

SHARON MINELLI PÉREZ
sharon.perez@gfrmedia.com
Twitter: @sharonminelli

En el Viejo San Juan, las ventas de inmuebles casi se han triplicado en lo que va de mayo, con \$14.3 millones registrados hasta el día 23, frente a los \$5.2 millones vendidos en abril.

Y ese pico se hace más significativo al tomar en cuenta que el mes pasado estuvo 54% por encima de las ventas de \$2.8 millones de marzo, detalló el corredor de bienes raíces Nick Pastrana, fundador de la firma San Juan Realty Group, que monitorea la actividad inmobiliaria en el casco antiguo y la recoge en informes mensuales.

“Estos cierres son casi todas transacciones en efectivo, directas entre el comprador y el vendedor”, abundó, aclarando que en muchos casos el movimiento se dio entre corporaciones que podrían estar reubicando capital.

Aún así, estas variaciones dramáticas, en un mercado competitivo que lleva meses en repunte, coinciden con dos cambios importantes en el clima de inversión ligado al programa federal de Zonas de Oportunidad (OZ, por sus siglas en inglés), que se creó como parte de la reforma tributaria federal de 2017.

En abril, el Servicio federal de Rentas Internas (IRS, en inglés) emitió unas reglas más claras sobre el programa de OZ y su cumplimiento. Esta iniciativa establece las condiciones para que contribuyentes federales puedan diferir y reducir el pago de impuestos por ganancias de capital si las reinvierten en propiedades, negocios o proyectos ubicados en sectores económicamente deprimidos. Estas comunidades se les denominó “zonas de oportunidad” y ocupan hasta 25% de la extensión estatal.

Sin embargo, en Puerto Rico, el Congreso quitó esta limitación debido a la altísima prevalencia de pobreza y desempleo que se refleja en la información censal. Por ello, casi 95% de Puerto Rico, Vieques y Culebra tiene la designación de “zona de oportunidad”.

El segundo factor fue que el 14 de mayo, tras seis meses de espera desde su radicación, el gobernador Ricardo Rosselló firmó la Ley 21-2019, que otorga a contribuyentes locales los beneficios tributarios del programa federal, además de ventajas adicionales, como 25% de reducción en patentes y arbitrios de construcción, y un esquema de 15 años de in-

Oportunidad de oro para atraer nueva inversión

●●● Puerto Rico se coloca entre los destinos idóneos para atraer capital nativo y extranjero bajo los beneficios de la Ley de Zonas de Oportunidad debido a los incentivos que se ofrecen tanto a nivel federal como local

centivos para proyectos que el gobierno clasifique como prioritarios. “Ya esto está caminando”, afirmó, en entrevista separada Francisco Luis, socio de la firma de asesoría y contabilidad Kevane Grant Thornton.

“He visto negocios de energía, manufactura, turismo e incluso de compañías de servicios. Estamos evaluando una que da servicios poco tradicionales, y también otras de tecnología”, enumeró Luis. Estas actividades tienen en común que, además de los beneficios tributarios federales y locales, se pueden encastrar con leyes de incentivos ya existentes.

“Hemos visto que está bastante diversificado”, recaló. También ha observado disposición a invertir por parte de “family offices”, esencialmente firmas privadas de manejo de riquezas: “Es un escenario perfecto para ellas”.

Mientras, Pastrana adelantó que está en proceso de documentar el movimiento de compraventas en Santurce, donde ha observado también mucho interés y movimiento.

De hecho, recordó que en julio de 2018 fue intermediario en la venta del edificio ubicado en el 960 de la avenida Ponce de León y que a nombre de esa propiedad se inscribió en el Departamento de Estado un fondo de oportunidad cualificado.

Ese fondo fue inscrito por la firma de inversión inmobiliaria Morgan Reed, que además de poseer varias propiedades en San Juan, tiene inscritos otros fondos como Mr. Conrado y MRP. Opportunity Zone Fund, según constató este medio.

A su vez, el inversionista resi-



“He visto negocios de energía, manufactura, turismo e incluso de compañías de servicios... está bastante diversificado”

FRANCISCO LUIS
SOCIO DE LA FIRMA KEVANE GRANT THORNTON



“Cada día que no hay un proyecto es un día perdido porque la legislación (federal) se vence en 2026”

RICARDO ÁLVAREZ DÍAZ
PRESIDENTE DE LA FIRMA AD&V



Bay Harbour Village

Aguadilla

El alcance de las Zonas de Oportunidad

Proyectos listos para desarrollo

Industrias que atraerán más inversión



ENERGÍA



VIVIENDA

FUENTE: DDEC, PRISA Group, Interlink y demás inversores • GRÁFICA: EL NUEVO DÍA

dente Brock Pierce, que busca aumentar la actividad de criptomonedas y la adopción de la tecnología de “blockchain” en Puerto Rico, anunció esta semana que bajo el programa de OZ concretó una inversión en un inmueble no identificado en Viejo San Juan.

De otra parte, Ricardo Álvarez Díaz, presidente de la firma de diseño y arquitectura AD&V, coincidió —en entrevista separada— con que Puerto Rico está generando un interés particular en inversionistas sazonados y que la ley local mejoró el panorama.

“Absolutamente. Estamos trabajando proyectos que están diseñados para que sean atractivos pa-

ra inversionistas. En algunos casos, los mismos dueños de propiedades son inversionistas”, aseguró el también integrante de la junta de Invest Puerto Rico.

Aunque no pudo compartir información privilegiada de clientes actuales o potenciales, sí confirmó que el interés que ha presenciado por parte de firmas e individuos proviene tanto del sur de California y Nueva York, como de Texas.

“Están mirando proyectos de energía, de desarrollos para el mercado de renta tanto en proyectos nuevos como en remodelaciones en centros urbanos, aunque mayormente buscan proyectos nuevos”, expuso.

DOMINGO
26 de mayo de 2019



Bahía Urbana



Distrito de Convenciones

Dorado

San Juan

Ceiba*



JW Marriott Dorado Beach



Roosevelt Roads*



Contadores digitales de AAA**

*Todavía no está oficialmente bajo el programa de Zonas de Oportunidad, pero el gobierno está realizando esfuerzos para que se incluya
**Aplica a toda la isla



MANUFACTURA



INFRAESTRUCTURA

ESCASEZ DE PROYECTOS LISTOS PARA ARRANCAR

“Lo único en lo que Puerto Rico tiene más retos es en la falta de proyectos listos”, opinó Álvarez Díaz.

Reveló que en oficinas como la suya desarrolladores están “metiendo presión para sacar los planos (actualizados) lo más rápido posible, porque necesitan sacar permisos”.

“Cada día que no hay un proyecto es un día perdido porque la legislación (federal) se vence en 2026”, recordó.

El arquitecto puso en contexto que, antes del azote de los huracanes del 2017, la industria de la construcción en Puerto Rico venía de 12 años de

contracción severa, por lo que muchas propuestas de desarrollo se quedaron en esa fase conceptual en la década de los 2000.

“Las consultas presentaban estudios de viabilidad de hace 10 años y hay que recordar que el código de construcción también cambió”, agregó.

Estimó que —dependiendo de la escala y el tipo de proyecto— sí es posible atemperar un diseño al nuevo código “en dos a tres meses”, pero que esto tiene que ir de la mano con determinar si tiene sentido en el mercado actual y a la luz de los más recientes mapas de zonas inundables y susceptibles de deslizamientos.

Por su parte, Luis agregó la traba de que la Ley 21 confiriera 60 días para que un comité genere la lista de proyectos prioritarios, por entender que “es un proceso muy lento”. Los proyectos que estén en la lista de prioritarios se beneficiarían de un proceso más expedito para la evaluación y obtención de decretos de incentivos por 15 años.

El comité lo lidera Raúl Maldonado, como principal oficial financiero del gobierno, y está compuesto por funcionarios con múltiples responsabilidades como el principal oficial de inversiones, Gerardo Portela, y el secretario de Desarrollo Económico y Comercio, Manuel Laboy.

Inversión

\$600

MILLONES Cantidad que espera generar el Gobierno de Puerto Rico con las Zonas de Oportunidad.

LO QUE HAY QUE SABER SOBRE LAS OZ

- El 95% de Puerto Rico, incluyendo las islas de Vieques y Culebra, están calificadas según la ley federal como Zona de Oportunidad.

- El 5% de las áreas que no aplican para los beneficios de las OZ ubican en áreas de alto poder adquisitivo en San Juan, Dorado Río Grande y Caguas. Tampoco figuran otras áreas que no tienen población.

- Los inversionistas tienen hasta 180 días para invertir en un fondo de zona de oportunidad cualificado, luego de generar una ganancia de capital a través de la venta de un activo.

- Una vez se hace la inversión, el inversionista tendrá 10% de descuento en la tributación sobre esa ganancia de capital por cinco años. Si la retiene unos siete años, el descuento aumenta a 15%.

- Los beneficios relacionados al diferimento de impuestos expiran el 21 de diciembre de 2026. Si la inversión se retiene 10 años, lo que aprecie en valor queda exento de impuestos.

de “establecer la gobernanza del comité. Va a haber un reglamento, con los criterios necesarios para correr el proceso de designación (de proyectos prioritarios) y cuál es el trámite. Es algo que ya se comenzó a dialogar para darle forma”.

Recordó que los proyectos que busquen obtener decretos de incentivos al amparo de la Ley 21 no pueden estar cobijados por otras leyes de incentivos, como las leyes 20 de exportación de servicios, la 73 de incentivos industriales o la 74 de desarrollo turístico. A su vez, adelantó que se evaluarán a partir de criterios como cuál es su potencial de impacto económico, de creación de empleos y su nómina promedio.

“No es lo mismo generar salario mínimo que empleos bien remunerados”, afirmó.

Señaló que, al final del día, el objetivo es contar “con un sistema que no sea arbitrario, sino cónsono con maximizar los incentivos para promover desarrollo económico”.

CÓMO FUNCIONA EL PROGRAMA DE OZ

Para aprovechar los beneficios del programa de OZ, los contribuyentes federales —sean individuales o corporativos— venden un activo que les genere una ganancia de capital.

Si la reinvierten en 180 días o menos en un fondo de zona de oportunidad cualificado (conocido como QOE, por Qualified Opportunity Fund), difieren el pago de impuestos sobre esa ganancia. Ese QOF hace la inversión directa en un inmueble o negocio ubicado en una OZ. No es requisito que sea dueño totalitario de la propiedad, aclaró Luis.

Por retener esa inversión cinco años, el inversionista tendrá 10% de descuento en la tributación sobre esa ganancia de capital. Si la retiene 7 años, el descuento aumenta a 15%. Estos beneficios expiran el 21 de diciembre de 2026, así que para aprovechar el descuento máximo de 15%, la reinversión tiene que completarse antes de que termine 2019.

Ahora, pasado ese plazo, hay un tercer beneficio para los que hayan retenido la inversión por 10 años. “Lo que aprecie esa inversión no tributa. La apreciación es exenta”, recalco Luis.

Dado ese menú, Daniel Kowalksi, asesor legal de Departamento federal del Tesoro, sentenció que “el tiempo para invertir es ahora, porque es un activo que vale me-

“Ahora mismo estamos en un limbo con esa lista”, planteó Luis.

“Esta mañana estaba con un cliente y no le puedo decir con certeza qué hacer, porque si (su proyecto) no está en la lista, entonces tenemos que ir ante un comité de funcionarios que están altamente ocupados”, explicó.

No obstante, indicó que “todo aquel que no está pensando en un proyecto prioritario ya se está moviendo”.

Sobre la elaboración de la lista, Laboy se expresó confiado en que la lista esté finalizada incluso antes del plazo de la ley.

En entrevista con *Negocios*, indicó que a esta gestión se suma la tarea

Continúa en la próxima página.

Viene de la página anterior.

nos cada día que pasa”.

Kowalski hizo las expresiones al fungir como orador durante la cumbre de OZ que el gobierno celebró en el Centro de Convenciones este mes y que usó de plataforma para la firma protocolar de la Ley 21.

Durante su intervención, Kowalski aseguró que establecer un fondo de oportunidad cualificado (QOF) es tan fácil como establecer una corporación o sociedad, porque no se requiere autorización del Tesoro para crearla ni operar.

No obstante, indicó que la clarificación de regulaciones que el IRS emitió en abril tuvo la intención de “hacer cumplir la ley de forma más efectiva”.

Con esto se refirió a que cada QOF tiene que probar dos veces al año que tiene 90% de su capital invertido en proyectos o negocios ubicados en zonas de oportunidad. De incumplirse el requisito, los inversionistas se exponen a penalidades.

También explicó bajo qué condiciones se puede usar un QOF para retener capital líquido, siempre que haya un plan estructurado que demuestre que se utilizará en un término de 31 meses para desarrollar un negocio cualificado o hacer mejoras sustanciales al inmueble ligado a la inversión. Esto es útil para proyectos que, por su naturaleza, tienen que desarrollarse por etapas, destacó.

Entretanto, las limitaciones de tiempo, responden a que “el punto de las OZ es generar inversión nueva”, no que los QOF se usen como almacenes de efectivo para retener propiedades sin hacerles nada ni generar impacto económico.

Sin embargo, expuso que el Tesoro optó por no exigir un informe de creación de empleos, porque “no queremos que los requisitos de reportes sean tan onerosos que desanimen a los inversionistas”.

ACTIVIDADES PROHIBIDAS

A su vez, dejó claro que “un QOF no puede invertir en otros QOFs. Eso está prohibido de forma explícita”.

Por su parte, Luis informó que está prohibido el uso del programa para financiar ciertas actividades o negocios como campos de golf, clubes sociales, salones de masajes o de bronceado, tiendas de licores, casinos, hipódromos o cualquiera otra operación que incluya apuestas.

Además, estimó que la iniciativa federal tiene ciertas salvaguardas para, por ejemplo, desalentar el



vanessa.serra@gfmedia.com



Varios proyectos se están gestando en el en el Distrito de Convenciones (arriba) y en el área de muelle en Puerta de Tierra (izquierda).

desplazamiento de inquilinos.

“En el caso de un negocio de renta, no se permite un ‘triple net lease’. Ese es un arrendamiento en el que el dueño de la propiedad no hace nada, sino que quien alquila se encarga de todo”, mencionó. Para cualificar bajo OZ, se requiere que se administre la propiedad y que al menos 50% del ingreso sea de un negocio activo.

“No podría vender un activo, generar la ganancia de capital y usar ese dinero en un QOF para invertir en acciones de un banco local”, presentó como otro ejemplo.

¿QUÉ HAY PARA EL LOCAL?

En cuanto a los beneficios que puedan derivar los residentes y entidades de Puerto Rico que no son contribuyentes federales, Luis indicó que “hasta que aprobaron la ley local, los inversionistas de aquí no tenían el mecanismo de diferimiento de impuestos sobre ganancias de capital”.

Ahora, con la Ley 21, si esas ganancias generadas las reinvierten

en un QOF local, tienen con el Departamento de Hacienda los mismos beneficios contributivos que tienen los contribuyentes federales con el IRS.

Además, les conviene también estar en el rol de receptores del capital que se reinvierta por este mecanismo, ya sea porque con ello se hacen posibles sus proyectos o porque acceden a recursos para escalar sus negocios.

De modo que, fuera de las actividades prohibidas ya listadas, “esto le va a aplicar a cualquier negocio que necesite una inyección de capital”, resumió Luis.

“Los de aquí no se han enterado de que OZ no es solo para venta, sino que se pueden estructurar negocios. Así que los dueños de propiedades no deben buscar vender necesariamente, sino también cómo asociarse”, indicó, por su parte, Pastrana.

“Tenemos que explicar mejor para que la gente vea que esto es real, que no es otro sueño que les vendieron”, recomendó.

CÓMO ATRAER CAPITAL

Por otro lado, Luis indicó que para atraer capital y mercadear sus proyectos los jugadores locales deben usar a su favor la alta probabilidad de que “un inversionista va a tener un mejor rendimiento aquí que si lo hace en una OZ en otro lugar”.

Además de que a los beneficios federales se suman los descuentos e incentivos dispuestos en la Ley 21, Luis atribuyó esta ventaja a que Puerto Rico tiene bajo la clasificación de OZ casi todo su territorio, con costas, centros urbanos, montañas, movimiento de clientes o residentes, bellezas naturales y otros atractivos que no necesariamente se encuentran de forma contigua ni fácil en las OZ de otros estados.

Ofreció como ejemplo una inversión hipotética en un edificio de Santurce: “Se le vende al inversionista norteamericano que esa inversión en Santurce es mejor que una similar en Nueva Jersey por su localización, porque aquí Santurce tiene a Miramar ahí al lado, a Condado, porque aquí el potencial de apreciar en valor es mucho mayor que en otras OZ aisladas y en verdadero ‘distress’ económico”.

ÁREAS EXCLUIDAS EN EL MAPA DE OZ

Según el mapa federal, muy pocos sectores de Puerto Rico quedan fuera de esta clasificación. Se excluyen, por ejemplo, partes de urbanizaciones lujosas en Caguas, Guaynabo, Humacao y San Juan, los complejos hoteleros y turísticos en Río Grande.

No obstante, hay sectores del litoral de Isla Verde y de Dorado que sí están bajo OZ.

Los aeropuertos regionales quedan fuera de la denominación, así como los terrenos de la antigua base naval Roosevelt Roads. Estos casos responden a que, si no hay población, no hay información censal atada a esos lugares para justificar la denominación.

No obstante, Laboy confirmó que el gobierno continúa haciendo gestiones para que la antigua base logre la designación, debido a que se ubica entre las OZ de Naguabo y Ceiba y la necesidad de atraer inversión es evidente.

En cuanto al riesgo—factor inherente en toda inversión— Luis indicó que parte esencial de la asesoría previa y luego de la negociación entre las partes es establecer cómo el QOF se manejará para mantenerse en cumplimiento con las regulaciones federales y

no poner en riesgo ni la inversión ni los beneficios contributivos de los participantes.

Por su parte, Álvarez Díaz recordó que las recomendaciones tanto por parte de los reguladores federales como de inversionistas inmobiliarios es “crear un fondo por proyecto, no un solo fondo para 10 proyectos”. Indicó que de esa forma es más fácil mantener el tracto de que cada QOF esté 90% invertido en OZ. Al simplificarse el cumplimiento, estimó que se fomenta la confianza de los inversionistas.

ABUNDAN LOS QOF

En portales especializados en OZ, se indica que ya hay varios QOF que se enfocan o incluyen a Puerto Rico en su estrategia de inversiones cobijadas por este programa, que el gobierno local espera que atraiga al menos \$600 millones.

Community Outcome Fund busca asegurar \$500 millones para el desarrollo de vivienda, proyectos de infraestructura, desarrollo de pequeños negocios e iniciativas de desarrollo económico.

Monllor Capital Partners es otro que estableció el Puerto Rico Opportunity Zone Fund LP, de \$150 millones, que procura invertir en bienes raíces, redesarrollo, energía e infraestructura.

Angeon Opportunity Zone Fund I, de \$50 millones, se orienta a tierras para uso agrícola y bienes raíces.

SkyBridge Opportunity Zone Real Estate Investment Trust, Inc., de \$3,000 millones, se enfoca en bienes raíces comerciales, desarrollos de uso mixto, complejos multifamiliares y desarrollo de hoteles. Mientras, Access Ventures Opportunity Fund, de \$100 millones, apuesta al desarrollo de pymes.

Cresset Diversified QOF, de \$500 millones, agrega el sector de energía renovable y revitalización comunitaria a la lista usual de inversión en bienes raíces residenciales, comerciales y turísticas.

A estos se suman las entidades identificadas como fondos de oportunidad cualificados que desde 2018 se han ido agregando al Registro de Corporaciones del Departamento de Estado. Además de las ya mencionadas, figuran otras como Interlink Opportunity Fund I, LLC, registrada por el vicepresidente ejecutivo de esa firma de construcción, José Delgado; PD-DK Opportunity Zone Fund LLC y S&M Puerto Rico Opportunity Fund I LLC, ambas registradas con direcciones de Nueva York.

LA CIFRA

PROYECCIÓN

\$600

millones espera el gobierno que se generen en la economía mediante el programa de Zonas de Oportunidad