio que son propiamente contables y donde el contador puede realizar su mayor aporte. Son los referidos a Costo financiero, Gastos Generales Directos e Indirectos, impuestos, imprevistos, honorarios, etc.

Es allí donde los profesionales de la construcción, arquitectos e ingenieros, suelen relajarse y por donde surgen los desvíos inesperados.

Existen infinidad de herramientas de aplicación para estos temas, siendo la técnica Pareto la más aplicada al momento de decidir por cuales temas se comenzará a buscar las economías. Solo a modo indicativo, esta técnica consiste en una rápida discriminación de los renglones que componen el 80% en la incidencia de los costos y entendiendo que allí deben concentrarse los esfuerzos.

Otra técnica de uso habitual, llamada “Ishikawa” o “espina de pescado” consiste en un análisis desde una representación gráfica de las relaciones múltiples de causa-efecto entre las diversas variables que intervienen en un proceso.

Éstas, y otras herramientas de análisis y resolución de problemas han llevado a la construcción en argentina a un nivel de profesionalismo que traza una línea entre quienes utilizan y quienes no utilizan todas las herramientas de estos tiempos.

La previsibilidad es crucial en proyectos de una duración mayor a un año, con sumas de dinero considerables en un contexto de país vertiginoso en cuanto a las variaciones de su coyuntura.

Es por eso que como se ha descripto anteriormente el trabajo debe ser mancomunado entre los profesionales de todas las áreas implicadas porque el contexto lo requiere, el mercado lo demanda, la competencia lo hace imprescindible y la ética y la responsabilidad lo hace mandatorio.

La trayectoria y el reconocimiento internacional de los profesionales argentinos, la migración de trabajadores de todos los órdenes jerárquicos, la globalización de referentes y una mayor cultura de los inversores y destinatarios finales, hacen de la construcción en argentina y desafío apasionante y en permanente transformación.

Capítulo 4: “Management” (Administración de Proyectos)

“Azar es una palabra vacía de sentido, nada puede existir sin causa”

***Voltaire.** Escritor, historiador, filósofo y abogado francés (1694-1778)*

Un proyecto es el esfuerzo temporario (con inicio y fin definido) realizado con el fin de crear un producto, servicio o resultado único.

La administración de proyectos se realiza a través de la correcta utilización de los procesos de gestión de proyectos. Estos procesos incluyen, entre otras cosas: Identificar requerimientos, manejar las expectativas de los interesados, manejar las comunicaciones, gestionar los riesgos y balancear las restricciones del proyecto.

Una parte importante de la administración de proyectos es el balanceo de las restricciones que pudieran afectar los objetivos del proyecto: el alcance, el cronograma, el presupuesto, la calidad, los recursos son algunas de esas variables. Es importante tener en cuenta que esas restricciones están estrechamente relacionadas y compiten entre sí, por lo tanto, la modificación de alguna de ellas influirá en al menos una de las restantes.

El objetivo del gerente de proyecto es lograr el objetivo (cumplir con el alcance), con el presupuesto asignado (cumplir con los costos) en el tiempo planificado (cumplir con el cronograma) y con la calidad esperada (cumplir con las expectativas).

Párrafo aparte merecen los “stakeholders” (partes interesadas). Son aquellas personas físicas o jurídicas que de una u otra manera podrían verse afectadas positiva o negativamente con el proyecto.

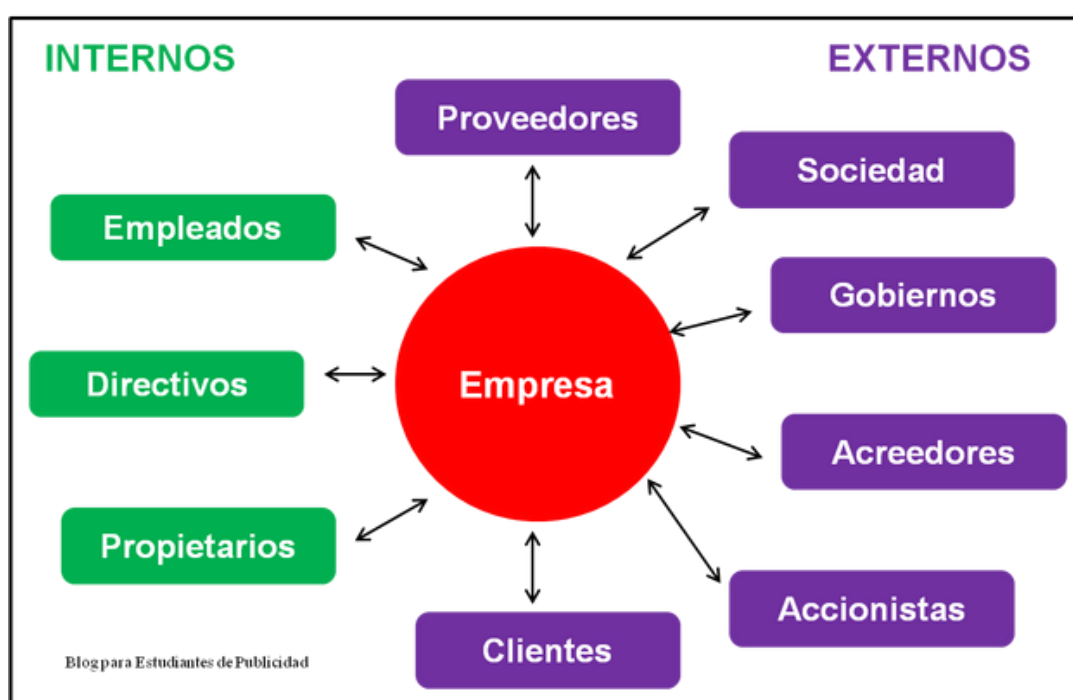
Los interesados son un factor condicionante muy importante en todo proyecto. Un proyecto puede ser percibido como algo que tendrá un resultado negativo o positivo para los interesados. En la misma línea, los interesados pueden ejercer su influencia en forma positiva o negativa durante el desarrollo del proyecto.

La identificación de los interesados es un proceso cíclico y continuo. Los interesados relevados inicialmente pueden cambiar sus expectativas a medida que el proyecto avanza y, eventualmente, pueden desaparecer o aparecer nuevos actores.

El origen de los actores, o partes interesadas es diverso aunque pueden dividirse en dos grandes grupos. Internos y Externos.

Stakeholders o cómo aplicar la teoría de los grupos de interés en las bibliotecas públicas. Universo Abierto [Revista en línea] 2018, 17 de mayo, [5 pantallas]. Disponible desde: URL:

<https://universoabierto.org/2018/05/17/stakeholders-o-como-aplicar-la-teoria-de-los-grupos-de-interes-en-las-bibliotecas-publicas/>



Un caso paradigmático de una mala gestión de *stakeholders* es el de la construcción de las papeleras en el año 2005 en Fray Bentos, Uruguay frente a la costa de Gualeguaychú, Provincia de Entre Ríos, Argentina.

Se subestimó el impacto que esa obra tendría en los vecinos argentinos y en su consecuente reacción adversa.

Tal fue el impacto que este tema tuvo en el mundo del *management* que llevó a una nueva edición del PMBOK. Libro de cabecera de la administración de proyectos.

Así, el éxito o el fracaso de una empresa afecta o concierne no solo a sus dueños, sino también a los trabajadores y a sus familias; a los proveedores, a los competidores, así como a la comunidad donde se encuentra inserta, entre otros.

Otro aspecto que cobra particular relevancia es la gestión de riesgos. Arista por demás importante para la gestión de proyectos si ponemos en consideración lo cíclico de la economía argentina, lo potencialmente vulnerable que ésta es ante eventos internacionales y lo imprevisible que resultan los precios ante la fluctuación de la inflación y el valor del dólar estadounidense. Moneda que se utiliza para cotizar el metro cuadrado de construcción.

Situación paradójica al punto tal que en un contexto de inflación elevada, el precio de la construcción muestra una baja en su valor en dólares y consecuentemente el valor de venta de las unidades terminadas.

Así lo enuncia el extracto de la nota publicada en el portal Reporte Inmobiliario que sigue a continuación.

El costo de construcción de un edificio entre medianeras se ubicaba según la cotización del dólar del último día hábil de julio en U\$S BNA 802,88 para cada m2 vendible

Luego de haber llegado a los 1157 dólares para cada metro cuadrado vendible en abril del año pasado, el costo se redujo hacia fines de julio de este año en un 30,7% debido a al incremento diferencial sufrido por los costos en pesos y el de la cotización del dólar, **siendo este ya el décimo quinto mes consecutivo en el que los costos se mantuvieron en niveles más bajos medidos en moneda americana** (moneda de venta de los deptos.).



Costos construcción en USD: ya 15 meses abajo.

Reporte Inmobiliario. [Revista en línea] 7 de Agosto de 2019 [6 pantallas]. Disponible desde: URL: <https://www.reporteinmobiliario.com/nuke/article3725-costos-construccion-en-usd-ya-15-meses-abajo.html>.

El gráfico, por demás elocuente, muestra lo cíclico de los valores del m². Situación relacionada no solo con el valor de la moneda estadounidense sino también con reglas de juego de los negocios inmobiliarios afectados por oportunismo, oferta y demanda e infinidad de factores que escapan al alcance de este trabajo final pero sirven para demostrar un cierto factor de incertidumbre.

Dada la multiplicidad de los factores influyentes o potencialmente influyentes en el éxito la gestión de riesgos debe realizarse con rigurosidad metodológica a fin de tener disponibles las medidas correctivas que la contingencia requiera.

Luego de haber dirigido muchos trabajos he llegado a la conclusión de que, si el alcance, el plazo y el costo de un proyecto es el esqueleto de la gestión de proyectos, el análisis de los riesgos es el corazón.

LA GESTIÓN EXITOSA DE PROYECTOS SEGÚN EL ESTÁNDAR DEL PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE (PMI)®. Alberto Allami. Secretaría de Extensión universitaria FRBA. UTN. Pág. 201

Esta área de conocimiento nos obliga a realizar un análisis exhaustivo de todo lo que puede ir mal pero también de lo que puede salir bien. Pero no alcanza solamente con identificar lo que puede pasar, sino que debemos definir qué haremos cuando las cosas no planificadas sucedan.

El objetivo de los procesos de gestión de los riesgos es encontrar, analizar y crear respuestas para los eventos que podrían afectar los objetivos del proyecto (alcance, plazos, costos, calidad, etc.) Esos eventos pueden ser negativos (los riesgos del proyecto propiamente dicho) o positivos (oportunidades).

Las etapas de este proceso se enuncian a continuación:

1. Gestión de los riesgos
2. La planificación de la gestión de los riesgos
3. La identificación de los riesgos
4. El análisis cualitativo de los riesgos

5. El análisis cuantitativo de los riesgos
6. La planificación de las respuestas a los riesgos
7. El monitoreo y control de los riesgos.

Planificar la gestión de los riesgos	En este proceso se evalúa y documenta cómo se gestionarán los riesgos del proyecto
Identificar los riesgos	Aquí se evalúa qué eventos pueden afectar los objetivos del proyecto
Analizar los riesgos cualitativamente	Mediante este proceso se determinan las prioridades de los riesgos encontrados, y se hace una evaluación de la probabilidad y el impacto asociado
Analizar los riesgos cuantitativamente	Aquí se realiza un análisis matemático más profundo de la probabilidad de ocurrencia de los riesgos y sus efectos
Planificar las respuestas a los riesgos	En este proceso se desarrollan los pasos a seguir en caso de que los riesgos detectados ocurran
Controlar los riesgos	El proceso se encarga de realizar el seguimiento del estado de los riesgos potenciales, aplicar las respuestas en caso de que ocurran los riesgos, analizar la aparición de nuevos riesgos y evaluar la efectividad del proceso.

***LA GESTIÓN EXITOSA DE PROYECTOS SEGÚN EL ESTÁNDAR
DEL PROJECT MANAGEMENT INTITUTE (PMI)®. Alberto
Allami. Secretaría de Extensión universitaria FRBA. UTN. Pág. 203***

Las herramientas y técnicas disponibles en el proceso de planificación de la gestión de riesgos son:

Técnicas de análisis: Se utilizan para entender y definir el contexto del proyecto y consecuentemente el riesgo asociado a éste. Algunas técnicas apuntan a analizar la capacidad de tolerancia a los riesgos por parte de los participantes mientras que otras se encargan de evaluar el riesgo total asociado al proyecto.

Juicio de Expertos: Cualquier experiencia previa sobre la identificación de riesgos en proyectos similares debe ser tomada en cuenta.

Reuniones: Son de gran utilidad para definir ciertos aspectos relacionados con la gestión de los riesgos como ser la metodología de evaluación de los riesgos o la definición de responsables y sus roles asociados.

El análisis Cualitativo de los riesgos se encarga de priorizar los riesgos de acuerdo a la combinación de su probabilidad e impacto asociado.

Se define por la fórmula:

Severidad = Probabilidad x impacto

*LA GESTIÓN EXITOSA DE PROYECTOS SEGÚN EL ESTÁNDAR
DEL PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE (PMI)®. Alberto
Allami. Secretaría de Extensión universitaria FRBA. UTN. Pág. 211*

Luego de conocer sobre el riesgo en sí, tanta posibilidad de que ocurra, impacto, prioridad que se le dará al tratamiento de los riesgos y cualquier otra consideración, se planificarán las acciones a seguir en respuesta a la ocurrencia de los riesgos analizados.

Las respuestas deben ser desarrolladas tanto para los riesgos negativos o amenazas (intentar reducir su probabilidad y/o impacto) como para los positivos u oportunidades (intentar potenciar su probabilidad de ocurrencia y/o impacto).

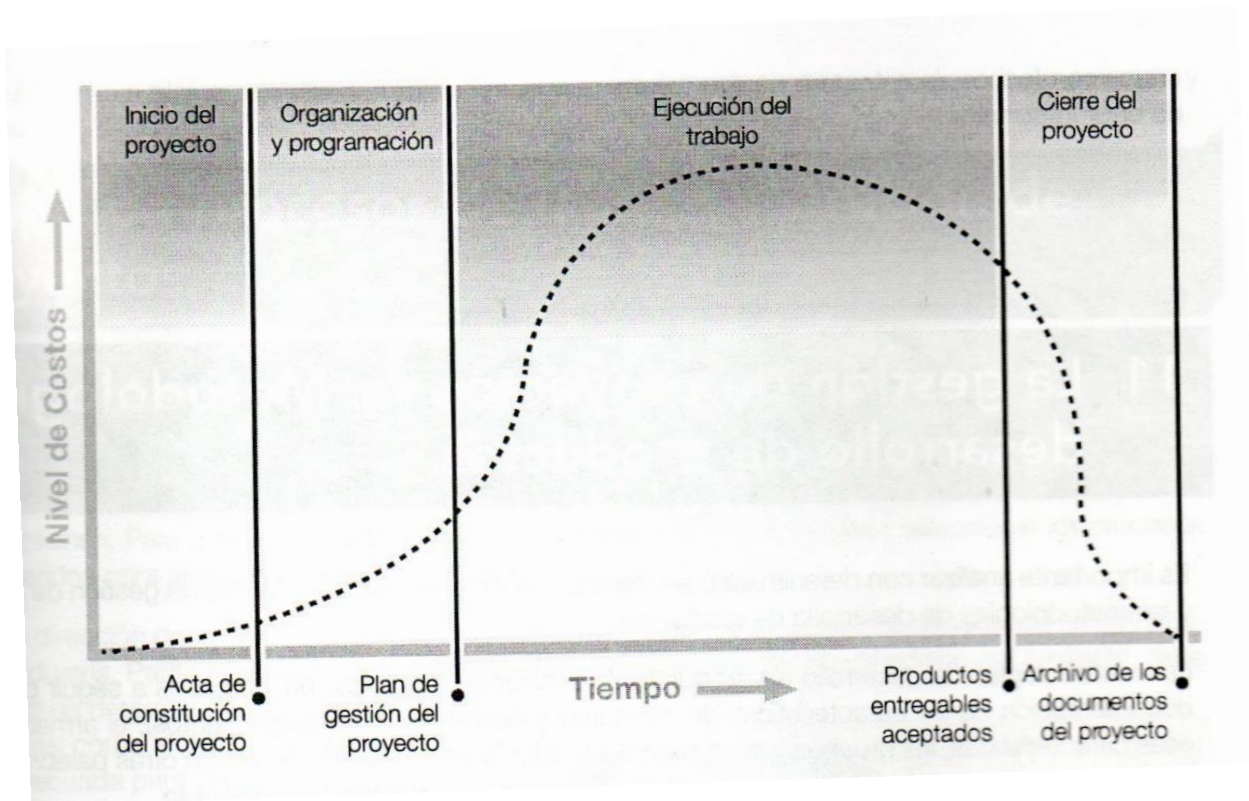
Finalmente debe tenerse en cuenta la importancia del monitoreo periódico de los riesgos a fin de advertir su ocurrencia, identificar nuevos riesgos, cambios en las probabilidades de ocurrencia o el impacto que pudieran tener.

Para dar cumplimiento a todas las fases de la gestión de riesgos es fundamental la participación de todos los interesados y como encontrar la manera de que cada uno de ellos puede colaborar en el proceso.

Como se ha visto hasta aquí, la administración de proyectos tiene implicancias en una amplia variedad de temas y tiene lineamientos comunes a cualquier proyecto en el que se lo quiera aplicar.

Estandarizar un proyecto permite incorporarlo a un ámbito particular. Le da un aval, transmite una seguridad a aquellas personas entendidas en el tema a la vez de darle un respaldo real desde el momento en que cada aspecto fue analizado y cada componente es el resultado de una reflexión.

Todos los proyectos tienen un ciclo de vida.



Project Management Institute, A Guide to the Project Management Body of Knowledge, (PMBOK® Guide) quinta edición. Figura 2.8, página 39.

Este ciclo de vida podría ser el del proyecto completo desde el diseño hasta la entrega de las viviendas terminadas o bien el de cualquier etapa del proceso.

Todo ciclo debe respetar los mismos pasos. Es el proyecto del proyecto. Una metodología que ordena, da un lenguaje común y permite generar una serie de documentos a sabiendas que posteriormente recibirán un seguimiento y podrían ser revisados.

Es una concepción particular del proyecto entendiendo que cada etapa es la continuación de una anterior y la antesala de proceso siguiente. Cada documento es *input* y *output* a la vez. Contiene datos de entrada y de salida. Sirven a especialistas de diferentes disciplinas, cada uno toma parte de la información y realiza su aporte, del mismo modo que el diseño mismo del inmueble resulta un todo integrado por elementos muy disímiles, el proyecto se compone de diferentes enfoques que deben ser integrados.

Para esa integración, nadie mejor que la persona que entiende a la perfección que al fin y al cabo, todo esto no es más que un negocio comercial, con flujos de dinero a lo largo de plazo preestablecido que encuentra en la construcción en medio para realizar el intercambio de bienes, servicios y capitales.

Metodología de la investigación

Entrevistas a expertos en desarrollos inmobiliarios, inversiones, construcción y gestión de proyectos

La recolección de datos primarios se basa en informaciones obtenidas directamente de la realidad. Su innegable valor reside en que a través de ellos el investigador puede cerciorarse de las verdaderas condiciones en que se han conseguido sus datos, haciendo posible su revisión o modificación en el caso de que surjan dudas respecto a su calidad. Esto, garantiza un mayor nivel de confianza para el conjunto de la información obtenida.

En este trabajo final se realizaron entrevistas y consultas a expertos tales como Arquitectos, consultores en fondos, desarrolladores, Inversores y expertos en Gestión de Proyectos y a continuación se transcriben las entrevistas.

Se concertaron entrevistas personales con preguntas puntuales dependiendo del rol del entrevistado. La elección de este instrumento responde a las características de investigación, creyendo que eran importantes los testimonios que otorgan datos profundos de cómo se está viviendo el crowdfunding.

Entrevista a Inversor Ingeniero “XXX”

¿En qué aspectos te basas para decidir por uno u otro proyecto?

Lo primero que miro en cuanto a la rentabilidad es la variable TIR (Tasa Interna de Retorno) y a todo proyecto le pido que tenga una TIR anual, independientemente de lo largo que sea, por lo general era 10% pero hoy en día le pido entre un 8 y 12%.

En segunda instancia, miro tanto la constructora como el organizador sea de confianza. Al igual rentabilidad siempre me quedo con el que conozco, que haya terminado obras y en tercer lugar nunca me uno a mega emprendimientos, como por ejemplo “La Estrella del Sur de Avellaneda”. Siempre invierto en emprendimientos palpables, de 8, 10 pisos, 24, 30 unidades, proyectos que sean terminables.

Mi objetivo primordial es invertir, no busco que me hagan una casa. Por eso está en primer lugar el Retorno y las segundas dos condiciones que tienen que ver con quién lo construye y el tamaño, tienen que ver con intentar asegurarme que se termine.

Otra condición a tener en cuenta es la parte impositiva, que tipo de proyecto es y cuanto es la carga impositiva. Si tengo que pagar el 15% de la ganancia entre la compra y venta, actualmente cambio y puede hacer dar vuelta el resultado final del proyecto.

¿Tu expectativa de rentabilidad fue satisfecha o no en los proyectos de inversión en los que participaste?

Respecto a los rendimientos, sí hace 8 años que invierto en este tipo de proyectos y al día de hoy, todos los ciclos me dieron rentabilidades por encima de las esperadas. Tanto en las primeras inversiones las hice en cocheras, en los años 2012/2013, empecé con departamentos en 2014/2015. Y en ambos proyectos tuve rentabilidades de 22 a 25% anual en dólares, fue porque justo que se estaban por terminar los proyectos fue la gran alza de precios, por lo tanto, vendimos los departamentos en un valor mayor al esperado.

Para los proyectos en los que estoy actualmente la rentabilidad que espero es menor por una cuestión de coyuntura; entiendo que los precios de los inmuebles van a caer. De hecho en mis análisis financieros de los proyectos en curso, ya contemplo una caída del precio de mercado del 15%.

Entrevista a un Arquitecto Desarrollador “XXX”

¿Cómo ve el mercado hoy, en qué situación encuentra a las PyMEs constructoras y cómo ve el mercado a futuro?

El sector de la construcción privada es un sector que se mueve al ritmo del mercado. Un desarrollador construye y si no vendió, lo más probable es que no arranque otro emprendimiento. Ahora cuando este vende, todo, una parte, o lo que sea necesario, recién arranca con otro edificio. Y hoy se ve que los edificios marchan, se percibe que se está construyendo y no están parando. Eso implica que el sector está trabajando y se está vendiendo.

¿Cómo afecta la falta de crédito?

El impacto es indiscutible. Sin embargo se sigue construyendo. Los fondos aparecen. Se dividen en partes más chicas, se apunta a otro target, los proyectos se van ajustando y se echa mano a nuevas herramientas de financiación como las plataformas de financiamiento

colectivo. Eso hace que ahora más gente pueda invertir. Se saltea a las financieras. Tiene sus ventajas aunque ese cambio de reglas sin duda generará cambios en el rubro de quienes invierten solo por la renta financiera y no para su inmueble.

Entrevista a un Arquitecto Desarrollador “YYY”

¿Cómo funciona conceptualmente un ciclo de inversión?

Una vez diseñado el proyecto arquitectónico se pasa a la etapa de cómputo y presupuesto para conocer el monto necesario para llevar adelante la construcción de la totalidad del edificio y de cada una de las etapas.

Con el terreno disponible y el capital suficiente para empezar a construir la estructura de hormigón armado se puede dar inicio a la obra. El resto de los inversores surge siempre porque luego de tantos años de trabajo los clientes confían en mi trabajo.

Se van sumando inversores que buscan una renta financiera o personas que serán los usuarios finales.

Es importante ser uno mismo quien aporte parte de ese capital.

¿Cuáles son los riesgos que enfrenta el sector?

El primer riesgo tiene que ver con las habilitaciones, el tiempo que se toman puede variar y lo que te piden también. A veces tenés todo listo para empezar pero no podés.

No saber a cuánto va a llegar la inflación es un problema y después todo lo que tiene que ver con la obra misma, los vecinos, los contratistas... Tenés que cuidarte de ellos a la vez cuidarlos vos porque si uno tiene problemas te arrastra a vos. Tenés que ser muy cuidadoso con los pagos. No asfixiarlos pero tampoco adelantarle pagos. Lo que hago es hacer acopios de material. Ese dinero va para materiales que traen a la obra y con eso congelamos precio, aseguramos entrega y nos ahorramos muchos dolores de cabeza. Ya diseñamos sabiendo que tenemos que terminar primero un espacio grande para estivar cemento, carpinterías, sanitarios, todo lo que representa un valor importante y podemos guardar. El cemento es un riesgo grande por la humedad, por eso solo acopiamos una parte. Reducimos el riesgo de perder todo.

¿Cómo hace para mantenerse vigente?

Hoy en día y cada vez más la gente sabe lo que quiere. El que compra para él ya vio 20 proyectos y lleva meses buscando y comparando por internet. Tenés que mostrarle como va a quedar todo con renders, maquetas digitales, fotos de otros proyectos... no es fácil.

Y en lo que se refiere a lo comercial/financiero, yo tengo una estructura de trabajo muy chica. En el estudio somos poquitos, subcontrato todo. Así puedo adaptarme rápido y no tengo que sostener una oficina que me come en meses sin ingresos.

¿Cómo fondea los proyectos?

Yo mismo soy inversor en parte. Eso me asegura un inicio más temprano y a la vez inspira confianza. Parte de los inversores me vienen acompañando hace años, otros entran y salen del negocio y otra parte es un salto al vacío. Pero siempre aparecen, más tarde o más temprano.

¿Cómo se va adaptando a las nuevas reglas del mercado?

Miro mucho lo que hacen otros colegas, trabajé unos años en España y sigo en contacto con gente de allá. Suele pasar que acá llega un poco más tarde. No solo los diseños sino la forma de trabajar. Ellos tienen muy atomizado todos. Hasta las partes de un edificio son diseñadas por especialistas. Acá no llegamos a eso pero yo terciarizo la estructura, las instalaciones, los jardines si hacemos área parquizada y esas cosas. Tengo a los mejores trabajando cuando los necesito y no me generan gasto cuando no hay proyecto. Los ciclos son largos. Diseñamos uno o dos edificios por año, el resto del tiempo estamos construyendo.

Sigo mucho el movimiento del mercado, las variaciones de los precios, hay valores del m² que están establecidos y no puedes alejarte mucho porque quedas afuera.

Lo que es tecnología, estamos implementando continuamente. Mi hijo es arquitecto también y él es el que más motiva el uso de nuevas tecnologías.

Y acá en el estudio también porque ya no es suficiente un plano y un croquis pintado a mano como hace 20 años. Ahora, desde el día cero proyectamos en 3D y cargamos toda la información en formato digital, utilizamos la tecnología BIM (*Building Information Model*) que te permite tener todas las instalaciones, toda la estructura, todo. La obra completa en 3D y nos dimos cuenta muchas veces de problemas que íbamos a tener en la obra meses antes, hablamos con los involucrados y les pedimos ajustes. Por lo general los problemas se dan cuando tenemos conductos de ventilación central y chocan con la estructura. Esas interferencias. Ahí es un lío porque nadie quiere modificar su proyecto y tenés que aplicar psicología para reunirte con los contratistas y lograr un acuerdo.

Tenés que estar muy atento a lo que va a venir porque cuando pasa ya es muy tarde.

Tenemos un cronograma de obra donde incorporamos las estimaciones de gastos e ingresos. Mi contador me ayuda con esa parte. Hace poco incorporamos una persona que se ocupa de la administración y está en permanente contacto con el contador de toda la vida. Antes yo hacía todo pero ahora no puedo.

Si vemos que nos vamos a descalzar bajamos el precio de una unidad y salimos a ofrecerla para que se venda más rápido. Prefiero eso y no para la obra o tomar crédito.

¿Conoce Plataformas de Crowdfundig?

Si, conozco algunas y tengo colegas que las están usando con buenos resultados.

¿Ud. no las usa?

Por ahora no me hicieron falta, pero veo que es lo que se viene y no puedo esperar a que “haga falta” estamos en tratativas para colocar algunas unidades del edificio que estamos por empezar. Como para probar. El mercado está cada vez más competitivo y tenés que multiplicar los canales de venta.

Análisis e interpretación de las entrevistas

Tanto desarrolladores como inversores permanecen y perfeccionan su desempeño ciclo a ciclo asimilando las lecciones aprendidas y seleccionando con mayor rigurosidad las oportunidades de participación.

Como cualquier hecho cíclico el aprendizaje y la trayectoria cobran un rol preponderante. Las expectativas insatisfechas conducirán inevitablemente a la ruptura de la relación comercial.

La ética y la confianza son los valores que rigen entre quienes comercializan sostenidamente.

Cada partícipe encuentra el lugar donde se siente más cómodo y allí se establece. Quien invierte en pequeños edificios rechazará los mega emprendimientos.

Los desarrolladores que además sean inversionistas de sus propios proyectos encontrarán con mayor facilidad el resto del apalancamiento para llevar adelante exitosamente su proyecto.

El rol profesional encuentra límites difusos para su desempeño y el propio ejercicio de la disciplina permitirá el desarrollo de nuevas e inesperadas habilidades que le permitirán adaptarse a las nuevas maneras de trabajar y estar siempre vigente.

Conclusión

El Crowdfunding Inmobiliario tiene implicancias sociales, económicas, jurídicas pero ante todo, trata del manejo de expectativas.

Los intereses en juego son altos y diversos para cada ciclo de inversión aunque el profesional deberá ver a cada proyecto como el eslabón de una cadena mucho más compleja. Solo así conquistará la confianza técnica y ética de quienes depositan en él sus anhelos de éxito. Sin importar en que parte del proceso participe, de qué lado del proyecto esté, su trabajo será parte de un mecanismo que deberá encastrar a la perfección con el trabajo de colegas, profesionales de otras disciplinas y personas sin capacitación profesional.

Deberá saber combinar rigurosidad metodológica con espontaneidad porque dado lo subjetivo que puede resultar la gestión de proyectos, el profesional deberá dar rienda suelta a su imaginación, ser creativo y pensar por fuera del paradigma. Solo así podrá adelantarse a los sucesos que a veces no siguen un camino obvio. Todo sin perder de vista que su trabajo debe seguir lineamientos que le dan orden.

El contador deberá, además, encontrar el modo de hacer partícipes a los profesionales y expertos en áreas que a él le resulten ajenas.

Para ello sus incumbencias profesionales seguramente no resulten suficientes. Deberá perfeccionar y sacar provecho a sus habilidades blandas, a su capacidad para el trato interpersonal y poder sacar lo mejor de cada uno de sus colaboradores.

Resultará sin dudas un desafío y una actividad en extremo gratificante cuando advierta que el equipo se ha transformado el algo más que la simple suma de las partes para ser un elemento integrado.

Bibliografía

- Historia de la Arquitectura Contemporánea. Rento de Fusco. Editorial Celeste
- Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (ISBN 978-1-62825-009-1)
- La gestión exitosa de proyectos según el estándar del Project Management institute (PMI)® - Alberto Allami, (PMP) – Editado por la Universidad Tecnológica Nacional.
- Cómputos y presupuestos – Mario E. Chandías (ISBN 978-9-50553-119-6)
- Resolución General 717-E (Publicada en el BORA del 3 de enero de 2018)
- Plataformas digitales www.crowdium.com.ar y www.sesocio.com

Anexo I

<http://www.areas-digital.com.ar/nota.php?id=24362>

Martes 30 de Julio de 2019 RSS Newsletter QUIÉNES SOMOS LA REVISTA Ingrese su búsqueda...

ÁREAS
GLOBALES

NADIE EN ARGENTINA VENDE MÁS PROPIEDADES
QUE EL EQUIPO RE/MAX

BIENES RAÍCES Y ARQUITECTURA MATERIALES Y DECO INDICADORES Y FINANZAS ACTUALIDAD Y DATA OBRAS PÚBLICAS TV ÁREAS AGENDA

Portada / Bienes Raíces y Arquitectura / Nota

05.11.15

Financiación conjunta del real estate

El crowdfunding, o financiación colectiva, tiene ya una primera empresa en el país, integrada por Inversores, que no sólo han aportado fondos, sino que cuentan además con trayectoria y experiencia en la industria.

RANKING: Las más leídas

- 1 | Un mercado en busca de estabilidad
- 2 | Open Plan, un debate superado
- 3 | Cómo impacta el desarrollo inmobiliario
- 4 | El futuro de las ciudades
- 5 | Importante inversión inmobiliaria en Ituzaingó

Por la foto: la industria
WWW.IERIC.ORG.AR

EL REAL ESTATE
puesto a prueba

Suscríbete a la Revista

Newsletter

Suscríbete sin cargo y recibe las novedades en tu e-mail.

www.oficinaurbana.com.ar

En cuanto a la operatoria se indicó que "la empresa selecciona los proyectos que tengan el menor riesgo constructivo, financiero y comercial; luego CFA Compañía Fiduciaria Americana S.A., arma la estructura legal (fideicomiso) para permitir el acceso de los inversores. Los clientes e inversores son captados y atendidos por las inmobiliarias que les ofrecen los productos de Crowdiium, también de forma individual pueden autogestionar su inversión a través de la web; y una vez elegido el proyecto, el sitio www.crowdiium.com.ar centraliza y coordina la interacción de los clientes con el fideicomiso para completar el fondeo necesario. La fiduciaria, externa a la empresa también administra los fondos para asegurar el manejo transparente".