Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 14 - Nro. 54 | Agosto 2015

PERSPECTIVAS Y OPCIONES DESDE LA ANV

LA VIVIENDA EN MONTEVIDEO Y EL RESTO DEL PAÍS

Cr. Alfredo Kaplan:
Perspectivas de la Vivienda en Montevideo.

Lic. Diego Borges:
Cantando bajo la lluvia.

Esc. Federico Susena:
Ley de Inclusión Financiera.

¿BAÑO con JACUZZI?

Creer en algunas propuestas, tiene riesgos mayúsculos. Para los que son (o se creen) listos, la mejor decisión es entrar a cualquiera de las inmobiliarias de los socios CIU. La seriedad que los miembros de la **CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA** ofrecen a sus clientes, está basada en el respaldo de la preparación que brinda la mayor organización profesional del país.

www.ciu.org.uy

CIU

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

SUMARIO

2 Destacados
4 Editorial
6 **Nota Central.** Perspectivas y opciones desde la ANV
10 En Argentina allanan inmobiliarias controlando el ejercicio ilegal de la profesión
12 **Lic. Diego Borges.** Cantando bajo la lluvia
16 **Cr. Alfredo Kaplan.** Perspectivas de la vivienda en Montevideo
18 **Dr. Alfredo Tortorella.** Exclusividad de venta: "La" Fórmula Profesional
24 **Prof. Samuel Borensztejn.** Comunicación y Negocios en Sintonía
28 **CNCS.** ¿Porqué la implementación de una Regla Fiscal?
34 **Esc. Federico Susena.** Ley de Inclusión Financiera
36 **Cr. Fabián A. Biasco.** Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
38 **HSBC.** Las Calificadoras y el Riesgo de Crédito
42 **Dr. Leandro Mestre.** Reglamentos de Copropiedad: aspectos prácticos a tener en cuenta para su modificación
44 **Se presentó el Libro**: "Gestión Inmobiliaria Praxis de la Excelencia"
45 **Seminario:** "Negociación Específicamente Inmobiliaria"
46 **Cra. Tania Robaina.** IRPF Ley 19.231, Cambios en la Consideración del Aguinaldo y Salario Vacacional

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

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

Los artículos firmados son de entera responsabilidad del autor.
Imp. en El País. D.L. No. 331 068

DESTACADOS

06 ENTREVISTA A GUSTAVO BORSARI
Nota Central

28 CNCS. DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
¿Porqué la Implementación de una Regla Fiscal?

12 LIC. DIEGO BORGES
Cantando bajo la lluvia…

34 ESC. FEDERICO SUSENA
Ley de Inclusión Financiera

16 CR. ALFREDO KAPLAN
Perspectivas de la Vivienda en Montevideo

36 CR. FABIÁN A. BIASCO
Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

24 PROF. SAMUEL BOREZTEIN
Comunicación y Negociación en Sintonía

44 DR. ALFREDO TORTORELLA
Presentación del libro: "Gestión Inmobiliaria Praxis de la Excelencia"

• Ofertas Exclusivas Destacadas •

Boceto a modo ilustrativo (8 fotos con el código web)

Beneficios especiales para socios CIU

Consulte su asesor o llame al 131

Audiencia:

+ de 200.000 lecturas por Domingo
+ de 800.000 lecturas mensuales.

READERSHIP
Cada ejemplar tiene un promedio de 2.8 lecturas

AUDIENCIA - GALLITO.COM / INMUEBLES
Edición impresa: 1.000.000 de lecturas mensuales

EDICIÓN DIGITAL:
Visitas: 400.000 visitas mensuales
Pág. vistas: 8.000.000 de páginas vistas al mes.

más audiencia, mejores resultados.

EL PAIS
PRIMERO SIEMPRE

“A LA MENTE DEL PRINCIPIANTE SE LE PRESENTAN MUCHAS POSIBILIDADES; A LA DEL EXPERTO, POCAS”.

Gabriel Conde
Presidente CIU 2014 - 2017

En nuestro sector los temas parece que se repitieran, los problemas parece que se repitieran, asique cuando vamos a buscar una temática para los editoriales, a veces es difícil encontrar algo sobre lo que no hayamos ya hablado, o que ustedes no hayan ya leído.

Por ejemplo hace meses hablábamos sobre la Ley de Inclusión Financiera, o de la forma en que se publican las cifras oficiales, a nuestro entender, incompleta sobre la actividad inmobiliaria; o sobre la vivienda de interés social como dinamizador del mercado en 2015.

Es como que muchos de los temas siguen vigentes, y si lo hacen es porque la problemática persiste, y si persiste es porque no está resuelta. Los problemas no resueltos son los que terminan desgastando a las personas, las relaciones o las instituciones. Es como si tuviéramos una bicicleta con la rueda pinchada, si te agarra un día a mitad de camino pedaleas y llegas, ahora si la usas todos los días así, es otra cosa.

Creo que cabe recordar que el propósito de este espacio destinado al editorial no es informativo, sino más bien reflexivo, en este sentido es que planteo esto: cuánto tiempo tardamos y cómo nos cuesta en general a los uruguayos resolver nuestros problemas.

Nos cuesta como sociedad, en la vida gremial, política, como personas y por supuesto hasta dentro de nuestras empresas. Lógicamente no estoy poniendo en duda nuestras capacidades, sin embargo pienso, que en realidad lo que nos cuesta son los cambios.

Es casi paradójico en un mundo y en un momento histórico donde ésta parce ser la única constate. Tampoco es que nos cueste aceptar ideas nuevas, de hecho hay muchos ejemplos últimos, en que nuestro país ha avanzado mucho más rápido que otras sociedades.

El punto es que, desde mi punto de vista, nos cuesta soltar las viejas ideas. Nos cuesta abandonar lo que consideramos que es como debe ser. Estar demasiado seguros de que es lo correcto, nos deja menos oportunidades de aceptar otros puntos de vista y por ultimo de cambiar.

Les pongo un ejemplo de dos cosas que me pasaron recientemente. Uno de mis colaboradores más preciado me trae fotos sobre propiedades que en mi opinión no están bien o no están suficientemente bien, pero él está convencido que si lo están, porque si estaban bien antes están bien ahora.

Por otro lado, hace unos días tuve una reunión con la agencia de publicidad que trabaja para mi empresa, en un momento entramos al archivo y me di cuenta que aún tengo guardada una máquina de escribir. Hace años que no la uso, no tiene valor afectivo para mí, ni es una antigüedad, simplemente la conservo ahí porque un día fue valiosa.

Pienso que llevado al plano de las ideas, estar demasiado seguro de las cosas, el ser expertos en algo, se convierte en la razón de porque algunos proyectos de ley han sido casi imposibles de modificar, porque a veces es imposible que los organismos públicos consideren otros puntos de vista, etc.

La frase del título corresponde a un antiguo proverbio zen japonés, y este explica porque la gente en ese país aun siendo ingenieros, arquitectos, médicos, o simplemente artesanos intentan mantener una actitud de humildad tanto frente a lo que saben cómo a lo que ignoran.

Tal vez si en nuestro país aun siendo expertos en algo, lográsemos mantener una actitud de principiantes frente a los problemas, cultivando nuestra capacidad de asombro y la frescura intelectual, podríamos encontrar más y mejores soluciones.

Fuerte abrazo.

PERSPECTIVAS Y OPCIONES **DESDE LA ANV**

La vivienda en Montevideo y el resto del país

Gustavo Borsari Brenna nació en Montevideo el 28 de noviembre de 1954. Está casado y tiene un hijo. Es escribano público, egresado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad de la República en el año 1984. En la actualidad es Director de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV).

La ANV fue creada en el año 2007 como organismo descentralizado. Tiene como finalidad promover y facilitar el acceso y permanencia en la vivienda, así como contribuir a la elaboración e implementación de las políticas públicas de vivienda, atendiendo los aspectos económicos, sociales y medioambientales. Para esto implementan y ejecutan diversas políticas y programas que facilitan el acceso al crédito (generación de más viviendas, comercialización de inmuebles vacíos, gestión de cooperativas, recuperación de estructuras abandonadas y oportunidades a través de remates públicos) gracias a los cuales miles de uruguayos han podido transformar en realidad el derecho a la vivienda.

¿Cuáles son los objetivos de la ANV?

La ANV tiene como objetivo y misión establecida por ley, la ejecución de los planes de vivienda que el país se dé. Después del colapso del BHU, casi todas las funciones sociales pasaron a la ANV. Desde la administración de los conjuntos habitacionales hasta la implementación del plan de vivienda de interés social (VIS), que establece las exenciones impositivas para ese tipo de construcción, la ANV tiene un enorme campo de acción que abarca la acción pura del Estado hasta la inversión privada en zonas que la ley ha establecido como prioridad desarrollar en todo el país.

¿Qué proyectos nuevos plantea esta nueva administración?

En mi concepto la vivienda es un tema típico para desarrollar políticas de Estado. La Constitución misma lo establece en forma expresa. Y quede constancia que no es una norma retórica. La Constitución manda al legislador, ministros y miembros de los entes autónomos vinculados con el tema, a buscar medios, tanto públicos como privados o en asociación para solucionar uno de los derechos fundamentales. Dicho esto, estamos encaminados a terminar los edificios llamados esqueletos, a profundizar la inversión privada a través de la VIS, a detectar tierras del Estado o de las Intendencias para en conjunto con el Ministerio y los Intendentes poder realizar nue-

vos planes habitacionales. Sin ir más lejos el viernes pasado nos visitó el Intendente Antía y estuvimos conversando de la cartera de tierras para estos fines. En lo personal, me preocupa mucho el tema del acceso a la vivienda para el funcionario policial y del soldado. Creo también que es necesario poner nuestro esfuerzo e imaginación para empezar a solucionar el tema de los asentamientos irregulares. La calle Pou lo planteó como tema principal de nuestro programa de gobierno. Este no es un tema para un solo gobierno ni para un solo partido político.

¿A qué público apunta la ANV?

La ANV tiene un objetivo muy amplio. Si estamos comentando que están bajo su jurisdicción los conjuntos habitacionales, la acción directa del Estado junto con las Intendencias y la inversión por parte de privados de la vivienda de interés social, podemos concluir que el público atraviesa un espectro muy amplio.

¿Cuál es su opinión sobre la vivienda actualmente en Montevideo?

La vivienda en Montevideo recibe el mayor porcentaje de inversión tanto a nivel público como privado. De cualquier manera no alcanza para que todos los habitantes de la capital tengan su vivienda digna y permanente. Tendremos que hacer un gran esfuerzo y no escatimar los medios para que ese objetivo pueda ser alcanzado.

¿Cuál es su opinión sobre la vivienda actualmente a nivel nacional?

A nivel nacional tenemos que distribuir mejor los recursos. Es necesario incentivar la inversión en todos los rincones del país. Pública y privada. La VIS ha tenido un gran desarrollo en Montevideo, pero hace falta que también llegue al interior del país.

¿Qué medidas puede tomar la ANV a nivel capitalino y nacional?

Creo que tenemos que implementar una extensión del plan de VIS pero para los sectores de menores recursos, con subsidios explícitos que hagan que quienes quieran invertir tengan la demanda correspondiente. Estamos en la elaboración de propuestas para esos fines.

Un muy buen ejemplo a seguir

EN ARGENTINA ALLANAN INMOBILIARIAS CONTROLANDO EL EJERCICIO ILEGAL DE LA PROFESIÓN

Notas periodísticas publicadas por medios gráficos de la vecina orilla, dan cuenta que dos oficinas donde se ejercía ilegalmente la actividad inmobiliaria en Concepción del Uruguay, fueron allanadas por disposición de la Justicia Provincial.

"El procedimiento se realizó luego de que el Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios de Entre Ríos radicara sendas denuncias penales por usurpación de título ante la presunción de que se estaría ejerciendo ilegalmente la profesión en ambos casos.

El procedimiento fue realizado a través de la Fiscalía de Concepción del Uruguay con asiento físico en la misma ciudad y como resultado de los allanamientos ordenados, fue incautado material probatorio relacionado con el objeto de la denuncia y las pruebas aportadas por la entidad en su momento.

Según el Colegio, las denuncias fueron realizadas por usurpación de título, figura establecida en el artículo 247 del Código Penal, "después de haber agotado todas las instancias previas y de requerirle a las personas fiscalizadas, que se pongan a derecho con la ley vigente que regula el ejercicio profesional, Ley Provincial 9739."

Desde la creación de la entidad, en 2002, el Colegio realiza tareas de fiscalización sobre el corretaje inmobiliario, por cuanto se trata de una profesión que requiere Título Habilitante y la correspondiente Matriculación.

Mediante un comunicado, la institución entrerriana indica que "hay personas que continúan en el ejercicio clandestino, y es la ciudadanía la que queda expuesta, porque el Colegio no solamente controla la matrícula, sino también el buen desenvolvimiento de la profesión, y el trabajo de acuerdo con la ley de los matriculados. En ese sentido el C.C.P.I.E.R. manifestó que continuará la lucha contra los ilegales "hasta lograr su completa erradicación con el objetivo de conducir el corretaje inmobiliario a su plena profesionalización."

Se ven claramente en todo sentido, por seguridad pública y recaudación fiscal, los beneficios que aparejaría para los consumidores y el Estado de nuestro país, controlar primero mediante una legislación rigurosa y luego, con efectiva fiscalización, a quienes giran comercialmente en esta importante actividad.

La Ley de la Actividad Inmobiliaria, viene siendo postergada por las diferentes Legislaturas, desde hace más de dos décadas pese a contar, en principio, con el visto bueno de líderes políticos y legisladores de todos los partidos, según lo afirmaron y ratificaron durante todo el año preelectoral 2014.

No tener una Ley para los Operadores Inmobiliarios, nos coloca en desventaja con respecto a los países vecinos, ya que Argentina ha regulado eficazmente esta actividad desde hace 20 años en casi todas sus Provincias y Brasil, en todos sus Estados, desde 1978. Mientras tanto, nuestro país: espera.

Es momento que de una vez por todas, el Parlamento Nacional tome el tema con la importancia debida, dándole respuesta a la inquietud que desde la Cámara Inmobiliaria Uruguaya venimos impulsando, clara y enérgicamente, desde hace tantos años.

¿INVERTIR o ARRENDAR?

Es necesario conocer los distintos momentos para comprar o vender un campo o una chacra, en cualquier lugar del país. Lo constante es que, cuando te acercas a una inmobiliaria CIU, se tiene la garantía que los miembros de la **CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA** ofrecen a sus clientes, basada en el respaldo de la preparación que les brinda la mayor organización profesional del país.

www.ciu.org.uy

CIU
CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CANTANDO BAJO LA LLUVIA

2da. Parte – 1 año después…

Hace un año exacto, en esta misma revista Ciudades, publicábamos un artículo denominado “Cantando bajo la lluvia”. En él se hacía referencia a las señales que anticipaban un cambio significativo (más o menos paulatino) del clima de negocios. Y el clima cambió. En ese mismo artículo se hizo énfasis en la vieja premisa: más vale prevenir que curar. Y el tiempo de la prevención pasó.

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.

Como no soy partidario de un diagnóstico sin propuesta de solución, venía incluida en nuestro análisis una fórmula basada en la **metáfora de los tres paraguas, el de HACER MÁS, el de HACER ANTES y el de HACER MEJOR**. Y de ese momento a hoy, ha pasado un año entero para ensayar con que paraguas nos quedamos, pudiendo elegir uno, dos o hasta los tres.

Lamento informarle que el tiempo de las señales se terminó hace rato y más le vale haber elegido sus paraguas correctamente, porque los necesitará y, temo, no por poco tiempo.

Los paraguas (en detalle)

Como todos sabemos, los paraguas no evitan que llueva, pero ayudan a que nos mojemos menos. Por eso voy a entrar en detalle, para que su paraguas sea lo suficientemente grande como para proteger su negocio.

El paraguas de hacer más:

Hacer más no significa hacer caóticamente, sino todo lo contrario. En tiempos de vientos desfavorables es necesario concentrar los esfuerzos en hacer más de aquello que puede generar valor, principalmente mejorando el flujo de ingresos y manteniéndolo en un nivel razonablemente bueno. En orden de prioridades, sugiero que se preocupe de lo siguiente:

Más retención: dirija sus esfuerzos principales a retener la base de clientes y negocios con los mismos. Mímelos, acuérdese de ellos, invierta en ellos. Cree estrategias promocionales para sus clientes actuales y mida su tasa de retención (clientes de este año/clientes del año pasado, para hacerlo simple).

Más captación: no es contradictorio poner esfuerzos en la captación, ya que la tasa de retención nunca es el 100% y debemos continuamente buscar clientes nuevos. Cree canales nuevos de comunicación y de venta, haga alianzas, cruce beneficios con empresas complementarias, busque,

Más recuperación: es bien cierto el principio de que es bastante más económico recuperar un cliente que ya ha tenido relación con nuestra empresa, que captar uno totalmente nuevo. Busque en sus bases de datos y promueva acciones de recuperación. Aquellos clientes que hace más de dos años que no hacen negocios con usted, deberían ser un foco de acción de recuperación.

Más apoyo a sus personas clave: No todas las acciones están dirigidas al mercado; son muy importante las iniciativas de retención de sus talentos clave. No es tiempo para darse el lujo de perder un vendedor clave o una persona que se destaque en la atención al cliente. A veces un recursos humano clave es la raíz de un buen número de nuestras relaciones comerciales. Mire hacia adentro y trabaje con su gente.

Más productos para ofrecer: La innovación en productos (y con innovación no hablo de invención, sino de incorporación, combinación, mejora, sustitución, etc.) y servicios es una fuente de alternativas. Dedique tiempo a pensar cosas nuevas, nuevos productos son

nuevos caminos para las acciones de captación, retención y recuperación. Multiplique sus oportunidades. No se duerma.

El paraguas de hacer mejor:

Mejor trato a los clientes nuevos: si no tenía su empresa un paquete de bienvenida para los clientes, créelo; busque formas simples de personalizar la atención de quienes deciden sumarse a su clientela en tiempos difíciles, porque sus decisiones deben ser recompensadas en forma acorde. Piense, busque, hay opciones muy económicas en el mercado. Recorra las calles e internet y encuentre su manera de fidelizar desde el primer momento a sus nuevos clientes. Durarán más y harán referencia a sus atenciones. Fomente esas actitudes.

Mejor trato a los clientes principales: todos los negocios los tienen, son los cliente finales o canales que aseguran más de la mitad de la facturación de su empresa. Dedíqueles recursos específicos. Asígneles una persona de contacto específico. Póngase usted mismo esa responsabilidad al hombro (siempre que usted sea el mejor recurso para ello).

Mejor presentación de su propuesta: invierta recursos en mostrarse activo, dinámico, renovado y con fuerzas. Renueve algunos de sus diseños básicos (no su logo ni su imagen entera, eso es para otro momento). Cambie su cartel, mantenga en buenas condiciones su marquesina, renueve su sitio web, use colores nuevos en su paleta de Facebook, en fin, muestre que confía en su propia empresa y, de esa manera, contagie confianza en los demás.

Mejor uso de los recursos: revise su presupuesto y no lo achique, reasígnelo donde debe. Todos tenemos un poquito de grasa para sacar y alguna parte de la organización para reforzar. Revise el presupuesto de marketing y ventas y haga una reorganización del mismo. Infórmese y busque nuevas y mejores opciones del uso de sus recursos. Redefina su sistema de premios e incentivos. Los cambios que generan motivación generan resultados. Los ajustes en el plan de medios pueden acercar nuevos prospectos donde antes no los estábamos buscando. Focalice.

El paraguas de hacerlo antes:

Si hay un comportamiento clave cuando el clima empeora es la velocidad de reacción y pro-acción. Por eso, actúe con velocidad y acelere los siguientes procesos:

Planifique más: Revea su plan anual y reármelo para los meses del año que aún no pasaron. Planifique y replanifique, ajuste y enfoque, esa es una manera certera de acortar los plazos en la implementación de las acciones que debe hacer; donde verdaderamente debe ser rápido. Si actúa con velocidad pero sin dirección, ¿quién puede prever donde terminarán sus pasos?

Anticípese en la solución de problemas hipotéticos: prevea los acontecimientos que le pueden afectar: ¿qué hará la competencia? ¿qué buscarán los clientes? ¿qué formas de asociación son esperadas por los canales de distribución? ¿qué espera de usted su equipo? Anticípese y genere soluciones.

Reestructúrese antes que la situación lo reestructure: Si las soluciones de tipo más superficial no son suficientes y se avecina un escenario peor en su sector de competencia, no espere a que las circunstancias lo fuercen a tomar decisiones (como eliminar productos o servicios), tómelas cuando aún tenga margen de maniobra. No espere al desenlace para reaccionar. Reorganice su negocio antes de que se reorganice solo.

Como verán, no me detuve en retórica ni en teoría, porque no es tiempo para ello. Es tiempo de actuar organizadamente; es tiempo de tener y activar un plan que lo lleve por el camino usando los paraguas que todos tenemos a mano, pero que solemos abrir solo cuando el temporal se lanzó con tal fuerza que su propia utilidad se pierde.

Y no se preocupe, porque siempre que llovió, paró.

Lic. Diego Borges
dborges@delabahia.com.uy

PERSPECTIVAS DE LA VIVIENDA EN MONTEVIDEO

El Cr. Alfredo Kaplan Director del estudio Kaplan, realizó una charla en la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), organizada por el Instituto de Capacitación Inmobiliario del Uruguay (ICIU) sobre las "Perspectivas de la vivienda en Montevideo".

Nos señalo que *"las Perspectivas tienen que ver, por un lado con la situación de nuestros vecinos, Argentina y Brasil. Por otro lado con la situación regional y con la situación del dólar…es decir, hay una serie de variables importantes".*

Le consultamos sobre la situación actual de la vivienda y nos dijo que *"es objetivo decir, que lamentablemente se empiezan menos obras que las que se terminan. Con lo cual los números de los trabajadores ocupados en la actividad de la construcción vienen bajando. Creo que determinado tipo de productos, como por ejemplo la vivienda de interés social, ocupan un lugar importante en el mercado y lo van a seguir ocupando en el mediano plazo".*

¿Cómo tenemos que ver a la Ley de Inclusión Financiera? *"La Ley de Inclusión Financiera hay que verla dentro de un contexto general de la OCDE, como una exigencia más que los actores tienen que cumplir. Esta Ley tiene una serie de temas para resolver. Está la Ley, falta el decreto reglamentario, la última prórroga fue 3 días antes en que entrara en vigencia la anterior".*

Ante la pregunta sobre que se puede hacer, señaló que *"se está tratando a través de la Cámara Inmobiliaria (CIU), de la Asociación de Escribanos, de la Asociación de Promotores Privados de la Construcción del Uruguay (APPCU) y de otros actores de tener reuniones con el Ministerio de Economía para mejorar los términos de la Ley, hacer su aplicación y distorsionar lo menos posible la actividad".*

EXCLUSIVIDAD DE VENTA: “LA” FÓRMULA PROFESIONAL

Primer ítem del capítulo 18 de su flamante libro (editado en julio pasado): “Manual-Enciclopedia de Gestión Inmobiliaria: Praxis de la Excelencia”.

La Venta Inmobiliaria, en Uruguay viene sumergida en un desprolijo CAOS, que distorsiona el trabajo, por factores multicausales, algunos de los cuales, ya se han analizado en Capítulos anteriores de este Manual-Enciclopedia.

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

Único sistema de trabajo profesional en los paises de avanzada (¡por algo será…!)

Y sin ir más lejos, también en países vecinos... y desde hace tiempo!... Y no es que allí sea considerado el “mejor” sistema, sino el ÚNICO!... Único posible, para trabajar bien una propiedad; profesionalmente y con dignidad (para la Inmobiliaria) y con resultados efectivos (para el Propietario-comitente)!

Entonces, si ofrece VENTAJAS PARA TODOS, ¿por qué aquí, aún, no lo hemos implantado?

Imprescindible es insistir, sobre las ventajas de este sistema de EXCLUSIVIDAD, especialmente para aquellos países o Mercados locales (perversos?), donde aún no está implantado y aceptado. Y el Uruguay es un triste ejemplo. Cambiemos este estancamiento: “MANOS A LA OBRA”!

ADVIERTO: este Capítulo puede lesionar la sensibilidad de algunos lectores (o su triste “Zona de Confort”)!

En primer lugar, corresponde preguntarnos: ¿por qué será que un comitente decide encargarle la gestión comercial a 4 inmobiliarias simultáneamente?... (y a veces, son más); y sea para venta, como para alquiler.

Adelantaré la única (y dolorosa) respuesta: **la POCA CONFIANZA que aún tiene un comitente medio en nuestro Profesionalismo… O sea: “NO NOS CONSIDERA, A NINGUNO DE LOS 4, COMO CABALMENTE PROFESIONALES”.**

Por eso, el comitente (vendedor) cree que, abriendo el abanico o ensanchando su radio de acción, tendrá mayor y mejor chance (y la **“SUERTE”** estará más cerca). Es decir, fuimos (y venimos siendo) **NOSOTROS, con nuestro accionar irresponsable, quienes hemos forjado esa descalificación.**

Y es obra de nuestro desprolijo proceder: **”NOSOTROS MISMOS SOMOS EL ENEMIGO”... Y, hasta ahora, pocos se han puesto este problema al hombro, como para eliminar definitivamente ese ESTIGMA, un virus maligno!**

Entonces, corresponde que empecemos por hacer una “MEA-CULPA”.

No sucede lo mismo con otros Profesionales: a nadie “sensato” se le ocurre encomendar el tratamiento de una única carie a 3 o 4 odontólogos simultáneamente... Ni un parto, a 5 ginecólogos!... Ni una Escritura a 3 Escribanos. Ni la defensa de un Juicio a 4 abogados (salvo que trabajen juntos e integren el mismo “bufette”).

TALÓN DE AQUILES (el KID de la cuestión):

Cuando le pedimos al comitente una autorización "EN EXCLUSIVA", **debemos, como contrapartida, ofrecerle la firme actitud de COMPARTIR SIEMPRE el negocio y con TODOS LOS COLEGAS.** Y no puede tratarse de una simple promesa verbal, sino de una contundente y seria obligación. Es un **principal compromiso a cumplir, religiosamente!...** Y por eso, como vimos (en el Capítulo anterior), debemos firmar un contrato **BILATERAL, con obligaciones también para nosotros... Y no un burdo y abusivo "contrato de adhesión"...**

Porque la principal razón que fundamenta la negativa del cliente está en que, muchos inmobiliarios guardan celosamente en su caja fuerte la carta de autorización exclusiva, y se sientan a esperar plácidamente que les caiga del cielo el interesado en comprarlo ... porque se sienten seguros y autosuficientes (actitud de engreídos). Y van paladeando de antemano, el suculento cobro de las DOS comisiones u honorarios (de ambas partes contratantes)... más tarde o más temprano... (algún día).

Así, no hacen mucho por el comitente...más bien que lo tiene de REHÉN!...Y LO PERJUDICAN, POR LA DILATORIA DEL PROCESO DE VENTA!

Es así que, el propietario traduce esa despreciable y egoísta práctica (de muchos de nosotros) como una sensación de **esclavitud**, como que le han puesto una verdadera cadena con grilletes, y debe resignarse a seguir **atado y condenado**, **por todo el período pactado**, esperando impávido, que se produzca el "milagro"!

¿Eso es trabajar Profesionalmente, defendiendo al cliente?... ¿Es así que procuramos su genuina defensa como Consumidor?

No es necesario aburrir con ejemplos, para ilustrar la serie de perjuicios que causan al propietario-comitente quienes actúan con esta actitud miope, egoísta (ombliguista) e irrespetuosa... y además, salvajemente mezquina!

Basta con mencionar una: LA PÉRDIDA DE TIEMPO. La demora del proceso de venta, enlenteciendo o estancando la gestión, puede ocasionar males indeseables (o irreparables, a veces); siempre innecesarios... En efecto, así, el comitente se ve condenado a postergar sus planes, y a veces desbaratarlos, porque, tarde, ya no podrá realizarlos ("el tiempo es oro").

Esta MALA PRAXIS (lamentablemente generalizada) es la RAZÓN PRINCIPAL por la cual, la mayoría de los propietarios-comitentes aún se niegan (en Uruguay) a otorgarnos su autorización EN EXCLUSIVA. Y los únicos culpables, somos nosotros mismos (o al menos, la mayoría!).

Y en esto, el cliente tienen razón: y por eso se defiende!... Nuestra falta de consideración (respeto) y nuestra egoísta mezquindad, son el fuerte fundamento de su legítima negativa... Y, por culpa de esos desprolijos e irresponsables, nos perjudicamos todos... Pagamos Justos por Pecadores.

Mientras no comprendamos esto y no actuemos para erradicar esa actitud, tendremos un frágil "TALÓN DE AQUILES"... que venimos arrastrando desde siempre... (y por eso caminamos tan rengos). Ésa es la principal razón.

Partiendo de ése TALÓN DE AQUILES, que no hace viable este magnífico sistema, pese a sus múltiples bondades, debemos hacer todo lo posible por revertir esa situación, que significa un pesado obstáculo. Pero, atención: **no es el sistema "en sí" el que presenta fragilidad, sino el uso indebido de algunos muchos!**

Me encantaría que, quienes no defienden este sistema (tolerando, estimulando y mimetizándose con el CAOS), me hagan llegar sus argumentos...(¿?) Si fueran sólidos, seguramente que, gustoso, cambiaría de opinión.

En efecto, si estimamos - como se verá - que este sistema es intrínsecamente muy bueno, debemos luchar fervientemente por implantarlo, ya que es... **EL ÚNICO PROFESIONAL, Y, como veremos: APORTA BENEFICIOS PARA TODAS LAS PARTES.**

Debemos actuar bien y además, demostrarlo, difundiendo debidamente todas las BONDADES DE ESTE SISTEMA DE EXCLUSIVIDAD. No es admisible que nos resignemos, y sigamos tropezando con tantos miopes!

Entonces, desde las primeras instancias, le tenemos que hacer ver al comitente que **es mejor para él que me otorgue la autorización en exclusiva,** en vez de dársela a 3 o 4 agencias inmobiliarias en libre concurrencia... Claro que el cliente tiene derecho a elegir libremente, pero: **no hay que confundir libertad con libertinaje**, ya que éste último conduce irreversiblemente al caos... y lo alimenta.

Debemos (todos) ingeniarnos para que el comitente, comprenda y crea en nuestra propuesta, de que nos estamos obligando a COMPARTIR este negocio con otros colegas. **Sólo así ganaremos su confianza:** y ésa es la principal batalla que debemos vencer en esta primera instancia.

Él deberá entender y valorar cabalmente que será una opción mejor, más ventajosa para él, porque si nos encarga su venta a nosotros, tendrá inmediatamente 20, 50 o 100 opciones más de venderla (todas las inmobiliarias de mi área o mercado)... y no sólo 3 o 4.

Entonces, para el comitente, ya no será una cadena que lo ate, sino: un verdadero CORDÓN UMBILICAL QUE LO NUTRE!

Sólo así podré cumplir cabalmente con mi doble obligación profesional de darle al cliente: **la MEJOR solución** (precio más conveniente) **y en el MENOR LAPSO posible** (lo cual, todos los clientes suelen también valorar especialmente).

Claro que valoro (y corro) el riesgo de **"perder por el camino media comisión"** (creo no ser ingenuo ni tonto). Pero, ese "dolor" está compensado, dado que, en contrapartida, ganaré en **eficacia y prestigio** y además construiré una red de relaciones fértiles con mis colegas: **"Hoy por ti, mañana por mí".** Y siempre es mejor hacer 10 negocios compartidos, que 4 o 5 en los que sólo intervengamos nosotros (percibiendo los honorarios de ambas "puntas"), porque l**a eficacia de nuestra gestión, no se mide sólo en Dólares...** Y nuestra eficacia es, precisamente, lo principal que valora nuestro comitente: nuestro prestigio.

Por lo tanto, repito, no se trata de compartir por razones de **generosidad altruista**, sino por severas razo-

nes de **conveniencia comercial: EFICACIA.** Y sobre la eficacia se construye la buena reputación, como la bandera del más genuino avance hacia el tan ansiado futuro mejor: **el respeto y la dignidad, por nuestro merecido y legítimo Profesionalismo.**

No podemos incurrir en el estúpido pecado capital de aquél famoso y egoísta **"PERRO del HORTELANO": no come ni dejar comer... Eso es destructivo.**

Implantar el sistema de EXCLUSIVIDAD, entonces, requiere una primera introspección y hacer nuestra **"mea culpa",** para luego, corregir y mejorar la gestión, a fin de que se perciba por parte de todo el Mercado, que estamos dotados de un responsable y genuino Profesionalismo, y que por ende, somos **confiables** en nuestras propuestas, ya que cumplimos solventemente nuestras promesas.

Si perseguir la Excelencia es nuestra meta, entonces, el profesionalismo es la herramienta ineludible para alcanzarla. Y un componente fundamental del profesionalismo, consiste en cumplir lo que prometemos: **integridad.**

Luchar bien por la Excelencia, en nuestro caso, significa y requiere, luchar por implantar la DIGNA EXCLUSIVIDAD… de una buena vez por todas: NO HAY OTRA.

Entonces, resulta imprescindible la **acción conjunta de TODAS las Inmobiliarias PROFESIONALES y FORMALES** (en el ámbito territorial de una zona o mercado o circuito delimitado) y también **el necesario espaldarazo de las Instituciones** (Asociaciones, Cámaras o Colegios) que las nuclean.

Estas Instituciones, una vez que comprendan y hagan "consenso" acerca de las bondades de este (hasta ahora) despreciado sistema, deberán ponerse la bandera de la EXCLUSIVIDAD al hombro, y exigir a sus asociados un alto nivel de responsabilidad y cumplimiento generalizado. He allí el más genuino **compromiso y responsabilidad, con nuestro prójimo más próximo: el cliente.**

Luego, una vez esclarecidas sus múltiples ventajas vendrá la fundamental tarea de la difusión, para que el mercado (clientes, más los Profesionales afines) comprenda las ventajas de esta apuesta y lo acepte, a fin de convertirlo en el sistema deseable y preferible, ya que es el ÚNICO PROFESIONAL, EL QUE DARÁ MEJORES FRUTOS, **A TODOS.**

Sólo así, con el consenso de TODOS, cambiará este estado caótico, que provoca tanto estrés y paranoia (perdemos demasiado tiempo y distraemos muchas energías y recursos, cuidándonos las espaldas).

Claro que algunos dirán: **esto es muy difícil…** demorará años en implantarse… este Mercado no está preparado para ello, es perverso, etc. **Pues, cuanto más demoremos en comenzar… ¡más largo será el camino!... Y SEGUIREMOS POSTERGANDO, TRISTEMENTE LA COSECHA MEJOR!**

En los países de avanzada, SÓLO SE CONOCE ESTE SISTEMA; es más: NI SIQUIERA SE PIENSA DE QUE PUDIERA SER DE OTRA MANERA!

El filósofo español UNAMUNO decía (hace 100 años): "quien no lucha por conseguir lo imposible, no merece, siquiera, lograr lo posible".

Resulta casi obvio, a primera vista, que la **exclusividad favorezca a la Inmobiliaria.** Y digo "casi" porque muchos colegas (aún, la inmensa mayoría), no se muestran interesados ni entusiasmados por tratar de "venderle esta idea" al comitente. Sospecho, entonces que ni siquiera ven claramente sus múltiples ventajas (para ellos). O que, quizás no se animan a plantearla, porque advierten de antemano que recibirán un rotundo NO a su petición, por lo que, prefieren el quietismo y la resignación, a correr el riesgo de que comience la novel relación con el comitente, con esa rispidez del NO INICIAL (friccionando tempranamente la conveniente armonía).

El MIEDO AL RECHAZO, es el mayor fundamento histórico del inmovilismo y de todas las actitudes reaccionarias al progreso. Y eso, es ser PUSILÁNIME.

Muchos prefieren seguir por la trocha abierta por otros y acomodarse a la consagrada mediocridad ("zona de confort")…que para algunos, resulta todavía medianamente redituable y jugosa… Y entonces, ¿para qué cambiarla?

No es nada cómodo remar contra la corriente… fatiga mucho!

Honorato de BALZAC lo decía bien: "la resignación es: el suicidio cotidiano!"

Por lo tanto, el "NO SE PUEDE" esconde un cobarde "NO ME ANIMO"… **Luchemos, con lúcido fervor para combatir esa "esterilidad permanente".**

¡Hay que cambiar lo que está mal, en cualquier orden de cosas en que estemos realmente involucrados!... Y si no lo hacemos, ¿dónde queda nuestra honestidad intelectual?... ¿Cómo vamos a pretender lograr la Excelencia así, desflecados?

Al final de este Capítulo (literal C), incluiré un elenco de **20 RAZONES PODEROSAS para convencer al propietario-comitente** de que este sistema es altamente conveniente, especialmente para él.

Si las comprendemos y sabemos transmitirlas bien, con sólo 3 o 4 podremos seducirlo… **¡sólo así lograremos transformar nuestro trabajo en Profesional, transitando por caminos más dignos y productivos…**

NOS VA LA VIDA EN ELLO!!...¡LUCHEMOS; ES POSIBLE LOGRARLO!

Dr. Alfredo Tortorella
RECTOR del I.C.I.U.
iciu@ciu.org.uy

COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN SINTONÍA

Los actores **protagónicos**, normalmente, desarrollan el tema y el proceso, expresando sus deseos. Los actores **secundarios**, a menudo toman las decisiones más importantes y pueden ser cónyuges, asesores, hijos, referentes del líder, familiares, grupo de amigos, e incluso mascotas! Los actores **terciarios** son los vecinos, y por último el entorno social.

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

Todos los actores se mueven por pulsiones internas que reflejan distintos móviles: el poder, el dinero, el tiempo, el placer, el dolor. Y sucede muchas veces, que las necesidades del actor, son más fáciles de satisfacer que la imagen que el mismo actor tiene de la situación.

En ningún momento debemos verbalizar la solución al conflicto que se vive. William **URY** nos enseña que, la forma más fácil de sabotear una posible solución, es decirle al otro: "tengo la solución para este problema".

Debemos transitar un camino donde **el otro descubre la solución y es parte de ella, junto a nosotros.** Tenemos las tres clases de actores, según su rol dentro de la negociación presente:

Actores principales, actores secundarios y actores terciarios, identificarlos, y detectar el tipo singular de comunicación que tiene cada uno de ellos, y su relacionamiento interpersonal, es parte de nuestra tarea, para llevar adelante la negociación.

Ahora, veamos el ESCENARIO:

Es fundamental hacer un estudio del estado del arte; debemos estudiar todo lo que podamos al otro y sus circunstancias. Sólo así podremos satisfacer sus intereses, sin sacrificar los nuestros. A esto le llamo: **hacer los deberes.**

La información que pueda recoger sobre mi interlocutor y su entorno, es muy valiosa, ya que pone elementos reales de quien es el otro, y además, qué necesita. Entonces, ese conocimiento cabal relativiza nuestros diálogos interiores, y nuestro invento de quien es el otro y que quiere…

Querer y necesitar no es lo mismo. Querer no tiene sustento lógico; necesitar, es más fácil de sostener a través de la razón.

Los negociadores no podemos satisfacer deseos, si podemos satisfacer necesidades e intereses. Y es parte esencial de nuestra ciencia y arte el poder sostener dos visiones de un mismo hecho, y ambas con honra.

La forma más sencilla, y económica, de honrar al otro es **escucharlo**. **Escuchar** es uno de los elementos más poderosos con los que contamos, una vital herramienta!

Una vez identificados los tres tipos de actores, sus características, su peso específico, sus interacciones interpersonales, el tipo de comunicación interna, los roles que ocupan; entonces podemos ver con más confianza **qué es lo que ellos quieren**, los enunciados que nos transmiten, y **qué es lo que necesitan**. O sea, lo que subyace debajo de los enunciados (debajo de la punta del iceberg).

Es imprescindible, si queremos llevar un proceso

sistemático, utilizar el papel y lápiz en el desarrollo de la planificación y de la negociación.

Vistos los actores del otro lado, vamos a observar conscientemente lo que todos olvidamos estudiar: **a nosotros mismos.** Es necesario que exploremos: nuestros deseos, nuestras necesidades, la importancia de la negociación presente para nuestras vidas, y también, el significado que todo esto tiene para nosotros.

Lo haremos de la misma forma, con lápiz y papel, escribiremos que necesitamos, que queremos y quienes somos en la negociación presente.

Es necesario recordar que: **negociamos decenas de veces por día, y si queremos éxito, será más fácil hacerlo con sistema. A menudo, los seres humano elegimos "tener razón", más que alcanzar nuestros "objetivos",** si es que nos planteamos objetivos!

Cuando resistimos, y resentimos al otro, lo más inteligente es preguntarnos y enfocarnos:

- Preguntarnos: qué espeja el otro de mí.

- Enfocarnos en el resultado: qué vinimos a buscar, en qué consiste el ansiado premio.

Voy a invitarte a escribir quien eres tú en este asunto, qué es lo que quieres. Y de este modo, identificarás al enemigo interior, el personaje que, liderado por el ego, intentará tener razón… intentará, enseñarle al otro…, intentará demostrarle al otro… intentará ganarle al otro. En fin, poner presente cómo cada quien sabotea sus propios intereses, a cambio de la pequeña y breve porción de satisfacción, que es: mirar al otro desde un tonto lugar de elevación.

En resumen: poner por escrito qué juego estoy jugando y cuál es mi personaje saboteador de mis intereses, el cual, puede aflorar en el momento menos deseado.

Una vez que tenemos claro qué es lo que n**o queremos**, entonces vamos a explorar lo que **sí queremos**; y lo que es deseable para mí, a los efectos de satisfacer mis objetivos.

Este ejercicio tiene resultados asombrosos, y en distintos momentos nos revela distintas respuestas, que nos enriquecen y guían en el viaje de la vida, no sólo para ésta negociación.

Hecho lo anterior, tenemos una idea de quién es el otro, quienes son su entorno, quién soy yo y cómo es mi entorno, qué es lo que quiere el otro, qué es lo que necesita… Y además, irrenunciablemente, qué quiero yo, y qué es lo que necesito.

Una pregunta bien formulada, muchas veces contiene la respuesta, así que tomemos el tiempo necesario para preguntar lo mejor que podamos y u**tilicemos las preguntas como sistema de comunicación,** dejemos todas las puertas y ventanas lo más abiertas posibles.

¿PROFESIONALES o IMPROVISADOS?

Algunas inmobiliarias prometen cosas que no son, porque algunos agentes, tampoco lo son. La mejor decisión es entrar a cualquiera de los locales de los profesionales CIU, donde la confianza que cada miembro de la **CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA** ofrece a sus clientes, se basa en el respaldo de la preparación brindada por la mayor organización profesional del país.

www.ciu.org.uy

Camara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

Departamento de Estudios Económicos

¿POR QUÉ LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA REGLA FISCAL?

Introducción:

1. En primera instancia es importante entender por qué el exceso de gasto público, es decir que los egresos de las cuentas públicas sean período tras período mayores a los ingresos, afecta negativamente el comportamiento de la economía:

a) Genera crecientes necesidades de recursos económicos para sustentar dicho gasto, los cuales se extraen de la economía productiva de bienes y de servicios.

b) La necesidad de contar con mayores recursos para evitar un mayor deterioro de las cuentas, se puede dar, a través de la imposición de una mayor carga fiscal, a través del impuesto inflacionario o contrayendo mayor deuda, hecho que no sólo genera futuros intereses, sino que tarde o temprano se deberá pagar.

c) Un exceso de gasto público tarde o temprano lleva a aumentos en los impuestos y/o tarifas púbicas, generando aumento de costos adicionales para las empresas y por lo tanto afectando su competitividad.

d) El gasto público se realiza básicamente sobre bienes no transables, por lo cual un aumento del mismo presiona al alza los niveles de inflación de estos bienes, generando un deterioro en el tipo de cambio real y al mismo tiempo disminuye el margen de acción de la política monetaria para incidir sobre los niveles de competitividad de la economía.

2. A su vez la propia estructura y funcionamiento del Sector Público uruguayo, hace que el aumento del gasto genere efectos adicionales en otras áreas:

a) El aumento del gasto destinado al pago de salarios de los empleados públicos impulsa a su vez al alza a las pasividades, debido a que el aumento de los salarios públicos afecta la evolución del Índice Medio de Salarios y éste último determina el incremento en las pasividades. De esta forma se genera un deterioro adicional en las cuentas públicas.

b) Al mismo tiempo el aumento de salarios de los funcionarios públicos tiene efectos perversos sobre el sector privado puesto que en el sector público muchas veces las pirámides salariales no guardan relación con las responsabilidades de los cargos, produciéndose de esta forma un indeseado efecto demostración sobre los trabajadores privados.

Resultado de las Cuentas Públicas:

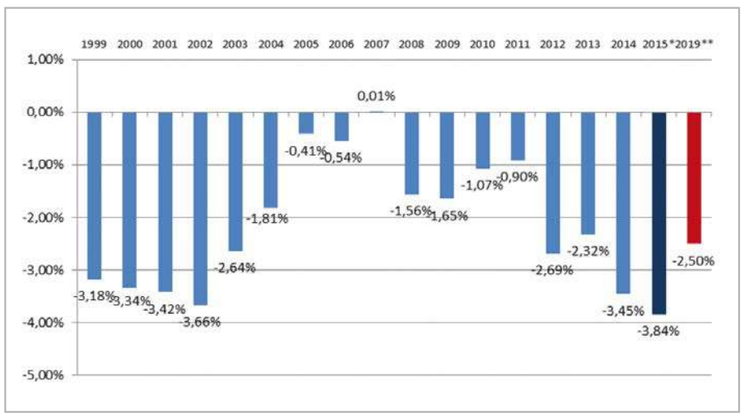
3. En el último año cerrado, es decir 2014, las cuentas públicas finalizaron con un resultado deficitario del orden del 3,45% del PBI, superando levemente las proyecciones presentadas por las autoridades para dicho año: 3,30%. En términos de dólares corrientes dicho déficit ascendió a casi 2.000 millones de dólares.

4. Al analizar el comportamiento de los egresos e ingresos en términos constantes, puede constatarse que si bien los ingresos del Sector Público No Financiero (SPNF) crecieron en términos interanuales 2,37%, los egresos crecieron aún más: 4,91%. En este caso, con la única excepción de la partida de inversiones que cayó en términos interanuales 2,25%, todos los restantes componentes dentro de los egresos crecieron por encima del 3,50%, que fue la tasa de crecimiento del PBI en el último año.

Componente del gasto	Variación 2014 / 2013 (en %)
Remuneraciones	5,59
Gastos no personales	4,54
Pasividades	4,59
Transferencias	8,05
Inversiones	-2,25

Fuente: MEF

Resultado Global del Sector Público (como % del PBI)



** Datos anualizados al I Trimestre del 2015.*
*** Proyección del gobierno, según las últimas afirmaciones del Cr. Danilo Astori – Ministro de Economía.*

5. En lo que refiere a los primeros datos del 2015, según los datos presentados por el MEF, el déficit al mes de mayo asciende a 3,30% del PBI, dato prácticamente idéntico al observado en el mes de abril, sin tener en cuenta los anticipos de sueldos que afectaron los valores de dicho mes.

6. A su vez en términos anualizados, con los datos ya conocidos del PBI hasta el primer trimestre del año, es posible estimar que el déficit fiscal asciende al 3,84% del PBI en el año móvil, lo cual determina una profundización del déficit respecto al dato del año cerrado 2014.

7. La preocupación respecto al deterioro observado en el resultado del Sector Público en los últimos tiempos, parecería también haber llegado a las nuevas autoridades que asumieron el gobierno este año, por lo cual el tema fue puesto bajo la lupa en el comienzo de la segunda administración del Dr. Tabaré Vázquez.

8. Bajo este contexto, en la reunión del Consejo de Ministros extraordinario del día 28 de mayo, el Ministro de Economía Cr. Danilo Astori, manifestó un mix de medidas que deberían ser tomadas en los próximos meses con el fin de contener la suba del gasto público por parte de la Administración Pública: limitación a la hora de ocupar cargos vacantes así como de los retiros incentivados, y reducción de las horas extras y de la publicidad del Estado. Al mismo tiempo, se les exigirá a las Empresas Públicas que al final de período puedan aumentar su aporte a las cuentas del Estado en 600 millones de dólares.

9. En definitiva, estas acciones de contención del gasto, según expresiones del propio Ministro: "responsable, cautelosa y prudente", determinarán que la administración llegue al año 2019 con un déficit fiscal del 2,50% del PBI. 10. Sin embargo, tomando las estimaciones de las autoridades en materia de crecimiento del PBI para los próximos años (tasa de crecimiento del PBI de 2,65% hasta el 2017 y de 3% en 2018 y 2019) y partiendo del supuesto de que la presión fiscal se encuentra en el 29%, es posible establecer que la meta de déficit fiscal programada para el 2019 supone no sólo un aumento de ingresos como resultado de una economía que crece, en menor magnitud, pero que crece, sino también de un aumento de egresos.

11. Es decir, si se toma que los ingresos aumentan en relación al crecimiento de la actividad económica y se mantiene la relación de presión fiscal, es posible determinar que para el cierre del año 2019, si los egresos se mantuvieran constantes, se alcance una situación de superávit fiscal en el entorno del 0,70% del PBI. Sin embargo, la meta prevista para el 2019 es llegar a un déficit fiscal del 2,50% del PBI, lo cual supone no sólo que durante el período de gobierno los ingresos crezcan aproximadamente 14,75% (al igual que lo hace la actividad económica), sino que también los hagan los egresos, en este caso un 11,22%.

12. Si bien las medidas puntuales de cierto recorte del gasto como las mencionadas por el gobierno pueden suponer un cierto ajuste en los egresos, queda claro que esto es insuficiente para alcanzar una verdadera mejora en el resultado de las cuentas públicas, y que de esta forma el Sector Público actúe como un verdadero impulsor del crecimiento económico basado en la eficiencia, en la competitividad y en su sustentabilidad en el largo pazo.

13. Por lo tanto, en momentos de discusión de la nueva Ley de Presupuesto para los próximos cinco años, es esencial poner nuevamente en consideración la importancia de implementar medidas de mayor peso en relación a la programación de las cuentas públicas, y que tengan como consecuencia un ahorro real y significativo en materia fiscal.

Aplicación de una regla fiscal:

14. Uno de los cometidos fundamentales que tiene incorporar una regla fiscal en la programación de la evolución de las cuentas públicas, es llevar adelante una política fiscal anticíclica. Es decir, lograr que la economía cuente con recursos genuinos ahorrados en momentos de mayor crecimiento económico, y así disponer de ellos en circunstancias de desaceleración importante de la actividad económica, con el objetivo de amortiguar el derrame de los efectos negativos sobre los diferentes agentes económicos.

15. Al mismo tiempo, las reglas fiscales son instrumentos que ayudan a reducir la discreción por parte de las autoridades y así disciplinar el manejo fiscal.

16. Existen diversas formas de aplicar reglas fiscales, es decir, pueden tenerse en cuenta distintos elementos que dirijan el comportamiento del gasto público: condicionándolo a resultados económicos como la evolución del PBI, la evolución del precio de algún producto de importancia para la economía que aplica la regla, entre otros. A su vez, las reglas pueden estar basadas en metas de gasto o de déficit.

17. Diversos autores establecen que una regla fiscal que se aplica sobre el gasto público es típicamente anticíclica: la política fiscal actúa con el objetivo de suavizar los ciclos económicos, logrando reducir la volatilidad en las variables macroeconómicas.

18. En Uruguay hubo un intento fallido de aplicar una regla fiscal anticíclica en el año 2005, en el marco de la votación de la Ley de Presupuesto para el quinquenio 2005-2009. Si bien se propuso la aplicación de la regla fiscal, luego no se logró tener su aprobación e incluirla en la versión final aprobada de la ley.

19. La propuesta presentada dictaba de la siguiente manera: "El Poder Ejecutivo, en cumplimiento del cometido de velar por la estabilidad macroeconómica y la sostenibilidad de las cuentas públicas, adoptará las medidas necesarias a los efectos de asegurar que el incremento anual del gasto primario corriente del Gobierno Central (a

MILLONES DE U$D CORRIENTES	Gasto público corriente[2]	Con aplicación de regla fiscal	Diferencia	Var. Interanual en términos constantes
2005	2.940	2.956	-16	2,44%
2006	3.329	3.294	34	4,64%
2007	4.050	3.762	288	9,74%
2008	5.153	4.684	469	5,26%
2009	5.529	4.796	734	7,95%
2010	7.188	5.928	1.260	8,32%
2011	8.278	6.856	1.422	2,57%
2012	9.281	7.256	2.025	9,11%
2013	10.594	8.052	2.543	5,96%
2014	10.696	7.963	2.733	5,15%
AHORRO			11.491	

Fuente: elaboración propia en base a información del MEF.

partir de aquí se lo aproximará al concepto de gasto público corriente) no supere el 3% (tres por ciento) en términos reales."[1]

20. Se establecía un tope de crecimiento del gasto público corriente teniendo en cuenta el crecimiento estructural del producto uruguayo (3% anual).

21. Pese a que dicha medida finalmente no fue aprobada, resulta de interés realizar una breve simulación para analizar cuál hubiera sido el resultado en materia de cuentas públicas, si se hubiera aplicado la regla planteada, y a su vez comparar dichos resultados con lo observado en la realidad.

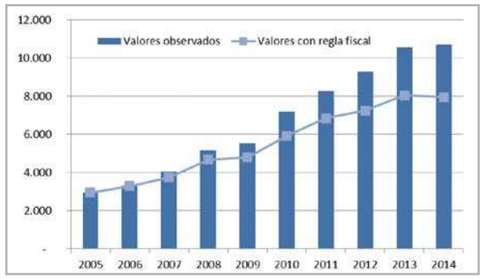
22. En el cuadro anterior se puede observar cuál fue el nivel de gasto público corriente entre los años 2005 y 2014, y cuál hubiera sido este valor de haberse aplicado la regla fiscal propuesta en el año 2005, de lo que se desprende la diferencia entre ambos valores. También puede observarse en la última columna la variación interanual del nivel de egresos en términos constantes, sin la aplicación de la regla.

23. Un primer análisis de estos resultados permite afirmar que en los últimos 10 años el gasto público corriente ha crecido año tras año, a una tasa real promedio del 6,11% interanual. En términos de la regla fiscal que establecía como tope un crecimiento del gasto del orden del 3% en términos reales, dichos resultados concluirían un no cumplimiento de dicha regla en 8 de los 10 años considerados, con las excepciones de los años 2005 y 2011 en los cuales el nivel de gasto creció en términos interanuales 2,44% y 2,57% respectivamente. En los restantes casos se supera el 3% en más de 1,5 p.p., inclusive más que triplicando dicho techo en dos oportunidades.

24. Concretamente en los últimos años, el gasto en términos reales se incrementó un 9,11% en 2012, un 5,96% en 2013 y un 5,15% en 2014, determinando una suerte de "contra-regla fiscal" o política fiscal procíclica en vez de anticíclica.

25. Al analizar los datos observados en términos de dólares corrientes, y compararlos con los resultados que se hubieran alcanzado de aplicarse la regla propuesta en el año 2005, en la actualidad (hasta el año cerrado de 2014) el gasto público corriente hubiera sido 11.491 millones de dólares menos. Es decir, que limitando los egresos durante dicho período a los parámetros establecidos por la regla, el Estado en los últimos años se hubiera ahorrado 11.491 millones de dólares. Considerando que el PBI del 2014 ascendió a 57.569 millones de dólares, esta suma representaría un 20% del mismo.

Gasto Público Corriente efectivo y con aplicación de regla fiscal, en millones de U$D



26. Más allá de este valor agregado del ahorro que se hubiera alcanzado, si se observan los datos más recientes es posible constatar que en el último año: 2014, la aplicación de la restricción al gasto desde el año 2005, hubiera permitido un ahorro del orden de 2.733 millones de dólares, es decir, 4,75% del PBI de dicho año. Como se mencionó anteriormente, en el 2014 el déficit fiscal alcanzó el 3,45% del PBI, en vista de ello, el ahorro que se podría haber generado resulta significativo.

[1] Se entendía por gasto primario corriente, el Gasto del Gobierno Central excluidas las partidas de inversiones y las destinadas al pago de intereses de deuda pública. Quedaban también excluidas las partidas de gastos correspondientes a ANEP, UDELAR e INAU.

27. Si a su vez se tomara como ejemplo que la regla sólo se hubiera aplicado en el último año, es decir limitar el crecimiento real del gasto público corriente entre el año 2013 y 2014 al 3% términos reales, es posible establecer que el resultado fiscal del año 2014 si bien se mantiene deficitario, el mismo sería de menor magnitud: 2.86% del PBI, lo cual significa que el gasto público corriente hubiera sido menor a lo que sucedió en los hechos en 566 millones de dólares.

28. Los resultados que surgen de estas simulaciones, dejan en evidencia que la aplicación de una regla fiscal en Uruguay serían de gran utilidad como forma de controlar los niveles de gasto, generando como consecuencia importantes niveles de ahorro: gastando menos en épocas de bonanza, y más en momentos de menor dinamismo económico, evitando así las distorsiones que se generan en la economía cuando el deterioro de las cuentas públicas se profundiza y se mantiene en el tiempo.

Conclusiones:

29. En primer lugar, la utilización de una regla fiscal correctamente establecida permite que el crecimiento del gasto público se dé en un porcentaje acorde al crecimiento estructural de la economía, generando al mismo tiempo una política anticíclica. A su vez, las reglas fiscales son instrumentos que pueden lograr reducir la discreción por parte de las autoridades y así disciplinar el manejo fiscal.

30. Por lo tanto, este tipo de instrumentos no sólo ayudan a la sostenibilidad de la política fiscal, sino que también mejoran la credibilidad de la misma, generando una mayor transparencia y confianza en los agentes locales e internacionales.

31. Si bien la Cámara ya ha planteado este tema en otras oportunidades, en momentos en que se está discutiendo la próxima Ley de Presupuesto Quinquenal, este tema cobra real importancia siendo una oportunidad que no debería dejarse pasar, para discutir y lograr establecer reglas fiscales claras y concisas. Lo cual tendrá no solo efectos a la hora de fortalecer las cuentas públicas, sino que también se generarían los espacios fiscales suficientes para concretar los ajustes de precios relativos que el país necesita, y así mejorar sus niveles de competitividad frente a sus actuales y potenciales socios comerciales

32. Al mismo tiempo, es esencial complementar políticas de control de gasto con objetivos de racionalización del mismo, concentrándose en la calidad del gasto además de la cantidad. Para esto se necesita incluir rendiciones de cuenta en los organismos, analizando el cumplimiento de determinados indicadores. Se debe partir de una definición precisa de tareas y objetivos para cada organismo del Estado, establecer claramente responsabilidades, generar incentivos correctos y controlar adecuadamente el grado de cumplimiento de las acciones encomendadas

Montevideo, 15 de julio de 2015.

CHARLA SOBRE LEY DE INCLUSIÓN FINANCIERA

Organizada por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), se realizó una Charla a cargo del Esc. Federico Susena del Estudio Guyer y Regules. La charla abordó el tema "Ley de Inclusión Financiera".

Según el Esc. Federico Susena *"la misma tiene distintas entradas en vigencia dependiendo de qué tipo de negocio. Para los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), lo más importante es la entrada en vigencia de la parte de arrendamientos de inmuebles y todo lo que tiene que ver con negocios jurídicos traslativos de dominio, sobre todo para las compraventas.*

Eso ocurrirá el próximo 1° de diciembre, con lo cual se van a tener que extremar todas las regulaciones en los contratos para poder cumplir con la ley de intervención financiera, tomando en cuenta además que la ley establece la nulidad para ciertos casos".

Refiriéndose a las diferencias entre el pasado y lo que se viene el Escribano nos dijo *"en el pasado existían ciertas operaciones que se realizaban contado efectivo o con depósitos en el exterior, que no tenían ningún tipo de control o seguimiento que no se van a poder hacer más.*

Esto es lo que generará mayor impacto y en lo que tiene que ver con los arrendamientos, de tener que pagar obligatoriamente en la cuenta bancaria a nombre de los arrendadores".

IMPUESTO A LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

A tráves de la Ley N° 19.321 de 29 de mayo de 2015 , norma reglamentada por el Decreto N° 154/015 de 1 de junio de 2015 y por la Resolución N° 2346/015 de 17 de junio de 2015 , se modificó la forma de cálcular el IRPF del Aguinaldo (A) y del Salario Vacional (SV).

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

La normativa dispone que dichas partidas (obligatorias en función de disposiciones legales) sean objeto de un cálculo independiente y que no sean consideradas junto a las restantes rentas del trabajador.

De esta forma, el tributo del A y del SV se determinará considerando una única tasa progresional, que resulta del mayor tramo de la escala de las rentas gravadas, sin tomar en cuenta en dicha escala a estas partidas.

En consecuencia, si no se determina IRPF en el período bajo liquidación, considerando exclusivamente las restantes rentas del trabajo, la tasa máxima será igual a cero.

Los cambios que estamos comentando, como puede observarse, afectan la liquidación del impuesto y no al régimen de retenciones, salvo una excepción.

El contribuyente cuyas rentas mensuales, excluidos el A y el SV, no supere los $ 27.000 podrá ser excluido del régimen de retenciones mensuales a condición de la presentación a su empleador de una Declaración Jurada (DJ) informando que:

a. No optó por liquidar el IRPF como Núcleo Familiar.

b. No obtiene rentas del trabajo, fuera de la relación de dependencia, gravadas por el IRPF o el Impuesto a las Rentas de las Actividades Ecónomicas (IRAE).

Adicionalmente, el decreto preve un régimen de liquidación simplificada , liberando a los contribuyentes de presentar la correspondiente DJ, si verifican las condiciones de exclusión ante dichas, en el entendido que en esta situación no se devengará obligación de pago.

La Dirección General Impositiva (DGI), atenta a los cambios normativos, adicionó y modificó determinados numerales de la Resolución N°662/007 denominada: "Normas Complementarias – IRPF - Disposiciones - Rentas Categorías I y II", a través de la resolución mencionada al inicio del presente.

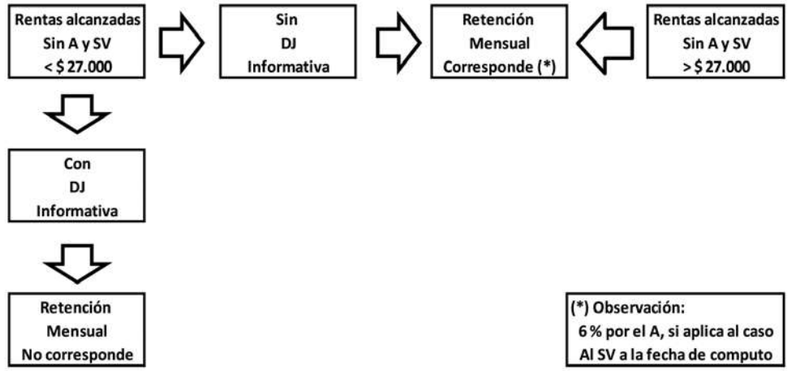
Dicha resolución trata sobre:

- El régimen de exclusión de retenciones (numeral 35 bis).
- Los datos a suministrar al contribuyente (numeral 37 bis).
- El régimen de liquidación simplificada (numeral 38 ter).

Al respecto, merece destaque que:

- La DJ informativa a ser presentada al patrono, suerte efecto a partir del mes siguiente de ser recepcionada por el responsable tributario.
- La información relativa al A y al SV deberá ser informada al contribuyente en forma separada, con sus correspondientes deducciones y retenciones.
- Los contribuyentes que opten por el régimen simplificado y hallan sido objeto de retención, pueden solicitar la devolución de las retenciones presentando una DJ.

Por último, a efectos de clarificar lo que vengo de decir, en relación al régimen de exclusión de retención mensual, planteo el siguiente esquema ilustrativo.



Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier

LAS CALIFICADORAS Y EL RIESGO DE CRÉDITO

¿De qué hablamos cuando hablamos de "calificaciones" de crédito? Nada más ni nada menos que del riesgo de impago o la certeza de pago de una obligación financiera. Por eso, si Ud. invierte en bonos es fundamental que lo tenga en cuenta. Las calificadoras de crédito asignan un rating objetivo sobre la capacidad de repago de créditos. Para los inversores financieros, estos créditos adoptan la forma de "bono". Saber cómo está calificado mi bono es fundamental para conocer la naturaleza del riesgo de crédito al cuál me he expuesto como inversor y por el cual se me ha prometido cierto retorno.

El viernes 5 de junio la agencia de EEUU Standard & Poor´s comunicó que estaba mejorando la nota que le asigna a Uruguay a de "BBB-" a "BBB". De esta forma consolidaba la buena percepción que tienen los inversores sobre el Uruguay y mantiene el rumbo de mejoras iniciado luego de la reestructuración de la deuda soberana a mediados de 2003. En aquella época y luego del canje de deuda la misma calificadora retiraba a Uruguay del "default selectivo" y le otorgaba al país la calificación de "B-" el 2 de junio de 2003. Este fue el comienzo de una interrumpida sucesión de mejoras hasta el día 5 de junio de 2015.

Pero qué significa esto de la nota, la calificación? ¿Qué es lo que se califica? ¿Para qué nos sirve?

Un primer aspecto importante a subrayar: lo que se califica es la capacidad y voluntad de repago de las deudas. Los países, las empresas, y las personas se endeudan para financiar su actividad, crecimiento y desarrollo. En los mercados financieros estas deudas toman la forma del instrumento "bono" que se comercializa entre agentes. Así, uno financia a Uruguay por ejemplo al comprar sus bonos. También puede financiar a empresas al comprar sus bonos. Puede financiar a los EEUU o también a Argentina comprando sus bonos.

Pero cuánta certeza existe que el tenedor de bonos verá honrado su crédito? Es decir, con cuánta precisión puede saber si se le pagará en tiempo y forma tanto intereses pactados y la amortización final del capital? Aquí es dónde entran las calificadoras de crédito.

Estas asignan un "rating" o "nota" a la "capacidad" y "voluntad" de repago de una deuda. Estas notas o calificaciones se dividen en primer lugar en dos grandes grupos: el primero de ellos conocido como "grado de inversión". Para el caso de una de las empresas más conocidas este segmento incluye las calificaciones: AAA, AA, A, y BBB. Nótese que estas notas pueden estar matizadas por un signo de "+" o "-", con el objeto de intentar ampliar el espectro calificable. El otro gran segmento de calificaciones es el de "grado especulativo", que incluye BB, B, CCC, CC, C y D (default).

Más allá de que las definiciones hablan por sí solas es importante destacar que pertenecer al primer segmento es muy relevante en la medida que el deudor puede acceder a mucho mayor cantidad de fuentes de financiamiento que al estar en el segundo grupo. Por ejemplo los fondos de pensión (AFAPs) y otros inversores institucionales a menudo tiene restricciones regulatorias que les prohíben o restringen las inversiones en títulos que no estén calificados con "Grado inversión". El "grado inversor" además distingue al emisor con la reputación de buen pagador, dentro de los mercados internacionales.

Grado inversión	AAA	La capacidad del deudor de cumplir con su obligación es extremadamente fuerte.
	AA	La capacidad del deudor de cumplir con su obligación es fuerte
	A	Algo más vulnerable a cambios en condiciones económicas, aunque la capacidad de cumplir su obligación es aún fuerte
	BBB	La capacidad de cumplir con sus obligaciones es adecuada. Condiciones económicas adversas pueden conducir a un debilitamiento en su capacidad para cumplir con sus obligaciones
Grado especulativo	BB	Enfrenta incertidumbres que pueden deteriorar la capacidad de pago de sus obligaciones
	B	Más vulnerable a no pago que las obligaciones calificadas BB, pero el deudor tiene la capacidad de cumplir con sus compromisos. Circunstancias adversas
	CCC	Actualmente vulnerable a no pago, y depende de negocios o circunstancias económicas favorbales para cumplir con sus obligaciones. En caso de circunstancias adversas es poco probable que pueda cumplir con sus obligaciones
	CC	Altamente vulnerable a no pago. Se toma la ocurrencia de default como altamente probable, aunque sin datos del momento de ocurrencia
	C	Altamente vulnerable al impago. La obligación tienen
	D	En default

DEUDA DEL PAÍS	RATING S&P	RETORNO Bono A 10 AÑOS
Uruguay	BBB	3.80%
Brasil	BBB-	4.50%
Chile	A+	2.90%
Perú	BBB+	3.50%
Colombia	BBB	4%
Panamá	BBB	3.72%
México	BBB+	3.65%

Riesgo y retorno. Relación Siempre presente.

Es claro entonces que una calificación "grado inversor" implica para el que compra el título una promesa de pago de ciertos intereses y devolución del capital original con una certeza relativamente alta. Es el caso por ejemplo de los bonos del Tesoro de los EEUU calificados AA+ por Standard & Poor´s o sin ir tan lejos el caso de varios países de América Latina, entre ellos Uruguay.

Uno puede adquirir títulos de estos países en dóalres a través de los cuales se expone a un riesgo bajo de incumplimiento. La contracara es que los retornos también serán reLativamente bajos dado el contexto de tasas internacionales en dólares.

Por eso lo del título, bajo riesgo bajo retorno.

Esto funciona exactamente de forma inversa para títulos de alto riesgo de impago como son los emitidos por Argentina y por Venezuela. Sus retornos son exorbitantemente altos debido al factor implícito de la alta probabilidad de no pago de sus intereses y/o capital. Aquí, una vez más, la promesa de un retorno muy alto implica un riesgo también muy elevado.

¿Es un sistema perfecto?

¡Definitivamente no! Una de las críticas que recibe en general el sistema de calificaciones es que son asignadas muchas veces en forma tardía y / o poco oportuna. Es decir que la evolución de la realidad económico - financiera de los países y de las empresas tiene a veces una velocidad superior a la capacidad de análisis de estas agencias. Por ejemplo, Uruguay no había recibido aún el grado inversor y sin embargo sus bonos en 2011 ya se operaban como si l fueran.

Es decir que en ocasiones el mercado reconoce la calidad de los créditos, sin necesidad de que una calificadora asigne la nota Esto puede ser cierto en ciertas ocasiones. Pero el sistema le otorga formalidad. Para rescatar del sistema además está la homogeneidad de metodología con la cual se asignan los rating. O sea que para medir a Uruguay, a Argentina, a Brasil y a Chile, se utilizó el mismo método.

Terminan siendo, las calificaciones de crédito, uno de los datos imprescindibles a tener cuenta por el inversor, antes de tomar una decisión. Analizar con cuidado y pormenorizadamente cuál es la calificación de un bono y qué quiere decir la misma, ayudará a evitar sorpresas en el futuro.

REGLAMENTOS DE COPROPIEDAD: ASPECTOS PRÁCTICOS A TENER EN CUENTA PARA SU MODIFICACIÓN

Dr. Leandro Mestre
MFL Abogados
lmestre@mfl.com.uy

Los reglamentos tienen por objeto regular las relaciones entre los miembros de la copropiedad a través de normas destinadas a reglamentar la distribución de los bienes, establecer los derechos y obligaciones de los copropietarios, la forma de administración y la toma de decisiones entre otros aspectos.

Tienen carácter normativo y regulador, razón por la cual su contenido obliga a todos los copropietarios.

Es frecuente que en la práctica sea necesario modificar una o más disposiciones establecidas en el reglamento, ya sea para cambiar el destino de una unidad, reglamentar el uso de bienes comunes, modificar la forma de administración o regular cualquier otro aspecto que sea de interés a los copropietarios.

Ahora bien, para modificar el reglamento es necesario tomar en cuenta distintos aspectos para realizarlo de forma válida, evitar nulidades y hacerlo ejecutable contra cualquiera de los copropietarios, como ser:

a) Competencia de la Asamblea de copropietarios:

Como primera consideración, habrá que determinar si la Asamblea de Copropietarios tiene facultades para resolver sobre el punto que se quiere modificar.

Es menester señalar que para realizar la modificación del reglamento se deberá obtener una resolución favorable de la asamblea por la cual se autoricen expresamente las modificaciones y se designe a alguien para que firme la Escritura Pública de reforma de reglamento de copropiedad.

b) Convocatoria de todos los copropietarios del Edificio en legal forma:

La asamblea deberá ser convocada por el administrador o por cualquiera de sus copropietarios y la citación deberá realizarse personalmente a todos y cada uno de los copropietarios.

c) Anuncio del tema a tratar en la convocatoria:

Es necesario que en la convocatoria a los copropietarios se incluya dentro del orden del día el tema que se tratará en la asamblea.

d) Legitimación para asistir y votar en asamblea:

Deberán asistir los copropietarios personalmente, o a través de representantes autorizados expresamente por estos.

e) Quórum y mayorías requeridas:

En su redacción original, los artículos 16 y 18 de la ley 10.751 establecían que tanto para la formación como para la modificación del reglamento de copropiedad se requería la voluntad conforme de todos los propietarios.

Este principio de la unanimidad se modifica a través del decreto- ley 14.560, estableciéndose en este la exigencia de una mayoría calificada.

El artículo 7 dispone que para formar o modificar el reglamento de copropiedad se requiere una doble mayoría. Esta consiste en el voto afirmativo de la mayoría de los componentes de la asamblea especialmente convocada al efecto, que a su vez representen por lo menos las 3/4 partes del valor del edificio.

Si bien la redacción de la norma es algo confusa, la mayoría necesaria para la reforma del estatuto es de copropietarios y no de presentes en la asamblea. Este último tema, relativo al quórum necesario para sesionar, se regula en el artículo 18 y en nada afecta el régimen de mayorías especiales.

De acuerdo a este artículo 18, para reunirse y resolver válidamente deben concurrir la mayoría de los copropietarios que representen por lo menos los 3/4 del valor catastral del edificio. De no reunirse este quórum se realiza una nueva citación. En esta segunda oportunidad se resuelve por simple mayoría de presentes. La propia norma aclara que esto es sin perjuicio de lo que disponga la ley para casos especiales como ser justamente el de las mayorías necesarias para reformar el estatuto.

Es importante destacar que las normas sobre mayorías son de orden público, no pudiendo ser modificadas por voluntad de las partes. Así lo dispone el artículo 16 del decreto- ley 14560.

A modo de conclusión: es importante verificar previamente a realizar una modificación del reglamento de copropiedad que se cumpla con todos los requisitos y formalidades previstas en el reglamento anterior o en la propia ley, a efectos de evitar posibles nulidades o reclamaciones.

SE PRESENTÓ EL LIBRO:
"GESTIÓN INMOBILIARIA PRAXIS DE LA EXCELENCIA"

El pasado 22 de Junio, se presentó el libro: "Manual-Enciclopedia de GESTIÓN INMOBILIARIA: PRAXIS DE LA EXCELENCIA", del Dr. Alfredo TORTORELLA, su tercer libro, también auspiciado por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Esta obra, como ya se dijo en números anteriores, cuenta con la colaboración de más de 33 autores rioplatenses invitados (referentes y docentes especialistas). Este hecho enaltece y complementa el libro, transformándolo en una Enciclopedia Inmobiliaria, verdaderamente imperdible.

El evento se realizó en el Salón de Actos de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay y tuvo un nutrido marco de público: colegas socios de CIU, estudiantes y amigos. Y varios de los ilustres autores que colaboraron.

Tuvo tres momentos bien diferentes: una parte oratoria donde hicieron uso de la palabra, sucesivamente: el Vice-Presidente de la C.I.U. Sr. Luis Silveira, el prologuista uruguayo, Sr. Wilder Ananikian y el autor, explicando los múltiples contenidos de esta voluminosa obra, de 623 páginas.

También hubo una nota musical, con la actuación del cantautor Yábor, quien deleitó a los oyentes con varias de sus canciones (algunas de las cuales, en co-autoría con Tortorella).

Y finalmente, se desarrolló el brindis, durante el cual, se vendió el Manual-Enciclopedia a un precio especial de lanzamiento, con el consiguiente autógrafo del autor.

SEMINARIO:
"NEGOCIACIÓN ESPECÍFICAMENTE INMOBILIARIA"

En dos miércoles (15 y 22 de JULIO) se desarrolló este Seminario, dictado por el Rector del I.C.I.U. Dr. Alfredo TORTORELLA. Se desarrollaron varios temas contenidos en algunos de los Capítulos de su flamante libro: "Manual-Enciclopedia de GESTIÓN INMOBILIARIA: PRAXIS DE LA EXCELENCIA."

Se abordaron allí los aspectos más claves y urticantes del último tramo de la gestión inmobiliaria, encaminada a la concreción del negocio, a saber:

- Cómo superar las objeciones del comprador (y cuáles anticipar).

- Cómo transmitir las ofertas y contra-ofertas, con método eficaz.

- Introducción a técnicas de negociación de alta gama.

- El método del "puercoespín" como vía hacia el cierre de la venta - Acciones de fidelización del cliente y post-venta.

A este Seminario asistieron casi 30 socios de la CIU, quienes participaron activamente del mismo, en un marco de intercambio fermental, al analizar los principios y herramientas que deben aplicarse a este tema vital, para afirmar así el Profesionalismo en Ventas.

IRPF LEY 19.231
CAMBIOS EN LA CONSIDERACIÓN DEL AGUINALDO Y SALARIO VACACIONAL

Cra. Tania Robaina
Asesora tributaria CIU

Modifica art 36 del T7 del T.O 1996 Las rentas computables originadas en el sueldo anual complementario y en la suma para el mejor goce de la licencia, obligatorias en virtud de disposiciones legales, no se ingresarán a la escala a que se refiere el inciso anterior. El impuesto correspondiente a dichas rentas se determinará a través de la aplicación de una tasa proporcional de acuerdo a lo dispuesto en el art siguiente. Modifica art 36 del T7 del T.O 1996.

Art. 2 Agrégase al art 37 del T. 7 del T.O. 1996 el siguiente inciso.

"La tasa proporcional correspondiente a las rentas originadas en el sueldo anual complementario y en la suma para el mejor goce de la licencia, obligatorias en virtud de disposiciones legales, será la que corresponda al tramo superior de la escala aplicable al contribuyente de conformidad con lo dispuesto en el inciso anterior, sin la consideración de dichas partidas".

DECRETO 154/015
Art 3 : Fíjase el límite a que refiere el art 78 del Decreto 148/007 del 26 de abril de 2007, correspondiente al ejercicio 2015 en $ 324,000 anuales. Fíjase en $ 27,000 mensuales y en $ 324,000 anuales el límite a que refiere el art 64 bis del Decreto 148/007del 26 de abril de 2007 para quedar excluído de las retenciones mensuales y del ajuste anual , respectivamente, correspondiente al ejercicio 2015.

BPS ha efectuado cambios en los conceptos a declarar en las nominas a raiz de esta Ley. Las modificaciones que esta ley impacta en el calculo del ajuste fiscal anual sera informada oportunamente, asi como los mecanismos para identificar las partidas por concepto de salario vacacional hasta junio 2015.

NOMINAS CONCEPTOS:
CONCEPTO 41: SALARIO VACACIONAL LEGAL
CONCEPTO 43: RETROACTIVIDAD SALARIO VACACIONAL

Las restantes partidas gravadas sólo por IRPF continuan siendo declaradas como concepto 5 y 6 las que correspondan a retroactividad monto imponible adicional IRPF.

Opción exclusion del régimen de retenciones

Los trabajadores cuyas rentas mensuales no superen los $ 27,000 sin considerar aguinaldo ni salario vacacional, podrán optar por no realizar anticipos de IRPF. Esta opción se instrumenta de la siguiente forma:

Comunicación del trabajador a la empresa:
Los trabajadores lo comunican a través del formulario 3100 versión 2 a su empleador. Deben completar la declaración teniendo en cuenta que tiene carácter sustitutivo , estableciendo en el rubro 6 la opción de exclusión del régimen de retenciones.

Comunicación de la empresa a BPS
Las empresas comunicarán las modificaciones al Sistema de Deducciones a través del ingreso interactivo software ATYRO.

Esta deducción aplicará en la liquidación de las retenciones de mes de cargo siguiente a la fecha de presentación del formulario 3100 por parte del trabajador, la cual a los efectos de la comunicación a BPS se escritura en el item "Fecha de presentación DGI".

Asimismo se ingresarán los datos pertinentes en OTRAS DEDUCCIONES

Cálculo procedimiento:

Con carácter previo a realizar la determinación de las retenciones mensuales, se deberá excluir del cálculo a quienes habiendo optado, tengan ingresos por debajo del límite establecido $ 27,000.

Están exceptuados del cálculo de retenciones mensuales, los trabajadores que hayan optado por la Exclusión del Régimen de Retenciones cuando los ingresos del mes, sin considerar aguinaldo y salario vacacional no superen los $ 27,000.

El control del cumplimiento de ambas condiciones se debe realizar mes a mes, ya que alcanza que no verifique una de ellas, para que se proceda al cálculo de las retenciones.

Determinacion de la renta computable para retenciones.
A los efectos del cálculo de la renta computable no se consideran los aguinaldos, manteniéndose la aplicación del incremento del 6 % de acuerdo con el nivel de ingresos del trabajador.

Se incorporan los 2 conceptos nuevos relativos al Sal VAC obligatorio y no se incluye el aguinaldo.

Si el trabajador opto por la no aplicacion del MNI, luego del calculo anterior se debe adicionar al total de la renta computable el importe correspondiente a un minimo no imponible, para luego aplicar las tasas progresionaes según la escala de renta.

No se tienen en cuenta para el calculo de los anticipos las deducciones por lo aportes personales sobre aguinaldo.

Si el trabajador opto por la disminucion de retenciones por nucleo familiar, corresponde deducirle al anticipo de pf un 5%.

Vale decir que las retenciones se seguiran calculando como hasta ahora.

LA ALEGRÍA Y EL LLANTO COMO UN CANTO A LA ESPERANZA

El viernes 7 de agosto se llevó a cabo el primer sorteo del año de cooperativas.

Un buen rato antes de la hora estipulada, un hall repleto de anhelos palpitaba con los cientos de corazones de uruguayas y uruguayos que se dieron cita en el edificio de la Dirección Nacional de Vivienda (25 de mayo 402).

Bocinas, cornetas y fotos, como tratando de apaciguar la espera, se apoderaban de una jornada que prometía ser más que festiva. Pasadas las 12 del mediodía, cuando la ansiedad comenzaba a dominar a los presentes, irrumpió el Cuarteto del Amor, entreverando su paleta sonora de colores con las variopintas banderas, provocando el baile, las sonrisas y el aplauso de todos. Mientras el clima de lluvia y tormenta continuaba tras los ventanales, adentro todo se preparaba para los festejos.

Tras unas palabras de bienvenida y un deseo de suerte a las 70 cooperativas habilitadas, la Ministra de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente Arq. Eneida de León se encargó de sacar de la urna la primera cooperativa beneficiada.

De ahí en más una sola imagen se apoderó del hall, la alegría y el llanto como un canto a la esperanza.

Fuente ANV

NUEVAS COOPERATIVAS, MISMO SUEÑO

189 viviendas verán la luz gracias al préstamo firmado en la ANV y a la Gestión del MVOTMA. Nuevas cooperativas, representadas a través de la firma de sus autoridades, acordaron las condiciones necesarias para hacer realidad un sueño en común.

Seis son las cooperativas que albergarán a 189 familias de la capital e interior del país.

- Cooperativa de Vivienda de Usuarios por Ayuda Mutua.15 de octubre. Montevideo (46 viviendas).
- Cooperativa de Vivienda de Usuarios por Ayuda Mutua. COVINUVIC. Montevideo (27 viviendas).
- Cooperativa de Vivienda de Usuarios por Ayuda Mutua. COVITFONO. Montevideo (44 viviendas).
- Cooperativa de Vivienda de Usuarios por Ayuda Mutua. COVIANALPA XII. Mercedes (24 viviendas).
- Cooperativa de Vivienda de Usuarios por Ayuda Mutua. COVIJOV II. Mercedes (20 viviendas).
- Cooperativa de Vivienda de Usuarios por Ayuda Mutua. COVIZUCARA 33. Treinta y Tres (28 viviendas).

El 11 de agosto, en la ciudad de Salto, la Cooperativa de Vivienda de Usuarios por Ayuda Mutua "25 DE MARZO II", se sumará, agregando a la lista 14 nuevas viviendas.

Estos casos, en donde la ANV administra activos de la cartera de créditos para las viviendas con directivas del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, refuerzan y demuestran la intención de seguir fortaleciendo el cooperativismo, las modalidades de autoconstrucción y los programas de vivienda nueva, buscando, en pos de soluciones habitacionales adecuadas y bien ubicadas, renovar los escenarios según los distintos actores y así brindar las garantías de sostenibilidad a la política pública de vivienda.

Fuente ANV

¿SEGURIDAD o RIESGO?

Investigaciones periodísticas con Asesores Financieros, sobre como invierten sus ahorros los futbolistas internacionales, confirmó lo que hace tiempo decimos: "Los inmuebles, no fallan". Indudablemente los miembros de la **CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA**, la mayor organización profesional del país, son quienes dan las mejores garantías para comprar o vender propiedades.

www.ciu.org.uy

CIU

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CÁMARA INMOBILIARIA DE ROCHA · CIS · CIC · TCIR · CIS · CIDEM

Volvieron los Préstamos Hipotecarios de HSBC

- **Hasta el 85% del valor del inmueble.**
- **El préstamo más conveniente.**
- **Cada USD 50.000 (en U.I.) 180 cuotas de $13.150.**

Atención al Cliente: 2915 1010
Visite nuestra web: hsbc.com.uy

HSBC

Validez: Hasta el 31 de diciembre 2015. Producto sujeto a aprobación crediticia. TEA 7,5% en UI a 15 años. La cuota incluye seguro de vida sobre saldo deudor opcional. Valor de la UI 3.11. Valor de USD 28.00. El valor de la cuota cambiará dependiendo de las diferentes cotizaciones de la UI y del USD. Cuota meramente indicativa. HSBC Bank (Uruguay) S.A se encuentra supervisado por el Banco Central del Uruguay. Por más información: bcu.gub.uy