



FELABAN

FEDERACION LATINOAMERICANA DE BANCOS

FEDERACION LATINOAMERICANA DE BANCOS

RESUMEN EJECUTIVO CHAT COMITÉ LATINOAMERICANO DE FIDEICOMISO - COLAFI

TEMA	El sistema de tarifas y comisiones del fideicomiso
FECHA	28 de junio de 2007
DURACION	1 hora
MODERADOR	Roberto Borelli y Rosybel Bueso

PARTICIPANTES

NOMBRE	APODO	ENTIDAD	PAIS
Camilo Andres Alvarado	Camilo	Alianza Fiduciaria S.A.	Colombia
Carolina Fajardo	Felaban	Felaban	Colombia
Damarys Novoa	Dyna	Alianza Fiduciaria	Colombia
Erazmo	Eraz	Gonzales	Colombia
Manuel Chavez	Fidubancol	Fiduciaria Bancolombia	Colombia
Mercedes Angarita	Felaban II	Felaban	Colombia
Rosa Lara	Rosa	Banpro	Colombia
Jorge Porras Zamora	Ninguno	Banco Bct	Costa Rica
Byron Geovanni Estrella	Byron	Fideval S.A.	Ecuador
Felix Chang	Felix	Trust Fiduciaria	Ecuador
Lilian Andino	Monica	Fideval S.A.	Ecuador
Maria Fernanda Enderica	Mafer	Trust Fiduciaria	Ecuador
Maritza	Myopez	Cfn	Ecuador
Monica Lopez	Monica	Trust Fiduciaria	Ecuador
Ursula Boada	Ursula	Trust Fiduciaria	Ecuador
Byron	Claudio	Asociación Bancaria	Guatemala
Justo Fernández	Justo	Banco Atlántida	Honduras
Rosybel Bueso	Rosybel	Bamer	Honduras
Alberto Chinchilla	Alberto	Banco Atlántida	Honduras
Debora Fernandez	Débora	Banco De Bogota	Panama
Roberto Borrelli	Roberto	Banco República	Uruguay
James Hernandez	James Hernandez	Banco Del Tesoro	Venezuela
Jyopez	Jyopez	Banco Del Tesoro	Venezuela

Luz Patricia Mjilano	Patricia Milano	Banco Exterior	Venezuela
Maria Rita Castiglione	Mcastig	Banco Del Tesoro	Venezuela
Romney	Romney01	Banco Del Tesoro	Venezuela

LA CAPACITACIÓN COMO UNA HERRAMIENTA EN LA PREVENCIÓN CONTRA EL LAVADO DE ACTIVOS.

Preguntas Preparatorias:

1. Elementos a tener en cuenta para la confección de políticas de cobro de honorarios en los fideicomisos.

2. ¿Cuáles son los mejores criterios a utilizar para la determinación de los honorarios? De acuerdo con el tipo de fideicomisos (Administración, Garantía, Inversión, Financiero (titularización)) ¿Cuales de los siguientes criterios son los más idóneos para definir el honorario a cobrar?
 - a. Una comisión fija
 - b. Un porcentaje sobre los activos
 - c. Una combinación de los anteriores
 - d. Otros

3. Además de los honorarios por administración del fideicomiso, es común cobrar algún tipo de honorario adicional por:
 - a. Estructuración del negocio
 - b. Confección del contrato
 - c. Asesoría legal
 - d. Gastos directos por actividades específicas

Si la respuesta es positiva, ¿Cuáles son los criterios que se utilizan para determinar este tipo de honorario?

4. Formas de determinar si los honorarios que se cobran por los servicios fiduciarios están dentro de los rangos de la competencia.

5. Con que frecuencia deben ser revisados los parámetros para la determinación de honorarios.

DESARROLLO DEL CHAT

1. Elementos a tener en cuenta para la confección de políticas de cobro de honorarios en los fideicomisos

ROSYBEL Ok, el primer tema son los elementos a considerar para confeccionar una política de comisiones

ROBERTO: Se me ocurre que en una política de precios, los aspectos de riesgos son fundamentales

ROSYBEL : Es necesario tomar en cuenta el porcentaje mínimo de utilidades que desea la institución

ROSYBEL: sumada a los riesgos de la operación

ROSYBEL: Cuantificar los riesgos sería lo complicado

ROSA LARA: La política de cobro de una institución que actúa como fiduciaria, sin duda debe estar estrechamente vinculada con la importancia que esta le brinde a la figura y el empuje que desee efectuar de la misma, en este sentido esta política ser agresiva o conservadora

ROBERTO: Sin duda, según el tipo de fideicomiso, tendremos un riesgo operativo, un riesgo de mercado, un riesgo de plazo y así podemos seguir

ROSYBEL: un riesgo de imagen

ROSA LARA: si, la imagen es muy importante, sobre todo cuando hablamos de fideicomisos de administración de proyectos inmobiliarios en preventa

ROSYBEL: y en el caso de fideicomisos Públicos también el riesgo de imagen en mi país es complicado

ROBERTO: Un aspecto importante me parece para la fijación de precios es las operaciones que aparecen vinculadas, puesto que cuando el fiduciario es un Banco, seguramente su tarifa va a depender de otros servicios que pueda proporcionar

ROSYBEL: Porque debemos analizar la reciprocidad del cliente y la rentabilidad de todos los servicios que le brindamos

ROSA LARA: los fideicomisos de administración inmobiliaria requieren entonces que el fiduciario conozca ampliamente la operación toda vez que los beneficiarios del mismo se identificaran con el proyecto en la medida que confíen en el banco fiduciario, este es uno de los riesgos más importantes que asumimos y por ello estas comisiones deben ser elevadas

ROBERTO: En este sentido además de las consideraciones de riesgo e imagen, por lo que expresa Rosa que estoy de acuerdo también como política entonces debe considerarse la profesionalidad del fiduciario y actuar en aquellos casos que efectivamente conozca o que pueda contar con apoyo que lo conozca

ROSYBEL: Definitivamente hay que conocer el negocio par minimizar los riesgos.

ROSYBEL: alguno de los presentes en sus países tienen estructurada alguna política escrita para el cobro de las comisiones fiduciarias??

ROBERTO: Si bien encarece el trabajo, contar con seguros apropiados es una forma de minimizar riesgos

ROSA LARA: Considero que hay algunos aspectos importantes a la hora de definir la política de cobro

MARITZA: Nosotros no tenemos una política escrita porque calculamos los honorarios en función de actividades

ROSYBEL: igual nosotros

MARITZA : Consideran los riesgos dentro de sus cálculos

DEBORA: Nosotros tampoco tenemos políticas escritas, considero que los honorarios que se le cobran a los fideicomisos están ligados en base a las particularidades de cada contrato

ROSYBEL: Por la experiencia en cada caso y tipo de negocio

ROSYBEL: A veces bajamos las comisiones para incursionar en un tipo de fideicomisos que nos interese.

MAFER: Efectivamente nosotros para cierto tipo de fideicomisos como los de garantía de inmuebles tenemos una "tabla" referencial manejada por rangos (en un caso muy puntual y por tratarse de un excelente cliente la aplicamos según monto del crédito que se le otorgue al cliente)

ROBERTO: También el precio que fija el mercado condiciona las tarifas particulares

ROSA LARA: Nosotros no tenemos políticas escritas pero si un lineamiento preciso torno al tema, es decir, debemos generar ingresos a la institución que actúa como fiduciaria

MAFER: Pero al igual que a muchos de ustedes, el fideicomiso es un traje a la medida, y como tal se lo analiza y dependiendo de los bienes a administrar, se acuerdan los honorarios

ROSYBEL: Nuestra tabla para fideicomisos de garantía va desde el 1% hasta el 0.175%

ROSYBEL: sobre los valores a garantizar

ROBERTO: Lo que se está expresando lleva al segundo punto, esto es comisión fija o porcentual, o combinación de ambas

2. ¿Cuáles son los mejores criterios a utilizar para la determinación de los honorarios? De acuerdo con el tipo de fideicomisos (Administración, Garantía, Inversión, Financiero (titularización)) ¿Cuales de los siguientes criterios son los más idóneos para definir el honorario a cobrar?

- a. Una comisión fija
- b. Un porcentaje sobre los activos
- c. Una combinación de los anteriores
- d. Otros

MARITZA: Y tienen un valor mínimo de honorarios?

MAFER: Depende de cada cliente, depende de los bienes a aportarse, dependen de la operatividad...

ROSA LARA: Entonces, habrían algunos aspectos a considerar, los cuales menciono a continuación

MARITZA: En cuanto a fijo o porcentaje depende de cada negocio

MAFER : Efectivamente Maritza, tenemos una base

ROSYBEL: US\$2,00 en Accionarios y US\$5,000 garantía

JAVIER FERNANDEZ : Nosotros vimos que era necesario tener una respuesta primaria a la pregunta ¿que impacto en el costo del financiamiento tiene la constitución que un fideicomiso de garantía Por eso decidimos definir una referencia de un porcentaje sobre el capital adeudado y, luego, en torno a ello afinar el honorario en función que las tareas implicadas.

ROSYBEL: Javier estamos de acuerdo, así lo manejamos nosotros

MAFER: De acuerdo contigo Rosybel

3. Además de los honorarios por administración del fideicomiso, es común cobrar algún tipo de honorario adicional por:

- a. Estructuración del negocio
- b. Confección del contrato
- c. Asesoría legal
- d. Gastos directos por actividades específicas

Si la respuesta es positiva, ¿Cuáles son los criterios que se utilizan para determinar este tipo de honorario?

ROSYBEL: Alguno tiene una comisión de aceptación del fideicomiso que cubra el trabajo de armar y suscribir el fideicomiso

MARITZA: Son honorarios por estructuración

ROSYBEL: cuanto cobran por estructuración???

ROSA LARA: En Venezuela no se estila cobrar por la aceptación

MARITZA: Depende de la complejidad del negocio

MAFER: Nosotros al presentar el borrador del contrato facturamos el 1er 50%, al momento de enviarlo al cierre se factura el segundo 50%

ROSA LARA: Aquí solo cobramos después de la suscripción del contrato

ROBERTO: Una forma de cubrirse en algunos fideicomisos es cobrar una tarifa fija, y un adicional por tareas específicas (estructuración, contratos, gastos directos) El problema es la indeterminación de estos que pueden dificultar la elección por parte del fideicomitente

MARITZA: En Ecuador manejamos tres honorarios, uno por constitución otro por administración mensual y otro por liquidación En los demás pasos que honorarios cobran?

ROSYBEL: Roberto eso nos pasa en Honduras

ROBERTO: Maritza ? fijos o variables los honorarios que cobran?

MARITZA: Por estructuración son fijos, administración pueden ser variables o fijos dependiendo de las actividades y por liquidación fijo

ROSA LARA: En Venezuela, Los fideicomisos de inversión elevan una sola comisión a los de administración por lo menos dos, por administración, inversión y otra por desembolso; y generalmente lo expresamos en porcentaje

ROSYBEL: Nosotros manejamos una comisión por constitución (dependiendo del cliente), otra por administración que puede ser dividido en una cantidad fija mensual y un % variable por tipo y periodicidad de operaciones

ROSYBEL: No manejamos por liquidación, pero es una gran idea

MAFER: Nosotros dependiendo del tipo de fideicomisos además de manejar comisiones de instrumentación, administración, liquidación, tenemos también una comisión por ejecución de la garantía.

DEBORA: Nosotros manejamos una comisión fija por constitución y dependiendo del tipo de funciones que tengamos que realizar en cuanto al negocio se cobra una variable. Tampoco cobramos por liquidación

ROSYBEL: Ustedes cobran un % extra sobre los honorarios de las subcontrataciones?? por ejemplo a compañías de ingeniería??

JAVIER FERNANDEZ: Coincidimos con Mafer sobre ejecución cuando se trata de inmuebles.

MARITZA: no, porque se consideran como gastos del fideicomiso

MAFER: Lo que cobramos como por ejemplo en el caso de los fideicomisos inmobiliarios, es un fee por los contratos de reservas o algún otro tipo de contrato necesario para este tipo de fideicomisos

4. Formas de determinar si los honorarios que se cobran por los servicios fiduciarios están dentro de los rangos de la competencia.

ROBERTO: ¿en vuestro país cuentan con mecanismos para determinar si los honorarios que se cobran están dentro del rango que ofrece la competencia?

ROSA LARA: Solo hacemos un trabajo de espionaje!

MARITZA: No hay mecanismos oficiales para conocer los honorarios de la competencia. Podemos conocer algo de la competencia en los concursos públicos

JAVIER FERNANDEZ: En Uruguay los contratos se inscriben. Nosotros hemos remitido en el contrato a un documento aparte los honorarios

ROBERTO: Efectivamente los concursos públicos son un buen escenario para conocer los precios. Justamente allí se advierte que en general no existe un criterio? para la fijación porque los rangos muchas veces son muy amplios

ROSYBEL: Maritza, en Honduras también, en los concursos públicos conocemos los honorarios.

MARITZA: En Ecuador, los contratos se celebran por escritura pública donde constan los honorarios pero se celebran en distintas notarías

ROSA LARA : En Venezuela, siempre quedan explícitos en el contrato

ROBERTO: En los contratos -sobretudo los de largo plazos - es saludable cubrirse con alguna cláusula de actualización por el riesgo del plazo

MARITZA: Estamos de acuerdo

ROSA LARA: Si, nosotros también lo consideramos

ROBERTO: Ello por cuanto quedar con un precio deficitario por largo tiempo y en general sin posibilidades de renuncia o rescisión resulta complicado

5. Con que frecuencia deben ser revisados los parámetros para la determinación de honorarios.

ROSYBEL : Nosotros ponemos la comisión revisable anualmente

MAFER: Roberto, te hago una pregunta, la ley a la que están sujetas los Fideicomisos en tu país que en nuestro caso es la ley de Mercado de Valores, tienen un plazo mínimo de vigencia los fideicomisos?

ROSYBEL: En Honduras según el código de comercio son 30 años el plazo máximo

ROBERTO: En nuestro país el fideicomiso tiene un plazo mínimo de 30 días

MAFER: En Ecuador son 80 años

ROSYBEL: Ósea que en Ecuador pasan por varios fiduciarios, pues yo no esperaría vivir tanto tiempo.

ROSA LARA: De acuerdo a nuestra ley de fideicomisos, son 30 años para las personas jurídicas y no hace mención las personas naturales.

ROSYBEL: Señores, creo que hemos cubierto todos los aspectos que habíamos considerado con Roberto, solo nos faltaría tocar la frecuencia de revisión de las políticas

MAFER: Realmente no tenemos una cláusula en el contrato en relación a la revisión de los honorarios, pero lo que se nos ocurre es que aquellos fideicomisos cuyos beneficiarios son Bancos, la duración de los mismos no va más allá de 10 años dado que este es el plazo mínimo que actualmente la gran mayoría de instituciones financieras y bancos otorgan sus créditos; por lo tanto más o menos este es el tiempo mínimo que podemos tener vigente un fideicomiso

ROSA LARA: nosotros establecemos en los contratos que las comisiones podrían ser revisadas semestralmente

ROSYBEL: que me parece que sería prudente hacerla anual, igual que las demás productos.

ROBERTO SAYS TO ROSYBEL: Resultaría de lo que se ha expresado en este chat que la revisión de los parámetros se produce en forma interrumpida habida cuenta de la alta aleatoriedad en la determinación de los honorarios ?no?

ROBERTO SAYS TO FELABAN: llevamos una hora de chat y creo que debemos ir terminando. Les queremos agradecer en nombre de la Junta su participación. Más allá de lo formativo, este instrumento es una forma de estar juntos, lo que no es poca cosa. Quiero también agradecer especialmente a Felaban que nos posibilita todo esto. Y en ese sentido recordar siempre a Claudia que va a comenzar una nueva etapa profesional, y a la cual le deseamos el mayor de los éxitos y siempre estar con nosotros

ROSYBEL: Muchas gracias a todos por su participación