Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 14 - Nro. 55 | Octubre 2015

OBJETIVOS PARA LA NUEVA DIRECCIÓN DE TURISMO DE MALDONADO

SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

Ec. María Dolores Benavente:

El papel de los fondos de Pensión en el Desarrollo Económico del País

Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay:

Declaraciones sobre el abandono de las Negociaciones del TISA

Cr. Alfredo Kaplan

Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo

¿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

SUMARIO

2 **Destacados**
4 **Editorial**
6 **Nota Central.** Objetivos para la nueva Dirección de Turismo de Maldonado
10 **Seminario Internacional de Tasaciones**
12 **Lic. Diego Borges.** ¡Si, se puede!
16 **Lucía Topolansky.** Reflexiones sobre la situación de Uruguay en relación con la fibra óptica
22 **Dr. Alfredo Tortorella.** Tasación Profesional
28 **María Dolores Benavente.** El papel de los Fondos de Pensión en el desarrollo económico del país
34 **APPCU.** Reivindicaciones Posibles y con Sentido Común
36 **Prof. Samuel Borensztejn.** Comunicación y Negociación en Sintonía
40 **CNCS.** Declaración sobre el abandono de las negociaciones del TISA
44 **Cr. Alfredo Kaplan.** Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo
48 **Cr. Fabián A. Biasco.** Inmuebles Rurales Impuesto de Enseñanza Primaria (IEP)
50 **José Luis Pérez Collazo.** Mercado de segunda mano en alza
52 **Diputado Adrián Peña.** Del dicho al hecho
54 **HSBC.** ¿Quo Vadis, Dólar?
58 **Cra. Tania Robaina.** Algunas novedades laborales del mes

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 NOTA CENTRAL
Entrevista al nuevo Director Gral. De Turismo de la Intendencia de Maldonado

40 CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO
Declaración sobre el abandono de las Negociaciones del TISA

16 SENADORA LUCÍA TOPOLANSKY
Reflexiones sobre la Situación de Uruguay en relación con la Fibra Óptica

44 CR. ALFREDO KAPLAN
Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo

28 EC. MARÍA DOLORES BENAVENTE
El papel de los Fondos de Pensión en el Desarrollo económico del País

50 JOSÉ LUIS PÉREZ COLLAZO
Mercado de segunda mano en alza

34 APPCU - ESC. ANÍBAL DURÁN HONTOU
Reivindicaciones Posibles y con Sentido Común

52 DIPUTADO ADRIÁN PEÑA
Del dicho al hecho

• 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.

gallito.com
Avisos nuevos todos los días

EL PAIS
PRIMERO SIEMPRE

Cuando la Niña se cae
María tapa el pozo

Gabriel Conde
Presidente CIU 2014 - 2017

Ultimamente y muy a menudo recibimos llamados o de la prensa, de clientes e o inclusive de socios de la Cámara, para preguntarnos "¿qué va a pasar con el mercado inmobiliario?". Creo que toda persona más o menos informada en nuestro país, sabe que la actividad no está pasando por su mejor momento y aunque esto no quiere decir que estemos como en el 2002; también es cierto que el mercado se viene enlenteciendo y la actividad se ha venido complicando en los últimos años.

Del mismo modo, creo que todos sabemos cómo llegamos hasta este punto: en primer término y principalmente una serie de cambios sucesivos y a nuestro juicio poco afortunados en las reglas de juego, aumento de costos y baja de rentabilidad en segundo, sumado a una realidad económica regional que evolucionó desfavorablemente; y listo.

Asi que la pregunta que todos nos hacen "¿qué va a pasar con el mercado inmobiliario?" pasa por el futuro y no por el presente, y es que llega un punto en el que el diagnóstico pasa a un segundo plano y la pregunta realmente importante es: como salimos de éste lugar en el que nos hemos metido.
El tema es que habría que hacérsela al gobierno de nuestro país, porque la respuesta deberían tenerla ellos. Nosotros no podemos saber que va a pasar con el mercado inmobiliario, porque su futuro no depende de nosotros. Además no conocemos cuales son las intenciones o ideas del gobierno al respecto, si es que las tiene.

Entendamos que la actividad inmobiliaria no enfrenta un destino cerrado e inamovible. El futuro está abierto y por lo tanto nuestro gobierno puede introducir, tomar medidas y hacer cambios que mejoren las cosas. Lo que sí tenemos claro es que si seguimos igual que como vamos, este va a ser un proceso lento y largo.

Frente a una tormenta, podemos hacer dos cosas: simplemente esperar que pase, que nos sea leve y rezar para que el viento nos deje en un buen lugar; o podemos enfrentarla, luchar y ser los capitanes de nuestro destino. Siempre he creído que esta última es la manera correcta y también que cómo enfrentamos los problemas habla de quienes somos.

Es posible que haya cosas que ya no podamos cambiar, pero hay otras que sí. Uruguay debería trabajar mucho mas intensivamente en promocionarse como destino de inversiones, generar una marca país o reformular la marca Uruguay Natural, para que también apunte a los inversores y no solo a la actividad turística.

Generar una marca país o aumentar la relevancia de la misma, trabajando activamente para atraer la atención de inversores internacionales, es fundamental para nuestra actividad. Hay que promocionar nuestro país en el exterior, porque la inversión extranjera directa asociada al sector inmobiliario, estaba apalancada en nuestros vecinos. Ellos son los que han experimentado en carne propia, nuestros cambios he idas y venidas y ahora para colmo no pasan por su mejor momento.

Pero aún este trabajo de promoción no es suficiente, es solo el primer paso. Tenemos que trabajar para simplificar los procesos para radicar inversiones, esto no quiere decir dejar los controles y las reglamentaciones, sino hacerlo más amigable y mas simple desde la perspectiva de nuestros inversores.

Parece difícil, pero no lo es, se trata de ponerse en el lugar del otro desde el punto de vista del marketing y es algo que se aplica en las empresas desde hace más de cien años. No es suficiente una buena promoción y publicidad, porque si no está acompañada por una buena experiencia en términos reales, esta se vuelve inclusive hasta contraproducente.

Simplificar y ser competitivos, ser atractivos para los inversores, trabajar sobre la marca país como destino de inversiones, promocionarnos en el exterior y porqué no, como hacen otros países, otorgar la "green card" a quienes invierten en nuestro país en determinadas condiciones.

A nuestro gobierno, como a cualquier gobierno, le preocupa que no se pierdan empleos y eso está bien. Pero sería mejor que nos ocupáramos y actuáramos antes de que los mismos se pierdan y que de una buena vez María tape el pozo antes que la niña se caiga.

Objetivos para la nueva **Dirección de Turismo de Maldonado**

Situación actual del Sector Inmobiliario

Luis Alberto Borsari Brenna es el nuevo Director General de Turismo de la Intendencia de Maldonado. Casado y tiene tres hijos. Es Licenciado en Administración, Operador Inmobiliario, Rematador Público y Perito Tasador. Integrante de "BORSARI Inmobiliaria", que gira en la intermediación y comercialización de bienes inmuebles y proyectos de inversión turísticos e inmobiliarios en todo el territorio nacional, con base en Punta del Este, Maldonado, y Departamentos del área turística.

Fue Presidente de la Cámara Inmobiliaria de Maldonado (CIDEM), Presidente de la Cámara Uruguaya de Turismo (CamTur) y Miembro Titular de la Comisión Directiva de la Liga de Punta del Este, de Fomento y Turismo.

Secretario de Bancada del Movimiento Nacional de Rocha (Partido Nacional) en el período legislativo iniciado en 1972 hasta la disolución del Parlamento Nacional, como consecuencia del Golpe de Estado de junio de 1973. Retomando desde el 1° de marzo de 1985 hasta el 14 de febrero de 1990.

Diversas actividades empresariales en Uruguay y Argentina, vinculadas al desarrollo Inmobiliario, Gastronómico y Turístico.

Edil (S) por Maldonado (2005-2010). Concejal del Municipio de Punta del Este (2010-2015). Electo Concejal del Municipio de Punta del Este (2015-2020).

Presidente del Club de Leones Maldonado (2014). Miembro del SKÅL Club Punta del Este.

Ha desarrollado múltiples actividades de formación y capacitación en las áreas de desarrollo del turismo y de proyectos de inversión inmobiliaria y turística, tanto en el ámbito nacional como extranjero. Reconocimiento y premios varios por las distintas actividades.

¿Cómo nuevo Director de Turismo de la Intendencia de Maldonado, cuáles son los objetivos prioritarios para la cartera?

Promover y difundir el hecho de que Uruguay, Maldonado y Punta del Este estamos competitivos. Esto es una prioridad absoluta, puesto que con nuestro principal cliente (los argentinos) durante los últimos años la brecha de precios era muy importante y hoy, con la inflación que padece la Argentina, la recuperación del dólar en nuestro país

y (casi la desaparición del atraso cambiario) han hecho que la misma haya vuelto a la histórica; que quiero decir con esto, que históricamente hubo un 10 o un 15% de diferencia de precios entre nuestro principal destino turístico y la costa atlántica argentina, cosa que nuestros vecinos han asumido toda la vida.

¿Y los objetivos de mediano y largo plazo?

Redimensionar la promoción de nuestro departamento, presentándolo como un todo, esto es nuestra costa integrada al resto del departamento con sus innumerables atractivos turísticos, y esto a su vez integrado a lo que hemos dado en llamar la "Región Este", compuesta por Cerro Largo, Lavalleja, Treinta y Tres, Rocha y Maldonado, tratando de este modo que el turista que no encuentra que hacer cuando no tiene sol y playa, tenga otras opciones complementarias.

A todo esto le sumamos nuevos íconos que están naciendo, como por ejemplo la concreción o puesta en marcha en el primer semestre del 2016 del Centro de Convenciones y Predio Ferial de Punta del Este, así como el inicio de la ampliación del Hotel Enjoy Conrad que multiplicará por cuatro su capacidad.

¿Cómo nota al sector inmobiliario en Maldonado?

En una meseta. Esto significa que desde el 2002 al 2013 este sector creció sostenidamente. A partir de ahí se encuentra en una meseta tanto de precios como de agilidad en la concreción de operaciones inmobiliarias.

El propietario está en una posición totalmente diferente a la del 2002, en aquel entonces había necesidades inmediatas que hacían que los precios rebajaran a límites insospechados para poder concretar una transacción; hoy esa realidad es diferente, si bien estamos transitando por un período de enlentecimiento, no existen las necesidades de aquel entonces y por lo tanto los precios se mantienen en los niveles de hace 2 años.

Entendemos que la ampliación del Conrad va a redimensionar el sector de la construcción.

¿Qué opinión le merece la informalidad del sector inmobiliario en Maldonado?

En este punto somos casi como especialistas, hemos estado luchando contra la informalidad desde que tenemos uso de razón, es más, hace pocos años se encomendó a una encuestadora de primera línea a nivel nacional a que nos hiciera un diagnóstico con respecto a esto y el resultado fue que, en lo que respecta a los arrendamientos de temporada, arriba del 80% se realizan fuera del sector inmobiliario formal y en lo que respecta a las compraventas más del 60%.

Es obvio que es imperativa la regulación vía ley de esta actividad que ha sido el motor de la zona balnearia del departamento y el control de la informalidad.

¿Comparado con el resto de los departamentos?

Comparado con otros departamentos no creo que sea muy diferente, en algunos un poco más, en otros un poco menos, pero creo que nuestra realidad es muy parecida a la del resto del país.

¿Qué opinión le merece el Proyecto de Ley de Operador Inmobiliario?

Este proyecto lo hicimos conjuntamente el sector privado con el propio Ministerio de Turismo y Deportes. No es el ideal pero es lo mejor que se pudo consensuar y por lo tanto no entendemos cómo es posible que no haya tenido la debida sanción parlamentaria.

¿Cómo ve la próxima temporada turística?

Ésta es la pregunta que en esta fecha todo el mundo se hace y no creo que haya quien tenga la bola de cristal. A pesar de ello estamos haciendo, públicos y privados, a nivel nacional y departamental, todos los esfuerzos posibles para tener una mejor temporada que redunde en beneficio de todos los uruguayos.

¿Qué opinión le merece la Ley de Inclusión Financiera?

Esta es una tendencia a la que las grandes potencias nos están conduciendo y nos parece sinceramente inadecuada para nuestro país, nuestro tamaño y nuestra realidad.

Creo que, si bien los gobernantes de estos países quedaron conformes con esta línea económico-financiera, no así ocurre con quienes miran hacia estos lares para invertir.

¿Y puntualmente las consecuencias que pueda traer aparejadas para el sector turístico e inmobiliario?

Lo dicho anteriormente, no es esta ley ni la de intercambio de información, elementos que colaboren con el desarrollo de nuestro país.

SEMINARIO INTERNACIONAL DE TASACIONES, CON EL DOCENTE ARGENTINO, PROF. DANIEL BOVERI: 25 Y 26 DE SEPTIEMBRE (12 HORAS)

Con un muy buen marco de público asistente, se desarrolló por 5ta. vez en Montevideo, este Seminario con uno de los mejores docentes de TASACIONES de la Argentina.

El Prof. BOVERI, hizo un "sacrificado alto" entre sus múltiples actividades académicas en Buenos Aires (tres Universidades y en el Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina), para poder volver a nuestra Capital, luego de 3 años, e ilustrarnos con un excelente Seminario, que obtuvo las máximas calificaciones por parte de los asistentes (no puede ser de otra manera, tratándose de un cabal Catedrático).

La proverbial amenidad y claridad de Daniel, más sus precisos criterios y metodologías, calaron hondo entre la nutrida asistencia, a fin de resaltar, una vez más, la gran importancia de tecnificarnos en esta delicada y clave asignatura, tan vital, no sólo para bien elaborar los PERITAJES TÉCNICOS (informes de evaluación), sino también, para el buen COMIENZO DE UNA EFECTIVA COMERCIALIZACIÓN de inmuebles (claro que, siempre que sea aceptada y consensuada por el propietario).

Esperemos que el año próximo pueda volver. Es un verdadero Maestro, y por ello la CIU, en ocasión de nuestro 25° Aniversario (2012) lo había condecorado merecidamente como "Profesor Emérito", por su pionera gestión educativa, en ambas márgenes del Plata.

Alquilá ya mismo con una garantía que se tramita muy fácilmente, de manera rápida y sencilla.

GARANTÍA DE ALQUILER

www.portoseguro.com.uy | 27093333

PORTO SEGURO
SEGUROS
20 años

¡Sí, se puede!

Con este nombre han surgido desde slogans de movimientos sindicales hasta libros de management, en diversos momentos de la historia. Esta es la respuesta ineludible ante, prácticamente, cualquier pregunta que se relacione con la gestión empresarial. La respuesta a preguntas tales como: ¿Se puede vender en tiempos de desaceleración económica? ¿Se puede seguir construyendo marca en tiempos en estos tiempos? También es: ¡Si, se puede! La pregunta clave es: ¿Qué estamos dispuestos a hacer para que se pueda?

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.

Analicemos el asunto. El entorno no está fácil. La economía se ralentizó, la gente se retrae, los ánimos están caldeados, la atención se distrae una y otra vez debido a diversos estímulos, la tecnología evoluciona y es difícil seguirle el paso, el clima nos muestra inviernos cálidos y primaveras lluviosas, las noticias del exterior son malas a la mañana y pésimas a la tarde, y la frase del momento es: está duro. OK. Es verdad, está duro. Now what?

Primero lo Primero

Lo primero a determinar es cuál es su real estado de situación. Olvídese de lo de afuera, mire hacia adentro, diagnostíquese: siga el viejo esquema de las 7s, revise su estrategia, su estructura, sus sistemas, su estilo, sus habilidades, su staff y sus objetivos principales. Estos elementos, aunque no explícitos (en muchos casos) se encuentran definidos en todas las organizaciones, desde las enormes hasta las unipersonales.

Estrategia

Seguramente los años pasados no hayan sido malos para su empresa y persona, los números también mandan en esto. Vivimos unos años de vacas gordas (y soja cara). Su estrategia, muy probablemente, haya sido de crecimiento y desarrollo. Eso condice con el entorno que acaba de emprender la retirada, pero no con el entorno actual. Estamos frente a un escenario que obliga a llevar adelante una estrategia de mantenimiento, de flotación, aún cuando esto implique crecer, pero de una forma más moderada. No fije su rumbo directo a la tormenta. Por más fuerte que sea su nave, las tempestades suelen ser imprevisibles (en intensidad y duración) y tener consecuencias graves. Ajuste su rumbo evitando situaciones de conflicto con el entorno. Adécuese.

Estructura

Revise su estructura empresarial, su estructura de costos, su forma de alocar recursos y costos, su estructura de precios, su línea de productos, su zona de influencia. Redefina la estructura en función de su nueva estrategia. Ahora bien, recuerde una cosa, si hay algo que frente a un temporal no debe faltar, es potencia en los motores. Deshágase del lastre, pero no de las propelas. Identifique sus factores de impulso y utilícelos. Es tiempo de sacarles el jugo. Desde el punto de vista de marketing, estoy hablando de las estrategias de impulsión, que deben contrarrestar la fuerza de una corriente adversa. Piénselo así: si la torta se achica, para mantener la misma ingesta, su porción debe ser mayor. Luche por eso. Compita. Estructúrese para dar batalla. No todos estarán decididos a hacerlo y habrá ganadores y perdedores. Elija su lugar en el juego.

Sistemas

No hablamos aquí de software, hablamos de su for-

ma de hacer las cosas, de la manera en la que recibe y procesa la información, de los procedimientos para la atención de los clientes y la presentación de las propuestas, de la manera en la que hacemos las cosas. Piense, examine al detalle, dedíquele un día a pensar, de qué manera se puede hacer este o aquel proceso clave, en forma más económica, rápida, eficiente o enfocada en los objetivos que se proponga; y no lo dude, haga los cambios que entienda necesarios. El tiempo cuenta.

Estilo

Hablamos aquí de liderazgo (o auto liderazgo si es usted la única persona en su empresa). Estos tiempos requieren de capitanes decididos y dedicados, que lleguen en hora y den el ejemplo, que piensen y actúen con celeridad y claridad, que distribuyan la información generosamente y no abandonen su puesto, sea este el timón o cualquier otro. Haga un examen de conciencia y redefina la manera de relacionarse. Lo positivo atrae lo positivo (y el opuesto también es correcto). Irradie energía, contagie, a su gente, a sus clientes, a sus socios de negocios, a sus proveedores. No deje de liderar. No baje los brazos. Se requiere energía. Cuídela. Cuídese.

Habilidades

Usted sabe claramente qué es aquello que su organización (o Usted) hace bien, en qué se destaca, por qué motivos se diferencia, en qué piensa la gente que lo conoce cuando piensa en Usted. Sus habilidades son la herramienta clave para salir airoso del embrollo en el que estamos. Refuércelas. Si tiene una buena base de datos, adminístrela bien y explótela. Es el momento. Si posee un stock importante de bienes a comercializar, úselo, muévalo y renuévelo, trátelo como un recurso de caja y liquidez que genera nuevas oportunidades. Si su marca lo diferencia, haga cosas interesantes, use los medios de alto impacto y poco costo (como las redes sociales) para mantener o hacer crecer su share of voice. En fin, enfóquese en sus fortalezas, son su canal de salida.

Staff

Su organización son personas; una, diez, cien o mil, no interesa. Personas. Son las que hacen que las cosas sucedan. Sin ellas, o sin ellas enfocadas en sus objetivos y estrategias, difícilmente logrará gestionar estos tiempos no tan propicios. Apueste a ellos, cuídelos, siéntese con ellos a pensar, a capacitar, a reforzar, a apoyar. Súmese, Súmelos. Sume.

Objetivos Prioritarios

No estamos en tiempos de locuras, estamos tiempos de lograr pocas cosas pero significativas. Mantener las ventas, sostener el flujo de caja, lograr mantener buena liquidez, tener una tasa de ventas alta, ser identificados como “el que puede hacerlo”; priorice. Olvídese de los objetivos secundarios. No estamos en tiempos de renovar la imagen institucional, lo cual no quiere decir sentarnos sobre nuestra propia sombra. La palabra clave es foco. Elija un objetivo y persígalo. Como dice El Secreto, el universo confabulará a su favor.

Recuerdo como si fuera ayer, el tiempo en que se vendían 4.000 vehículos por año, de los cajeros no se podía sacar más que un número limitado de pesos o dólares, etc., etc., etc., lo recuerdo tanto como lo recuerda Usted, y tengo claro que no estamos ante la realidad de ese tiempo.

Está duro. Trabaje duro. Porque si, se puede.

Lic. Diego Borges
dborges@delabahia.com.uy

Lucía Topolansky
Senadora Frente Amplio

Reflexiones sobre la situación de Uruguay en relación con la Fibra Optica

Este parece ser un tema de tratamiento esencialmente técnico. Si bien es así, igual de cierto que constituye un pilar fundamental para nuestro país en su objetivo de mejorar la inclusión, y por tanto la calidad y extensión de la ciudadanía en el sentido de otorgar a los habitantes las herramientas para el desarrollo personal, profesional, educativo, laboral, técnico y de esparcimiento con mayor equidad.

Este parece ser un tema de tratamiento esencialmente técnico. Si bien es así, igual de cierto que constituye un pilar fundamental para nuestro país en su objetivo de mejorar la inclusión, y por tanto la calidad y extensión de la ciudadanía en el sentido de otorgar a los habitantes las herramientas para el desarrollo personal, profesional, educativo, laboral, técnico y de esparcimiento con mayor equidad.

Antes del despliegue de la infraestructura que hoy pone a Uruguay como líder regional y como referente mundial, la realidad de la red tecnológica nacional se basaba en sistemas con una importante limitación de capacidad física insalvable. Por su propia naturaleza, dicha tecnología tradicional no permite el adecuado desarrollo de las condiciones necesarias para satisfacer las crecientes necesidades de la cada vez mayor demanda de usuarios, empresas y del propio Estado que exige el presente y el futuro de la industria de la información.

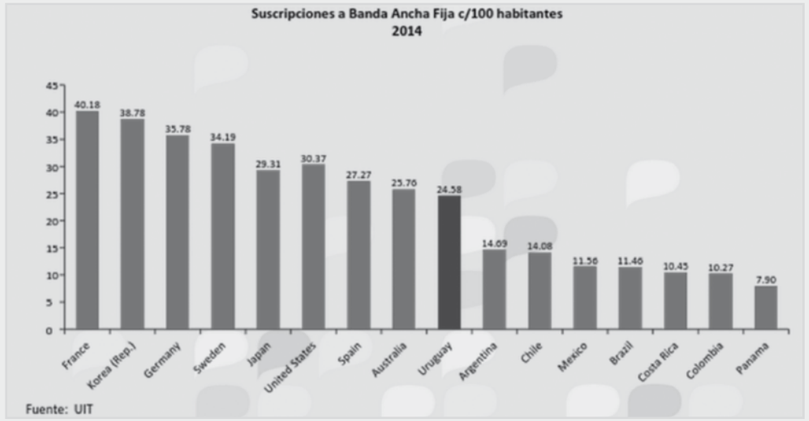
En esto no hay dos opiniones, la tecnología de fibra óptica se consolidó en el mundo como la única autopista capaz de soportar este vertiginoso desarrollo. Incluso los notorios avances de los sistemas inalámbricos están limitados por el espectro radioeléctrico el cual es escaso y finito.

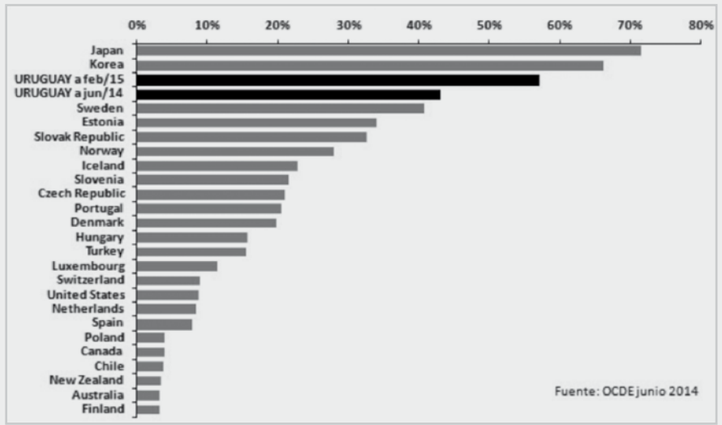
Nuestro país aparece en el radar mundial de la industria no por su tamaño, ni por la inversión que hizo, sino porque somos ahora referencia por la calidad y por el liderazgo en el desarrollo de infraestructura y servicios de comunicaciones.

Cuando se invita a Antel a ser parte de uno de los emprendimientos más importantes de los últimos 50 años en el desarrollo de las telecomunicaciones de las Américas, para realizar un sistema de fibra óptica submarina interconectando Uruguay en forma directa con el mundo, lo hacen como consecuencia del éxito de Antel en el despliegue de Fibra al Hogar en Uruguay.

Con este proyecto Uruguay pasa de importar Internet y pagar divisas por varias decenas de millones de dólares anuales, a ser propietario y exportador regional de conectividad e Internet.

No haber realizado el despliegue de Fibra al Hogar con la calidad y celeridad planificado por nuestros profesionales, supondría un enorme costo social, económico y estratégico para nuestro país, capaz de hipotecar el desarrollo de las generaciones presentes y futuras del Uruguay.





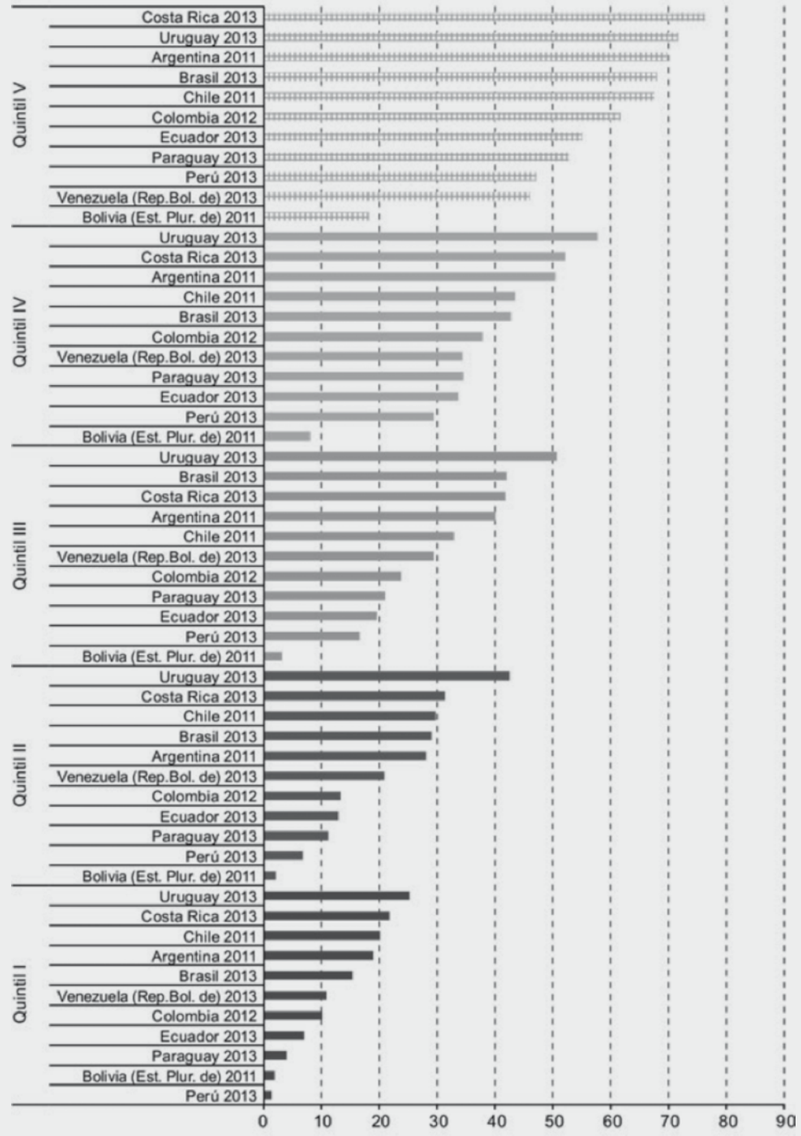
Uruguay ocupa el tercer lugar en el mundo en cuanto a la proporción de accesos sobre fibra óptica al hogar en el total de conexiones de banda ancha, con valores superiores al 60%.

Estamos en una industria donde empresas del tamaño de varias veces el PBI de nuestro país, desaparecen en cuestión de meses. Donde las ventanas de oportunidades son coyunturales y duran algunas semanas, mientras que las amenazas son estructurales y crecen y se consolidan con el tiempo.

El liderazgo y ejecutividad profesional con sólido conocimiento actualizado de lo que ocurre y cambia en forma periódica en la industria local, regional y global; sumando a la planificación y desarrollo de un gran grupo de profesionales de Antel, permitieron que hoy contemos con más del 50% de los hogares uruguayos conectados a la misma calidad tecnológica que sus pares de Corea del Sur, Estados Unidos o Australia.

Antel prevé continuar con la planificada conexión

América Latina (11 países): hogares con acceso a Internet, según quintil de ingreso, 2011, 2012 o 2013
(En porcentajes del total de hogares en cada quintil)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Observatorio para la Sociedad de la Información en Latinoamérica y el Caribe (OSILAC), sobre la base de las encuestas de hogares de los institutos nacionales de estadísticas, año más reciente disponible.

de Fibra al Hogar; que hoy tiene al 71% de los hogares conectados a sistemas de banda ancha fija; y se aspira a culminar este período con el 100% conectados a sistemas de acceso de muy alta velocidad.

Dice la Cepal luego de un estudio de 2015 llamado "De la Internet del Consumo a la Internet de la Producción" —que enfoca el impacto en los patrones de crecimiento económico, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental— que Uruguay, en América Latina, es el país más igualitario en el acceso a Internet.

El plan Universal Hogares, permite a toda la población acceder a un Giga de tráfico mensual sin costo mensual para aquellos que no contaban con plan de datos contratados. (ver gráfico).

En junio de 2012 y en Marzo 2015, Antel fue galardonada con el "Premio Carrier Fibra al Hogar" en América Latina por sus inversiones en fibra óptica para el acceso de esta tecnología de punta a todos los hogares del país y, en especial a las escuelas y liceos.

¿Qué significa en concreto para los habitantes de nuestro país contar con este avance?

Podemos describir el impacto que tiene su inicio en el plan Universal Hogares, sabiendo que estas cosas se deben medir y visualizar en períodos más extensos que la inmediatez temporal, en los siguientes puntos que por supuesto son apenas una enumeración que no se agota en sí misma:

Educación: brindando conectividad a gran velocidad en los Institutos de enseñanza y permitiendo videoconferencias, acceso a bibliotecas virtuales, contenidos educativos, interactividad, etcétera.

El vínculo de los jóvenes y adultos con los centros de estudio y los planes complementarios que se llevan a cabo, con la intervención del plan Ceibal primero y el plan Ibirapitá actualmente cubriendo en forma casi universal el acceso de la población a las nuevas tecnologías.

Formación de recursos humanos en las nuevas tecnologías: en el año 2011 se inició la capacitación para docentes de UTU, en UTEC y se desarrolló la tecnicatura sobre el tema; a través de este sistema se creó la red de investigadores uruguayos en el mundo.

Empleo: la fibra óptica constituye un aporte muy importante a la creación de empleo en la modalidad de teletrabajo, que tenía un freno en la capacidad de transmisión del cable y mecanismos convencionales.

Conexión con el mundo: acercando a las familias de la diáspora, conectando generaciones separadas por razones económicas o políticas. Reconstruyendo lazos con todo el significado que esto tiene para una población como la de Uruguay con un importante número de adultos mayores.

La relevancia de Uruguay en Tecnologías de la información es destacada en el último informe publicado por la Unión Internacional de Telecomunicaciones de Naciones Unidas donde posiciona a Uruguay como líder absoluto en América Latina: "Uruguay es el país mejor clasificado de América Latina con un valor IDT de 6,32, muy superior a las medias de la región (4,86) y de los países en desarrollo (3,84). El país en desarrollo más poblado de la región, Brasil (5,50), también se sitúa por encima de las medias correspondientes a la región y a los países en desarrollo." (fuente UIT)
INDICE DESARROLLO TICs – IDT (UIT – ONU)

País	Clasificación regional 2013	Clasificación mundial 2013	IDT 2013	Clasificación mundial 2012	IDT 2012	Variación en la clasificación mundial 2012-2013
Estados Unidos	1	14	8,02	14	7,90	0
Canadá	2	23	7,62	25	7,37	2
Barbados	3	35	6,95	32	6,87	-3
Uruguay	4	48	6,32	51	5,92	3
Saint Kitts y Nevis	5	54	6,01	52	5,89	-2
Costa Rica	6	55	5,92	55	5,64	0
Chile	7	56	5,92	54	5,68	-2
Antigua y Barbuda	8	57	5,89	59	5,49	2
Argentina	9	59	5,80	56	5,58	-3
Brasil	10	65	5,50	67	5,16	2
Trinidad y Tabago	11	67	5,29	70	4,99	3
San Vicente y las Granadinas	12	72	5,17	69	5,04	-3
Granada	13	76	4,96	75	4,83	-1
Colombia	14	77	4,95	80	4,61	3
Santa Lucía	15	79	4,81	79	4,66	0
Venezuela	16	80	4,81	78	4,68	-2
Panamá	17	82	4,75	77	4,69	-5
Dominica	18	83	4,72	81	4,58	-2
Ecuador	19	88	4,56	88	4,28	0
México	20	95	4,29	94	4,07	-1
Jamaica	21	97	4,26	98	4,01	1
Suriname	22	98	4,26	93	4,08	-5
Dominicana (Rep.)	23	102	4,06	105	3,78	3
Perú	24	105	4,00	101	3,92	-4
Bolivia	25	107	3,78	109	3,52	2
Paraguay	26	109	3,71	108	3,56	-1
El Salvador	27	110	3,61	110	3,47	0
Guyana	28	111	3,48	111	3,44	0
Guatemala	29	118	3,20	117	3,11	-1
Honduras	30	119	3,18	119	3,01	0
Nicaragua	31	120	2,96	120	2,78	0
Cuba	32	125	2,77	122	2,69	-3
Media*			4,86		4,67	

Nota: *Medias simples.
Fuente: UIT.

Uruguay está geográficamente muy alejado de los principales mercados y centros mundiales de desarrollo económico. Estas distancias y barreras tradicionales desaparecen al poner a disposición de empresarios, trabajadores y estudiantes, las tecnologías y herramientas que permiten a nuestros jóvenes optar por trabajar desde nuestro país para el mundo.

Así como el despliegue de las redes de energía eléctrica de principios del siglo XX permitió el desarrollo industrial de Uruguay, hoy nuevamente nuestro país se posiciona en tecnologías de vanguardia permitiendo construir sobre una infraestructura de comunicaciones sólida y sin límites de crecimiento futuro, la industria del conocimiento del siglo XXI.

Tasación Profesional

Graves consecuencias comerciales, por no hacerla con: realismo, técnica precisa y honestidad

Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com

ADVERTENCIAS:

Voy a hablar solamente (y nada menos que) de las nefastas CONSECUENCIAS COMERCIALES que trae aparejado efectuar una TASACIÓN imprecisa, a la ligera, sin responsabilidad ni veracidad (grosera y errónea)… Porque, "la suerte" de la gestión de venta, se gesta (queda "echada") precisamente, en el momento en que acordamos el precio con nuestro comitente, es decir: el propietario actual (quien pretende vender)… Y según tengo un adecuado REALISMO, podrá venderse más fácilmente De lo contrario, todos despilfarraremos nuestro tiempo, energías, trabajo y hasta prestigio!

Por lo tanto, no abordaré aquí el tema de la Tasación como PERITAJE TÉCNICO (verdaderos Informes de Asesoramiento Financiero), sea para la Justicia, como para Bancos y demás Instituciones y/o empresas financieras.

Tampoco voy a pretender enseñar aquí MÉTODOS ni TÉCNICAS de Tasación. Y ello por tres razones: primero, porque no soy docente, ni perito experto; segundo, porque este tema supone algo más que una reflexión; requiere un taller intensivo e interactivo con un buen docente, en forma presencial (mano a mano y cara a cara). Y en tercer lugar, que tenga una gran carga horaria: al menos, como el que se acaba de desarrollar en la CIU, a fines de Septiembre, con el Prof. argentino Daniel BOVERI (ver nota aparte en esta Revista).

1. Antecedentes:

Hace un año, en esta misma Revista CIUdades, abordé el tema de la **Necesidad de hacer una TASACIÓN REALISTA, como el imprescindible "A-B-C" o buen comienzo para que el proceso de venta se desarrolle con mayor chance de eficacia.**

A dicho artículo me remito, para no caer en reiteraciones. No obstante, las allí referidas **"TRES PATOLOGÍAS",** siguen subsistiendo y han ido "in crescendo", porque el eje central no radica en la mera **"capacitación técnica"** en este espinoso y esencial tema de la TASACIÓN…

Porque, la clave de este problema y del por qué subsiste y nadie le pone coto, NO sólo está en el dominio de técnicas ni en la correcta aplicación de una adecuada METODOLOGÍA. El uso de técnicas y metodologías correctas es una condición necesaria, sí, pero nada suficiente!

Y ello porque, deberíamos arrancar ya con el RELEVAMIENTO EFICAZ Y COMPLETO de la información relevante y significativa (datos morfológicos, jurídicos, notariales, arquitectónicos, de planos, etc.), tan trascendente y clave para tasar bien este inmueble (con sentido realista), para ponerlo ya a la venta en este Mercado… Y este "trabajo fatigoso" pocos colegas lo hacen, y muy pocos lo hacen bien.

Entonces, como bien dice MARTÍN FIERRO: "al que nace barrigón, es al ñudo que lo fajen", significando la gran importancia de tener un sólido punto de partida.

Todos los lectores saben que allí, precisamente, radica una de las más graves carencias o defectos (talón de Aquiles), que generan gran parte del CAOS reinante en materia del manoseo indiscriminado y amorfo de los PRECIOS… sobre todo por parte de esa mayoría que podríamos llamarle benévolamente **"opinadores" o "improvisados payadores", en contraposición de los Tasadores en serio!**

A mi modesto juicio, el KID de esta cuestión radica en otra esfera, más grave y trascendente, que el simple mal uso (o desconocimiento) de la TÉCNICA EVALUATORIA: la **ÉTICA COMERCIAL**. Entonces, si bien debemos seguir condenando enérgicamente el uso abusivo del improvisado "OJÍmetro" (herramienta tan burda, como tristemente generalizada), presente en la mayoría de las Tasaciones comerciales que se hacen en plaza (por parte de opinadores), ello no es suficiente.

Tres patologías de laTtasación Realista-Profesional:

Hay quienes, NO SABEN TASAR BIEN (por falta de conocimientos) y otros que, si bien SABEN tasar bien, NO PUEDEN (por falta de poder de negociación para convencer al propietario) y otros que NO QUIEREN hacerlo bien (prefieren mentir deliberada y descaradamente al propietario, ofreciéndole la zanahoria tentadora de un alto, pero irreal precio)…

Este tema también fue abordado críticamente en mi reciente libro, editado en Junio (ver WEB: www.gestioninmobiliaria.com.uy) en su Capítulo 19, ín-

tegramente dedicado a este espinoso y esencial problemática (págs. 363 a 380, del **Manual-Enciclopedia de GESTIÓN INMOBILIARIA: Praxis de la Excelencia).**

¿TASACIÓN PROFESIONAL Y TÉCNICA?... ¿PARA QUÉ?...

Si total, el dueño es quien pone el precio de venta!". (Si aceptamos eso, nos exponemos a un grosero manoseo: Y YA NO SOY PROFESIONAL, sino un simple lacayo o alcahuete del dueño!).

2. Distorsión y consecuencias nefastas de una MALA TASACIÓN:

El Mercado uruguayo está plagado de incertidumbres. Más allá de la avalancha (alud) que significa la presión de diversos factores macro-económicos: regionales, legales, reglamentarios y fiscales, existe una danza infernal de precios, que confunde a los "comitentes" o propietarios vendedores (y a los empresarios desarrollistas), y también, por su parte, a los compradores, sean éstos consumidores o usuarios finales y/o inversores rentistas. Fenómeno diferente, y muy respetable, es el de la FIJACIÓN DE PRECIOS UNILATERALES que hacen las empresas constructoras (desarrolladores), respecto a las unidades nuevas que se largan al mercado, primero en "venta en pozo" y luego como "CER0 K.

CUALQUIERA FIJA PRECIOS INMOBILIARIOS...

Diría el genial Discépolo: "CUALQUIERA es un TASADOR", si escribiera un nuevo tango "Siglo XXI: Cambalache"... "Es lo mismo un burro, que un gran Profesor"... Son meros estimadores u OPINADORES (desconociéndose así el contundente refrán: "Zapatero: a tus zapatos"!)

En estos casos, los precios están fijados, no por un tasador, sino por los contadores y asesores financieros de dichas empresas, las cuales, suman la totalidad de sus costos, más la incidencia del terreno, más las cargas sociales e impuestos y a todo esa masa crítica ineludible, le agregan luego un porcentaje de ganancia, que puede oscilar entre un **30 y 60 %**, según las épocas y la tendencia concreta del mercado (apetencia o demanda). Aquí no se produce exactamente una TASACIÓN, sino una **evaluación estimativa proyectada en el tiempo**, con más o menos optimismo, según sea la coyuntura particular y momento específico...

El precio final entonces, es el resultado de esas expectativas...a veces realistas y realizables. En otros casos, algunos cambios bruscos en el mercado (o en la macro-economía), ameritan una rectificación de los precios, con flexibilidad, evitándose así la frustración.

De todas formas, es importante recordar que, si bien las ventas de nuevos, no llegan siquiera a un tercio del total del mercado vendedor (ofertas), suelen condicionar, empujar y determinar (presionar) los precios del resto de los productos (usados), que también se ofrecen en el mercado. Entonces, lógicamente, pasa a ser una variable principal, que debe ser tenida en cuenta por los tasadores de usados.

OTRO TEMA: El uso (y abuso) del **"DUEÑO VENDE",** así como la presencia masiva e indiscriminada de improvisados agentes inmobiliarios (no profesionales), es un elemento altamente distorsivo de estos valores caóticos que hoy navegan a la deriva por este Mercado. Porque es lógico suponer que el Dueño no sabe ni puede tasar... No sabe porque no es su oficio y no puede, porque su precio está teñido de valoraciones psicológicas, que por naturaleza, son subjetivas... Y además, no conoce el Mercado!

Entonces, si seguimos impávidas, sin evaluar el grave riesgo de la proliferación y multiplicación de "DUEÑOS VENDEN", iremos perdiendo terreno y oportunidades, amén de protagonismo. Y además, seremos cómplices del caos y del desorden... Entonces, ¿de qué Profesionalismo hablamos?... ¿No será que habremos caído en un triste, estéril y demagógico "doble discurso"... O para decirlo, con una frase popular: "En casa de herrero, cuchillo de palo"!

Porque si toleramos esta situación de DESPARPAJO, sin hacer nada, nos estamos sumando al caos, estimulándolo indirectamente, además de desmerecer y deteriorar más aún los valores Profesionales de nuestra actividad. Y ser cada día menos creíbles, en vez de ser cada día MÁS CONFIABLES!... Y todo esto pone en riesgo, deteriora y desfleca nuestra imagen "plural" como gremio serio y responsable!

3. Alternativas posibles

No sé si queda claro, y por eso lo repito enérgicamente: porque desarrollando sólo esta función reducida **(inter-mediar)**, podemos ser rápidamente sustituidos por INTERNET, quien ya está poniendo en JAQUE, la subsistencia de nuestra fuente de trabajo.

PORQUE, DIGÁMOSLO CON CRUDEZA:

¿queremos ser realmente "Auténticos PROFESIONALES" Inmobiliarios, con mayúsculas?, capaces de asesorar bien a nuestros clientes, y afirmar así nuestra imprescindible fuente de trabajo, tal como lo hacen protagónicamente, por ejemplo: los MÉDICOS

Y LLAMEMOS LAS COSAS POR SU REAL NOMBRE:

O por el contrario, ¿preferimos seguir siendo "COMERCIANTES", meros inter-mediarios, que estamos obsesionados sólo por poder concretar o pellizcar un nuevo negocito... condenándonos y autolimitándonos a ser así, unos simples vendedores de analgésicos?... Y por lo tanto, prescindibles, en el corto plazo, y sustituibles por Internet...

Y ALLÍ ESTÁ LO REALMENTE GRAVE!... QUE POR MIOPÍA, NO HEMOS SABIDO, Y/O QUERIDO VER AÚN, EN SU REAL Y PELIGROSA DIMENSIÓN!!

4. Evaluación de esta grave situación:

Según sea la opción que tomemos, de las dos recuadradas, podemos seguir preservando nuestra FUENTE de TRABAJO, o deteriorarla, definitivamente.

Porque si sólo seguimos "INTER-MEDIANDO", pronto seremos sustituidos por un ROBOT BINARIO, que con sólo apretar un botón digital, nos podrá decir: "COMPRO-NO COMPRO"… Y además, INTERNET es gratis y quizás más eficiente para la simple intermediación, que en este caso, debemos llamarla "TRATO DIRECTO". Entonces, para algunos (hoy ya "demasiados"), nuestra gestión y labor, puede ser vista como peligrosamente prescindente… y por tanto, inútil y superflua… ¿qué peligro, no?

En cambio, si nos preparamos y capacitamos bien, para ser genuinos ASESORES y CONSULTORES **PROFESIONALES** de nuestros clientes, seguiremos siendo protagonistas esenciales e insustituibles, tal como los son los MÉDICOS, por ejemplo… Y de la misma manera que es torpe y peligroso auto-diagnosticarnos y auto-medicarnos, la **auto-tasación** es un arma de doble filo (boomerang) que, suele consagrar el riesgoso principio: **"lo barato, sale caro".**

Y en esto, SABER TASAR BIEN es primordial. En mi anterior libro he sostenido gráficamente que: "La TASACIÓN es al negocio inmobiliario, lo que la CIRUJÍA es a la Medicina… No admite, tolera, ni perdona ERRORES, porque son irreversibles… Entonces: basta de ¡MALA PRAXIS!

Finalmente, hago un modesto, pero enérgico llamamiento a las **INSTITUCIONES GREMIALES.**

Ellas son las que deben seguir informando, cada vez más clara y enérgicamente a la masa de consumidores. El cliente potencial debe enterarse, comprender y valorar lo que está sucediendo y el grave riesgo a que se expone. Es el cliente quien, luego de saber entender esta lógica perversa del mercado actual, deberá obrar en consecuencia. Y entonces, si es medianamente inteligente y prudente, seguramente decidirá que: **no puede ni debe tasar él su propiedad… y tampoco confiar en que lo haga un improvisado, sin conocimientos técnicos, ética ni experiencia!**

EL DESTINO DE TODO EL GREMIO DE INMOBILIARIOS PROFESIONALES (RESPONSABLES Y FORMALES) ESTÁ EN JUEGO… ¡ACTUEMOS YA!

Y parafraseando lo que bien decía el Prócer ARTIGAS: "**La causa del GREMIO, no admite la menor demora",** ¡Que así sea!

Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com
www.gestioninmobiliaria.com.uy

Noticias del sector

CASAS, DEPARTAMENTOS Y CAMPOS, LAS INVERSIONES DE LOS FUTBOLISTAS URUGUAYOS

"El ladrillo es lo primero", norma que parece imperar para los futbolistas internacionales más conocidos.

Un reciente informe publicado en el Suplemento Ovación de El País, a cargo del Periodista José Mastandrea, asegura que uno de los más reconocidos asesores de deportistas a la hora de resguardar su capital, Ignacio Rospide contó "que cuando el jugador recibe el primer dinero grande se le aconseja comprar un inmueble para asegurarse la propiedad. Después ya viene la otra posibilidad para reforzar su inversión, siguiendo en ladrillos, con otras dos propiedades y luego en bonos del tesoro, dólares, euros, con la finalidad de tener un respaldo al finalizar su carrera".

El propio Rospide agregó que "los tiempos han cambiado, y hoy hay mucha gente en el medio. Yo siempre digo que la cabeza del jugador no puede distraerse. En esto no hay misterios. El jugador tiene que tener plena confianza en la persona que le pueda manejar el dinero". Al respecto, contó que un día llamó al ex jugador y actual director técnico Víctor Espárrago a quien puso como ejemplo: "cuando el dirigía al Valencia lo llamé y le conté que en la esquina de casa iban a hacer un edificio. Con los premios compró un departamento. Estaba solo el pozo. Pagó U$S 150.000 y hoy ese piso vale U$S 700.000".

El reportaje recuerda que "muchos campeones del mundo murieron en la ruina o siendo muy pobres. Obdulio Varela jamás dejó su Villa Española natal y el día que pudo comprarse un auto se lo robaron al otro día".

Fuente El País Digital

El papel de los Fondos de Pensión en el desarrollo económico del país

Uruguay tiene importantes desafíos que enfrentar en materia de mejora de su competitividad. En este sentido, uno de los factores clave es el desarrollo de infraestructura. Los Fondos de Pensión son actores relevantes en esta materia. Se genera así un círculo virtuoso de inversión, empleo y calidad de vida de la población.

María Dolores Benavente
Gerente General de UniónCapital AFAP
@UnionCapital_uy @MDBSBC

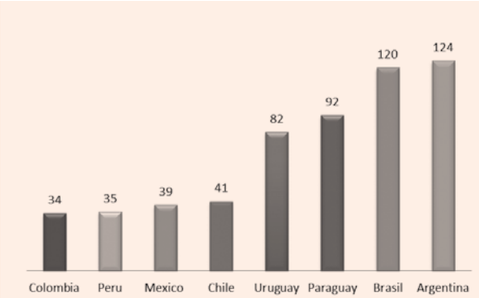
Competitividad

Cuando se habla de competitividad, en general se hace referencia exclusivamente a la relación del tipo de cambio respecto a los precios y se compara con la situación en países competidores.

Sin embargo, la competitividad es un concepto mucho más complejo: tiene que ver con la preservación de los equilibrios macroeconómicos, con la manera de trabajar del país, con su productividad, con el peso del Estado, con el acceso al crédito, con la calidad de su fuerza laboral, con la educación y con la plataforma de infraestructura con la que se cuente.

En el siguiente gráfico, podemos apreciar que en el ranking de Competitividad, elaborado por el Banco Mundial, de 189 países, Uruguay ocupa el lugar 82, en una situación mucho peor que otros países latinoamericanos como Colombia, Perú, México y Chile. Singapur es quien ocupa el primer lugar en esta materia.

Existe además otra medición que realiza el Foro Económico Mundial para 144 países y nuevamente

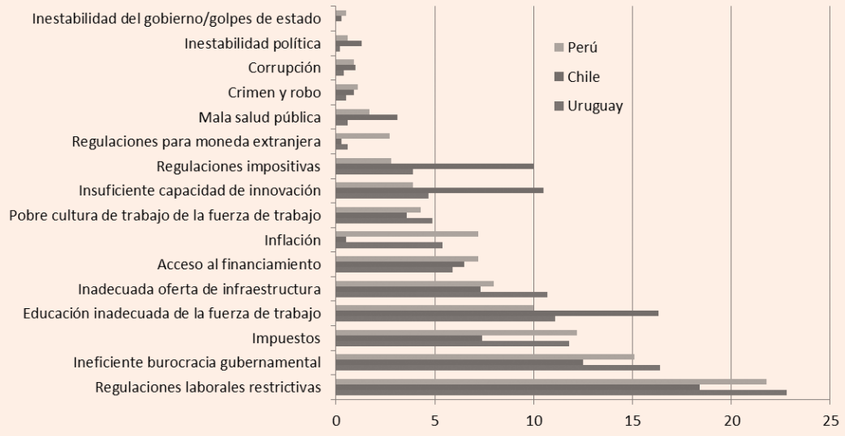


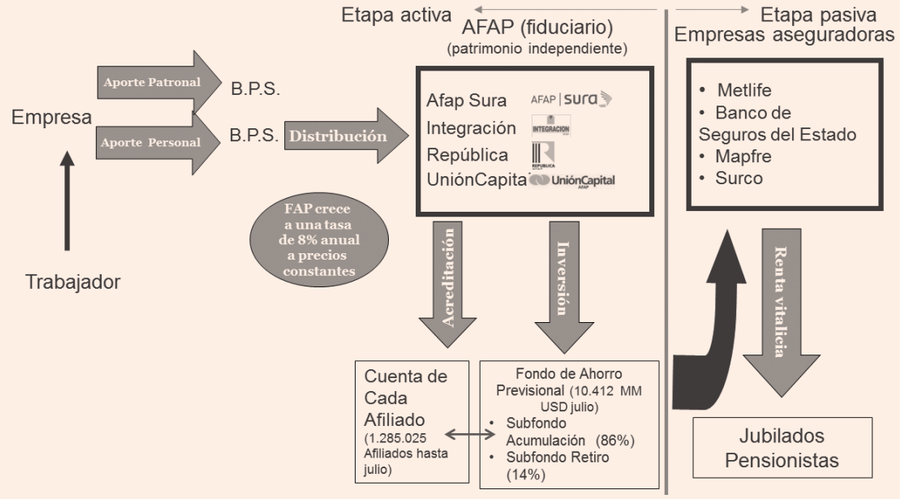
Uruguay ocupa puestos que no son buenos: lugar Nº 80.

Este informe a su vez, analiza qué aspectos se entienden como más problemáticos en los diferentes países.

En la siguiente gráfica se puede analizar los desafíos que enfrenta Uruguay en materia de Competitividad, comparando con dos países de Latinoamérica: Chile y Perú.

Se advierte que además de los problemas inflacionarios, de burocracia y de relaciones laborales, existe una necesidad de mejorar en los aspectos de infraestructura.





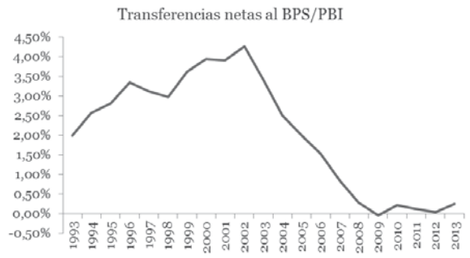
Fondos de Pensión y desarrollo de infraestructura

¿Por qué es necesario reformar los sistemas previsionales de Reparto?

En todo el mundo se ha visto la necesidad de modificar los sistemas previsionales de Reparto (aquellos en que los trabajadores activos financian a los pasivos), sustituyéndolos o complementándolos con sistemas de Capitalización individual (aquellos en que los trabajadores pueden ahorrar en una cuenta que es propia e inembargable). Ello se debe a factores básicamente demográficos: cada vez se tienen menos hijos y, afortunadamente, cada vez la gente vive más años.

En las últimas décadas, en aquellos países en que los costos de transición de pasar de uno a otro sistema no fueron inabordables, ya se comenzaron a realizar reformas de los sistemas previsionales.

Nuestro país no ha sido una excepción en materia del colapso del viejo sistema de Reparto. En la gráfica adjunta se observa el déficit sobre el PBI del Banco de Previsión Social y se advierte cómo éste llegó a un nivel de casi 5%, para posteriormente, comenzar a caer como resultado de la reforma previsional.



Así pues, en el año 1995 se sancionó la Ley 16.713 y a partir de 1996 se comenzó a aplicar un régimen mixto: BPS+AFAP.

Y al trabajador, ¿le sirve el sistema mixto?

Para sueldos hasta $39.871 no existe obligación de afiliarse a una AFAP, pero el 90% de los trabajadores igual lo hace por ser éste un régimen más conveniente. En esos casos, 50% del aporte del trabajador va al BPS y el otro 50% va a la AFAP. El Aporte Patronal va íntegramente al BPS.

Como se puede apreciar, existen cuatro Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional (AFAP) que administran parte de los aportes jubilatorios personales de los trabajadores mientras están en actividad. Cuando se retiran o fallecen o se incapacitan, son las Empresas aseguradoras quienes se encargarán de servirle una renta vitalicia o pensión, cuando corresponda.

Estas cuatro AFAP pues, con 450 empleados, administran un fondo de más de 10.300 millones de dólares, equivalente a un quinto del Producto Bruto Interno del país, y atienden a más de 1.285.000 afiliados.

Si bien ya existen personas que se han jubilado por este sistema mixto, las mismas no han aportado el número de años necesario como para tener una jubilación que se despegue respecto de las jubilaciones del sistema anterior.

Sin embargo, ya se puede proyectar qué pasará con las jubilaciones de las personas que se afiliaron jóvenes y se jubilarán a los 60 ó 65 años, en base a un software elaborado por el BPS.

En el siguiente cuadro se puede apreciar un ejemplo: un joven de 20 años, que comienza a trabajar en cualquier actividad de Industria y Comercio, ganando 14.000$ y que se jubila a los 60 ó 65 años. La tasa de reemplazo, es decir, la jubilación respecto al último salario nominal percibido es de 60% si tiene AFAP y de 57% si no tiene. Y a los 65 años esa diferencia es aún más marcada: 81% si tiene AFAP y 73% si no tiene. Estos cálculos se hacen en base a una tasa de rentabilidad de 3% anual (en Unidades Reajustables) y se maneja en forma indicativa cuánto resultaría si se considerara una de 5%. Cabe acotar que desde el inicio del sistema, la tasa de rentabilidad en UR del sistema ha sido de 7,1% anual y la de UniónCapital, de 7,5% anual.

Estas tasas de reemplazo se calculan sobre el sueldo nominal. Si se calcularan sobre el líquido, serían de casi el 100% del salario de actividad.

Administrativo, Obrero		BPS+ AFAP 3%	BPS +AFAP 5%	BPS solo
empieza a 20 años	60 años	60%	70%	57%
salario 14.000$	65 años	81%	97%	73%

Estos resultados son posibles porque la administración profesional de los Fondos de los trabajadores hace que tengan importantes ganancias respecto a lo que aportaron: actualmente, por cada 100$ que existen en el Fondo de Ahorro Previsional, 65$ son ganancia generada por las AFAP para sus afiliados y 35$ lo que efectivamente aportó el trabajador.

Por otra parte, si un trabajador no configura causal jubilatoria en BPS (no tiene 15 años de aporte), se puede jubilar solo por AFAP simplemente con acreditar que tiene 65 años, presentando su cédula.

Por último, el fondo acumulado se hereda. Si el afiliado fallece sin generar pensión (viuda, padres, hijos menores de 21 años), este monto integra el haber sucesorio de la familia.

Está claro entonces que al trabajador le sirve el sistema mixto…. ¿Y al país?

Los beneficios de este sistema no son únicamente haber contribuido a reducir el explosivo déficit del BPS.

Actualmente existen dos Fondos de Ahorro Previsional: uno para aquellos que tienen hasta 55 años (Sub Fondo de Acumulación) y otro para los mayores de esa edad (Sub Fondo de Retiro) con un portafolio más conservador en cuanto a los plazos de los instrumentos.

El Fondo total suma 10.400 millones de dólares y se compone de casi 8.900 millones de dólares del Sub Fondo de Acumulación y 1.500 millones de dólares del Sub Fondo de Retiro.

Los Fondos de ahorro previsional se acumulan durante más de 30 años y por tanto, son ideales para financiar inversiones de largo plazo.

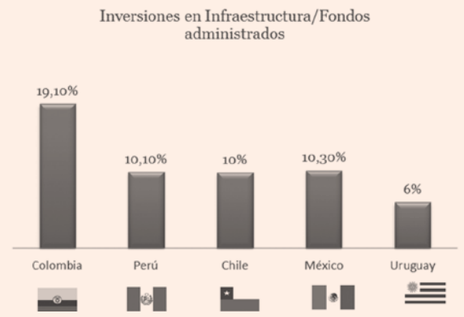
Infraestructura

Como ya se mencionó, una de las asignaturas pendientes para mejorar la competitividad del país es desarrollar su infraestructura. Pero además, una mejor infraestructura implica mayor calidad de vida para la población: mejores rutas, menores tiempos muertos de ida y vuelta al trabajo, más hospitales y escuelas, mejores puertos, mayor empleo, entre otros.

El financiamiento de este tipo de proyectos es atractivo para los Fondos de Pensión: porque genera flujos de ingreso estables y predecibles a largo plazo, porque sus retornos no son tan afectados por el ciclo económico y la volatilidad financiera, porque tienen baja correlación con otro tipo de activos, porque permiten un adecuado calce de monedas (frecuente indexación a la inflación) y porque los episodios de quiebras son relativamente bajos.

La normativa exige determinados requisitos para que las AFAP puedan invertir en este tipo de instrumentos: que coticen en algún mercado formal, que cuenten con autorización de la Superintendencia de Servicios Financieros del BCU y que tengan una calificación mínima de grado de inversión.

Pero la mayor exigencia la plantean los equipos de Inversiones y de Riesgos de cada AFAP puesto que nunca se puede olvidar que los fondos son de los trabajadores y que éstos han depositado su confianza en el profesionalismo de los cuadros técnicos de sus administradoras.



Nombre	Moneda	% FAP
Transporte suburbano	UI	0,18%
Inversión departamental	UI	0,25%
Grinor Ciudad de la Costa	UI	0,26%
Intendencia de Canelones 1	UI	0,37%
Intendencia de Canelones 2	UI	0,16%
Pampa (energía eólica)	US	0,61%
Intendencia de Rivera	UI	0,06%
Aeropuerto de Carrasco	US	0,05%
Unidad Penitenciaria Punta de Rieles 1	UI	0,84%
Obligaciones UTE	UI	3,03%
Obligaciones UTE	USD	0,03%
Obligaciones UTE	UR	0,26%
		6,08%

De los 10.400 millones de dólares del Fondo de Ahorro previsional, hay aproximadamente 1.100 millones de dólares invertidos en el sector productivo y de éstos, menos de 700 millones invertidos en Infraestructura. El país tiene una tasa de inversión en infraestructura mucho más baja que la de los países con sistemas de pensión más avanzados.

La magnitud de los Fondos de pensión uruguayos permitiría agregar 1.500 millones de dólares más a este tipo de inversiones.

Por primera vez en muchos años, el problema del país no es la carencia de recursos, sino la carencia de proyectos atractivos, rentables y seguros para que los ahorros de los trabajadores se puedan volcar a ellos.

En este sentido, la normativa de la ley de Participación Público Privada, es la herramienta idónea para desarrollar la necesaria infraestructura y devolver buenas rentabilidades a los trabajadores.

Las autoridades han hablado recientemente de que las necesidades del país en esta materia superan los 12.000 millones de dólares. Pero para avanzar, es necesario que presenten proyectos seleccionados con criterios técnicos, con participación de los inversores institucionales en las fases tempranas de las discusiones, de manera de asegurar que se culmine con un proyecto factible, rentable y generador de crecimiento y bienestar para la población.

Esta sinergia entre proyectos, crecimiento y bienestar se puede advertir en carteles como este en las carreteras de Chile, que, esperamos, algún día se puedan ver también en distintas obras de infraestructura en Uruguay.

Reivindicaciones Posibles y con Sentido Común

Esc. Aníbal Durán Hontou
Gerente APPCU

En esta manta corta que cobija nuestro país, si uno tira fuerte de un lado, queda desprotegido el otro. Así, la lucha es permanente entre sindicalistas y gobierno y los empresarios también anotan sus puntos de vista. Son ejercicios cotidianos que hacen al lobby de una gremial o sindicato y que forman parte del quehacer nacional.

Ya hemos visto los altibajos que tuvo el tema del Presupuesto y las decisiones que muchas veces hay que tomar en caliente porque los tiempos se agotan. Seguramente nos falte cultura de diálogo civilizado y de altura de miras. En otros países, no sucedes estas cosas y los disensos se dirimen de otra manera. No tiene razón el que grita más fuerte, ni el que exhibe su puño crispado y menos el que lanza diatribas a su adversario. La cosa no pasa por ahí.

En nuestro sector de la promoción privada, hemos planteado algunos puntos con asidero y sentido común. En principio el tema relativo a la deducibilidad en la compra de terrenos (donde cuando se le compra a persona física solo se puede descontar el 48%), gracias a la intervención de APPCU, fundamentada y sólida, logramos que el ex ministro de economía Bergara se aviniera a permitir la deducibilidad de un 100% pero con plazo. Otro decreto pospuso dicho plazo y ahora sabemos (aunque no oficialmente), que el plazo que vence en febrero del 2016, se extendería por dos años más, hasta el 2018. Por lo menos nos lo hizo saber (y por escrito), un asesor del Ministro Astori en quien éste derivó el tema. Estamos esperando la formalidad del decreto.

Asimismo, cuando esta prosa vea la luz ya una delegación de APPCU se habrá entrevistado con el Presidente del Banco de Seguros del Estado, Mario Castro. Hay dos puntos a plantearle: a) la posibilidad de que se estudie un seguro que cubra a partir de que el edificio se terminó y entregó a sus nuevos miembros. Esto no obsta a que sigamos batallando por modificar el artículo 1844 del Código Civil vinculado a la responsabilidad decenal. También cuando se esté leyendo esta literatura, ya nos habremos juntado (viernes pasado), con la Sociedad de Arquitectos del Uruguay para seguir explorando el camino de un proyecto alternativo. Ya APPCU lo tiene y se lo hemos derivado a la citada agremiación profesional. Pero estamos dispuestos a continuar con el tema.

Sigamos con la entrevista al Presidente del Banco de Seguros; el otro punto a plantearle, b) tiene que ver con el aporte unificado de la construcción, donde allí figura dentro del citado aporte del 70.80% que debe hacer el promotor al BPS, un 6% que luego debe verter el citado BPS al BSE. Qué sucede en esta instancia ¿? Que pese a todas las acciones que APPCU hace en materia de seguridad, desde viejísima data, intensas, constantes, cotidianas, donde además invertimos mucho dinero en pos de ese objetivo, dicho 6% no varía un ápice. Ud rómpase el alma en mejorar la seguridad…pero dicho porcentaje queda incambiado. El estímulo falta a la cita.

Precisamente este aspecto queremos plantear; la necesidad de que ante la realidad que le exhibiremos al Presidente del BSE, se pueda considerar reducir ese porcentaje.

Se está estudiando por parte del Ministerio de Economía, el vergonzoso aporte que debe hacer a la Caja de Profesionales; 4% de los salarios de una obra (antes era 6%, APPCU con su lobby logró abatir dos puntos). Pero vamos por su eliminación, simplemente porque es descabellado que la promoción privada subsidie a la Caja de Profesionales, cuando ya por otros conducto se hacen todos los aportes respectivos.

En fin; coincidirán conmigo que todos lo expuesto tiene asidero y coincidirán también que en los tiempos que corren, se hace imperioso por lo menos que nos escuchen con atención. El Ministro de Economía en la visita que nos hizo, tiempo atrás, lo hizo. Falta plasmar en hechos, las buenas intenciones.

Aníbal Durán Hontou

Comunicación y Negociación **en Sintonía**

Las preguntas que usaremos son abiertas: qué, por qué, para qué, cuándo, cómo y dónde. Una vez completos los pasos precedentes, pasamos a la cancha, real.

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

Pasemos al PROCESO:

El proceso es un todo, es el camino que recorremos y lo recorremos por dos motivos, recorremos el camino **como elección** y recorremos el camino **para arribar a un objetivo.**

Son dos cosas distintas y plantean dos experiencias distintas, que conviene analizarlas cuidadosamente.

Primero visualizamos un **proceso por vivir,** esto significa que vamos a elegir en forma consciente, el tipo de interacción, comunicación y dialogo que voy a llevar adelante, como así también las etapas de este camino, que no lo recorreré solo, sino que me acompañan mis allegados, la contraparte, todos sus allegados y el tercer lado.

En este primer estadio, elegimos una comunicación amable, clara, sencilla, adecuada al interlocutor, que contempla al otro en el uso del lenguaje, en el lenguaje no verbal, respeta los tiempos, y escuchamos en forma activa.

Escuchar no es usar el tiempo en el que el otro habla para pensar nuestra respuesta; escuchar en forma activa es, por el contrario: usar el tiempo para escuchar serenamente, con los oídos, los ojos y el cuerpo.

Si así lo hacemos, entonces luego de que el otro habló, necesitaremos una pausa en silencio para procesar y devolver, si así lo deseamos. No debemos apresurarnos. **No debemos temer al silencio** (éste también comunica).

En negociación profesional, el **miedo** es la primera forma de perder. No quiere decir esto que hemos de ser inocentes, sino que debemos tender un puente sobre el miedo… **El valiente no es quien no teme, sino, quien logra superar el temor.**

Una vez considerada y elegida una forma adecuada de comunicación y relacionamiento, vamos a plantearnos la utilización y desarrollo de una herramienta formidable.

Las CUATRO MÁXIMAS del P.N.H. (Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard):

A) Separar las personas del problema. Si sentimos que la persona es el problema, el único camino que podemos tomar es la violencia, cosa que no aplica en negociación inmobiliaria. Toda expresión violenta tiene un objetivo difuso y toda expresión violenta es una expresión de frustración. La persona es más de lo que dice y hace, debemos poder rescatar la honra de nuestro interlocutor, aun cuando tengamos el poder suficiente como para ejercer nuestra voluntad, esto nos dará el muy necesario placer por el reencuentro futuro.

B) Utilizar criterios de legitimidad. Nuestro dialogo debe sustentarse en parámetros objetivos a la hora de discutir sobre cosas, no sobre emociones, las emociones y los sentimientos no se discuten y es valioso tener este concepto presente, ya que nos servirá en momentos en los que la negociación se empantane. El criterio de legitimidad objetivo es compartido por ambas partes, es inobjetable, ya que la fuente del mismo es imparcial.

C) Centrarnos en intereses, no en posiciones. Como vimos no es posible satisfacer las dos posiciones, cuando dos personas enuncian lo mismo o enuncian cosas contrapuestas. Podemos satisfacer intereses, ya que es en los intereses donde se encuentran las múltiples opciones, posibilidades y dibujos de la realidad.

D) Ofrecer opciones de mutuo beneficio. Ambas partes tiene que ganar, si no es así, entonces no hay negociación, lo que hay es un pedido. Si el otro no ve claramente que es lo que tiene para ganar, ha de ser parte de nuestra tarea mostrar los beneficios de llegar a un acuerdo.

Una forma oportuna de abordar un conflicto, es hacerlo a través de las aéreas comunes. Enfocarnos en lo que nos une en vez de enfocarnos en lo que nos separa, es un comienzo sano de dialogo. Si no hay intereses comunes, tampoco necesito negociar. **En negociación profesional, distinguimos CUATRO TIEMPOS:**

a- preparación, donde escojo mi yo interior y hago el trabajo de campo.

b- apertura, donde se exponen las ideas, deseos, necesidades y todo lo que involucra al tema.

c- proceso, donde bailamos la danza de la negociación y aplicamos todo lo referente a comunicación asertiva, utilizando todos los conocimientos siempre desde un lugar de honestidad.

d- final, cuando se termina, se termina. Identificar el momento de cerrar el asunto e irnos es muy importante, muchas veces pasamos por distintos momentos de movimiento emocional y darnos cuenta cuando es el momento de partir, es oportuno.

Formas de resolver un conflicto:

Son apenas tres: **agrandar** el valor percibido, **achicar** el valor percibido, e **involucrar** a un tercero.

Pensaste: ¿que es lo que más valoras de tu interlocutor? Yo valoro la confianza, la solidez que siento respecto de él, la creatividad y el compromiso. El compromiso, especialmente con el proceso de negociación, éste, que viviremos juntos. **Negociar la negociación** es muchas veces un elemento importante, cuando tratamos con gente compleja o multipartes. Es poner reglas en el uso del lenguaje, de los tonos, los insultos, el uso del celular, el uso del tiempo, por ejemplo.

Negociación y comunicación son un binomio vinculado y vinculante, donde son importantes el QUÉ y él CÓMO.

El compromiso se genera con quien tú eres, que se revela en: primero, lo que haces, y después, en lo que dices.

"Lo que tú eres se expresa con tanta fuerza que me impide escuchar lo que dices".
ÉXITO no es causa, sino consecuencia.

La "ley 80/20" (Pareto), nos demuestra que el éxito es 80% transpiración, y 20% inspiración. La buena negociación, con la mayor satisfacción, se logra como consecuencia de hacer bien las cosas, de esforzarme con un sentido… Los negociadores no nacen, se hacen. Al menos, los Profesionales y exitosos.

Todos conocemos infinidad de historias donde la tortuga llega antes que la liebre: donde es más valioso tener claridad y trabajar, que la capacidad innata.

Al principio decíamos que es difícil tener muchos enunciados presentes a la hora de involucrarnos en un proceso de negociación, así que voy a sugerirte intentar mantenerte enfocado en solo uno:

Utiliza todo para avanzar.

Significa que, pase lo que pase, te mantengas alejado de los juicios y utilices los eventos, las emociones, y la situación para avanzar hacia el bien mayor: tu nítido objetivo.

Muchas veces se escucha a personas diciendo: "quiero más dinero, quiero cerrar este trato, quiero vender más"… Ésas son consecuencias, no causas. Y para para lograrlo, hay que centrarse en acciones. Y la consecuencia de las acciones bien pesadas, creativas, bien desarrolladas, nos da, generalmente, lo anhelado.

En cambio, si me enfoco en el resultado, puedo perder el foco del proceso… y entonces, perderé el rumbo!

Enfocarnos en el Que y en él Como, utilizando todo para avanzar, con creatividad, mente abierta y trabajo, es una saludable receta para desarrollarnos. Porque, la negociación, es una forma de vida!

¿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

Departamento de Estudios Económicos

Declaración sobre el abandono de las negociaciones del TISA

En base a la decisión del gobierno de abandonar las negociaciones del TISA, la CNCS declara su profunda preocupación y consternación en relación a la posición adoptada en base a información no veraz y/ o incorrecta, e invita a los tomadores de decisión a corregir una medida que va contra el interés general del país, afectando su credibilidad internacional y las posibilidades de desarrollo, ya que en el sector servicios de exportación están las actividades que más empleo generan y mejor remuneración tienen.

Uruguay ha tenido la oportunidad de jugar un rol protagónico en el mercado internacional de servicios y con esta decisión no perdemos otro tren, perdemos posibilidad de crecimiento y desarrollo, y en particular generar empleo altamente calificado.

De qué hablamos cuando nos referimos a exportaciones de servicios

Las exportaciones de servicios son un componente clave de la economía del conocimiento en la que vivimos. En tal sentido, el sector servicios es el que más crece a nivel internacional, se caracteriza por soportar de mejor forma las crisis económicas, además de ocupar la mayor parte de los recursos humanos y de alta calificación, tanto en las economías desarrolladas, como en las emergentes como Uruguay. Además, es el sector que permite la generación de valor agregado al resto de los sectores de la economía.

Cuando hablamos de exportaciones de servicios, nos estamos refiriendo a los sectores tradicionales como la logística y el turismo, así como a los otros sectores: Tecnologías de la Información; Procesos de Negocios, tales como reclutamiento de personal, pago de nóminas, compras y/o administración y finanzas; así como Servicios Profesionales como Arquitectura, Ingeniería y/ o Servicios Legales. Estos últimos, los servicios no tradicionales, son los que más crecen a nivel internacional, regional y en Uruguay, y es dónde nuestro país tendrá mayores dificultades producto de la no inclusión en el TISA, ya que se trata de actividades que se comercian más allá de las fronteras regionales.

Por qué se ha dado este crecimiento exponencial del sector servicios a nivel internacional

El crecimiento de los servicios a nivel internacional se debe entre otros: al desarrollo exponencial que han tenido las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs), lo que ha permitido que actividades que antes no eran transables a nivel internacional hoy sí lo sean; el fenómeno de la fragmentación de actividades y procesos a nivel internacional, lo cual ha permitido que los países generen nuevas ventajas competitivas y/o redescubran parte de sus ventajas comparativas preexistentes para poder posicionarse a nivel internacional e ingresar en las cadenas globales de valor; y además por lo que se conoce como "Servicification", concepto que refiere a la creciente producción y exportación de servicios de alto valor agregado por empresas de manufacturas e incluso agrícolas. Es por esto que muchas compañías multinacionales originalmente dedicadas a la producción de bienes, hoy se han incorporado a la producción y exportación de servicios globales.

Por ejemplo, Volvo Logístics y Volvo Information Technology; HP y/o IBM que han pasado de ser productoras de hardware a empresas especializadas en servicios tecnológicos, administrativos y financieros a nivel internacional. En tal sentido, podemos incluso hablar del "agro-servicification" ya que empresas "productoras de semillas", como Don Mario, ya no se definen como tales sino como desarrolladores de innovación y tecnología.

El sector en la región y en Uruguay

En 2014, las exportaciones de servicios de América Latina alcanzaron los USD 180.460 millones, mostrando en los últimos diez años una tasa de crecimiento anual promedio de 12,6%. Además, varios países de la región se encuentran listados en los principales rankings internacionales como las locaciones más atractivas para realizar actividades de servicios. Según el elaborado por A.T. Kearney, varios países latinoamericanos ocupan puestos cercanos a los líderes asiáticos: 4º México, 8º Brasil, 13º Chile, 24º Costa Rica y 30º Panamá. Otros, como Argentina, Uruguay y Colombia, se sitúan en las primeras 40 posiciones. Además, un importante número de compañías multinacionales se han instalado en varios países de América Latina, tales como IBM Global Services, Accenture, HP/EDS Services, Capgemini, TCS, Wipro e Infosys.

En el caso de Uruguay el sector representa el 68% del empleo, el 64.4% del PBI y tiene exportaciones del orden de los 4.500 millones al año (Fuente: Banco Mundial, BCU y Uruguay XXI).

Cómo promover las exportaciones de servicios

La forma de promover las exportaciones de ser-

vicios se basa en: promover las empresas nacionales, que son muchas y con un posicionamiento internacional muy alto, tales como Artech, CCC del Uruguay o CSI Ingenieros; así como captar Inversión Extranjera Directa (IED) para luego desde acá exportar servicios a su casa matriz y/o a terceros, ejemplo de ello son TCS, IBM, RCI, entre otras muchas.

En ambos casos, al tratarse de servicios, y en base a sus características distintivas, esto es intangibilidad y producción y consumo simultáneo, las formas de promoción son diferentes a los bienes, es por ello que una de las claves es la generación de credibilidad, lo cual aplica tanto para los exportadores como para atraer IED. Es por esto que, con la medida de abandonar el TISA no solo perdemos su activo intangible más importante, esto es generar credibilidad para los potenciales compradores e inversores, sino que además generamos credibilidad negativa, ya que abandonamos el proceso sin siquiera conocer los resultados.

En qué nos afecta estar o no estar en el TISA

El TISA es un acuerdo plurilateral, donde participan los países que tienen un mayor peso relativo en el comercio de servicios, tanto en su economía como en el empleo. Estos países son grandes, medianos y pequeños, de izquierda, de centro y de derecha, por lo cual el acuerdo no se relaciona con ninguna ideología en particular. Dentro de los países participantes hay ocho países latinoamericanos, por lo cual no es cierto que Uruguay esté solo frente a las grandes potencias. El acuerdo en negociaciones tiene por objetivo su multilateralización, por lo cual no está cerrado a otros países, y el hecho que no esté Brasil y Argentina, lo cual tiene lógica en base a las estrategias de política comercial de estos países, no es óbice para que no esté Uruguay, es más esta ausencia debería ser entendida como una ventaja competitiva temporal, de manera de robustecer el liderazgo regional en el tema.

Los beneficios de participar en un proceso de negociaciones como el TISA, se relacionan directamente con la clave de los servicios, esto es credibilidad y transparencia, ésta última por cierto es el principal activo de participar. Por lo cual, menciones tales como que el TISA supone eliminar monopolios, ir contra los servicios públicos, estatización de empresas estatales, o el embargo del patrimonio de innovación de las próximas generaciones, son FALSAS. El ingreso al TISA por el gobierno anterior, podría ser considerado como una de las medidas más progresistas y visionarias de dicho gobierno. La actual, abandonar las negociaciones, no solo hace que las Pymes más innovadoras de nuestro país pierdan una posibilidad de crecimiento, sino que también perdamos la posibilidad de atraer nuevas empresas en el sector, con los beneficios que ello conlleva. Desafortunadamente, por más que se ponga en práctica la estrategia del avestruz, esto es "meter la cabeza debajo de la tierra", el mundo gira y sigue avanzando, y en entre ellos nuestros competidores directos en este tema, o sea Polonia, República Checa, Costa Rica, Colombia, Chile, entre otros muchos, quienes con esta medida están festejando ya que estamos regalando años de trabajo y liderazgo internacional en el tema.

Uruguay ha tenido la oportunidad de jugar un rol protagónico en el mercado internacional de servicios y con esta decisión no perdemos otro tren, perdemos en posibilidad de crecimiento y desarrollo y en particular en generar empleo altamente calificado. En base a esto, es clave que en lugar de retirarnos de las negociaciones de manera definitiva, se pida un tiempo para estudiar el tema con todos los actores involucrados a nivel social.

DOS NOTICIAS RELACIONADAS A LA **PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO** QUE AÑADEN COMPLEJIDAD AL PANORAMA DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Además de los problemas que avizoran los analistas económicos en relación al enlentecimiento en el crecimiento del PBI, la mayor conflictividad laboral, la menor competitividad en comparación con los países vecinos, y demás eventos de conocimiento público, recientemente se han dado a conocer dos noticias relacionadas a la prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo que añaden complejidad al panorama de negocios inmobiliarios.

La primera de ellas es la resolución de la Auditoria Interna de la Nación (en adelante AIN) emitida el 21 de agosto de 2015, en la que aprobó un programa para la supervisión del cumplimiento de las normas de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo por parte de los sujetos obligados del sector no financiero. El otro anuncio movilizador lo constituyen los art 41 y 42 de la Ley de presupuesto enviada al Parlamento para su consideración el 31 de agosto de 2015 en el que se crea un nuevo organismo descentralizado y dependiente de la Presidencia de la República, que tendrá por nombre: "Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo".

Antecedentes

En junio 2009, la ley N° 18.494 estableció en su Art 1, un elenco de sujetos obligados a informar las transacciones, realizadas o no, que resulten inusuales, o no tengan justificación económica o legal evidente, o sean altamente complejas. Esta obligación fue reglamentada por el Poder Ejecutivo, en el Decreto 355/10 del 2 de diciembre de 2010.

Son sujetos obligados, entre otros son los siguientes:

• Las inmobiliarias y otros intermediarios en transacciones que involucren inmuebles,

• Los escribanos, cuando lleven a cabo operaciones para su cliente, relacionadas con: compraventa de bienes inmuebles, administración de dinero, valores u otros activos del cliente. Administración de cuentas bancarias, de ahorro o valores, organización de aportes para la creación, operación o administración de sociedades, creación, operación o administración de personas jurídicas o otros institutos jurídicos y compraventa de establecimientos comerciales,

Esto significa que además del escribano interviniente y de la institución bancaria que seguramente intermedie en la operación, son sujetos obligados las inmobiliarias y otros intermediarios en actividades relacionadas con la compraventa, construcción, promoción, inversión u otras transacciones que involucren inmuebles.

De acuerdo al decreto se entiende por intermediarios en transacciones con inmuebles a los promotores de negocios inmuebles en general, cualquiera sea su forma jurídica, y en especial los fiduciarios, los fundadores y los directores de sociedades anónimas dedicados a esa actividad.

¿Qué implica la obligación de informar?

Las operaciones inusuales o inhabituales a los usos y costumbres de la actividad, o sospechosas ya sea porque que se presentan sin justificación económica o legal evidente, o porque plantean una complejidad inusitada o injustificada, realizadas o no, deberán ser comunicadas a la Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF) del BCU.

También deberán informarse las transacciones que involucren activos sobre cuya procedencia existan sospechas de ilicitud.

¿Qué implica la obligación de vigilar?

Todos los sujetos obligados a los efectos de cumplir su deber de informar, deberían definir e implementar políticas y procedimientos de debida diligencia para todos sus clientes (tanto para los nuevos como para los ya existentes), que les permitan una adecuada identificación y conocimiento de los mismos.

¿Todas las operaciones inmobiliarias están alcanzadas por la obligación de vigilar?

El mencionado Decreto 355/10 establece que en operaciones inmobiliarias en efectivo superiores a

USD 100.000 o equivalente o, en transacciones que se realicen utilizando instrumentos bancarios superiores a USD 200.000 o equivalente, deberán intensificar sus procedimientos de debida diligencia.

La obligación de vigilar es independiente de si la operación se realiza en un solo pago o en varios. Efectivamente, si la propiedad inmobiliaria se abona en cuotas inferiores al umbral planteado pero los pagos - en un año calendario - en conjunto superan los referidos montos, se deberán considerar como una sola operación, siempre y cuando sean realizadas por o en beneficio de una misma persona física o jurídica.

Ya ha pasado un quinquenio que venimos cumpliendo con la obligación de vigilar!

La ley que incluye como sujetos obligados a informar operaciones sospechosas a las inmobiliarias y otros intermediarios en transacciones que involucren inmuebles fue promulgada en junio 2009, si bien su reglamentación se publicó en diciembre de 2010.

Resolución de AIN del 21 de agosto de 2015

La tarea de velar por el cumplimiento de la Ley N° 18.494 y su Decreto reglamentario 355/010 en el caso de los sujetos no supervisados por el BCU, es competencia de la AIN.

Sin embargo, este organismo dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas hasta el momento no había hecho mucho.Recientemente, la AIN aprobó un Programa para la supervisión del cumplimiento de las normas de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo por parte de los sujetos obligados del sector no financiero, y un Mapa de Cumplimiento, un Marco y los criterios para la evaluación transitoria.

Ley de presupuesto 2015 - 2019

Diez días después de emitida la Resolución de la AIN, ingresaba al Parlamento el proyecto de ley de Presupuesto que en su artículo 41 propone que la tarea de supervisión deje de estar en manos de la AIN y pase a la órbita de un organismo especial.

Entre las competencias de este nuevo organismo se incluye el control del cumplimiento de las normas de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo por parte de los sujetos obligados por el artículo 2º de la Ley Nº 17.835 de 23 de setiembre de 2004, en la redacción dada por la presente ley, entre los que se encuentran las inmobiliarias, empresas constructoras, promotores privados de la construcción y demás intermediarios en transacciones que involucren inmuebles.

A tales efectos el órgano de control dispondrá de las más amplias facultades de investigación y fiscalización, y especialmente podrá:

• Exigir a los sujetos obligados antes mencionados, la exhibición de todo tipo de documentos, propios y ajenos, y requerir su comparecencia ante la autoridad administrativa para proporcionar informaciones. La no comparecencia a más de dos citaciones consecutivas aparejará la aplicación de una multa de acuerdo con la escala establecida por dicho artículo.

• Practicar inspecciones en bienes muebles o inmuebles detentados u ocupados, a cualquier título, por los sujetos obligados. Sólo podrán inspeccionarse domicilios particulares con previa orden judicial de allanamiento.

Por otra parte, el artículo 42 de la Ley de Presupuesto faculta al Poder Ejecutivo a establecer, por vía reglamentaria, los requisitos que deberán cumplir estos sujetos obligados, para el registro de transacciones, el mantenimiento de los respectivos asientos y la debida identificación de los clientes.

Además, plantea que cuando los sujetos obligados participen en un organismo gremial que por el número de sus integrantes represente significativamente a la profesión u oficio de que se trate, el organismo de control en materia de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo (refiriéndose a la nueva Secretaria) podrá coordinar con dichas entidades la mejor manera de instrumentar el cumplimiento por parte de los agremiados o asociados de sus obligaciones en la materia. Si no existieran dichas entidades, el órgano de control podrá crear comisiones interinstitucionales cuya integración, competencia y funcionamiento serán establecidos por la reglamentación.

Es momento de tomar cartas en el asunto

Es momento de que las inmobiliarias, promotores privados de la construcción, empresas constructoras y demás actores participantes en los negocios inmobiliarios, piensen estrategias propias del sector para prevenirse de ser utilizados en el lavado de dinero y/o financiamiento del terrorismo y proyecten procedimientos de identificación de clientes con un enfoque basado en riesgos.

Inmuebles Rurales Impuesto de Enseñanza Primaria (IEP)

El 17 de agosto de 2015 fue publicada la Ley N° 19.333, de 31 de julio de 2015, que restaura el impuesto anual sobre los referidos bienes.

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

Son sujetos pasivos (contribuyentes) del tributo los propietarios, los poseedores, los promitentes compradores (con o sin promesa inscripta) y los usufructuarios de inmuebles rurales. Ahora bien, la norma prevé una exoneración para los propietarios de padrones rurales que exploten, a cualquier título, padrones que en su conjunto no excedan las 300 hectáreas de Índice CO.N.E.A.T. 100 .

A efectos de gozar de dicho beneficio, los productores agropecuarios deberán presentar ante el organismo recaudador, dentro de los 120 días del ejercicio que se pretenda exonerar, una Declaración Jurada (DJ) con un detalle del total de los padrones que al 1° de enero anterior se explotaban, indicando su valor real, así como, la correspondiente documentación del Banco de Previsión Social y de la División Contralor de Semovientes del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Los propietarios de padrones rurales que en su conjunto no excedan las 200 hectáreas (CO.N.E.A.T. 100), accederán a la exoneración cumpliendo la condición ante dicha y presentando la DJ ante la intendencia en la que se ubica cada padrón.

Dicha circunstancia deberá ser acreditada ante el organismo recaudador. Cómo puede observarse, para contar con la franquicia impositiva se exige, además de no exceder determinada superficie agronómica, explotar la misma como productor agropecuario.

El hecho generador del impuesto, para el ejercicio 2015, se configura a la fecha de entrada en vigencia la Ley.

Siendo así, el plazo de 120 días a los que refiere la exoneración se computará desde dicha fecha.
A partir del 2018, la Dirección General Impositiva (DGI) tendrá a su cargo la recaudación, administración y fiscalización del IEP.

Es de hacer notar que dichas facultades serán ejercidas por la DGI con relación a las obligaciones devengadas con anterioridad a su designación como tal.

La Administración Nacional de Educación Pública (ANEP) conservará las funciones de recaudación y administración únicamente de aquellas obligaciones tributarias determinadas con anterioridad al 2018, respecto de las cuales se hubiere percibido su pago total, concedido prórroga, facilidades de pago o que se encuentren a dicha fecha con un proceso jurisdiccional en trámite.

Dada la designación de la DGI como administrador tributario, se le otorgó la posibilidad de suspender la vigencia de los certificados por ella expedidos (artículo 80 del Título 1, Texto Ordenado 1996), ante la omisión de pago del impuesto.

El calendario de pagos, de acuerdo con la Resolución de la ANEP N° 3 de 26.08.2015, se encuentra disponible y responde al siguiente detalle:

- Primera cuota 30/09/15
- Segunda cuota 06/11/15
- Tercera cuota 11/12/15

Los contribuyentes efectuarán el pago en las redes de cobranza habilitadas (Abitab y Redpagos) mediante los boletos de pago 2/901,, utilizando los siguientes códigos:

- Código agrupado 38 – Impuesto Primaria, que incluye:
- Código 450: Impuesto Primaria
- Código 821: Multa Impuesto Primaria
- Código 822: Recargos Impuesto Primaria

Por último, detallamos los sitios web de interés:

- http://www.impuestoprimaria.edu.uy/
- http://www.catastro.gub.uy:8180/IntegralEvol/servlet/gub.catastro.integralevol.hwebconsulta-publico
- http://www.dgi.gub.uy/wdgi/page?2,principal,dgi--impuesto-de-primaria,O,es,0,

Mercado de segunda mano en alza

José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

Pese a que el año 2015 será recordado como el año en el que el sector inmobiliario abandonó el letargo de la crisis y volvió a emerger con ritmos de crecimiento de dos cifras, aún quedan más de medio millón de pisos nuevos en stock. Entre los meses de enero y julio se firmaron 210.000 operaciones, tras frenar un desplome del 58% desde el año 2007. La mejora del sector está concentrada en la vivienda usada, las compras de vivienda de segunda mano atraviesan un excelente momento, al aumentar en los siete primeros meses del año un 42% con respecto al mismo período de 2014. La media nacional de venta está disparado y alcanza la cifra de 750 viviendas por día.

Detrás de esta mejoría se encuentra la recuperación de la confianza del consumidor, que ve cómo la economía ha dejado atrás la recesión y crece a ritmos del 3%; la mejora en la concesión de hipotecas; el temor a un recalentamiento de los precios, especialmente en grandes ciudades como Madrid o Barcelona; y la falta de alternativas para invertir por el minúsculo interés que ofrecen productos bancarios como los depósitos o la volatilidad de las Bolsas.

En contra, las viviendas de obra nueva sigue cayendo y va camino de sumar su noveno año consecutivo de retrocesos en la firma de operaciones. Sólo en el mes de julio se ha vendido 6.400 viviendas una gran parte localizadas en zonas costeras de la comunidad Valenciana y Andalucía.

Según la estadística publicada por el Ministerio de Fomento, todavía persisten medio millón de pisos a estrenar en stock, al cierre de 2014, cantidad que se ha ido reduciendo desde el máximo de 650.000 viviendas registradas en el año 2009.

En los lugares más consolidados y con más actividad, el mercado de obra nueva es muy escaso, lo que lleva a que la mayoría de las operaciones se concentre en el mercado de vivienda usada. Esta situación ha creado una asimetría en el mercado hasta hoy desconocida. Se establece que ocho de cada diez casas que se venden, son de segunda mano, un porcentaje que ha ido creciendo desde la relación de paridad que existía en el año 2007.

El resurgir de la venta de inmuebles, ha ido emparejado de un repunte de los precios. En lo que va del año, el coste de adquirir una vivienda se ha incrementado de media un 3,6%.

En regiones con grandes núcleos como Madrid o Barcelona, el incremento de los precios es más agudo. En estos lugares debido al parón en la construcción de los últimos años, se comienza a notar una incipiente tensión al alza en los precios para el producto de obra nueva.

También comienza a experimentar una recuperación el mercado de la vivienda protegida, que se traduce en un 14% en lo que va del año, impulsado principalmente por el lanzamiento de nuevas promociones en Cataluña y Andalucía.

Del dicho **al hecho**

La sabiduría popular establece máximas difíciles de rebatir por la realidad. Reza el refrán que "del dicho al hecho resta un gran trecho".

Diputado Adrián Peña
Partido Colorado

Hace unos años se ha instalado con fuerza en la consideración pública todo lo relacionado con la cuenca del Rio Santa Lucía, su estado actual de contaminación, su conservación y la supervivencia del mismo, ya que muchos especialistas han afirmado que de no encararse un serio proceso de recuperación el deterioro es de tal magnitud que nos quedaríamos sin Río en poco tiempo.

El Santa Lucía es de importancia fundamental. En el mismo está instalada desde el año 18 la planta de Aguas Corrientes que abastece de agua potable a un alto porcentaje de la población del país. Es su agua, la que luego del proceso potabilizador y del bombeo a través de algunas de sus líneas, sale en los grifos de los hogares de la ciudad de Montevideo y toda el área metropolitana. Pero también es importante porque el 40 % de la actividad industrial del Uruguay se desarrolla en su cuenca. El aporte en términos económicos al PBI del país es trascendente y por tanto la preservación del río y su cuenca es tema de Estado.

Cuando hace unos años el agua que llegaba a Montevideo no lo hacía "aparentemente" con la mejor calidad comenzó un proceso que terminó con la confianza que OSE había ganado a lo largo de toda su historia en cuanto a la calidad de la misma. Por más que las autoridades de OSE han afirmado una y otra vez que el agua que sale de Aguas Corrientes es potable y no representa ningún riesgo, la ciudadanía tiene muchas dudas luego de conocerse estudios y afirmaciones de destacados científicos, el más notorio el del catedrático grado 5 Panario que afirmó que él no consume el agua de OSE tal como llega a su hogar y llegó a afirmar que puede existir una relación entre la calidad del agua y la creciente cantidad de casos de cáncer en el Uruguay.

El problema de la calidad del agua potable logro instalarse como tema en los medios de comunicación y comenzar a analizar el tema llevó inmediatamente a advertir la situación grave desde el punto de vista de la contaminación esta el Río Santa Lucia. La matriz productiva ha cambiado notoriamente y un conjunto de acciones llevadas adelante por el hombre y sus emprendimientos a lo largo de décadas lo han comprometido seriamente. La calidad del agua que llega a la planta de Aguas Corrientes no es ni por asomo la misma que llegaba en 1871 cuando fue inaugurada por el Presidente Lorenzo Batlle recibiendo el vital elemento en la fuente instalada en la plaza Matriz. En aquel momento el agua que llegaba a la ciudad era la misma que se tomaba del rio, no existía proceso alguno, luego con el correr del tiempo se debieron instalar algunos filtros en un proceso que culmina en que hoy OSE destina millones de dólares al año en productos químicos para transformar el agua que le llega en potable.

Más allá de la cuestión mediática, el tema logro instalarse y ocupar un lugar destacado en la agenda del país. En esto muchos actores han tenido que ver. Importante fue el rol de los alcaldes de los municipios que integran la cuenca, han conformado una organización denominada "Red de Municipios de la Cuenca del Rio Santa Lucia", y a pesar de su precariedad y de no contar con recursos para movilizarse han logrado cosas importantes, desde ese tímido e insipiente tercer nivel de gobierno consiguieron que el abordaje de las soluciones al problema sea asumido como compromiso por el Presidente de la República Dr. Tabaré Vázquez.

Los avances han sido menores. En el año 2013 se establecieron once medidas concretas destinadas a la recuperación del Rio y su cuenca. Medidas vinculadas básicamente al uso, manejo y control de los agroquímicos y en especial de los agro tóxicos, así como de control de los límites hasta donde se puede sembrar. Medidas vinculadas a la reforestación de la costa del Rio en aéreas donde los bosques nativos actuaban como filtros naturales y fueron depredados. Medidas destinadas a que los emprendimientos contaminantes que van desde tambos a industrias frigoríficas cumplan con determinadas normas. Al momento de escribir estas líneas poco se ha avanzado en el cumplimiento de estas medidas y mucho menos en su control. Yamandu Orsi, actual intendente de Canelones se comprometió en campaña electoral a trabajar en controlar y hacer cumplir estas normas, aunque llama la atención dado que hasta comenzar la campaña era el Secretario General de la Comuna Canaria.

En otro sentido la Dirección Nacional de Medio Ambiente obligo a OSE a instalar plantas de saneamiento en las ciudades que están sobre el Santa Lucia y una planta de tratamiento de lodos en la usina de Aguas Corrientes. La decisión también es del 2013 y poco se ha avanzado. Según se nos ha respondido se está en proceso previo al llamado a licitación para las obras de saneamiento y la planta de tratamiento de lodos estaría pronta para el 2019 según la respuesta a un pedido de informes que oportunamente presentáramos.

Los avances tienen sabor a poco y la comunidad así lo percibe. Las autoridades dan vueltas y vueltas pero no se ven respuestas ni hechos concretos.

Sin embargo hemos visto el plan de obras de OSE para el quinquenio que incluye las obras comprometidas y hemos recibido con satisfacción que la Ley de Presupuesto incluya una asignación del entorno de los 70 millones de dólares en los próximos cinco años destinados a inversión obras necesarias en la cuenca del Santa Lucia.

Gobernar es priorizar, y sin duda el trabajo en la Cuenca del Santa Lucia es prioritario por ser a la vez urgente e importante. Estaremos atentos a la realización de las obras comprometidas y al cumplimiento en la llegada de los dineros asignados así como de su correcta gestión. Prestaremos especial atención a este tema y veremos que tanto dista el dicho del hecho.

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier

¿Quo Vadis, **Dólar?**

A mediados del año 2011, HSBC organizó un evento para sus clientes Premier titulado "Quo Vadis, Dólar?" En el mismo intentábamos transmitir las razones por las cuales la cotización del dólar en nuestro país se encontraba en niveles asombrosamente bajos (19 pesos o menos) y pensábamos que lo más probable era que el panorama se mantuviera tal cual se presentaba. Esto era, con una cotización relativamente deprimida aunque con una lenta e inevitable trayectoria de mediano y largo plazo hacia la apreciación.

En el corto plazo y aún para aquel que mide sus retornos en dólares, existían oportunidades asociadas al robusto diferencial de tasas de interés. (0% en dólares y 8 % en pesos), que permanecieron hasta hace pocos meses. Inversores extranjeros se acercaban a colocar su dinero no sólo en la economía real sino en la economía financiera debido a los atractivos retornos al medirlos en dólares, apostando a títulos soberanos en pesos de tal forma que nuestro Banco Central tuvo incluso que modificar su normativa para desestimular estas inversiones, que aunque bienvenidas, contribuían a la apreciación artificial de nuestra moneda. No fue hace mucho. Sólo 4 años.

Viento de Frente

El viento un día cambió. Muy lejos quedaron los absurdos pronósticos de "desaparecimiento del dólar" post-crisis 2008, emitidos por ingenuos y típicos agoreros oportunistas. El dólar no sólo no ha desaparecido sino que está mucho más fuerte que un tiempo atrás. Algo debe tener EEUU.

A principios de este año HSBC emitió un reporte con un foco de relativo corto plazo titulado "El principio del fin de la fortaleza del Dólar". Este se refería fundamentalmente a la vertiginosa apreciación que había tenido la moneda americana contra sus pares de Europa en particular en la segunda mitad de 2014 y primer trimestre de 2015 (recuerde que el Euro hace un año estaba a más de 1.30).

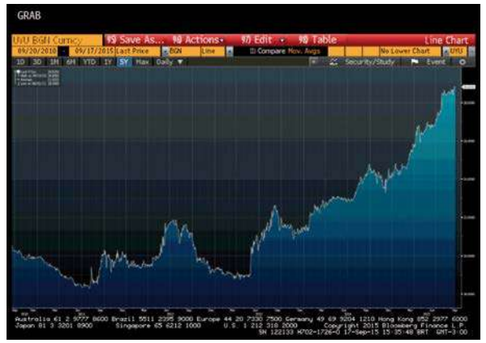
Efectivamente, el dólar ha permanecido "flotando" alrededor de EUR 1.10 durante los últimos 6 meses. En economías en las cuales las tasas de interés reales son casi equivalentes, la diferencia clara eran las expectativas sobre política monetaria asociadas a fortaleza y recuperación en EEUU y fragilidad económica en la Eurozona.

Mientras que en EEUU cada día se está más cerca de un movimiento en la tasa de interés interbancaria en Europa el compromiso es continuar inyectando liquidez en el mercado. Cuando el mercado se dio cuenta que esto es así "arbitró" cotizaciones. Sin embargo el mercado no ve subas violentas ni rápidas en tasas de interés en EEUU, esta es la razón por la cual el Euro sigue en torno a 1.10.

Por otra parte y en base a una oportuna intervención de nuestro Banco Central en el mercado de cambios esperábamos que parte de esta situación también se reflejara a nivel local y por esa razón argumentábamos, en base al informe antes referido, que en el muy corto plazo era una buena táctica vender dólares por encima de 27 pesos para colocarse en tasas locales. A partir de julio el dólar se consolidó por encima de 27 y sobre fines de ese mes llegó a niveles en los cuales nuestra autoridad monetaria comenzó a intervenir en el mercado de cambios vendiendo unos U$ 1.000 millones para que el tipo de cambio no se disparara. Lo que logró fue estabilizar la moneda durante casi 2 meses en niveles cercanos a 28.50, aunque la tendencia sigue siendo ascendente, a una velocidad inferior.

Por estas razones pensamos que si bien dio resultado en su momento, actualmente ya no tiene sentido la táctica anterior –los riesgos han aumentado- y es momento de posicionarse en dólares, para aquel que mide sus retornos en esta moneda. El haber adoptado políticas prudentes en épocas muy favorables ahora está dando sus frutos a través de un nivel de reservas extraordinario que le dan al BCU esa capacidad actual. Con la volatilidad del presente entonces volvemos a sugerir que un posicionamiento en dólares aparece como el más adecuado.

Una segunda dimensión del análisis nos hace pensar, al mismo tiempo, en que el país tiene una debi-



Cotizacion del dólar en uruguay 2010-2015.

lidad relacionada. Uruguay es un país que al tener un elevado nivel de dolarización de su economía no debe permitir, dado que está en condiciones de hacerlo, que presiones externas funcionen como desestabilizador. Otros países sí pueden utilizar como canal de ajuste al tipo de cambio sin provocar una desestabilización doméstica.

El problema aquí es que la razón por la cual las economías regionales no tienen nuestro problema es por las restricciones que aplican a la compra y venta de moneda extranjera. Desde las cuasi dictatoriales como en Argentina o Venezuela hasta las más "light" como en Chile, pasando por Brasil. En ninguno de los países de la región existe la libertad que existe en el nuestro para operar moneda extranjera.

Confiar o no confiar

El tema entonces debería ser: ¿Por qué es que confiamos poco en nuestra moneda?

Argumentos con base sicológica se podrían esgrimir, naturalmente, pero sin pretender de presentar un análisis riguroso al respecto, mucho tendrá que ver la permanencia de la estabilidad económica a lo largo de los años, con los estímulos a la innovación que promueven el desarrollo, con el nivel de educación (todo o casi todo termina dependiendo del éxito que tenemos al educar) con el compromiso con una baja inflación estructural y naturalmente con la libertad económica.

Entendida ésta desde la óptica de un estado con regulaciones claras y fuertes pero muy poco intervencionista, que le permita a los agentes privados emprender ágilmente, entre otros aspectos. Los países que sistemáticamente tienen bajos niveles de inflación tienen monedas que aumentan en valor con respecto a países que no, dado que en la medida que sus economías crecen aumenta su poder de compra. Para no volver con EEUU. Nueva Zelanda exhibió durante los en los últimos 25 años una inflación promedio anual de 2.07% anual.

De eso estoy hablando. Por supuesto que esto se construye con planes de largo plazo (no de un período de gobierno), tal como se ha hecho en el mundo desarrollado, y preocupándose más por la libertad que por la igualdad.

Como decía Milton Friedman: "Una sociedad que priorice la igualdad por sobre la libertad no obtendrá ninguna de las dos cosas. Una sociedad que priorice la libertad por sobre la igualdad obtendrá un alto grado de ambas." Una moneda estructuralmente confiable (más allá de fortalezas o debilidades coyuntural) es el imprescindible primer paso para reducir la vulnerabilidad que se canaliza a través de ajustes del tipo de cambio.

América Latina y Uruguay

La verdad es que la situación es aún más compleja para países emergentes, en particular para los de América Latina donde la intervención estatal en la economía compromete el desarrollo de nuestros países y acota la libertad económica. No es casualidad que el Instituto Fraser de Canadá recientemente haya publicado su índice de libertad económica en el cual se ve que Uruguay cae 20 lugares.

Y en particular en este momento de caída de crecimiento de China que repercute en caída de precios de commodities, tan dependientes que aún somos de ellos. Como si fuera poco Brasil sufre un "aterrizaje forzoso" que incluirá otro año de contracción económica en 2016, además de una de las peores crisis políticas de su historia.

No es casualidad tampoco que la gente siga confiando en el dólar. ¿Cómo no confiar en la moneda de la mayor economía del mundo? Que por otra parte sigue siendo la moneda más aceptada en todo el mundo, en la cual los bancos centrales de todo el mundo mantienen mayormente sus reservas y con la cual se opera mayormente en el comercio internacional.

Aterrizando en Uruguay, importa preguntarse con respecto a la situación actual cuánto de los últimos movimientos de la moneda verde es aumento real del valor del dólar y cuánto es pérdida de valor del peso??? Pues sin dudas es una combinación de ambos. El conocido "Indice Dólar" se ha apreciado 6% en lo que va del año. Sin embargo el peso se ha devaluado casi 20% en lo que va del año, señalando una debilidad de nuestra moneda en términos comparativos.

Algunos argumentan que ya ha sido suficiente. Que en términos históricos podría ser este un momento de entrada en monedas emergentes. Por el momento no estamos de acuerdo. En particular no lo estamos para las monedas de América Latina. A pesar que algunas valuaciones pueden lucir atractivas en términos históricos, pensamos que existen 5 razones claras que indican que los tipos de cambio son justificados en los niveles actuales, y es esperable mayor depreciación de corto y mediano plazo:

1. Combinación de alta inflación y bajo crecimiento.

2. Necesidad de tipos de cambio que estimulen la competitividad. Acá hay que estar atento a lo que pase luego de las elecciones argentinas.

3. Deterioro del apoyo político interno para la implementación de reformas estructurales.

4. Riesgos de salidas de capitales de las economías. Ya no llueven dólares para invertir en las economías, de hecho, están volviendo.

5. Momento que favorece al dólar debido a las perspectiva de tasas de interés en EEUU.

Aún tenemos trabajo por hacer en el Uruguay.

Algunas novedades laborales del mes

Decreto Nº 234/015, de 31 de agosto de 2015
Reglamentación del trabajo nocturno (Ley 19.313)

Cra. Tania Robaina
Asesora tributaria CIU

El Poder Ejecutivo reglamentó el régimen de aplicación al trabajo realizado en horario nocturno, entendiendo que las personas que se desempeñen en esas condiciones deban contar con políticas laborales de tutela especial tendientes a proteger la seguridad y salud en el trabajo. A los efectos de lo dispuesto en la Ley Nº 19.313, de 15 de febrero de 2015, se entiende por trabajo nocturno el que se desempeña por indicación del empleador durante un período de más de 5 horas consecutivas entre las 22:00 y las 06:00 horas. El artículo 7º del decreto, establece condiciones especiales sobre la trabajadora grávida o que ha dado a luz. El empleador deberá acceder a la solicitud de asignación de horario de trabajo diurno, siempre que se cumplan determinadas condiciones. Se establece una compensación para el cálculo del trabajo nocturno, estableciéndose una sobretasa mínima del 20% sobre el salario básico que perciba el trabajador.

El trabajo realizado en horario nocturno determina, que las personas que se desempeñe en esas condiciones deban contar con políticas laborales de tutela especial tendientes a proteger la seguridad y salud en el trabajo.

Se han establecido medidas consistentes en la reducción horaria o en el pago de una compensación salarial así como la asignación de horario diurno para la trabajadora grávida o que ha dado a luz recientemente. Se evaluará el efecto que sobre los trabajadores comprendidos en la Ley 19313 presente el trabajo nocturno, con el fin de evitar problemas de salud relacionados con el desempeño laboral realizado en el referido horario. Las evaluaciones médicas no podrán implicar costo económico a cargo de los trabajadores y revestirán la característica de dato sensible.

En el marco de la g4estión de las acciones preventivas de riesgos laborales, al determinar las tareas asignadas en horario nocturno se deberá tener en cuenta la condición mismo del trabajador, los efectos de los factores ambientales y las formas de organización del trabajo.

El empleador deberá adoptar las medidas necesarias para mantener durante el trabajo nocturno el mismo nivel de protección contra los riesgos ocupacionales que durante el día, evitando, en lo posible el aislamiento de los trabajadores. Se deberá disponer medios adecuados para la atención de los primeros auxilios. Si no pueden los trabajadores seguir desempeñando trabajo nocturno, serán asignados cuando sea factible a un puesto similar en horario diurno.

La asignación de un trabajo diurno a una mujer grávida o que recién dio a luz, no podrá significar la pérdida de la compensación por trabajo nocturno.

El trabajador que ocupe el horarios nocturno en sustitución de la trabajadora en los casos previstos en la presente disposición, no generará derecho al mantenimiento del cobro de la sobretasa, una vez que sea repuesto a su horario diurno.

La sobretasa mínima del 20 5 se calculará sobre el salario básico que perciba el trabajador. Una vez se superen las 5 horas consecutivas de labor en el lapso de 22 a 6 hs. Se aplicará la sobretasa del 20% sobre todo el tiempo trabajado en el rango del horario referido.

A estos efectos, el tiempo de descansos en la jornada continua se considera trabajo nocturno si se cumple en el horario señalado precedentemente.

BPS: Comunicado Nº 16/2015, de septiembre 2015

Como se señaló en el Comunicado BPS Nº 11, de junio/2015, resulta imprescindible con carácter previo al cálculo del Ajuste Anual de IRPF (mes de diciembre), que las empresas procedan a ajustar la información de Nóminas, a los efectos de contar con la discriminación necesaria para realizar los cálculos correctamente. Corresponderá la presentación de una rectificativa para disminuir el importe y simultáneamente incorporarlo en el nuevo concepto 41 (Salario Vacacional obligatorio), tal como se detalla en el siguiente cuadro:

Información declarada de Enero a junio 2015	Disminuir importe declarado	Declarar nuevo concepto
Salario vacacional obligatorio incluído en CONCEPTO 5	CONCEPTO 25 =monto del salario vacacional obligatorio	CONCEPTO 41 = Salario vacacional obligatorio

Por lo tanto se deben presentar rectificativas en aquellos meses que se abonó salario vacacional de enero a junio 2015. Para modificar se dará de baja del concepto 5 incluyéndolo como concepto 25 y se le dará de alta como salario vacacional obligatorio poniéndolo en el concepto 41.

SALTO: A FINES DE AGOSTO, OBJECIONES EN LA VENTA

En el marco del Congreso de Entidades Asociadas a la CIU, desarrollado el viernes 28 de agosto, en el cual, se trataron, como siempre, temas de gran actualidad e interés gremial, sean nacionales, como regionales, se desarrolló también, en la mañana del sábado 29 un Seminario de Capacitación "itinerante", del ICIU.

El mismo fue conducido por el (hasta entonces) Rector del Instituto de Capacitación Inmobiliaria, Dr. Alfredo Tortorella y se refirió al tema clave para culminar bien el proceso de venta: las OBJECIONES. Durante 5 horas se analizaron las variables y métodos para prevenir, superar y resolver bien las objeciones, para que no sean un obstáculo, sino una formidable ocasión para demostrar en la "cancha real" nuestro Profesionalismo... Y entonces así, despejar el camino hacia el efectivo cierre de venta.

Este Seminario se vio engalanado por la presencia de múltiples colegas de Salto y de otras ciudades cercanas. Y también, por media docena de alumnos de la Carrera Oficial de UTU: "Operador Inmobiliario", que se está dictando en Paysandú y que viajaron expresamente, asistidos y motivados por una de sus docentes, la Esc. Inés Guarino.

¿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

Volvieron los Préstamos Hipotecarios de HSBC

- **Hasta el 85% del valor del inmueble.**
- **El préstamo más conveniente.**

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

HSBC

Promoción válida hasta el 31 de diciembre de 2015. Producto sujeto a aprobación crediticia.
HSBC Bank (Uruguay) S.A. se encuentra supervisado por el Banco Central del Uruguay. Por más información: bcu.gub.uy