Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 14 - Nro. 52 | Febrero 2015

LEY DE OPERADOR INMOBILIARIO: ¿LLEGÓ LA HORA?

Dr. Álvaro Garcé:
Venga, y atrévase a soñar.

Ing. Daniel Martínez:
Hagamos una ciudad hermosa para vivir. Montevideo tiene oportunidades.

Fiesta 27º Aniversario de la CIU y Día del Operador Inmobiliario en Altos de la Caleta.

UN INMUEBLE CON
EL PRECIO JUSTO
En los cursos sobre tasaciones que periódicamente, y con los mejores docentes de la región, dicta el Instituto de Capacitación Inmobiliario Uruguayo, los antecedentes y las variables por las que un bien cuesta "tanto", son motivo de estudio y análisis. Llegar al precio correcto, es un desvelo por el que permanentemente se profesionalizan nuestros operadores inmobiliarios asociados.
Para que a tu propiedad, jamás la tasen... a vuelo de pájaro.
CIU
www.ciu.org.uy
CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

SUMARIO

2 Destacados
4 Editorial
6 Vivienda Social: Un Círculo Perfecto
10 Inauguración SIPE´15 Salón Inmobiliario Punta Del Este
14 "Venga, y atrévase a soñar". Dr. Álvaro Garcé
16 Donde invertir en la costa. José Luis Pérez Collazo
18 Entidades con participaciones patrimoniales o cuotapartes al portador. Cr. Fabián A. Biasco
22 Las 18 tendencias que influirán al mercado inmobiliario para el 2015, según el estudio de JWT. Prof. Samuel Borensztejn
26 Las mascostas en vacaciones. Lic. Fitzgerald Cantero
28 ¿Tasar utilizando sólo el valor de un metro cuadrado construido? Dr. Alfredo Tortorella
32 Los próximos 5 años. HSBC
38 ¡Good bye 2014!, !Welcome 2015! Lic. Diego Borges
42 Hagamos una ciudad hermosa para vivir Montevideo tiene oportunidades, sabemos hacerlo. Ing. Daniel Martínez
44 Génesis arquitectónica. Arq. Aldo Lamorte
48 Salón Inmobiliario de la audacia y el coraje. Esc. Aníbal Durán Hontou
50 Datos Cuentas Nacionales. TercerTrimestre 2014. CNCS
56 Luz cámara acción. Fiesta fin de año de la CIU

CIU

Presidente: Gabriel Conde
Vicepresidente: Luis Silveira
Secretario: Juan Pedro Molla
Prosecretario: Marcelo Nieto
Tesorero: Juan José Roisecco
Protesorero: Walter Garré
Directivos:
Juan F. Bistiancic
Esc. Graciela Bonomi
Alejandro Foti
Eduardo Gutiérrez Larre
Ramón Villeneau

COMISIÓN FISCAL
Presidente: Benigno Carballido
Daniel Biassini
Richard Brunelli
Luis Gómez
Carlos Olivera

Av Uruguay 820, CP 11100
2901 0485
2902 8266
ciu@ciu.org.uy
www.ciu.org.uy

STAFF

Los artículos firmados son de entera responsabilidad del autor.

Imp. en El País. D.L. No. 331 068

Dirección: Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Redactor responsable: Fernando Vilar
Realización: V&B Comunicación
info@vybcomunicacioninteligente.com
www.vybcomunicacioninteligente.com
Asesor en comunicación: Lic. Ramón Borges
Diseño y diagramación: Lic. Federico Boix

DESTACADOS

14 ÁLVARO GARCÉ
Venga, y atrévase a soñar

38 DIEGO BORGES
¡Good Bye 2014! Welcome 2015

22 SAMY BORESZTEJN
Las 18 tendencias que influirán al mercado inmobiliario para el 2015, según el estudio de JWT.

42 ING. DANIEL MARTÍNEZ
Hagamos una ciudad hermosa para vivir

26 FITZGERALD CANTERO
Las mascotas en vacaciones

48 EVENTOS DEL SECTOR: SIPE 2015
Salón Inmobiliario de la audacia y el coraje

28 DR. ALFREDO TORTORELLA
¿Tasar utilizando sólo el valor de un metro cuadrado construido?

56 FIESTA 27º ANIVERSARIO DE LA CIU Y DÍA DEL OPERADOR INMOBILIARIO EN ALTOS DE LA CALETA

COMENZANDO UN NUEVO AÑO, REALIDADES, DESAFÍOS Y OBJETIVOS.

Gabriel Conde
Presidente CIU 2014 - 2017

Estimados Colegas de la CIU.

Primero que nada queremos saludarlos, en éste nuestro primer editorial del año. Muchos de ustedes, sobre todo los colegas del Este del país, estarán seguramente en plena actividad por la temporada veraniega.

Para cuando este editorial sea publicado, ya habrá pasado la primera parte de la temporada, pero de todos modos les deseamos que haya sido, o esté siendo muy buena.

También queremos hacer extensivo este deseo a los colegas de los otros Departamentos Turísticos, para los colegas del Oeste, de San José, de Colonia, del Litoral, donde también existen hermosas playas y temporadas muy activas.

Si bien para los operadores que no están directamente vinculados a la actividad turística, ésta es una época del año un poco mas tranquila. Para la actividad inmobiliaria en general, esta es muy importante y decisiva en el caso de muchos; no estamos diciendo nada nuevo, pero no deja de ser importante recalcarlo.

Sin embargo, en nuestro país que solemos ser muy moderados, a veces nos vamos a los extremos a la hora de poner las cosas en perspectiva. Quiero decir: una buena temporada no nos garantiza un buen año y un futuro brillante; como tampoco una temporada mala o floja es sinónimo de un mal año y de perder el futuro.

Nuestra intención no es negar la realidad, y no ver y no decir que el mercado y la actividad inmobiliaria no están pasando por su mejor momento, lo cual sería absolutamente carente de sentido común.

Todo lo contrario, nuestra intención es decirlo, pero invitarlos a mantener nuestro optimismo, sabiendo que toda realidad es móvil y cambiante y por lo tanto es transformable.

Estamos empezando un nuevo año y está por asumir un nuevo gobierno, lo cual representa una doble oportunidad, de construir una realidad diferente. Como institución debemos afrontar este desafío con optimismo y responsabilidad.

Lo hemos dicho en anteriores oportunidades y casi está demás decir que le deseamos al nuevo gobierno el mayor de los éxitos, porque todos estamos en el mismo barco y que le vaya bien a Uruguay es lo que todos queremos.

Pero también deseamos que el nuevo gobierno y el nuevo parlamento tengan la voluntad de escucharnos en nuestros reclamos y tomar medidas que ayuden a modificar esa realidad; y de una vez por todas atender nuestra lucha por una Ley de Operador Inmobiliario.

La misma no solo juzgamos que es justa, sino importante y también necesaria para la vida económica del país. Desde la CIU, como siempre lo hemos hecho, desde el respeto y la humildad continuaremos proponiendo, pero también luchando para alcanzar nuestros objetivos por el bien de nuestros asociados.

Les deseo lo mejor,

Cordialmente Gabriel Conde.

Dos años después

VIVIENDA SOCIAL: UN CÍRCULO PERFECTO

Beneficia a empresarios, gobierno y ciudadanos

La Ley de Promoción de la Vivienda Social ya tiene un par de años de vigencia. La Revista Ciudades entrevistó al Ministro de Vivienda cuando el cuerpo normativo aún era un proyecto. Ahora, cuando termina un período de gobierno y es tiempo de balances volvió a hablar con él. Francisco Beltrame no va a permanecer en ese cargo. Lo va a hacer eneida de león que acaba de ser designada para el puesto por el electo Presidente Tabaré Vázquez.

Más de 12.000 Soluciones habitacionales se presentaron a dos años de la implementación de la Ley de Vivienda Social.

736 ya se terminaron de construir y más de 5.500 están en obra.

"Son números que han superado ampliamente nuestras expectativas" indicó el ministro de vivienda francisco beltrame.

La Ley busca aumentar el stock de vivienda nueva de calidad en zonas intermedias de la ciudad con

la intervención de privados, lo que hasta el momento era asumido en su totalidad por el estado. De esta manera aumenta la oferta de soluciones habitacionales de estas características.

Beltrame explicó que la construcción por parte de privados genera la rentabilidad necesaria: *"el estado no está resignando ningún recurso de inversión; se le está brindando a sectores de ingresos medios las posibilidad de acceder a una vivienda nueva, en una zona que cuenta con todos los servicios necesarios para desarrollar una vida plena."*

Algunos instrumentos vinculados a la accesibilidad de la vivienda propuestos por el Ministerio son por ejemplo el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios (FGCH) pensado para familias que tienen capacidad de pago de una cuota hipotecaria pero que no llegan a cubrir el 30% del ahorro previo que les exige cualquier institución financiera.

"Este instrumento disminuye entre un 15 y un 20% el ahorro exigido pero además establece un tope de comercialización de la vivienda para hacerlo efectivo" explicó Beltrame.

Además está disponible el subsidio a la cuota del crédito hipotecario, dirigido a aquellos que podrían acceder a un préstamo de esa índole pero por diferentes motivos no logran cubrir el monto que una institución financiera les afecta del valor de amortización del préstamo. Allí es donde interviene el Ministro a través del subsidio a la cuota.

"Son números que han superado ampliamente nuestras expectativas"

En 2 años de implementada la reglamentación de la ley hay 12.061 Viviendas promovidas, de las cuáles 5.603 Están en obra y 736 ya se terminaron de construir.

"Son números que han superado ampliamente nuestras expectativas. Había que hacer confluir a todas las piezas del engranaje, en especial a los inversores que son la pieza clave en este emprendimiento." Culminó el secretario de la cartera Francisco Feltrame.

INAUGURACIÓN SIPE´15

SALÓN INMOBILIARIO PUNTA DEL ESTE

Del 4 al 7 de enero tuvo lugar en el Hotel CONRAD la décima edición de SIPE - Salón Inmobiliario Punta del Este. Una vez más el principal encuentro del Real Estate de nuestro país, convocó a los empresarios y emprendimientos más importantes, en una exposición que se destacó por la gran variedad de productos que exhibió ante los más de 4500 visitantes internacionales que acudieron en busca de las más rentables opciones de inversión.

La inauguración oficial de la exposición conto con un gran marco de autoridades nacionales y departamentales y destacadas figuras internacionales como el caso de Eric Trump, medios de prensa, expositores, empresarios y público en general. El evento referente para el sector inmobiliario del Uruguay, vistió sus mejores galas en su décimo aniversario, culminado el acto protocolar e inauguración oficial con una gran cena que convocó a más 550 inversores y empresarios de la región, que con gran atención presenciaron la conferencia ofrecida por el Vicepresidente de la República y futuro Ministro de Economía designado Danilo Astori.

La exposición ofreció más de 500 mil m2 de construcción en nuestro país, lo que supone una inversión de más de 650 millones de dólares a lo cual se le suma una interesante nomina de emprendimientos en Argentina, Brasil, Paraguay y Estados Unidos.

Dio comienzo a la inauguración El Arq. Ricardo Weiss, Vicepresidente de APPCU, quien resaltó como fortalezas el contar con "un organismo perfecto, una ciudad jardín y una arquitectura maravillosa". Como oportunidad destacó el potencial turístico de los países vecinos. Pero también subrayó que existen debilidades, como el hecho de que el turismo se limite en muchos casos únicamente a la temporada estival. Finalmente, concluyó: "Si bien tenemos un paraíso, la competencia por el turismo es cada vez más feroz. Si así lo hacemos, aunque haya temporadas feroces este balneario no tendrá techo. Con la potencialidad de Brasil, Punta del Este no tiene techo."

El Presidente de la Cámara Uruguaya de Turismo, Luis Borsari, felicitó a la organización de SIPE –Proyectos y Promociones y a APPCU, por haber realizado el Salón durante diez años ininterrumpidos, a pesar de las adversidades. Además remarcó que

Uruguay es un país en el que se puede confiar, especialmente en los aspectos de inversión.

Por su parte, el Director de Turismo de la Intendencia de Maldonado, Horacio Díaz, en representación de la Intendente de Maldonado, Esc. Susana Hernández, afirmó que tanto la agenda cultural como los desarrollos inmobiliarios impulsan a un mejor posicionamiento de Punta del Este como destino turístico y de inversión. Ejemplificó su afirmación con la carrera de Formula E desarrollada en 13 y 14 de diciembre en Punta del Este, que la posicionó a como ciudad referente en el mundo. Del mismo modo, finalizó: "desde el estado departamental se contribuye a fortalecer la marca Punta del Este y fortalecer el nivel de inversiones."

La oratoria culminó con las palabras de la Ministra de Turismo y Deporte, Liliam Kechichian, que expresó el importante impulso que se le ha dado, especialmente en el 2014, al sector turístico con una inversión de 100 millones de dólares en 22 proyectos turísticos que implicaron 200 plazas de hotelería. También informó sobre los planes a largo plazo para el crecimiento del departamento, entre los que se encuentra la meta que tiene la Intendencia de Maldonado de pasar de los actuales 130.000 habitantes a 250.000 habitantes para el 2030. "Y ese es un enorme desafío que implica una mirada de largo

plazo y una mirada estratégica de lo que queremos de este maravilloso departamento. La Intendencia ha invertido y está invirtiendo más de 80 millones de dólares en obras para asegurar que ese crecimiento se haga con sostenibilidad."

La exposición conto además con un muy interesante Ciclo de Conferencias las cuales colmaron la sala en cada una de las disertaciones previstas. El primer día del ciclo se realizaron tres excelentes presentaciones dando comienzo con la conferencia titulada "A tres años de la nueva Ley VIS, la mirada del Desarrollador" a cargo del Arq. Fabián Kopel. Prosiguió el Dr. Ignacio de Posadas, quien propuso como título "Debilidades y amenaza a las democracia contemporánea", concluyendo la jornada con la presentación del Arq. Daniel Mintzer de G&D Developer y la participación del Sr. Armando Pepe, quienes expusieron bajo el Titulo "Buenos Aires / Uruguay: Real Estate en las dos orillas"

En el segundo día el comienzo estuvo a cargo del Cr. Alfredo Kaplan, asesor de APPCU, quien expuso sobre "Panorama y perspectivas tributarias para los promotores privados, tanto en el marco de los desarrollos tradicionales, así como en VIS". En segundo lugar IUCOSE propuso una conferencia sobre "Eficiencia y nuevas tecnologías, la construcción en seco" a cargo de los Arts. Walter Graiño, Santiago Horjales y Felipe Manta. Finalizó la tercera jornada el Dr. Guillermo Sicardi con la presentación titulada "Los empleos del futuro demandan el empleo de la mente".

El ultimo día de la exposición concluyo el ciclo con el Sr. Julio Villamide quien expuso sobre "Perspectivas 2015 /2020, en la industria inmobiliaria uruguaya".

Desde la organización, Proyectos y Promociones y APPCU concluyeron una décima edición con un balance absolutamente positivo y un feedback inicial por parte de los empresarios que formaron parte del evento más que promisoria respecto a la potencialidad de los nuevos contactos generados.

Una vez más se ha comenzado a trabajar de inmediato en lo que será sin dudas una gran décimo primera edición de este tradicional evento referente para el sector e instalado en la agenda de la temporada estival.

Noticia del sector

FUTURO GOBIERNO NO AUMENTARÁ PRESIÓN TRIBUTARIA

En la apertura del 10° Salón Inmobiliario de Punta del Este El vicepresidente Danilo Astori, dijo que la futura administración apuntará a *"mejorar el sistema tributario para favorecer"* a los contribuyentes.

Astori expresó que el futuro gobierno se propone hacer *"progresos"* sobre todo *"en materia del impuesto a la renta personal, su liquidación y en el futuro las retenciones que tiene".* También dijo ante miembros de la industria de la construcción de Uruguay, Argentina y la región, que la administración Vázquez *"no pretende aumentar la presión tributaria"* y que buscará *"el estímulo a la inversión productiva".* Astori sostuvo que SIPE es la principal muestra representativa de un sector que presenta un "muy buen comportamiento aún en épocas de desaceleración en el Uruguay".

"La construcción es el principal destino de la inversión externa en el Uruguay. En el año que acaba de terminar el 26% de la inversión del exterior en el Uruguay tuvo como destino a la industria de la construcción," manifestó el vicepresidente.

Dr. Álvaro Garcé
Candidato a la Intendencia, Partido Nacional

"VENGA, Y ATRÉVASE A SOÑAR".

Como en la recordada propuesta del programa de Berugo Carámbula lo invitamos a soñar. Usted merece un Montevideo completamente distinto, moderno y bien gobernado. Tiene derecho a vivir en una ciudad limpia, más iluminada y más segura, con calles transitables y veredas en buen estado; con obras de futuro y servicios acordes a lo que aporta.

Por el boleto que paga -caro, a pesar del subsidio estatal, el que también sale de su bolsillo- tiene derecho a viajar más cómodo y en menores tiempos de trayecto. Con una gestión eficiente de la Intendencia, el transporte, la limpieza, su barrio -todo lo que hace a su calidad de vida- podrían mejorar.

Montevideo y los montevideanos somos gobernables; ni más ni menos que el resto del país. Autoridades de la Intendencia han dicho que los basurales, tropiezo insalvable para las últimas administraciones, se deben a la mala educación. ¿Tan desaprensivos somos, y tan poco educados que, en relación a los floridenses, maragatos, sanduceros o salteños, pareceríamos de otro país? ¿Por qué en el interior se pueden mantener limpias las ciudades, mientras la capital no?

Aún admitiendo que la escala de los problemas en el interior y en Montevideo es diferente, y que la calidad cultura de convivencia es fundamental -la educación es la base de la democracia- la razón que verdaderamente explica los problemas del Departamento es que los últimos cinco gobiernos departamentales explicaron o justificaron los mismos problemas, sin acertar en los medios para resolverlos.

Cada día -de lunes a domingo, durante todo el año- la Intendencia recibe U$S 1:600.000. En 2013, ingresaron a la Comuna U$S 607 millones y egresaron U$S 641 millones. Los gastos (U$S 169 millones) casi duplicaron a las inversiones (U$S 88 millones). El déficit anual (U$S 34 millones, sólo en el último ejercicio) equivale a unos U$S 95.000 por día. Eso es lo que pierde la Intendencia en una sola jornada, es decir, mientras usted fue a su trabajo y regresó a su casa.

Las cosas se pueden hacer mucho mejor. En otros tiempos -tomemos por ejemplo el período 1915 a 1940- nuestra ciudad lideraba en la región, y su arquitectura moderna (liderada por figuras como Leopoldo Carlos Agorio, Mauricio Cravotto, Octavio De los Campos, Milton Puente, Hipólito Tournier, Carlos Surraco, Juan Scasso, Julio Vilamajó, etc.) era admirada en Europa.

"Los uruguayos están a la vanguardia", concluía Le Corbusier en 1929, tras su visita a Montevideo. Por entonces, el sector privado aportaba magníficas realizaciones como el Palacio Salvo (Mario Palanti, 1922) y el Palacio Lapido (J. Aubriot y R. Valabrega, 1933); el Estado inauguraba con orgullo el Palacio Legislativo (Vittorio Meano y Gaetano Moretti, 1925) y, en un tiempo récord de nueve meses, el país asombraba al mundo con la construcción del Estadio Centenario (1930).

Al mismo tiempo, el Arq. Cravotto concebía el Palacio de la Intendencia y su Plan Regulador para Montevideo (1930), y el intendente Ing. Juan P. Fabini impulsaba la transformación urbana con obras formidables como la Rambla Sur (1927-35). Hace un siglo, Montevideo era una ciudad de vanguardia. Para pena de todos los que aquí nacimos y crecimos, y de quienes aquí llegaron para construir su futuro, desde hace veinticinco años la ciudad no progresa como otras similares, de la región y del mundo.

Algunas de las pocas obras realizadas en el último cuarto de siglo concluyeron en fracasos, como el indefendible corredor Garzón. Más de 80 millones de dólares de los contribuyentes fueron enterrados sin otro resultado que el perjuicio de los vecinos de la zona, y el de todos aquellos que vienen o regresan desde La Paz y Las Piedras.

Montevideo necesita un cambio radical, es decir, completo y desde las raíces. Con la Concertación ha nacido una alternativa posible y competitiva: en la próxima elección del 10 de mayo, cada vez más cercana, está en juego la continuidad, representada por el Frente Amplio, o la transformación, impulsada por la Concertación.

Sin pérdida de tiempo ni más oportunidades perdidas, queremos empezar la construcción del Montevideo de las próximas décadas; sin aumento de tributos (directo o encubierto bajo la modificación de aforos), con obras –un tren por el cantero central de Av. Italia, por ejemplo-, y una eficiente gestión que retribuya al contribuyente, con servicios de calidad, por su aporte y el esfuerzo que realiza.

¿Por qué resignarnos? Darle a los montevideanos una alternativa verdadera de cambio -no más promesas, por sexta vez- es un desafío apasionante. ¿Por qué pactar con las dificultades cuando se puede vencerlas?

Atrévase a soñar otro Montevideo. Completamente distinto, desde los detalles en el trato y el respeto al vecino, hasta las más grandes infraestructuras.

DONDE INVERTIR EN LA COSTA

José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

Desde comienzos de la década de los 80, toda la costa española experimento un cambio importante en el paisaje español. Las grúas se apoderaron de la costa. Ni un solo centímetro escapó a la locura constructora. La primera línea de playa cambió su significado en el diccionario y tal fue el apetito, tanto nacional como extranjero, por tener un apartamento en la playa que llegaron a venderse inmuebles a varios kilómetros del mar a precios desorbitados.

La locura compradora en pleno boom inmobiliario provocó una espectacular subida de precios. En ningún municipio de la costa española se podía comprar por debajo de 1.000 euros el metro cuadrado.

En Sitges (Barcelona) llegaron a pagarse más de 4.700 euros por metro cuadrado. Más de 4.000 en Barcelona Capital y municipios catalanes como Castelldefels. En Marbella (Málaga), o lugares como Calviá (Islas Baleares) el metro cuadrado no bajaba de 3.000 euros en 2007. Tal era el frenesí comprador que en ningún municipio se podía comprar por debajo de 1.000 euros. Vilagarcía de Arousa (Pontevedra) Puerto Lumbreras (Murcia) Lorca o Burriana (Castellón) eran las zonas más asequibles, aunque los precios entonces oscilaban entre 1.200 y 1.500 euros.

Tener un apartamento en la playa se convirtió en algo totalmente prohibitivo para miles de ciudadanos. La sobreoferta de vivienda vacacional y el desplome de la demanda se tradujeron en un espectacular ajuste de precios que ha vuelto a poner en el punto de mira este tipo de producto, tanto fuera como dentro de España. De hecho, en 2014, una de cada cinco viviendas vendidas en España fueron adquiridas por extranjeros, un 27% más que un año antes.

Desde los máximos de 2007, sólo en la costa mediterránea los precios han descendido un 50%, por encima de la media general del 40% registrada en toda España, un brusco ajuste que ha hundido los precios hasta niveles que vuelven a resultar interesantes a la hora de evaluar la inversión de una primera o segunda vivienda.

Sitges sigue siendo el más caro, a 2.525 euros el metro cuadrado tras registrar una corrección del 47%. Calvià, Barcelona Capital y Casteldefells también figuran entre las zonas más exclusivas. Entre 2.000 y 2.500 euros el metro cuadrado, aunque con caídas de precios cercanas al 50%. Por el contrario, en Puerto Lumbreras ,Vilagarcía de Arousa y Burriana , puede adquirirse una casa por menos de 900 euros el metro cuadrado. En estos municipios, el ajuste de precios oscila entre el 30% y el 40%.

Además, tal y como empieza a suceder en algunas zonas del interior como Madrid, la estabilización de los precios ha comenzado a llegar a determinados puntos de la costa. En Marbella (Málaga), los precios han registrado subidas de un 4,8%. Lugares como la Costa Brava, Sant Feliú de Guíxols (Girona), el avance ha sido del 2,5%.

Es aún prematuro hablar recuperación puesto que la compraventa continúa siendo débil y se sostiene fundamentalmente por la demanda extranjera. No obstante, hay indicios de mejora en la actividad promotora en zonas consolidadas puntuales, existe un incremento de la demanda de vivienda en zonas prime, con buenos ritmos de venta sobre plano.

Las cifras hablan por sí solas. En Alicante, se iniciaron un 57% más de viviendas que en 2013, y en 2014 se mantiene la tendencia, una situación muy parecida a lo que está sucediendo en Málaga.

ENTIDADES CON PARTICIPACIONES PATRIMONIALES O CUOTAPARTES AL PORTADOR

Cr. Fabián A. Biasco
Master en Derecho y Técnica Tributaria
Asesor Fiscal – Docente Universitario
contadorbiasco@gmail.com

La Ley N° 19.288 , vigente desde el 1° de noviembre de 2014, dio lugar a una serie de disposiciones cuyo principal objetivo es depurar el padrón de las entidades que no han cumplido con la obligación de informar al Banco Central del Uruguay (BCU) los datos que permitan la identificación de los titulares (accionistas y otros) de las participaciones patrimoniales o cuotapartes de referencia .

Este nuevo régimen dispone, básicamente, que las entidades que no cumplan antes del 29 de enero de 2015 con la obligación de identificar al menos el 50 % de su capital integrado (o su equivalente) o del patrimonio (según corresponda) quedarán disueltas o extinguidas de pleno derecho.

Asimismo, los propietarios de dichas participaciones o cuotapartes que no se registren en el BCU antes de dicho plazo, perderán su calidad de titulares, salvo que la entidad se disuelva o extinga, de acuerdo con lo antes dicho.

Adicionalmente, las entidades disueltas o extinguidas de pleno derecho deberán liquidarse antes del 29 de mayo de 2015 .

El 27 de noviembre de 2014 el Poder Ejecutivo (PE), a través de un decreto sin publicar , reglamentó las disposiciones generales de la aludida Ley.

Por el presente artículo, tengo el agrado de comentar los aspectos de la reglamentación que pueden resultan de mayor interés.

Entidades comprendidas

Se trata de las que revistan la calidad de residentes, según el siguiente detalle:

- Sociedades anónimas;
- Sociedades en comandita por acciones;
- Asociaciones agrarias reguladas por la Ley Nº 17.777, de 21 de mayo de 2004;
- Fideicomisos y Fondos de Inversión, en tanto no se encuentren regulados por el BCU, así como, los fiduciarios y entidades administradoras de los mismos (de corresponder);
- Otras entidades.

Siendo así, debe tenerse en cuenta que se considerarán residentes en territorio nacional a las personas jurídicas y demás entidades que se hayan constituido de acuerdo a las leyes nacionales, esto último, sin perjuicio de la las consideraciones efectuadas en la correspondiente nota al pie del presente .

Porcentaje de cumplimiento

A dichos efectos, se computará la suma de las participaciones patrimoniales emitidas al portador que hayan cumplido con la obligación de identificación, más las participaciones patrimoniales nominativas y escriturales, respecto del capital integrado (o equivalente), o del patrimonio (según corresponda). También se computará el porcentaje de participaciones patrimoniales emitidas al portador, en caso que su titular haya ejercido la opción de inscribir sus datos identificatorios y el monto de su participación patrimonial ante el BCU .

Regularización

La regularización de las obligaciones de identificación por parte de la entidad, deberá efectuarse comunicando la situación desde el 1º de agosto de 2012 hasta la fecha de su presentación.

Presunción relativa

La Dirección General Impositiva publicará en el Diario Oficial , la nómina de las entidades incumplidoras, identificadas en el Registro Único Tributario como emisoras de participaciones patrimoniales al portador.

Las entidades que no estuvieran comprendidas en el régimen, que eventualmente estuvieran incluidas en dicha nómina, deberán regularizar dicha situación ante dicho organismo antes del 29 de enero de 2015.

Vencido dicho plazo, se presumirá que las mismas se encuentran comprendidas, a todos los efectos (según corresponda), salvo prueba en contrario.

Contienda judicial.

No se producirá la disolución de pleno derecho, en caso que al 29 de enero de 2015 la titularidad de las participaciones patrimoniales al portador, sean directa o indirectamente, objeto de contienda judicial.

Tal situación deberá comunicarse al BCU mediante Declaración Jurada (DJ).

Sanciones

Vencido el plazo del 29 de mayo de 2015, sin que se haya dado cumplimiento a la liquidación efectiva, la entidad será sancionada con una multa cuyo monto será equivalente al 50% de los activos propiedad de la misma a esa fecha.

Para la determinación de la cuantía de dicha multa, se tomará el valor contable del activo correspondiente al cierre del ejercicio económico inmediato anterior, determinado de conformidad con las normas contables adecuadas de aplicación obligatoria en la República, vigentes a dicho momento.

En caso de no haberse determinado el valor contable, o si este resultare inferior al valor de mercado a la fecha de aplicación de la sanción, se tendrá en consideración el valor de tasación efectuada por el o los peritos designados a tales efectos.

Por otra parte, si la entidad no solicita la DJ de los titulares o la constancia de inscripción directa frente al BCU, en forma previa a la realización de un pago a los accionistas y otros beneficiarios, será sancionada con una multa equivalente al 50% del monto abonado indebidamente.

---

[1]Sancionada el 16 de setiembre, promulgada el 26 y publicada el 17 de octubre de 2014 (Diario Oficial N° 29.070).
[2]Ley N° 18.930 de 17 de julio de 2012
[3]Se revocarán, asimismo, todos los poderes y mandatos otorgadas por ellas y la disolución no puede ser revertida.
[4]A la fecha de emisión del presente artículo.
[5]Adicionalmente, destacamos que las personas jurídicas del exterior y demás entidades no constituidas de acuerdo con las leyes nacionales, que establezcan su domicilio en el país, se considerarán residentes en territorio nacional desde la culminación de los trámites formales que dispongan las normas legales y reglamentarias vigentes.
No debe olvidarse que las personas jurídicas y demás entidades constituidas de acuerdo con las leyes nacionales han dejado de ser residentes en territorio nacional, cuando carezcan de cualquier clase de domicilio en el país y hayan culminado la totalidad de los trámites legales y reglamentarios. correspondientes a la transferencia del domicilio al extranjero.
[6]De conformidad con lo establecido por el último inciso del artículo 6º de la Ley Nº 18.930, de 17 de julio de 2012.
[7]Por única vez, antes del plazo de 30 (treinta) días contados a partir de la vigencia de la Ley que se reglamenta.
[8]Artículo 6, Ley N° 18.930

GARANTÍA DE ALQUILER

PORTO SEGURO SEGUROS

EN 48 HORAS
CASA Y APARTAMENTO

SIN DEPÓSITO
PARA EMPRESAS

- Tramitación rápida y sencilla.
- Sin costo para el propietario, y con costos convenientes para el inquilino con financiación de hasta 12 cuotas y sin necesidad de realizar depósitos.
- Cobro inmediato del alquiler en fecha frente a incumplimiento del inquilino.
- Cuenta con cobertura de alquiler y adicionales (gastos comunes, impuesto de puerta, tasa de saneamiento, UTE, OSE, gas por cañería, y adicional mercantil).
- Cobertura de daños al inmueble.
- Proceso judicial en caso de incumplimiento con costas judiciales y honorarios de abogados cubiertos por la Compañía.
- Asesoramiento jurídico sin costo para situaciones especiales.

CON MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA CORPORATIVA

ESCRÍBANOS A
equipoportoalquiler@portoseguro.com.uy
TEL. 2709 3333
WWW.PORTOSEGURO.COM.UY

LAS 18 TENDENCIAS QUE INFLUIRÁN AL MERCADO INMOBILIARIO PARA EL 2015, SEGÚN EL ESTUDIO DE JWT

El próximo 16 de diciembre pasado, JWT casa matriz (J. Walter Thompson, uno de los lideres indiscutidos en el ámbito de la comunicación y el estudio de mercados) presento su ya célebre: "THE FUTURE 100".

100 cambios y tendencias para observar en 2015, algunas cosas que pasarán en el año que se inicia: Amazon abre un negocio a la calle, se popularizan las vacaciones sin tecnología, la danza se hace viral y Corea del Sur emerge como la meca de la belleza mundial. Estos y otros conforman una lista de aquellos fenómenos culturales, tecnológicos y sociales que ninguna marca debe dejar de observar, según JWT.

Prof. Samuel Borensztejn
Acuerdos Negociados,
Negociación & Mediación
www.derechosysucesiones.com

En la presente selección veremos lo más relevante para el mercado inmobiliario, el entorno humano y la ciudad. Estos 18 elementos van a incidir en el consumidor, en el relacionamiento, y en la toma de decisiones. Además emergen nuevos segmentos y nichos de mercado.

Espacios públicos experimentales:

El paisaje urbano se torna un lugar interesante para el retail interactivo, juegos vinculados a la ubicación espacial y la experiencia con marcas en el marco de la vida cotidiana.

Alta cultura digital:

La alta cultura se abre a las nuevas tecnologías y a audiencias más masivas. Las instituciones de arte más destacadas investigan la cultura digital y su impacto.

La experiencia se hace oscura:

Los consumidores se hacen más sofisticados y dan lugar al experimentalismo. Sorprenderlos es cada vez más difícil, aunque se sienten atraídos por salir de su zona de confort.

Las celebridades son socios para los negocios:

Surgen famosos que crean marcas propias sobre estilo de vida con las que logran monetizar su influencia en forma directa. Su colaboración con marcas genera un efecto aureola entre el media buzz y la promoción.

Las celebridades como líderes del pensamiento:

Crece el apetito hacia las conferencias y los eventos en vivo, donde se propicia el interés de la audiencia en el liderazgo de las celebridades a partir de sus ideas.

La nueva ola de las beauty boomers:

Las mujeres de más de 50 años se rebelan contra los estereotipos tradicionales de madurez. Representan el 50 por ciento del consumo de las categorías premium de belleza.

La atención en los negocios:

Crece el uso de la meditación en el entorno laboral, con efectos en el desarrollo de la carrera profesional y mejoras en el espacio de trabajo.

Lujo y womenomic:

En la medida que más mujeres se insertan en el mundo del lujo, las marcas que tradicionalmente hablaban a los hombres deberán encontrar nuevos

productos, voces y formas de acercarse a este sofisticado y creciente segmento.

El comercio tipo BuzzFeed:
La personalización prima por sobre una amplia diversidad de opciones entre las que el consumidor no sabe cuál elegir.

Pagos físicos:
Las formas tradicionales de pago quedarán obsoletas frente a las nuevas posibilidades de la tecnología. Pronto, solo necesitaremos nuestro cuerpo para concretar una transacción.

24/7 – Horas ilimitadas:
Internet y la globalización están borrando las fronteras que mantenían a ralla los horarios laborales y las compras.

Templos visuales:
Muchas marcas de lujo reducen a cero sus categorías de ingreso y las convierten en verdaderas banderas teatrales. Por ejemplo, Chanel lanzó templos de belleza y fragancia, que incluyen interiores de lujo y tecnología digital.

Aplicaciones de consolidación:
La cantidad de apps en la vida de los usuarios explotó en el último tiempo. En adelante, los consumidores buscarán aplicaciones de compra del tipo ventanilla única.

Reinventando el reciclado:
La reutilización gana adeptos y las marcas utilizan estrategias de reciclado innovadores como plataformas de marketing.

Ciudades con prioridad para bicicletas:
Cada vez más ciudadanos alquilan autos para momentos específicos y en el día a día los sustituyen con la bicicleta. Este fenómeno está cambiando la cultura urbana.

Con el móvil, todo se convierte en un portal al mundo:
Los smartphones se convierten en el canal elegido para comprar, compartir y buscar. Con Internet en las cosas, todo se conecta al móvil, como los elementos del hogar.

Los negocios miran hacia la nube:
Marcas, consumidores y gobiernos migran hacia una concepción de la tecnología como servicio.

Oculus Rift – ¿el próximo Skype?:
Entre los expertos, hay expectativas en cuanto al potencial que tiene este casco de realidad virtual para revolucionar el mundo de los juegos, el retail y el entretenimiento.

Feliz comienzo y perseverancia en los sueños para este 2015, que tiene todo por hacer. !Salud!

Prof. Samy Borensztejn,
sb@derechosysucesiones.com

Lic. Fitzgerald Cantero Piali, Diputado
Vamos Uruguay, Partido Colorado

LAS MASCOSTAS EN VACACIONES

Llega el momento del año del merecido descanso. Queda atrás un tiempo de mucho trabajo y poco disfrute de la familia, para tener unos días de distracción y de compartir todo con los seres queridos.

Para muchas personas, las mascotas son parte de ese universo familiar en el que se sienten tan a gusto.

Comienza a ser todo un problema conseguir un lugar para vacacionar, con las comodidades necesarias, en el lugar deseado y al precio que se puede acceder; y encima que acepten mascotas.

Muchos propietarios permiten que sus inquilinos lleven animales, otros que los lleven pero que no los entren a la propiedad, y otros, directamente no lo permiten.

Y el dilema no es sencillo.

Ver a cargo de quién se deja la mascota, si va a estar bien cuidada, etc. es todo un inconveniente. Desde el lado del propietario, son comprensibles ciertas reticencias, cuando se ha tenido malas experiencias. Todo concluye en la tenencia responsable. Siempre que las familias tengan en las condiciones que deben tener a sus mascotas, la reducción de estos inconvenientes es considerable.

Mascotas ocasionales

Muchas familias, generalmente extranjeras, que vienen a nuestro país a disfrutar de la temporada de verano, acceden a comprarles una mascota a sus hijos. Como si se tratara de un juguete más, como los juegos acuáticos o la play, les compran un perro o un gato, para que los nenes se entretengan. Pero luego, cuando las vacaciones terminan, no se los llevan consigo a su lugar de residencia. Los dejan abandonados en la misma propiedad que alquilaron. He aquí uno de los problemas que enfrentan posteriormente los propietarios.

Esa actitud de abandonar a los animales, que perjudica en primaria instancia al pobre animal que no solicitó ser llevado allí; perjudica -como señalaba- a los propietarios, al vecindario y a la comunidad toda.

Hemos visto en varios balnearios los problemas que se generan por el abandono de los animales al final de la temporada.

Y las personas deben saber que cuando hacen esto, están violando la ley. El no saberlo, no los exime de responsabilidad: la ignorancia de la ley no sirve de excusa. Pero lógicamente que no se le puede exigir a un turista, que antes de venir a deleitarse con nuestro hermoso país, lea y comprenda los alcances de toda la legislación vigente.

Propuesta

Por ello se vuelve sumamente importante, que las autoridades, tanto de Bienestar Animal como del área del turismo, hagan una campaña masiva, informando sobre las diversas formas de la tenencia responsable de los animales.

A la entrada al país, puertos, aeropuertos, cruces terrestres, en los peajes, en las veterinarias y tiendas de mascotas, tiene que haber un folleto explicativo que señale el alcance de la Ley 18.471 y su disposición reglamentaria. También en las inmobiliarias debe estar presente esa información.

Si tenemos una ciudadanía comprometida con el bienestar y la tenencia responsable de los animales, y si tenemos visitantes informados de ello, pues tendremos mejor calidad de vida para todos. Empezando por los animales que serán bien cuidados y no abandonados; siguiendo por las familias que tendrán más opciones a la hora de alquilar y disfrutar; los propietarios, que podrán ampliar su oferta; y la comunidad que no sufrirá las consecuencias negativas del abandono pos temporada.

Es una propuesta sencilla, con voluntad y pocos recursos se puede implementar y sus beneficios serán múltiples.

Ojalá que se tome nota.

¿TASAR UTILIZANDO SÓLO EL VALOR DE UN METRO CUADRADO CONSTRUIDO?

Esta pretendida unidad de medida, es insuficiente por sí sola y no alcanza para hacer una TASACIÓN GENUINAMENTE PROFESIONAL. Pero, lamentablemente, desde largo tiempo, viene siendo usada en forma demasiado generalizada e indiscriminada. Y por provocar múltiples imprecisiones y distorsiones, debemos descartarla.

"Hay que simplificar y simplificar… pero, nunca más de lo correctamente simplificable". Albert Einstein

Dr. Alfredo Tortorella
Director académico del ICIU
altorto@hotmail.com

En los Congresos internacionales que se celebran en la Región, es muy habitual encontrarse con colegas amigos del amplio espectro del quehacer inmobiliario. Entonces, surge como una de las primeras y ávidas preguntas: Dime: ¿cuánto vale el metro cuadrado edificado en tu Ciudad (o País)?

Ante lo cual, la rápida respuesta improvisada cae obviamente en un manejo indiscriminado de cifras aproximadas, productos de promedios (que nadie sabe de dónde salen y con qué rigor se calculan). En general se trata de guarismos que, cierta Prensa (a veces livianamente y otros por falta de consistencia o conocimiento cabal de los aspectos técnicos) ha publicado y difundido, marcando así la tendencia o signo de la evolución en ese Mercado… promedial, ¡por supuesto!

Y ese manejo generalizado e indiscriminado confunde. Y confunde tanto a la masa de consumidores, como a los mismos agentes inmobiliarios, que no tienen una rigurosa formación en Tasaciones Técnicas (aún, la mayoría!).

En efecto, un correcto cóctel de la TASACIÓN PROFESIONAL, debe estar integrado por una multiplicidad de factores (más de 10), entre los cuales, el tamaño, o sea su superficie (expresada en M2), es apenas UNA de ellas, y muchas veces, ni siquiera es la principal. Si no se comprende bien esto, es inútil que pretendamos TASAR EN SERIO!

Resulta insuficiente y por lo tanto descartable, utilizar como ÚNICO criterio el "VALOR DE VENTA DE UN METRO CUADRADO")!.. porque la dimensión del bien, es sólo UNA de las variables que integran su valor.

Y esto es así, por cuanto, no es posible asimilar fácilmente (por simple analogía) la enorme variedad de factores que inciden, para la determinación del Valor Venal (de VENTA). Se puede lograr sí, siempre y cuando, el Tasador Profesional, haga luego una serie de operaciones que modifican correctivamente el cuántum que se obtendrá. Pero, esta operación es compleja y no se hace simplemente (como lamentablemente suele suceder en forma generalizada), multiplicando la cantidad de M2 edificados por una "caprichosa" cifra promedial de valor… No alcanza en absoluto, con una simple máquina de calcular!... No es tarea de legos, sino de especialistas!

Lo que sucede es que, en un Mercado caótico y aún no regulado, cualquiera tasa…! Y muchas veces se sobrevalora la importancia de los elementos CUANTITATIVOS, por encima de los CUALITATIVOS. Pero, un inmueble NO ES UNA ONZA TROY, NI UN

BARRIL DE PETRÓLEO, NI UNA TONELADA DE SOJA... Los inmuebles NO son comodityes… cada uno vale un precio diferente.

Existen tablas y fórmulas correctivas que corrigen el valor primario, a veces incrementándolo y otras castigándolo, según las peculiaridades propias y específicas del inmueble a tasar. Es decir, es absolutamente imprescindible, para tasar con precisión y realismo (es decir, BIEN), manejar bien esas herramientas técnicas.

Y además, efectuar lo que yo llamo en mi libro el DOBLE RELEVAMIENTO ("Venta Inmobiliaria Profesional", pág. 218 y ss.), que consiste básicamente en:

a) ASPECTOS FÍSICO-MORFOLÓGICOS: inspección ocular personal, detallada y exhaustiva de todos los elementos físicos que componen el inmueble a tasar…dimensiones, calidad, estilo, estado de conservación.

b) CONSIDERACIONES JURÍDICO-NOTARIALES: importa mucho también, para la determinación del VALOR VENAL o DE VENTA, un relevamiento primario de los aspectos documentarios: títulos y planos y también conocer la situación jurídica del o los titulares, en sus múltiples aspectos, que sería demasiado largo y engorroso explicar aquí. Y no estoy proponiendo un "CHEQUEO NOTARIAL", porque invadiríamos el recinto legítimo de los Escribanos. Pero, no olvidemos que, se transmite, antes que nada un DERECHO sobre el bien, y no la mera tenencia de una cosa.

Entonces, tenemos que esta costumbre grosera, encierra un gran error conceptual o miopía de muchos improvisados Tasadores (más bien "opinólogos"), haciendo incurrir en un grave error al público en general, al forjar en su mente una idea equivocada del valor de venta de su inmueble, porque "escucharon o leyeron" que "EL M2 EN SU ZONA, VALE XX (TANTO)". Todo esto se agrava porque, luego, algunos encuestadores o relevadores de valores, concluyen estadísticamente en que el PRECIO PROMEDIO de venta en tal ciudad o barrio, es por ejemplo de 1.879 USD EL M2, como una afirmación religiosa y contundente… ¡tan contundente como su error!

Y lo que es más grave, es que distorsionan los valores del Mercado, quitándole transparencia y naturalidad, y además, DESAUTORIZANDO de antemano la tarea y las conclusiones de un genuino Tasador Profesional… ¡Así (MAL), cualquiera tasa. Luego, resulta una "misión casi imposible" hacerle entender al propietario que lo que él tenía en su cabeza, es una cifra equivocada, porque es virtual y no real.

Por atentar contra la Verdad, este criterio falaz deshonra la Profesión del Perito TASADOR, único capaz de hacer técnicamente una buena y realista Avaluación de inmueble. Y además, afecta y lesiona su jerarquía, dignidad y credibilidad. Y si queremos representar un gremio genuinamente profesional, debemos actuar en consecuencia, y en forma mancomunada.

Entonces, ya que es una práctica no profesional (mas bien, anti-profesional), su uso (y abuso) debe ser prohibido, erradicado y repudiado… porque, por sí sólo, ¡es tan insuficiente como distorsivo!

Dr. Alfredo Tortorella
Director Académico del I.C.I.U.

Noticia del sector

ACUERDO DE INMOBILIARIAS DE MALDONADO CON EL GOBIERNO

El futuro equipo económico de gobierno acordó con las gremiales inmobiliarias de Maldonado una agenda común para empezar a trabajar desde el próximo 1° de marzo.

Incuye puntos como el pago del IRPF en los alquileres de verano, la informalidad en el sector y los cambios previstos para la actividad en la ley de Inclusión Financiera.

El encuentro se registró la semana pasada en el comando de transición del presidente electo Tabaré Vázquez ubicado en hotel Four Points de Montevideo. El interlocutor fue el futuro subsecretario de Economía y Finanzas, Pablo Ferreri.

Participaron también los integrantes de una delegación de la Asociación de Inmobiliarias de Punta del Este (Adipe) y de la Cámara Inmobiliaria de Maldonado (Cidem) encabezada por su presidente, Francisco Bistiancic.

"Fue una reunión para generar la forma en que nos relacionaremos con el futuro Ministerio de Economía y Finanzas. Algo que nunca había ocurrido en el pasado por eso lo valoramos. Como sabíamos que era difícil pedirle una reunión a Danilo Astori optamos por el futuro subsecretario con quien en el pasado hemos tenido muchísimos encuentros de trabajo;" explicó Bistiancic. *"A Ferreri le planteamos las dificultades que tiene el mercado inmobiliario hoy en día. La familia inmobiliaria está muy complicada. Demasiado con negocios que no son rentables;"* afirmó.

En el encuentro se acordaron tres puntos sobre los que se comenzará a conformar una agenda de trabajo a partir del 1° de marzo cuando se produzca el cambio de gobierno, entre los que se destaca la viabilidad de que se continúe aplicando el IRPF sobre los alquileres en temporada.

Los otros dos temas presentados por los inmobiliarios fueron el informalismo que afecta al sector y los problemas que a su criterio genera la ley de Inclusión Financiera. *"Hay algunas cláusulas de esa ley que hacen muy complicada la operativa de las inmobiliarias"*, añadió.

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier

LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS

El mundo está cambiando, una vez más. El contexto que nos ayudó desde principios de la década pasada se está desvaneciendo. No habrá "viento de frente" pero tampoco "viento de cola". Previsiones de tasas más altas y precios de materias primas más bajos demandan acción. En ocasión del comienzo de un nuevo gobierno, tenemos que asumir que hay un factor imprescindible para impulsar el crecimiento del Uruguay. El desarrollo de nuestro mercado de capitales debe ser una prioridad, sin este canal de comunicación entre ahorro e inversión será mucho más difícil alcanzar ciertos niveles de desarrollo que aún están lejos, cuando miramos al mundo desarrollado. Es momento de hacer, y de dejar hacer.

El próximo 1ero. de marzo comenzará para el Uruguay una nueva etapa. Un nuevo gobierno comenzará como invariable y afortunadamente ha sucedido en el Uruguay cada 5 y durante los últimos 30 años. Este no es un dato que debería pasar desapercibido. ¿Qué otros países de América Latina han atravesado tres décadas inmaculada y estable democracia? Lamentablemente no muchos. Basta mirar hacia al oeste del Rio Uruguay, donde uno de los bienes escasos es la estabilidad institucional.

Aun así, todos, o casi todos, han atravesado una década de crecimiento excepcional, cuyo último año fue el 2013 o 2014, y en algunos casos el 2012. En mayor o menor medida el aumento de los precios de nuestros productos exportables, sumado a la búsqueda de retorno de inversores internacionales producto de tasas 0% en las "monedas duras" contribuyeron para que se produjera una virtual inundación de capitales extranjeros, que a nivel financiero tuvo como una de sus consecuencias más notorias la persistente depreciación del dólar. Justo es decir que en este ámbito nuestro país hizo las cosas bien. No excelente, pero si bien.

Algunos ejemplos: nuestro Banco Central construyó la mayor cantidad de reservas en dólares que nunca antes había tenido, más del 30% de nuestro PBI está representado por las reservas del BCU. A un costo, naturalmente, pero esa acción deliberada de prudencia le otorga a un país como el nuestro que por su tamaño siempre será vulnerable a schocks externos, una gran fortaleza.

El segundo ejemplo es producto de una decisión sana, pero que solo se podía tomar si antes se habían hecho las cosas bien. Esto es, la desdolarización de nuestra deuda pública. Algunos podrán decir que todo el mundo lo hizo, lo que en realidad no es tan así. Los que hicieron las cosas bien antes lo pudieron hacer. No Argentina, no Venezuela, no Ecuador, no Paraguay, no Bolivia, no los países centroamericanos. Estos países no se pueden endeudar en sus monedas en los mercados de bonos internacionales. En realidad casi no se pueden endeudar. Argentina está virtualmente excluida por su litigio. Venezuela tendría que pagar tasas exorbitantes, mientras que Paraguay y Bolivia volvieron al mercado de bonos global, luego de varias décadas de ausencia. En este contexto, pasará un tiempo antes que puedan pedir prestado al exterior en su propia moneda, si es que alguna vez ocurre. Sí lo pudo hacer Uruguay y con ello reducir muchísimo el riesgo de un frente que históricamente nos había complicado la vida: la deuda en dólares.

Afortunadamente, estas condiciones no parecen que fueran a modificarse por el advenimiento del nuevo gobierno. Uruguay ha obtenido nuevamente la calificación de "grado inversor" para sus bonos, lo que distingue el estado de situación de nuestra economía. Uruguay va a crecer nuevamente en 2015, coinciden todos o casi todos los especialistas locales e internacionales, consolidando el record histórico de años consecutivos con crecimiento económico, dado que desde el año 2002 que Uruguay no cae en recesión. Uruguay además ha reducido el volumen de su relación económica con Argentina. Al analizar los datos se observa que reducimos la exposición del sistema financiero tanto a depósitos como a créditos (estos últimos tendiendo a 0) y se redujo el porcentaje del total de nuestras exportaciones hacia aquel país. Es evidente que, por un

tema de proximidad geográfica siempre será Argentina un mercado importante para nosotros, especialmente el turismo. La reducción de nuestra dependencia ha sido sabia, diversificando nuestra matriz exportadora.

Pero el contexto cambió. Si no hacemos nada nuevo, el destino de mediano plazo, será un crecimiento de 2%-3%, y tal vez algún período de recesión. No una crisis, sin embargo, es importante destacar que no se ve actualmente una "crisis" en el horizonte relevante para la toma de decisiones. No se por qué razón he escuchado en ciertos ámbitos hablar sobre una inminente "crisis"… Parece que hay gente que tuviera ganas que venga. En realidad no hay datos que indiquen que algo así pueda ocurrir. Aunque sí un enlentecimiento claro, que ya está entre nosotros.

Es entonces momento de aplicar la creatividad e innovar en nuestro país. Si no hacemos algo diferente será inevitable nuestro destino como economía. Afortunadamente, en esta oportunidad no será necesario un ajuste fiscal explícito en los próximos meses, dado que la insignificante baja en el precio de los combustibles sumado al aumento de las tarifas de UTE, cuando el petróleo bajo más del 50% en 7 meses ya cumplirá tal función. Es necesario crecer mucho más. Ya no vamos a poder crecer a "tasas chinas" producto de la suba del precio de la tierra, la carne y los granos. Hay que mejorar la productividad, tenemos que innovar más y tenemos que facilitar mucho más la inversión. Ni China crecerá a "tasas chinas" en los tiempos que se vienen…

Uruguay y la región han atravesado el período de mayor bonanza de los últimos 50 años. EEUU atravesó la peor crisis de sus últimos 80 años. El PBI per cápita de Uruguay hoy es prácticamente la tercera parte del PBI per cápita de EEUU. ¿Cómo es posible?, ¿Cómo es posible que aún hoy estemos tan, pero tan lejos del nivel de los países desarrollados? No es la cantidad de habitantes. Finlandia tiene 5 millones de habitantes pero tiene 4 veces más de PBI que Uruguay. Ciertamente, no son tampoco los aspectos "culturales" de nuestra gente. En su libro "Porqué Fallan Las Nacione, Daron Acemoglu y James Robinson nos muestran el ejemplo de la próspera ciudad de Nogales en el estado de Arizona, EEUU y la pobre ciudad de Nogales en México.

Es la misma ciudad, sólo que la parte en EEUU es próspera y la parte en México no.

Esta diferencia se mantiene en mayor o menor medida si comparamos con todos los países desarrollados. La diferencia es la calidad de las instituciones. Es esto y no otra cosa lo que crea el ámbito para el desarrollo y el crecimiento.

Nuestro PBI per cápita es algo más de la mitad que el PBI per cápita de España o Italia. ¡De España! Con 25% de desempleo y una crisis muy fuerte…

El PBI del Uruguay debe aumentar mucho más. Y a velocidad. Pero, es esto posible en un país que tiene incrustado en sus más "ricas" tradiciones una alta carga estatal? ¡Sí! ¡Sin dudas! Existe un grupo de países que combinan alto desarrollo, alto PBI, y alto índice de igualdad social. Son los países más igualitarios del mundo, en cuanto a distribución del ingreso. Estoy hablando de los países escandinavos. Dinamarca, Finlandia, Suecia, Noruega e Islandia. Aunque no es necesario irse tan lejos, ya España o Italia cuentan con un factor al menos que deberíamos comenzar a promover e imitar.

Este es la existencia de un mercado de capitales fuerte, con un alto grado de profesionalismo que promueva el desarrollo económico, la inversión y la toma de riesgo por agentes locales. Esto es una condición necesaria, aunque no suficiente, para que existan chances de acercarnos a los niveles y estándares de vida de algunos países desarrollados.

Estos mercados conectan, sirven de canal entre aquellos que tienen dinero ahorrado y aquellos que buscan financiamiento para sus operaciones o emprendimientos. Es abundante la literatura e investigación financiera producida que relaciona positivamente la existencia de mercados de capitales fuertes con el crecimiento económico vigoroso. En Uruguay, lamentablemente, aún no contamos con un mercado accionario. Es claro que no es una única medida suficiente para alcanzar un mayor volumen de la economía, basta ver algunos países que tienen Bolsas de Valores muy activas que no han "despegado" económicamente como Argentina. Pero también es cierto que ningún país desarrollado y/o con alto PBI carezca de este mercado. Es absolutamente crucial para que Uruguay comience a despegar en los próximos 5 años.

La Bolsa de Valores de Montevideo ya ha dado importantes pasos hacia la profesionalización de su gestión al incorporar ejecutivos de alto nivel para colaborar con su desarrollo. Los profesionales de las Finanzas somos los que tenemos que divulgar y alentar a directores de empresas y emprendedores a buscar el mercado para financiarse.

Pero, ¿por dónde empezar esta tarea? Sobre todo en un país donde muchos actores relevantes ven "cucos" si se habla de la Bolsa de Valores y sueñan con privatizaciones salvajes, cuando en realidad lo que se busca es darle dinámica a la economía para que el Uruguay tenga chances de convertirse en un país desarrollado en los próximos 15 o 20 años.

Lo ha dicho el Ec. Gabriel Oddone en más de una oportunidad y aprovecho para volver a citarlo dado que acaba de publicarse una nota en el diario El País. De acuerdo a la misma:

"Abrir el paquete accionario implica adoptar una serie de decisiones en materia de gobierno corporativo y transparencia de gestión. Una apertura simbólica del capital accionario a la subasta pública ayudaría a potenciar el mercado de valores, hoy inexistente en el Uruguay, y obligaría a las empresas públicas a cumplir con un conjunto de estándares. Sería muy positivo porque hoy Uruguay no tiene un mercado de valores y solo las empresas públicas tienen el porte para desarrollarlo".

En países con mercado de capitales desarrollado cuando una empresa llega a la instancia de captar accionistas para obtener recursos identifica este momento como "VOLVERSE PÚBLICA" (qué paradoja). O sea que se asocia el acudir al mercado con que la compañía se convierta en "pública". A través de este proceso una empresa privada se convierte en pública. Antes, la empresa era propiedad exclusiva de un grupo pequeño de personas. Ahora miles de ahorristas podrán convertirse en propietarios comprando sus acciones libremente. De la misma forma se verán beneficiados si la empresa le va bien y paga dividendos, o perjudicados si le va mal.

Tendrán derecho a voto en las asambleas de accionistas, evaluando la estrategia de la compañía, podrán remover un director si surgen las mayorías necesarias, entre otros aspectos. De esta forma la empresa es pública porque es propiedad de muchas personas y muchas otras personas pueden entrar o salir de la empresa comprando y vendiendo sus acciones. (título que tiene la función legal de representar la propiedad).

En mercados más avanzados las compañías nacen con el objetivo de crecer. Y crecen todo lo que pueden. Algunas quedan por el camino (se funden), otras sobreviven pero dejan de crecer por determinadas circunstancias. Las menos, llegan a buscar inversores en la Bolsa de Valores. Así, los accionistas originales pierden parte del control, dado que se diluye la propiedad accionaria, a cambio de darle la oportunidad a la corporación de seguir creciendo. De esta forma las empresas aumen-

tan sus negocios, aumentan sus ventas, aumentan la cantidad de empleados y aumenta en definitiva, el beneficio para la sociedad en su conjunto al continuar generando valor.

Esta empresa "pública" entonces sabe, o sea sus gerentes y directores saben, que estarán bajo el escrutinio permanente de sus propietarios. Centenares o miles de personas, que pueden acudir a una reunión a través de representantes y simplemente removerlos de sus cargos.

Es un sistema eficiente a través del cual surgen varios aspectos positivos, que detallo a continuación:

1) Empresa con deseos de crecimiento se financia sin endeudarse. Fundamental, la acción no es una obligación, sino que es un derecho. La empresa no compromete así su futuro en caso que le vaya mal, sino que otorga el derecho a participar de sus beneficios cuando le vaya bien. En tanto existan participantes del mercado con apetito por financiar estas operaciones, para la empresa es mucho mejor así.

2) El público realmente puede ejercer un contralor sobre la actividad de la empresa. Tanto por lo que hace como por lo que deja de hacer. Puede exigir cambios, demandar resultados y como vimos, hasta remover directores.

3) Ofrecen alternativas de ahorro e inversión de largo plazo a los habitantes de su país.

4) Se obliga a una mayor transparencia. Las exigencias de las Bolsas de Valores en los países desarrollados cumplen estándares muy altos en cuanto a por ejemplo publicación de resultados, hechos relevantes, operaciones de "insiders", etc. Esto da garantías al inversor, aquel que financia el crecimiento.

En Uruguay existe una deuda con el desarrollo y parte de ella se subsanaría promoviendo la actividad del mercado de capitales. Son muy pocas las empresas que con cotización en nuestra Bolsa. Esto se debe a dos factores. El primero de ellos es la educación financiera. No existe cultura financiera en nuestro país, no hay información y el tema se trata como algo muy distante en nuestras Universidades y posgrados. Afortunadamente, (¡y para aplaudir!), el Banco Central del Uruguay ha comenzado con iniciativas de educación financiera inclusive desde la escuela.

Creo que es una iniciativa que apuesta al largo plazo y que inteligentemente recurre a las personas en sus primeros años de vida. La segunda razón es que no hay empresas referentes de gran porte que coticen en la Bolsa. Esto se debe a que no hay empresas de gran porte en el Uruguay. Salvo las "públicas". Con la liquidez que existe en la actualidad no me cabe la menor duda que una salida a la Bolsa, en lugar de emitir fideicomisos u Obligaciones sería un éxito sin precedentes en nuestro mercado, además de todos los beneficios previamente mencionados.

Si se consolidara el camino de la educación financiera y simultáneamente las empresas "públicas" uruguayas decidieran acudir al mercado para financiar su crecimiento emitiendo acciones no me queda la menor duda que varias empresas privadas más seguirían este camino.

Este será un importante tramo del camino que hay que recorrer, si es que como país anhelamos alcanzar estándares de vida que, aún hoy, parecen lejanos. Debemos comenzar. Ahora.

RANKING PBI PER CAPITA EN USD PPP . (año 2013)

PAIS	PBI PER CAPITA
SINGAPUR	78.763
NORUEGA	65.461
SUIZA	56.565
EEUU	53.042
HOLANDA	46.298
IRLANDA	46.140
AUSTRIA	45.493
SUECIA	45.148
ALEMANIA	44.469
AUSTRALIA	43.544
DINAMARCA	43.445
BELGICA	41.663
FINLANDIA	39.812
REINO UNIDO	38.452
FRANCIA	37.872
ITALIA	35.597
NUEVA ZELANDA	34.826
ESPAÑA	32.925
PORTUGAL	26.759
GRECIA	25.705
CHILE	21.911
URUGUAY	19.594
PANAMA	19.416
MEXICO	16.463
BRASIL	15.037
COLOMBIA	12.424
CHINA	11.907
PERU	11.774
ECUADOR	10.890
PARAGUAY	8.093
BOLIVIA	6.131

Uruguay: Bien en América Latina, pero aún lejos de los niveles que alcanzan los países desarrollados, a pesar que nosotros venimos de un período de bonanza y ellos de una fuerte crisis.

[1]Why Nations Fail. The Origins of Power, Poverty and Propserity. Dan Acemoglu & James A. Robinson.
[2]Para profundizar ver el paper "Stock Market Development and Stock Market Growth." Levine & Zervos. Publicado en The World Bank Economic Review. 1996.
[4]www.bcueduca.gub.uy
[5]Fuente: Banco Mundial.

¡GOOD BYE 2014!
!WELCOME 2015!

El año que pasó, no quedará para el olvido. Mundial de futbol, elecciones internas, primera vuelta y balotaje, mariguana, sirios y presos de Guantánamo mediante, el año que termina se despide como un año de acontecimientos que sacudieron a la sociedad y provocaron efectos sobre la demanda que, seguramente, se notan en los balances de varias empresas (sino de todas). A esto se le suman, casi al inicio del nuevo año, las novedades que vienen de afuera, del oro negro y el oro en grano que profundizan sus caídas y barren con expectativas y monedas varias, de una Argentina que se prepara para el año electoral en medio de un berenjenal de complicaciones, Brasil devaluando lenta y paulatinamente, etc., etc., etc. En medio de todo esto, Julio Ríos canta, Tienda Inglesa regala una Mini-automotora y, como dice Fito Páez, todos giran y giran. Pero: ¿Qué hemos aprendido? ¿Cómo nos preparamos para el 2015? ¿Cómo planificar en medio del Caos?

Lic. Diego Borges

Licenciado en Marketing por la UDE
Director de Consultora
De la Bahía Inteligencia Comercial.
Asesor de empresas en la región e investigador de mercado.

Sugiero empezar con algo simple: volver a las bases.

La dinámica de los mercados, cuando enfrentamos un contexto de cambio súper acelerado, nos desfocaliza, nos distrae y nos hace entrar en rumbos que a veces ni siquiera reconocemos. En esas circunstancias (las actuales), detenerse y repasar la estructura básica del negocio, es una forma de pararse frente al futuro con foco en objetivos claros y un entorno que, si bien no se maneja, se comprende.

Mi propuesta es definir algunos campos en los cuales deberíamos insistir en generar certezas y para eso encuentro muy oportuno utilizar el lienzo CANVAS para generar modelos de negocios. El modelo propone concentrarse en definir 9 variables clave, que son las siguientes:

1. **Clientes.** Son lo que da sentido a la empresa. En nuestra opinión, la empresa es algo que tiene clientes. Puede existir todo lo demás, oferta, infraestructura, dinero, personal, pero si no hay clientes, no hay empresa. Repase y defina claramente quiénes son sus clientes. ¿Qué quieren? ¿Dónde están? ¿Cómo compran? ¿Para qué lo necesitan? **Si desconoce a su cliente, desconoce su negocio.**

2. **Relación con los Clientes.** Defina claramente la forma en la que se relaciona con sus clientes. ¿Qué medios usa para relacionarse? ¿Cara a cara o telefónicamente? ¿Web o Redes Sociales? ¿Directo o Indirecto? **La forma de relacionamiento puede ser en sí mismo un diferencial de su empresa.** Defínalo, mejórelo, adáptese, anticípese.

3. **Canales.** Llegar a los clientes con sus marcas, implica comunicación, llegar con sus productos, implica distribución, llegar con una propuesta, implica actividades de venta, llegar para conocer su satisfacción, implica acciones de medición. Los canales que abra para que los clientes puedan conocerle, comprarle, informarle, comentarle, son canales que se abren para que el negocio fluya. **Hoy necesitamos una estrategia multicanal, porque el comprador elige y define por donde se relaciona, no Usted.**

4. **Propuesta de Valor.** Responda a la siguiente pregunta: ¿Por qué le compran sus clientes? ¿Qué lo hace especial, diferente? ¿Su marca, su velocidad, su precio, su diseño? Si no hay respuesta a estas preguntas, genérela. Es decir, elija una estrategia de diferenciación, algo por lo cual lo reconozcan, algo que lo distinga. **Si su propuesta no se distingue de las demás, no tiene sentido.** Cómo decía Alberto Levy, si usted no tiene una propuesta única de venta, mejor no compita.

5. **Actividades Clave.** ¿Qué cosas, si o si, debe hacer bien su empresa? Si es una organización comercial, serán su plan, equipo y canales de ventas; si es un conocimiento específico, serán la capacita-

ción y la capacidad de mostrar dicho diferencial de conocimiento; si es el status de su marca, serán su capacidad para comunicar dicho posicionamiento, sosteniéndolo y acrecentándolo en el tiempo. En síntesis, **defina su propuesta de valor y de un paso atrás para encontrar cuáles son las actividades en las que debe ser excelente; ponga foco y mantenga a raya lo demás.**

6. **Recursos Clave.** De la propuesta de valor para sus clientes, también surge, volviendo al interior de su empresa, cuáles son los recursos que no deben faltar para que la propuesta de valor llegue a su mercado en tiempo y forma. Si su servicio es personal, será la gente; si su servicio es financiero, será el dinero; si su negocio es la intermediación, será el acceso a un stock amplio y variado; **defina sus actividades clave y qué recursos necesita para llevarlos acabo. Si no planifica ese enganche, sus espaldas están al descubierto.**

7. **Socios Clave.** No todas las actividades clave ni los recursos clave deben ser propios; es más, lo eficiente es que no lo sean; por eso debemos encontrar un entorno de socios clave que colaboren en la conformación de nuestra propuesta de valor; si su negocio es un comercio minorista, son sus proveedores; si su principal valor es su marca, serán los proveedores publicitarios y los medios de comunicación; si su empresa se basa en el conocimiento, son las universidades. **Busque a los mejores en la complementación de su propuesta de valor y genere un entorno en el que todos formen parte de su cadena de valor. Diferénciese por esa integración y cultívela, como la relación con sus clientes.**

8. **Costos.** Toda actividad empresarial implica costos. Ponga foco en sus costos básicos, los que forman parte de la propuesta de valor de su empresa. Si hay costos que no generan valor, deben ser minimizados. Si hay costos que generan valor, defina su estrategia (diferenciación o costos) y actúe en consecuencia. **Comprar barato no es mejorar los costos. Comprar bien, es inteligente.**

9. **Ingresos.** Si la primer cuestión clave es la definición de los clientes que atiende, la segunda en relevancia es la que explica cómo hace dinero su empresa. **¿Son sus clientes, clientes que compran una única vez su producto, qué hacen una sola transacción con su empresa o son clientes cuyas compras o pagos son recurrentes en el tiempo** (con frecuencias periódicas o no)? Defina su modelo de ingresos y encuentre la forma de hacerlo tan rentable y sustentable como pueda.

Volver a las bases, como dije anteriormente, parece complejo, pero no lo es, porque la alternativa es la navegación en el Caos, aventura muy peligrosa en el contexto actual.

Feliz 2015!!!

Lic. Diego Borges
www.delabahia.com.uy

Lo invito a que investigue en BusinessModelGeneration.com/canvas (http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc)

Noticia del sector

CENTRO DE CONVENCIONES DE PUNTA DEL ESTE A FINES DE ESTE AÑO

El subsecretario del ministerio de Turismo dijo en España que el Centro de Coonvenciones y predio ferial se construirá en la excabecera sur de la pista del aeropuerto El Jagüel y se prevé que esté terminado en los últimos meses de este año 2015.

El terreno está delimitado por las avenidas Orlando Pedragosa Sierra y Aparicio Saravia y las calles Montesquieu e Isabel de Castilla del barrio El Jagüel. El padrón tiene una superficie total de 124.777 metros cuadrados. El diseño de la obra del arquitecto Carlos Ott prevé un centro de convenciones de 8.242 metros cuadrados y un pabellón ferial de 6.857 metros.

El prototipo de la obra se presentó en el marco de la Feria Internacional de Turismo (Fitur 2015), en Madrid. Este proyecto fue elaborado por la Organización Mundial de Turismo (OMT) y reunió a los sectores público y privado con el fin de desarrollar e implementar productos turísticos que permitan superar la estacionalidad en el principal balneario del país.

"Punta del Este es la principal carta de presentación vinculada al turismo del país y colabora en forma apreciable en el posicionamiento de la marca país Uruguay Natural", expresó Antonio Carámbula. "Fuera del período estival la ciudad tiene una capacidad ociosa importante por lo que, instancias como estas, nos permiten promocionar las diferentes opciones para que reciba turistas todo el año, porque tiene las opciones para hacerlo", sostuvo el jerarca.

Antonio Carámbula, sostuvo que la construcción del Centro —en el que el Estado invirtió US$ 30 millones—, transformará a la ciudad en un buró de eventos y reuniones durante todo el año.

Ing. Daniel Martínez, Senador
Partido Socialista, Frente Amplio

HAGAMOS UNA CIUDAD HERMOSA PARA VIVIR
MONTEVIDEO TIENE OPORTUNIDADES, SABEMOS HACERLO

Siempre que se acercan las instancias electorales los ciudadanos todos, dedicamos algún tiempo a reflexionar no solo sobre los pro y los contras de los candidatos y los partidos que los apoyan, sino sobre las trayectorias de la realidad sobre la cual los que finalmente electos tendrán que gobernar.

Si es difícil soñar seriamente en una perspectiva de 25 años hace adelante, mucho más complejo es mirar con los ojos cerrados 25 años hacia atrás.

Es una pesadilla recordar aquella ciudad endeudada de fines de los 80, con un sistema de transporte en crisis total, con un sistema de saneamiento que, apenas desarrollado, ponía en cuestión la viabilidad ambiental de la ciudad y sus playas. El alumbrado insuficiente no oculta los grandes basurales en las esquinas ni los parques y las plazas abandonadas. Y en ese contexto una Intendencia prácticamente ajena a los problemas sociales en un contexto de país que privilegiaba el sistema financiero frente al país productivo, la especulación frente al trabajo.

En los últimos 10 años el Uruguay ha cambiado radicalmente, y lo ha hecho para bien de todos: se redujo a la tercera parte la pobreza, casi se eliminó la indigencia, el desempleo disminuyó a niveles históricos, se mejoró la distribución de la riqueza, vivimos con más equidad y mejora en todos los indicadores económicos y sociales. Hoy Uruguay es otro Uruguay. Más del 60% de los ciudadanos montevideanos confiaron en que un nuevo gobierno nacional del Frente Amplio conducido por el Dr. Tabaré Vázquez nos conducirá a crear las condiciones para que nuestro país entre en una dimensión de desarrollo que nunca antes tuvo.

Este sueño es con la mirada en el futuro y con los pies en la tierra, y en base al sacrificio y al esfuerzo conjunto de todos, es perfectamente alcanzable.

Montevideo por más

Y Montevideo no debe estar ajena en el esfuerzo del Uruguay para prolongar el ciclo virtuoso de crecimiento con mayor equidad y cohesión social y hacer posible la igualdad de oportunidades para todos y todas, implica un esfuerzo que incluye además generar una democracia de mejor calidad, más libertad y un mejor ejercicio de derechos.

Ello, en Montevideo, significa más y mejor trabajo para los montevideanos, pero significa que la ciudad debe acompañar el proceso mejorando sustancialmente la calidad de los servicios que en ella se prestan, construyendo sobre la base de planes y proyectos dirigidos a la sustentabilidad ambiental, modificando los sistemas de transporte para prestar servicios de calidad que acerquen a los montevideanos a sus trabajos, sus centro de estudio, sus lugares de esparcimiento y diversión, actuando para que Montevideo, en definitiva, sea una ciudad hermosa y segura para vivir.

Montevideo tiene oportunidades.

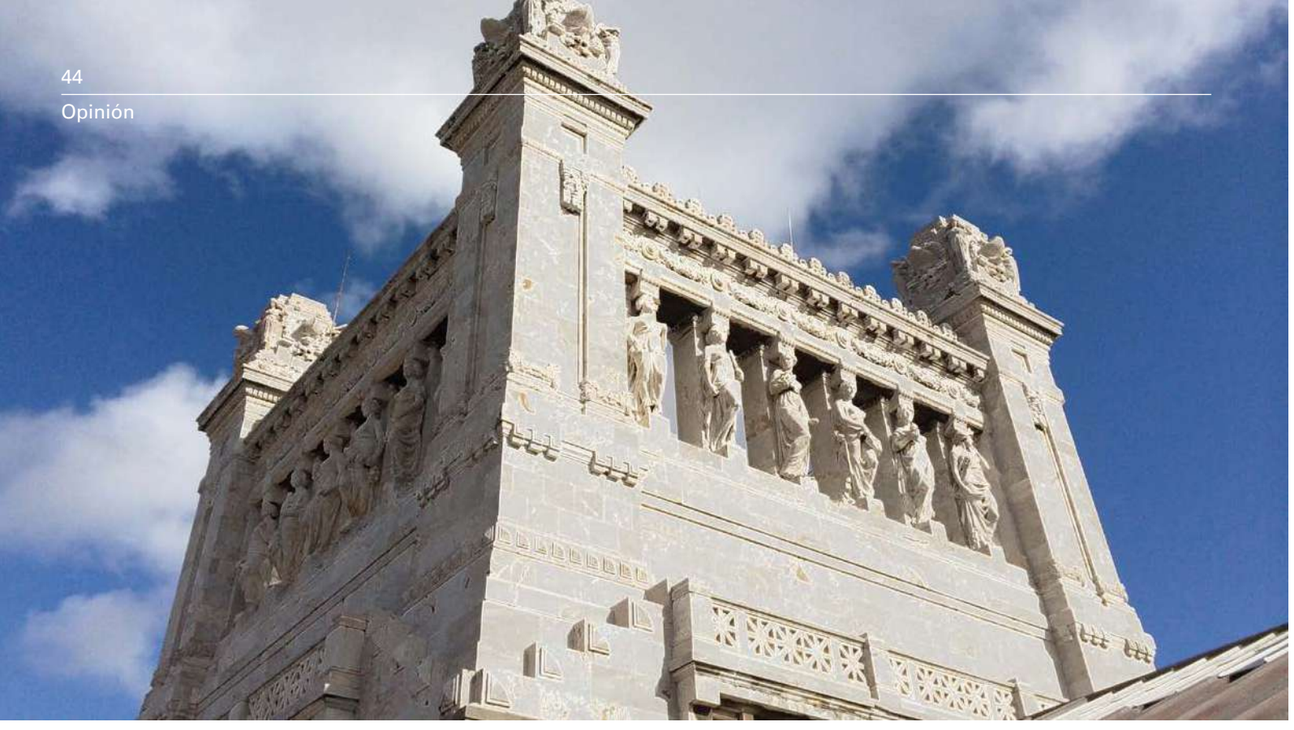
Y esto no es un eslogan ni una frase hecha, la confianza

de los inversores lo muestra. La COMAP aprobó para Montevideo, durante los primeros 11 meses de 2014, 160 diversos proyectos de inversión por U$S 441 millones y la CAIVIS promovió proyectos para 1864 viviendas de interés social que se suman a los 4200 que se encuentran en construcción y que ingresarán al mercado mayoritariamente durante 2015. La evolución de la recaudación del ITP por la parte de la DGI muestra que continua con dinamismo las actividades de compra venta y esa tendencia continuará en 2015, con una Banco Hipotecario con fondos frescos para continuar con el otorgamiento de préstamos a las familias.

Sabemos hacerlo.

La construcción de la mejor ciudad para vivir tampoco es un eslogan. Hemos trabajado en el sector público y en el sector privado, sabemos trabajar en equipo y tomar las decisiones adecuadas en el momento oportuno.

La Intendencia de Montevideo cuenta con recursos humanos materiales y financieros y paso a paso se vienen desmontando los mecanismos que discriminaban a Montevideo en su acceso a los recursos nacionales: usados responsablemente y en forma planificada podremos dotar a la ciudad de las infraestructuras urbanas que le permitan encarar las próximas décadas. Infraestructuras viales, de transporte, recreativas y culturales en un contexto de mejora de la calidad en la prestación de los servicios básicos que son responsabilidad municipal.



GÉNESIS ARQUITECTÓNICA

Quisiera presentar una génesis arquitectónica que tiene que ver con el recuerdo, con recordar, que viene del latín recordari, formado por re ‘nuevo’ y cordis ‘corazón’; es decir, volver a pasar por el corazón. Son de esos temas que pasan una y otra vez por el corazón. El 25 de Agosto, los uruguayos festejamos el aniversario de la Declaratoria de la Independencia, es decir, la fecha en que los orientales declaramos libre e independiente a la Provincia Oriental.

Arq. Aldo Lamorte

Uruguay, con miras a celebrar el centenario de esa Declaratoria, generó esta obra magna, un desafío, la Casa de la democracia: el Palacio Legislativo. Recordamos el esfuerzo que realizaron tantos orientales –inclusive inmigrantes– para alcanzar este logro.

Como es sabido, el Palacio Legislativo, que fue diseñado por el arquitecto italiano Vittorio Meano, planteó en su momento, un doble desafío: el emplazamiento –es decir, dónde está, en la ciudad–, desde el punto de vista urbanístico, y la resolución formal de un estructurador urbano con una gran carga semántica en lo que es lo formal, o sea, su representación de los valores democráticos de la República.

La última etapa se encargó al arquitecto Gaetano Moretti –también italiano, con ideas modernas, muy preparado académicamente en Arquitectura clásica y con gran experiencia–, que convocó a muchos artesanos y artistas importantes para la terminación de esta obra.

Justamente, el 25 de Agosto de 1925 se logra inaugurar este Palacio , En esa ocasión el diario El Bien Público publicaba: «Hoy, 25 de Agosto, solemnizando el centenario de la declaratoria de la Florida, los representantes del pueblo uruguayo… abandonarán la vieja y castellana casona que desde la primera legislatura les ha servido de albergue y sentarán sus reales en el flamante, suntuoso y renacentista palacio que se ha construido en un barrio avanzado de la nueva ciudad que se extiende». Lo habían logrado; desde esa fecha lo podemos apreciar en todo su esplendor. Sin embargo, desde 1925, una parte del Palacio guarda tesoros históricos y culturales, que tienen una relación directa con esta génesis arquitectónica del edificio y que han quedado atrapados en el tiempo. Con respecto a esto quiero proponer algo concreto.

Me habían comentado varias veces que en el Palacio, en un lugar que se encuentra pasando azoteas, escaleras y pasillos, todavía estaban las maquetas

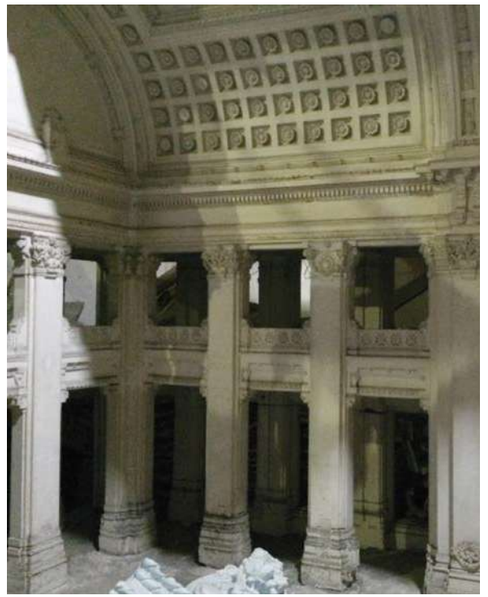
originales de este edificio. Me refiero a molduras, ménsulas, volutas, esculturas de yeso, moldes y la prueba de los grupos escultóricos.

Es una riqueza artística y artesanal invaluable, que muy pocos conocen y que prácticamente nadie en la sociedad uruguaya ha podido ver o descubrir. Desde 1925 han quedado allí las maquetas originales de yeso y alambre, puesto que el edificio se fue terminando y techando, y el tamaño de las mismas no permite ahora retirarlas puesto que ni siquiera pasan por la puerta.

Como legislador y arquitecto me he interiorizado del tema , solicite permiso para acceder a determinados lugares del palacio ,consulte pregunte y quería compartir con ustedes algunas imágenes de las piezas que se encuentran allí. Como pueden ver, se trata de réplicas perfectas del Palacio Legislativo actual y de artesanías que hoy sería imposible reproducir, por lo que tienen un valor en sí mismas.

Estas piezas proyectan detalles muy importantes, y nos parece que la calidad técnica de estos artistas y artesanos se debe preservar. Estamos hablando de piezas que se pueden recuperar totalmente, en las que los detalles están intactos y que presentan curiosidades como la de esta imagen que muestra un costado del Palacio en donde se habían planteado algunas leyendas, como por ejemplo la que dice: «Navigarenecceseest, vívere non estneccese», es decir, «Navegar es necesario, vivir no es necesario.

conjugando los dos temas que he planteado, me parece interesante reflexionar sobre la posibilidad de creación de una Comisión del Centenario de



la Construcción del Palacio Legislativo, previendo con tiempo conmemorar los cien años de su edificación, como forma de hacer trascender y de potenciar el patrimonio que aún no se ha expuesto y hecho conocer. Esto puede ser un disparador y un desafío que vaya más allá de una legislatura o de determinados parlamentarios.

Creemos que se puede alcanzar el éxito de esta meta que nos proponemos y que tiene como objetivo crear una Comisión que vaya más allá de esta legislatura y honrar de esta manera a nuestros mayores, dando soluciones actuales a nuestros problemas sociales y desafíos económicos, pero también recordando y respetando el esfuerzo de estos hombres que nos antecedieron.

SALÓN INMOBILIARIO DE LA AUDACIA Y EL CORAJE

Esc. Aníbal Durán Hontou
Gerente APPCU

El próximo 4 de enero se inaugurará la décima edición del Salón Inmobiliario de Punta del Este, realizado en forma ininterrumpida desde el año 2006.

A esta altura resulta ocioso explicar los adjetivos que contienen el título de la nota.

Audaz es ser osado, hasta atrevido. Y vaya que la gremial al llevar adelante el evento, es merecedora de dichos calificativos. La gremial y la empresa que nos organiza el salón desde siempre, Proyectos y Promociones, serios, experientes y socios de primera.

Se entendió que precisamente cuando los vientos y sobre todo en Punta del Este comenzaron a soplar de frente, era necesario más que nunca paliar esos efectos negativos y ofrecer una imagen de vigencia, de sostenibilidad al balneario más deseado de América del Sur. Comprendimos que discontinuar SIPE hubiera dado una muy mala señal y los comentarios adversos se hubieran multiplicado. Hoy por el solo hecho de promocionar el Salón, estamos en innumerables cantidad de portales y las preguntas e inquietudes se suceden de todos lados de América. Hacer SIPE es una señal de luz, de optimismo, de arrojo pero también creemos de astucia.

Y por supuesto que el llamado de APPCU y de Proyectos y Promociones fue comprendido por muchos promotores una vez más y haciéndose eco de nuestro predicamento, han arrendado su stand porque también han comprendido que mejor Punta del Este con SIPE que sin SIPE. Mejor Uruguay con SIPE que sin SIPE.

No tenemos duda que el 4 de enero el Salón Montecarlo del Resort Hotel Conrad, estará rebosante de expositores, que racionalmente o incluso haciendo valer la emoción por sobre la razón, han dicho presente en un acto de nobleza y agradecimiento hacia tantos años anteriores plenos de ventura. Y también por que no, de apuesta al futuro.

Y también llevar adelante SIPE es un acto de coraje. El coraje es una especie de salvación dijo el griego Platón. La vida cotidiana concita un coraje más extraordinario que el combate o las aventuras, hay que demostrarlo con frecuencia en la vida diaria porque es frecuentemente necesario exhibirlo en distintas circunstancias. Como en ésta; coraje en tomar la iniciativa y coraje de todos los que han tomado el guante y lo llevan adelante con nosotros. Y tener coraje no nos exime de tener temor. Es más, el coraje solo pueden experimentarlo quienes sienten dicho temor. El orador temeroso, el tembloroso actor amateur, el paciente de hospital que nervioso se somete al bisturí, todos ellos manifiestan coraje.

Esta vez, en la décima edición, habrá un aditamento interesante. El día de la inauguración, 4 de enero, después de la ceremonia protocolar, APPCU ofrecerá una cena de gala con la presencia y la palabra confirmada de uno de los ministros de economía designados (Astori y Arbeleche). Téngase en cuenta que escribo esta prosa una semana antes de la dilucidación del balotaje. El prof Vázquez y el Dr Lacalle Pou han diferido su respuesta hasta después del acto comicial. Seguramente 300 inversores nacionales y extranjeros se harán presentes en dicho evento. Una razón más que posiciona Punta del Este en el lugar que corresponde.

La esperanza es esencial para la vida. ¿Cómo sería no tenerla, creer que las cosas solo pueden empeorar, esperar el fracaso y anticipar la derrota ? Durante los buenos tiempos, quienes se inclinan por el optimismo dicen que la esperanza es indicadora de tiempos aún mejores; en los malos tiempos es consuelo, porque nos sostiene la idea del alivio o del rescate. La esperanza es una virtud independientemente de sus resultados; es un valor intrínseco, un fin en si mismo, aliada del coraje y la imaginación. Por esa razón uno descubre más acerca de una persona cuando conoce sus esperanzas que cuando conoce sus logros, porque lo mejor de lo que somos está en lo que esperamos ser.

SIPE 15 nos crea expectativas y nos llena el corazón de esperanza.

Aníbal Durán Hontou

Camara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

Departamento de Estudios Económicos

DATOS CUENTAS NACIONALES TERCER TRIMESTRE 2014

Cierre del año y perspectivas

Actividad Económica

1. Según la última publicación de Cuentas Nacionales del Banco Central del Uruguay (BCU), la economía uruguaya creció 3,71% en la comparación con igual período del 2013. Sin embargo, en términos desestacionalizados se observó una caída del 0,35%. Este dato se mantiene en línea con la tendencia de crecimiento con desaceleración pronosticado para el año corriente

Tasa de Variación Interanual del PIB, en términos constantes

2. Al observar los datos desagregados por Sectores de Actividad se constata un crecimiento en todos ellos, con la excepción de la Construcción, que mostró una caída en términos interanuales del 5,20%. Este comportamiento fue consecuencia de la menor actividad en el sector tanto en el ámbito público como en el privado, siendo en este último la culminación de las obras de Montes del Plata la principal causante de la caída. En lo que refiere al sector público, hubo incidencia negativa de la culminación de la planta desulfurizadora, que no pudo ser completamente contrarrestada por otras obras como el parque eólico de Artigas o la planta regasificadora de Sayago.

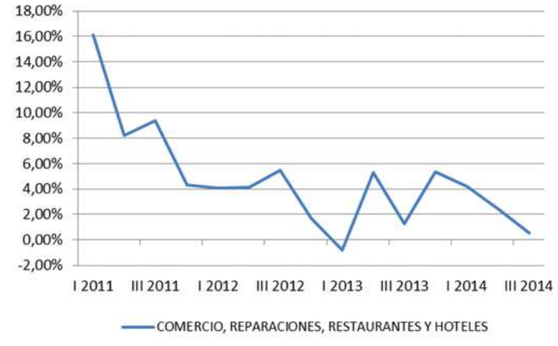
3. Con respecto a los restantes sectores, se destaca el comportamiento de Suministro de Electricidad, Gas y Agua, el cual presentó un crecimiento del 23,13% en términos interanuales. En este caso el crecimiento se explica por el comportamiento favorable del subsector generación y distribución de energía eléctrica. La incidencia del sector en el crecimiento interanual del PIB fue del 0,61%: si se considera el comportamiento del producto total excluyéndolo, el crecimiento es de 3,25%.

4. Otro de los sectores que tuvo un comportamiento favorable y una importante incidencia en el crecimiento del PIB fue la Industria Manufacturera, en el que se constató un crecimiento del 10,05% en términos interanuales. Las ramas exportadoras fueron las grandes responsables de dicho aumento, particularmente la producción de pulpa de celulosa de Montes del Plata, aunque también influyeron positivamente la producción de frigoríficos y la elaboración de jarabes.

5. También el sector Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones tuvo una incidencia considerable en la variación del producto. Dicho sector presentó un crecimiento con respecto al tercer trimestre del 2013, de 4,36%. Este comportamiento fue resultado de la expansión de la actividad de comunicaciones, particularmente de los servicios de transmisión de datos, puesto que las ramas de transporte y almacenamiento registraron caída debido principalmente al desempeño negativo de los servicios portuarios.

6. En lo que refiere al sector Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles, la variación inte-

Tasa de Variación Interanual del Sector Comercio y Servicios, en términos constantes



ranual mostró un muy leve crecimiento: 0,54%. Este aumento fue producto de la variación positiva registrada en las ramas comerciales y de reparaciones, en las que influyeron las ventas de bienes importados, tanto para uso intermedio como para el consumo. En el caso de restaurantes y hoteles, el comportamiento fue negativo debido a la menor demanda turística.

7. Como puede observarse en el gráfico anterior, el sector ha mostrado un comportamiento de menor actividad en todo el transcurso del año corriente, pasando de tasas de crecimiento del 4,16% en el primer trimestre, a los valores actuales, que apenas superan a lo que sería una situación de estancamiento.

8. Como se mencionó, uno de los sectores que presentó un comportamiento negativo fue el relacionado con el turismo. Si bien la entrada de numero de turistas fue mayor en términos interanuales, el gasto en dólares corrientes efectuado por éstos cayó 6,9% en relación al realizado en el mismo período del año 2013. Ello puede verse reflejado también en la Encuesta de Actividad del Sector realizada por la CNCS, que muestra en el tercer trimestre del año una caída en las ventas reales de los Hoteles de 3 y 4 estrellas, del -1,7% y -8,9% respectivamente.

9. En lo que refieren al Comercio el débil crecimiento del sector puede explicarse en parte por una leve mejora en algunos subsectores, frente al resto que registraron tasas de variación negativas o de menor magnitud respecto a períodos previos. Observando los datos de la Encuesta de Actividad realizada por la Cámara, puede constatarse que las ventas reales en Supermercados y Cooperativas de Consumo crecieron levemente en el tercer trimestre del año 1,3% en términos interanuales, luego de haber caído en el primer trimestre y de permanecer estables en el segundo. También las ventas de Vestimenta de Dama mostraron cierta recuperación en el período considerado, con un crecimiento del 4,4%.

10. Igualmente, queda en evidencia que la actividad comercial continúa presentado signos de debilitamiento que se condicen con la evolución de la economía en su conjunto. En este sentido, resulta de interés analizar los datos arrojados por el Indicador Adelantado de la Actividad Comercial (LIDCOM), elaborado por la CNCS con el apoyo de CINVE que reafirman esta situación de menor crecimiento que registra el sector. De acuerdo con las últimas proyecciones, el año cerraría con una tasa promedio del crecimiento tendencial del sector de 2,0%, respecto al 2013. A su vez a partir de este análisis es posible determinar que para el próximo año se espera un escenario con tasas de crecimiento tendenciales en valores similares, alcanzando al cierre del año 2015 una tasa de crecimiento anual promedio de 2.0%.

11. Como ya fue señalado, al observar los datos de Cuentas Nacionales en términos desestacionalizados, la variación en este trimestre arroja resultados negativos: -0,35%. En este caso, la situación es muy dispar a la observada con los datos no desestacionalizados en la discriminación por Sectores de Actividad: únicamente la Industria Manufacturera y el conjunto de Otros Sectores muestran un crecimiento con respecto al segundo trimestre del año. Por su parte el sector Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles muestra una caída del 1,74%.

12. Al analizar la evolución del producto desde el enfoque del gasto, la Inversión Pública fue la que mostró mayor dinamismo, siendo el crecimiento interanual del 18,18%, en lo que incidió la inversión en maquinaria y equipos importados. Sin embargo, ello no logró compensar la caída observada en la Inversión Privada, que cayó en términos interanuales 4,43%. Esta caída fue en parte resultado de la culminación de las obras de Montes del Plata y de la menor inversión en tareas de prospección y exploración de hidrocarburos.

Tasa de Variación Interanual del PIB, en términos constantes

Tasas de Crecimiento del PIB por Sectores de Actividad	Variación % III Trim.2014 – III Trim. 2013 (en términos no desestacionalizados)	Variación % III Trim. 2014 – II Trim. 2014 (en términos desestacionalizados)
Actividades Primarias	1,55%	-1,16%
Industria Manufacturera	10,05%	6,37%
Electricidad, Gas y Agua	23,13%	-23,97%
Construcción	-5,20%	-2,48%
Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles	0,54%	-1,74%
Transporte, Almacenamiento, y Comunicaciones	4,36%	-1,31%
PIB	**3,71%**	**-0,35%**

13. La mayor incidencia en el crecimiento del producto la tuvo nuevamente el Gasto de Consumo Final, que presentó un crecimiento en términos interanuales del 4,29%, siendo el Gasto de Consumo Final Privado el que mayor incidencia tuvo en este resultado, con una variación de 4,37%. Tasas de Crecimiento del PIB por Sectores de Actividad Variación % III Trim.2014 – III Trim. 2013 (en términos no desestacionalizados) Variación % III Trim. 2014 – II Trim. 2014 (en términos desestacionalizados) Actividades Primarias 1,55% -1,16% Industria Manufacturera 10,05% 6,37% Electricidad, Gas y Agua 23,13% -23,97% Construcción -5,20% -2,48% Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles 0,54% -1,74% Transporte, Almacenamiento, y Comunicaciones 4,36% -1,31% PIB 3,71% -0,35%

14. En lo que respecta al sector externo, las Exportaciones de bienes y servicios mostraron en el período considerado un crecimiento del 3,83%, siendo las exportaciones de bienes las responsables de dicha variación, puesto que el sector de los servicios permaneció estable. Entre los bienes de exportación, se destacaron la pulpa de celulosa, el ganado en pie, los productos cárnicos y el trigo, mientras que la soja y los productos lácteos tuvieron una variación negativa.

15. Finalmente, las Importaciones de bienes y servicios cayeron 1,56% con respecto al tercer trimestre del año 2013. En este caso tanto las importaciones de bienes como de servicios cayeron. Ente las primeras, las menores compras de bienes de uso intermedio energéticos dieron lugar a la caída observada. En el caso de los servicios se destacó la caída del gasto vinculado a actividades de prospección y exploración de hidrocarburos, mientras que la rama del turismo permaneció estable.

16. Con la información de Cuentas Nacionales hasta el tercer trimestre del año es posible estimar el crecimiento base de la economía para el año cerrado, tomando como supuesto que el nivel de actividad se mantenga incambiado en el cuarto trimestre. Bajo estas consideraciones, se verificaría un crecimiento del 3,09% para el 2014 con

Tasa de Variación del PIB por Gasto, en términos constantes

Tasas de Crecimiento del PIB según Componentes del Gasto	Variación % II Trim.2014 – II Trim. 2013 (en términos no desestacionalizados)	Variación % III Trim. 2014 – III Trim. 2013 (en términos no desestacionalizados)
Gasto Consumo Final	4,51%	4,29%
Privado	4,64%	4,37%
Público	3,50%	3,64%
Inversión	-1,68%	-0,25%
Público	28,85%	18,18%
Privado	-7,23%	-4,43%
Exportaciones	7,31%	3,83%
Importaciones	3,90%	-1,56%
PIB	3,94%	3,71%

respecto al 2013, con lo cual el crecimiento de la economía se acercaría mucho a la proyección difundida por el Gobierno (3,00%).

Perspectivas

17. Los últimos datos de Cuentas Nacionales reflejan que la economía se mantiene en la senda de la desaceleración, aunque aún se observan tasas de crecimiento superiores al 3%.

18. Más allá de que en el marco regional se trata de un desempeño relativamente positivo, el peor desempeño de la región (Argentina y Brasil se encuentran en un momento de importante deterioro de su situación económica) así como la desaceleración del crecimiento económico de socios comerciales como es el caso de China, están teniendo su impacto en los resultados alcanzados por la economía local.

19. A ello se agregan otros factores exógenos como es el caso del aumento del valor del dólar en el mundo, el aumento de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales y el freno en el aumento del precio de los commodities.

20. Frente a este nuevo contexto externo, es importante adoptar los ajustes necesarios a nivel interno para lograr adaptarse de la mejor manera. La discusión pasa entonces de cómo mantener tasas de crecimiento sostenidas, a cómo evitar la recesión.

21. Bajo este contexto, el consumo privado continúa siendo el impulsor de la actividad económica, aunque claramente sus tasas de variación son de menor magnitud respecto a los períodos previos. Mientras que en los primeros nueve meses del año 2013 la tasa de crecimiento del consumo privado en promedio respecto al año anterior había sido de 5,39%, en este año dicha tasa ascendió a 4,59%.

22. Los principales determinantes del consumo privado están asociados al poder de compra de los hogares (empleo, salario real), a las expectativas sobre el comportamiento futuro de la economía y a la evolución de crédito en términos de cantidad y de costo. Estos tres fundamentos del consumo en los últimos años han evolucionado de forma favorable a la hora de incidir en el ciclo expansivo del consumo privado que el país registró. Sin embargo, en la actualidad y para los próximos años se espera un cambio gradual en el comportamiento de estas variables, es decir un menor nivel de empleo y poder de compra, menores expectativas respecto a la tasa de crecimiento del PIB y una desaceleración en los niveles de solicitudes de crédito al consumo.

23. Por lo tanto es esperable que esta tendencia de desaceleración del consumo mencionada anteriormente se profundice en el próximo año con tasas de crecimiento del consumo privado acercándose al 3%.

24. En lo que refiere al comportamiento de los precios y en línea con la evolución esperada de los niveles de consumo, se destaca el hecho de que los niveles de inflación se han moderado en los últimos meses, y factores como la caída del precio del petróleo podrían favorecer en el corto plazo a que se evite alcanzar niveles de inflación de dos dígitos. Igualmente la inflación subyacente permanece en niveles superiores al 9% con lo cual no habrá que descuidar la evolución de los precios durante el 2015.

25. Adoptando una mirada global, es importante que el país durante este próximo año trabaje de forma coordinada con el objetivo de corregir las deficiencias internas que aún están presentes en diferentes ámbitos.

26. Por mencionar algunas de ellas: en materia de funcionamiento del mercado de trabajo, en el cual existen deficiencias tanto en términos de calidad (restricciones de capital humano asociado a sistemas educativos que han fallado), como en relación al nivel de remuneraciones y su evolución creciente en los últimos años. De cara a la futuras negociaciones salariales, necesariamente se deberá de trabajar en forma conjunta sector público y privado con el objetivo de no establecer ajustes salariales por encima de los fundamentos de las actividades económicas, ya que de lo contrario la ecuación del empresario será cada vez menos rentable, terminando por erosionar el desarrollo de la actividad privada como motor de la economía a la hora de promover nuevas inversiones y nuevos puestos de trabajo.

27. También existen deficiencias en términos de infraestructura asociadas a un escaso desarrollo y falta de aprovechamiento de importantes capitales privados disponibles para avanzar en la concreción de nuevos proyectos necesarios para el país. Y por último, importantes deficiencias asociadas al desarrollo de una política fiscal eficiente, basada en la concreción de objetivos asociados a presupuestos previamente definidos.

28. De esta forma los principales desafíos para Uruguay parecen estar en las políticas internas que se llevan adelante de forma que este contexto internacional de riesgo no se transforme en un menor crecimiento económico a nivel interno, es decir, menos consumo e inversión.

Montevideo, 17 de diciembre de 2014

LUZ **CAMARA** ACCIÓN

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya despidió el año agasajando a socios, empresarios amigos, jerarcas de otras cámaras y familiares y amigos. La velada fue en Altos de la Caleta en la zona de Carrasco y contó con una muy numerosa concurrencia. En la ocasión los asistentes cenaron, escucharon buena música, bailaron y confraternizaron en una noche en la que además se celebró el día del Operador Inmobiliario y se recordó un nuevo aniversario, el número 27 de la Cámara.

Gabriel Conde, Presidente de la CIU.

Sorteo de la fiesta.

Francisco Bistiancic, Sra y Alfredo Blengio.

Juan Bistiancic y Sra, Ricardo Gorga y Sra y Enrique González.

Alfredo Tortorella, Ruben Álvarez, Peter Cristophersen y Sra.

Luis Silveira y Flia.

Alfredo Tortorella, Ruben Álvarez, Peter Cristophersen y Sra.

Pedro Gaba y personal inmobiliario.

Juan José Roiseco y socias.

Ramón Borges, Wiliam Velázquez y Juan Francia Rava.

Walberto Mannise y Sra con Luis Silveira.

Socios de la CIU.

Gabriel Conde, Juan José Roiseco y socios.

Cr. Federico Molins, Luis Silveira, Marcelo Calcagno y Gabriel Conde.

Fiesta

Fiesta

Socias de la CIU.t

Alfredo Tortorella y Sra.

Upostal
Uruguay más cerca
upostal.com.uy

ENTRA CONFIADO:
ESTAS SEGURO
Es bueno tener siempre un lugar donde aferrarse,
y quedar a resguardo de cualquier temporal.
Con la actividad y los propiedades inmobiliarias sucede lo mismo:
las máximas garantías para **alquilar, comprar o vender** están
en cada socio de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya**.
CIU
www.ciu.org.uy
CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA

TAN CONTENTOS COMO VOS

No importa cuántas veces lo hayamos hecho,
ni siquiera si es una compra o un alquiler:
los socios C.I.U. siempre "vivimos" la alegría y la emoción
de quienes reciben las llaves de su vivienda nueva.
Costó tanto llegar!! Y nacen tantas esperanzas ese día!!
Es una suerte tener el honor de estar allí en ese momento,
cuando lo mejor para vos, es lo mejor para nosotros.

CIU

www.ciu.org.uy

CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA