# Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 15 - Nro. 60 | Agosto 2016

## Entrevista al
# Pte. CNCS Carlos Perera
## Situación Empresarial-Económica-Financiera del País

- Futuro para el Sector Inmobiliario.
- Blanqueamiento de la Economía en Argentina y Uruguay.

Pág. 24

### Cr. Alfredo Kaplan

¿Cómo cambia la tributación empresarial a partir de la Rendición de Cuentas, vigencia 1º de Enero de 2017?

Pág. 52

### Property

El Software de Gestión Inmobilia.

Pág. 66

### Dr. W. Alberto Puppo

Una vez más sobre la Garantía en el Contrato de Arrendamientos.

# COMPRADORES

## QUE NO SOLO TIENEN SUERTE.

Una oferta sensata, una propuesta que se puede negociar, o una garantía real, son algunos de los factores que dejan la suerte a un lado, cuando se cierra una transacción en la oficina de un asociado de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya.**

***Para sus operaciones inmobiliarias, siempre confíe en quienes ofrecen interesados responsables.***

CIU

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

www.ciu.org.uy

CÁMARA INMOBILIARIA DE ROCHA · CIS · CIC · CIB · CIS · AliadaInmobiliaria

# SUMARIO

2 **Destacados**
4 **Editorial**
6 **Nota Central** Entrevistamos a Carlos Alberto Perera - Presidente CNCS.
12 **Dr. Alfredo Tortorella** ¿Satisfacer al Cliente o Deleitarlo?: Una Diferencia escencial para Fidelizarlo.
16 **Lic. Diego Borges** 100% Actitud.
20 **Aníbal V Abreu** Fuerzas Armadas ¿Fuertes y desarmadas?.
24 **Cr. Alfredo Kaplan** ¿Cómo cambia la tributación empresarial a partir de la Rendición de cuentas, vigencia 1 de Enero de 2017?.
30 **Esc. Aníbal Durán Hontou** Convenio Salarial: ¿cuestiones ideológicas o pragmatismo?.
32 **Ing. Eduardo Lanza** Cervezas y Vinos son familia.
34 **Cr. Fabián A. Biasco** Rendición de Cuentas y Balance de Ejecución Presupuestal 2015.
38 **José Luis Pérez Collazo** El retorno de la franquicia inmobiliaria.
40 **CNCS Bárbara Salaverry** Uruguay: etapa de transición hacia una nueva fase del ciclo económico.
44 **Gabriel Sosa Díaz** La información y el conocimiento como "valor" trascendente para la Gestión Inmobiliaria.
48 **Gerardo Azarola** Drones.
50 **Dr. Leonardo Costa** El proyecto de ley sobre transparencia fiscal y su impacto para el sector inmobiliario.
52 **Rodrigo Gerona** Property, el Software de Gestión para Inmobiliarias.
54 **Ec. Mateo Fernández** Impacto del Brexit en el mercado uruguayo.
56 **Prof. Samuel Boreztein** ¡¡ Sea distinto o extinto !!
58 **Arq. Aldo Lamorte Russomanno** Colonia nuevamente...? De quién y por qué...?
62 **Cr. Carlos Saccone** Aire fresco.
66 **Dr. W. Alberto Puppo** Una vez más sobre la garantía en el contrato de arrendamientos.

CILA

CAMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS DEL URUGUAY

# CIU

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

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

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

# STAFF

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

Dirección: Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Redactor responsable: Lic. Ramón Borges
Realización: V&B Comunicación
info@vybcomunicacioninteligente.com
www.vybcomunicacioninteligente.com
Diseño y diagramación: Michel Du Pré
www.micheldupre.com.uy

# DESTACADOS

Pág. 12
## Dr. Alfredo Tortorella
¿Satisfacer al Cliente o Deleitarlo?: Una Diferencia escencial para Fidelizarlo.

Pág. 16
## Lic. Diego Borges
100% Actitud

Pág. 24
## Cr. Alfredo Kaplán
¿Cómo cambia la Tributación empresarial a partir de la Rendición de Cuentas, vigencia 1º de Enero de 2017?

Pág. 32
## Eduardo Lanza
Cervezas y vinos son familia.

Pág. 38
## José Luis Pérez Collazo
(España)
Retorno de la Franquicia Inmobiliaria.

Pág. 40
## CNCS Bárbara Salaverry
Uruguay: Etapa de Transición, hacia una nueva fase del ciclo económico.

Pág. 52
## Property
El Software de Gestión Inmobiliaria.

Pág. 66
## Dr. W. Alberto Puppo
Una vez más sobre la Garantía en el contrato de Arrendamientos.

- Vendé
- Comprá
- Alquilá

gallito.com

# Los cambios en los procedimientos inmobiliarios a partir de 2017.

Gabriel Conde
Presidente CIU
2014 - 2017

**Estimados colegas, en este editorial queremos hacer referencia a uno de los profundos cambios que se vienen para principios del siguiente año, concretamente a partir del 1º de enero.**

Se trata de la entrada en vigencia de la Ley de Inclusión Financiera, en lo que se refiere a las transacciones de bienes inmuebles. Sobre esto último, nos gustaría hacer algunos comentarios.

A esta altura no tiene sentido hacer críticas a la ley, una porque ya es un hecho consumado; y dos

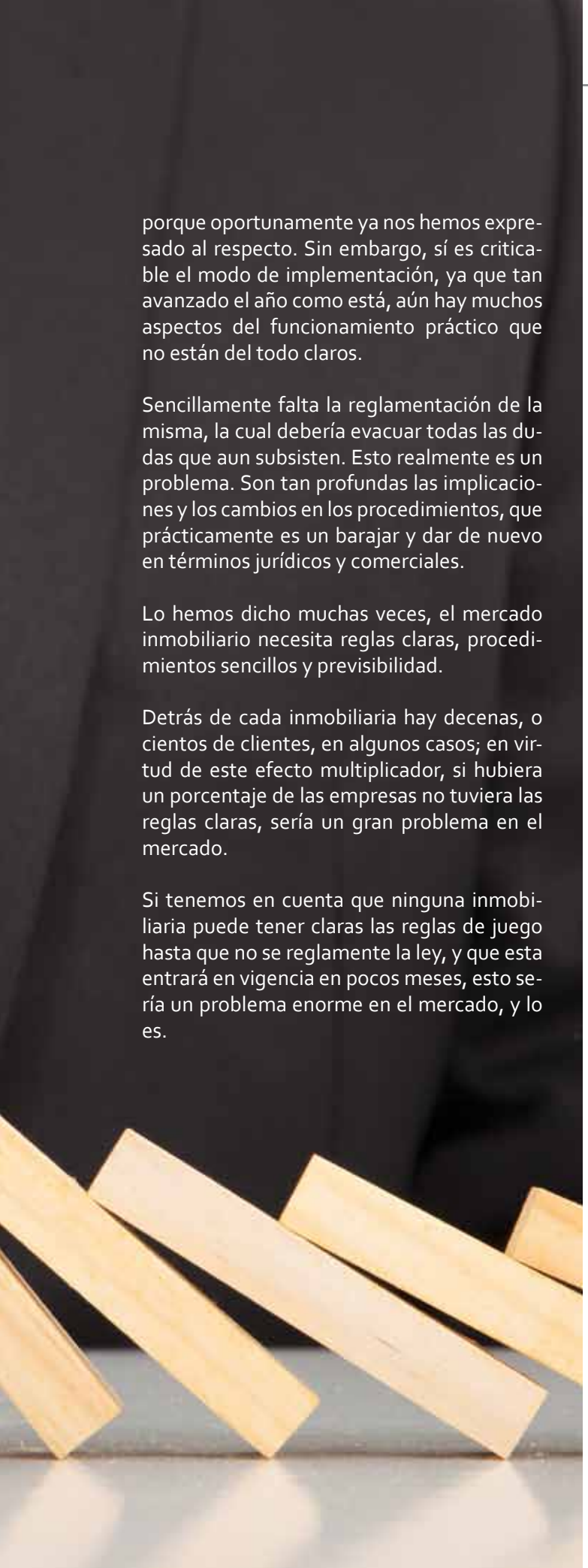
porque oportunamente ya nos hemos expresado al respecto. Sin embargo, sí es criticable el modo de implementación, ya que tan avanzado el año como está, aún hay muchos aspectos del funcionamiento práctico que no están del todo claros.

Sencillamente falta la reglamentación de la misma, la cual debería evacuar todas las dudas que aun subsisten. Esto realmente es un problema. Son tan profundas las implicaciones y los cambios en los procedimientos, que prácticamente es un barajar y dar de nuevo en términos jurídicos y comerciales.

Lo hemos dicho muchas veces, el mercado inmobiliario necesita reglas claras, procedimientos sencillos y previsibilidad.

Detrás de cada inmobiliaria hay decenas, o cientos de clientes, en algunos casos; en virtud de este efecto multiplicador, si hubiera un porcentaje de las empresas no tuviera las reglas claras, sería un gran problema en el mercado.

Si tenemos en cuenta que ninguna inmobiliaria puede tener claras las reglas de juego hasta que no se reglamente la ley, y que esta entrará en vigencia en pocos meses, esto sería un problema enorme en el mercado, y lo es.



Ser claros y transparentes, también tiene que incluir ser previsibles y estables. Nadie está en contra de la transparencia, que a todas luces es algo deseable, pero tenemos que ser conscientes que hace años venimos introduciendo cambios, y que estos cambios tienen efectos, y que estos efectos tienen costos, y se genera incertidumbre, y pasa el tiempo hasta que todo empieza a funcionar de nuevo.

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), junto con APPCU y AEU (Asociación de Escribanos del Uruguay), con el fin de contribuir proactiva y constructivamente, aportando el punto de vista del sector en la implementación de dicha ley, hemos presentado un proyecto de reglamentación el cual se encuentra a estudio del MEF (Ministerio de Economía y Finanzas).

Sería muy conveniente para todos, que se avance en la reglamentación lo antes posible a fin de dar tiempo: a las gremiales de expresar sus puntos de vista, difundir y capacitar a los socios; a los operadores de poder aprender las nuevas prácticas y poder asesorar a sus clientes; y al mercado de asumir y conocer cuáles serán las nuevas reglas de juego lo antes posible.

Esperamos que esta situación se resuelva, en tiempo y forma, en eso estamos, pero no depende de solo de nosotros.

Saludos, Gabriel Conde.

# Entrevista al Presidente CNCS

*Carlos Alberto Perera nació en el año 1954 en Nuevo Berlín, departamento de Río Negro. Tiene dos hijos y su profesión es Corredor de Bolsa.*
*Luego de trabajar como operador de la firma "Juan Durán" Corredor de Bolsa, se integra como socio igualitario formando en el año 2004 la firma "Durán y Perera Sociedad de Bolsa S.A." de la cual es titular del 100 % del paquete accionario.*
*En materia Gremial, en 1994 integra el Consejo Directivo de la Bolsa de Valores de Mvdeo. En 1996 integra el Consejo Directivo en calidad de Subsecretario. En 2001 2002 ocupa el cargo de Presidente. En 2001-2002 es reelecto. También es Directivo de la CNCS. Desde el año 2014 y ahora en calidad de reelecto es Presidente de la CNCS.*

**1** **¿Cómo ve la situación empresarial en el país?**

**2** **¿Y la económica-financiera?**

Claramente el año 2015 se presentó como un quiebre en lo que fue un gran período de crecimiento que atravesó la economía uruguaya, ingresando de esta forma en una nueva fase del ciclo económico, es decir la fase baja del ciclo. En términos de números, los datos respecto a la actividad económica global del país reflejan este nuevo escenario, concretamente en el Producto Bruto Interno Bruto (PBI) creció tan solo 1,0 % respecto al año anterior, el registro más bajo en 12 años.

Así se deja atrás un período excepcional de crecimiento económico, ingresando en una nueva etapa caracterizada por una situación de estancamiento global, incluso con determinados sectores de actividad sufriendo ajustes por cantidades, es decir caída en sus niveles de producción y destrucción de puestos de trabajo.

El sector empresarial, es decir las empresas privadas forman parte de este nuevo escenario, registrando un claro freno en el desarrollo de su actividad. No sólo porque el entorno global y especialmente el regional dejaron de ser propicios para la economía uruguaya, sino también porque los grandes impulsores de la fase de bonanza del ciclo durante los últimos 10 años: el consumo privado, los proyectos de inversión y el comportamiento de las exportaciones, evidencian procesos profundos de desaceleración respecto a períodos previos.

La realidad para las empresas se hace aún más compleja ya que a este contexto de menor actividad, se le adiciona la persistencia de importantes desequilibrios macroeconómicos internos: presiones inflacionarias, deterioro de las cuentas públicas, problemas de competitividad sistémicos, que no hacen más que minar las posibilidades de

lograr un repunte de la economía más allá de los factores externos.

Estos desequilibrios mencionados son el resultado en muchos casos de la falta de capacidad de respuesta de las autoridades a problemas tales como: el actual funcionamiento del mercado de trabajo, en el cual existen deficiencias tanto en términos de calidad (restricciones de capital humano asociado a sistemas educativos que han fallado), como en relación al nivel de remuneraciones y su evolución creciente en los últimos años. De cara a las presentes negociaciones salariales, se hace necesario trabajar en forma conjunta sector público y privado para no establecer ajustes salariales por encima de los fundamentos de las actividades económicas, ya que de lo contrario la ecuación del empresario será cada vez menos rentable, terminando por erosionar el desarrollo de la actividad privada como motor de la economía a la hora de desarrollar nuevas inversiones y nuevos puestos de trabajo.

También existen deficiencias claras en términos de infraestructura asociadas a un escaso desarrollo y falta de aprovechamiento de importantes capitales privados disponibles así en la utilización de herramientas como la modalidad de Participación Público Privado para avanzar en la concreción de nuevos proyectos necesarios para el país. Y por último, importantes deficiencias asociadas al desarrollo de una política fiscal eficiente, que debería de comenzar por definir una reforma sustancial y profunda del Estado, con objetivos de eficiencia y calidad en materia de gasto.

**3 ¿Qué futuro ve en la situación empresarial para este año y el próximo?**

**4 ¿Y para el Sector Inmobiliario puntualmente?**

El horizonte de re aceleración de la economía uruguaya parece lejano aún, no solo por el contexto extrarregional y regional, sino también por las moderadas acciones que se perciben por parte de las autoridades de gobierno para enfrentar de forma contundente los desequilibrios macroeconómicos mencionados anteriormente, que han llevado a una profundización de la pérdida de competitividad de las empresas no sólo haciendo referencia a una distorsión en precios relativos, sino también en todos aquellos facto-

res que hacen al costo de las actividades productivas: política tributaria, política salarial, regulaciones, infraestructura, educación, innovación.

En estos momentos las diferentes actividades económicas atraviesan momentos en que sus niveles de competitividad, y por lo tanto sus resultados en materia de rentabilidad, están en juego, por lo cual las decisiones a las que se lleguen en materia de ajustes salariales será determinante para su comportamiento futuro.

Al mismo tiempo la salud del mercado laboral también enfrenta desafíos, y en caso de que no se lleguen a definir ajustes de salarios concordantes con la realidad que hoy están atravesando los diferentes sectores productivos, éstos sufrirán las consecuencias.

Una de las grandes lecciones aprendidas durante la crisis económica y financiera que el país atravesó en los primeros años de la década pasada fue la importancia de contar con flexibilidad en materia cambiara, sin embargo aún resta mucho avanzar en términos de flexibilidad tanto en el mercado de trabajo como en otros aspectos del funcionamiento de la economía: eliminar las actividades monopólicas, avanzar hacia regulaciones sensatas basadas en el real comportamiento de las diferentes actividades productivas, eliminar discrecionalidades que persiguen como único fin proteger determinados sectores en detrimento de otros.

En lo que respecta al sector inmobiliario, éste no está ajeno del escenario de menor nivel de actividad económica que registra el país. Por lo cual también sufre un período recesivo, dejando atrás los años de auge en materia de crecimiento y de demandante de mano de obra. Al igual que en el sector Comercio, son sectores intensivos en el uso de mano de obra, por lo cual todos aquellos aspectos que hacen tanto a los niveles de remuneración como a las relaciones laborales, se transforman en factores claves a la hora de determinar los niveles de rentabilidad de los inversores en este tipo de proyectos.

Por lo tanto, aspectos como los resultados de la próxima negociación salarial, qué desenlace tenga la economía argentina en términos de reactivación en los próximos años, así como los resultados que se alcancen respecto a la debilidad fiscal reinante en el país y su relación directa con el riesgo de perder el grado inversor como economía. Lo cual tendría implicancias muy nocivas para la economía uruguaya. Retomar un escenario de baja en el escalón de calificaciones internacionales, se traduce en una caída en los niveles de confianza económica respecto al comportamiento futuro del país, hecho que tiende a desalentar la llegada de inversiones extranjeras así como las re inversiones de empresas en funcionamiento a nivel local.

### 5 ¿Qué opinión le merece la Ley de Inclusión Financiera?

Hay tema de fondo respecto a este ley, respecto al cual la Cámara de Comercio no ha estado de acuerdo desde que se comenzó a discutir la misma, y refiere a que lejos de perseguir un fin de promover y garantizar la inclusión financiera, sobre todo en aquellos grupos de la población más vulnerables, es una ley que obliga, es decir no da la opción a las personas y a las empresas a "bancarizarse" y peor aún, en caso de no hacerlo, fija sanciones. A su vez, se entiende que muchas de las disposiciones establecidas en la normativa exceden ampliamente el objetivo de inclusión financiera, poniendo en juego elementos tan esenciales como los son las libertades, derechos y confidencialidad de la personas.

Sin embargo, tal como se ha mencionado en otras instancias, hoy la ley está vigente y por lo tanto las empresas deben acatar las normas establecidas. En ese sentido, las nuevas normativas conforman un nuevo escenario bajo el cual las empresas deben desarrollar sus actividades económicas. A su vez, las propias características de las empresas en relación a su sector de actividad, tamaño y locación geográfica hacen que los desafíos para adaptarse a esta nueva realidad difieran.

Uno de los elementos principales, tiene que ver con el cobro de aranceles a las empresas por el uso de los medios electrónicos, es decir una mayor utilización de estos medios de pago tiene un efecto directo sobre la rentabilidad de las empresas, con mayor incidencia claramente en aquellas de menor tamaño. A esto se le debe sumar, para el caso de las ventas a crédito, el costo financiero de no disponer de los fondos de manera inmediata para hacer frente a la cadena de pagos de la empresa.

Sobre estos temas y otros que hacen a la ley de inclusión financiera la Cámara de trabajo está constantemente en contacto no sólo con las empresas de todo el país, sino también con los bancos privados y el propio Ministerio de Economía y Finanzas, para lograr que la normativa se implemente de la mejor forma, y no que todo el costo de la misma recaiga como en muchas otras situaciones sobre las espaldas de la empresa privada.

### 6 ¿Y el trabajo desarrollado por el lavado de activos?

Todas aquellas disposiciones que tengan como objetivo cumplir con lo establecido por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), en pro de mantener la credibilidad y confianza del país para el desarrollo de inversiones, se entiende que es un camino correcto el cual el país debe recorrer. Siempre y cuando, esto no implique irse para el otro lado de la cancha y continuar avanzando en temas tales como el reciente proyecto de ley que fisurar el secreto bancario, sin consi-

derar principalmente los efectos que esto puede tener en términos de minar los derechos constitucionales de las personas.

**7 ¿Cuál es su opinión sobre los Consejos de Salarios y su aplicación?**

La Cámara, no está conforme con la redacción y forma en que se promulgó la Ley 18.566 de Negociación Colectiva, ya que el Gobierno no hizo partícipe al sector empleador y por tanto no hubo un verdadero diálogo social que permitiera discutir y modificar las deficiencias que actualmente cuenta la ley de negociación colectiva.

Todo ello, obligó a presentar una queja ante la OIT (caso 2.699), en la cual se manifestó la falta de diálogo por parte del gobierno, la violación de Convenios Internacionales CIT 98 y CIT 154 que consagran la no injerencia de los gobiernos en las negociaciones colectivas, la no ultra actividad de los convenios, y límites en caso de adoptarse medidas con ocupaciones de los lugares de trabajo.

Los argumentos de la Cámara fueron escuchados por la OIT, y el Comité de Libertad Sindical resolvió estar de acuerdo en que la negociación debe ser libre sin injerencia del gobierno, los niveles de negociación no deben ser impuestos por Ley, no debe existir ultra actividad en los convenios debiendo las partes decidir sobre su duración, y que respecto a las ocupaciones de los lugares de trabajo, debe respetarse la libertad de trabajo de los no huelguistas y el derecho de los empleadores de ingresar a las instalaciones de la empresa.
Sin embargo, la recomendación dada por El Comité de Libertad Sindical de la OIT para modificar la actual Ley 18566 de Negociación Colectiva, no ha sido aplicada hasta el momento por el Gobierno actual.

A pesar de todas estas vicisitudes, hay que destacar la disposición que han tenido todos los empleadores del país a efectos de celebrar convenios colectivos con un alto porcentaje de acuerdo en las mesas de negociación.

Actualmente y en puertas a una nueva negociación colectiva, se apoyarán aquellos lineamientos que prioricen preservar los puestos de trabajo. Es vital tomar en cuenta la realidad económica actual del país, como se mencionó anteriormente, y no pensar en aumentos salariales que puedan terminar en un aumento de la desocupación y del informalismo.

**8 En Argentina se ha realizado un blanqueamiento de la economía ¿cuál es su opinión?**

**9 ¿Uruguay debería realizarlo?**

Frente a una situación tan compleja como la que ha vivido el país vecino, que engloba tanto problemas económicos como políticas, es una estrategia que en definitiva tiene como objetivo atraer capitales en momentos que son tan necesarios para hacer frente a los grandes déficits que mantiene.
De todas formas en los agentes económicos la confianza en los mercados es una variable muy importante a la hora de definir sus decisiones, y aún en Argentina, a pesar de los recientes cambios, persiste una importante desconfianza argumentada en hechos concretos del pasado. Por lo cual, esto puede condicionar los resultados esperados de esta medida para obtener capitales.

DS Producciones

# TODO EN UN SOLO LUGAR

STAND UP - SHOW DE FLAIR - BAILARINES - CONDUCCIÓN - MAESTROS DE CEREMONIA - MÚSICA EN VIVO

FIESTAS - DESPEDIDAS - ANIVERSARIOS - EMPRESARIALES - EVENTOS

DS Producciones

## EL LUGAR DE TUS ARTISTAS

info@ds.com.uy - www.ds.com.uy - cel.: 094 312 540

# ¿SATISFACER AL CLIENTE.... O DELEITARLO?

## UNA DIFERENCIA ESENCIAL PARA FIDELIZARLO

Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com

**Cuando culminamos nuestro trabajo en forma exitosa y cerramos la venta (firma del negocio), festejamos el gol. Pero, muchas veces, no diferenciamos correctamente si ese gol ha servido sólo para ganar éste partido...o el Campeonato!**
**Parece una simple distinción terminológica, pero, provoca una muy trascendente consecuencia para el futuro de las empresas, ya que tiene que ver con un tema de relevancia capital: RETENCIÓN Y FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE.**

## SATISFACER es:

**darle al cliente lo que vino a buscar, en tiempo y forma.**

Se refiere a: comprensión, agilidad, solvencia (idoneidad), soluciones realistas y posibles (beneficios), acompañamiento en todo el proceso de negociación, calidad del producto, precio razonable, rentabilidad, y otros aspectos que integran el proceso global de nuestra compleja gestión. Todo eso, puede y suele estar coronado (debería) con la celebración de un ACUERDO, es decir con el "CIERRE DEL NEGOCIO": la FIRMA del CONTRATO.

Estamos ante una simple descripción de tareas sucesivas, casi mecánicas, que integran el negocio en sí: la inter-mediación, el cambio de bienes por dinero.

Si nosotros, le damos todo eso, a **AMBOS** clientes: parte vendedora y compradora (o eventualmente: arrendadores y arrendatarios) habremos cumplido con nuestra MISIÓN: obligación y deber de buen servicio (eficacia) y por supuesto que lograremos sus respectivas y MUTUAS **SATISFACCIONES**.

Eso es lo que sucede en la gran mayoría de los acuerdos, aunque en algunos pocos, una de las partes sienta una molestia, como que "se le arrancó un brazo" (o al menos un dedo)!

El negocio inmobiliario es mucho más que una inter-mediación económica... Es un complejo ARTE, mediante el cual, debemos lograr que los intereses de ambos contratantes (diversos y hasta opuestos, en el inicio), **se vayan tornando mutuamente complementarios y recíprocamente satisfactorios.** Es lo que los sajones llaman resumidamente: "win-win" ("ganar-ganar")... y es la única fórmula para que todos resulten felices, incluidos nosotros, por supuesto (por lo que, entonces, debemos agregar el tercer WIN a esa fórmula).

Si AMBOS clientes lograron quedar satisfechos, nos pagarán (muchas veces de buena gana y sin "chistar") nuestros merecidos Honorarios (antes, llamada Comisión), por haber concretado bien nuestra función de INTER-MEDIACIÓN.

O sea: cada cliente (parte) logró recibir lo principal que vino a buscar: **un buen negocio!**

Todas esas esenciales funciones, si están bien hechas, conducen
a lograr la genuina SATISFACCIÓN de AMBOS CLIENTES.

Pero, sucede que, en la gran mayoría de los casos, los clientes que hemos logrado satisfacer bien hoy, al cabo de un breve tiempo (pocos años y a veces, meses), se olvidan de nosotros... Increíble, pero cierto!
Y ello porque, muy poquitos de ellos vuelven periódicamente a renovar su pedido por nuevos servicios... Por supuesto: sabemos bien que no vendemos bienes perecederos, ni "renovables" ni "consumibles" fácilmente... Pero, al menos, podrían recomendarnos a sus amigos, familiares y compañeros...!

***Si pensamos nuestra Inmobiliaria como una Empresa a subsistir en el Mercado, debemos bregar por su permanencia y crecimiento. Esto significa que nuestra estrategia debe necesariamente ser DOBLE: por el negocio de HOY, y también por el desarrollo próspero del MAÑANA.***

## El cliente, ¿siempre tiene razón?"

Hace décadas, el Marketing acuñó esa frase, que no deja de ser "aduladora", "edulcorada" (hipócrita) y en algunos casos, hasta cínica.
A pesar de su gran difusión, pocos se han animado a criticarla. Yo creo que es FALSA, desde varios puntos de vista y por diversas razones, a saber:

a) El cliente no siempre puede tener razón, porque es tan humano como yo. Y por ende, imperfecto, desconociendo varias áreas del saber.

b) Además, respecto a nuestro ramo de actividad, si yo soy genuinamente Profesional, de nuestro tema debo saber mucho más que él... Y él mismo lo sabe, a punto tal que, por ello vino a buscar nuestro asesoramiento, a cambio del cual...nos pagará!... (piénsese en una consulta médica).

c) Si le doy siempre la razón, estaré lesionando mi DIGNIDAD Profesional y personal, al transformarme en un mero "brazo ejecutor" de sus deseos (muchas veces, caprichosos y erróneos)... Y esto se emparenta con la adulonería (y hasta con la "profesión más vieja del mundo")!

d) PERO, en lo que sí tiene razón, es en que le brindemos las **mejores opciones que lo satisfagan realmente**... Es lo que se llama la **"ley del artillero"**: él reclama y pretende algo, en nuestro caso: un buen servicio efectivo, a cambio de lo cual, está dispuesto a pagarnos... Y sólo en eso, tiene siempre razón...la razón del respeto.

## Diferencia entre SATISFACCIÓN y DELEITE

**DELEITAR AL CLIENTE ES: darle ese "algo más" que ni siquiera vino a buscar... Es sorprenderlo gratamente con un PLUS POSITIVO adicional, que exceda sus originarias expectativas...Y atención: no se trata sólo de una "yapa", o "rebajita"!**

**A veces, ni siquiera necesitamos darle algo exageradamente extraordinario, ni mucho menos extravagante, ya que una "correcta e idónea atención", suele ser de por sí, sobresaliente... Sobre todo, cuando el mercado no suele brindar, en forma generalizada, ese tipo de trato mínimamente "correcto" (o el cliente ya viene "cascoteado")!**

**Es así que, el DELEITE puede gestarse brindando: respeto (cordialidad y empatía), comprensión en la buena comunicación, y lo más importante: sinceridad, ética y transparencia. Claro que, también lo deleitamos si le asesoramos bien, por ejemplo: en el precio real (tasación) y en leyes y reglamentaciones vigentes (impuestos, tasas, exigencias reglamentarias), tendencias del Mercado, etc.**

**Y para ello, debemos desplegar nuestro más genuino Profesionalismo, con aportes concretos e idóneos, que agreguen un Valor adicional. Si nos comportamos como meros "vendedores", sólo seremos "acercadores de puntas"... Lo otro -ser Profesional- es lo que garantizará nuestro futuro!**

Por ejemplo, ser Profesional y deleitarlo es: vender su inmueble en un tiempo prudencial, y en el precio aproximado (en más o en menos 5 %) de nuestra Tasación, la cual entonces, adquirirá el valor de haber sido realista, cierta, honesta y precisa...y no un número tirado "al boleo", sin un estudio responsable!... tal como lo hacen muchos improvisados (meros inter-mediarios).

Si logramos darle algunos de esos "**regalos**", el cliente lo verá y sentirá como una sorpresa maravillosa (y "maravillante"), elevando en su corazón este negocio con nosotros, hasta la categoría de ser una instancia realmente **MEMORABLE... Y por ser memorable, ya no nos olvidará fácilmente!**

**Debemos apostar por ganar esa importante GUERRA (Asesoramiento genuino e integral); no una simple y singular BATALLA (ésta venta)!**

Entonces, no sólo "anclaremos" en su espíritu y memoria, en forma positiva, sino que nos convertiremos "mágicamente" en **SU** INMOBILIARIA... una meta cardinal para nosotros... siempre que apostemos al futuro!

Eso es lo que yo he llamado en mis últimos libros: **"SEMBRAR ANCLAS AFECTIVAS en el CORAZÓN DEL CLIENTE"**... precisamente, para que, cada vez que piense en **UNA Inmobiliaria**, pien-

se en la **NUESTRA**... Y ése es el principal valor o meta que deberíamos perseguir y alcanzar!
Claro que, lograr eso, NO ES: **"soplar y hacer botellas"...!**
Y por ello, la mayoría aún opta por el cortoplacismo: "pegarle el manotazo hoy al negocito que tenemos sobre la mesa... y después: Dios dirá"!

***"Un cliente olvida fácilmente lo que le dijiste (OÍDO)... Puede que a veces recuerde lo que le mostraste o exhibiste (VISTA)... Pero, nunca, nunca, olvidará CÓMO LO HICISTE SENTIR" (CORAZÓN)!***

## Las acciones llamadas "DE POST-VENTA":

En múltiples libros de Venta, generalmente en el último capítulo, se habla de esta instancia como un remedio "infalible" para **retener y fidelizar clientes...** Y en ellos se ensaya una serie de medidas "simpáticas", generosas y complacientes, tendientes a que el cliente nos recuerde y entonces, así, siga prefiriéndonos.

Allí se habla de saludos a fin de año (Navidad, Pascua), o en la fecha de su cumpleaños o algún otro aniversario significativo (casamiento o mudanza)... Otros consejos, algo más generosos (y dispendiosos), apuntan a regalos simbólicos y/o impactantes...perecederos y no: champagne, whisky, vinos... cuadros, adornos, y otros obsequios!

Modestamente, creo que toda esa artillería es simple "fuego de artificio"!... Son adornos simpáticos, una puesta en escena grandilocuente, y poco efectivos en la realidad!... No es que estén de más, pero, por sí solos: NO son suficientemente efectivos!... Porque, ojo: no confundir "amabilidad" con Profesionalismo!... y esto último se refiere a acciones y no a cosas!

***El exigente cliente de hoy sólo va a seguir recordándonos, prefiriéndonos y recomendándonos, siempre y cuando hayamos logrado DELEITARLO de VERDAD ... POR TODOS ESOS MOTIVOS CONTUNDENTES ARRIBA REFERIDOS!... Y no sólo por saber "acercar las puntas"!***

## EN SUMA :

**Si logramos la FELICIDAD (DELEITE) del cliente, obtendremos una valiosa doble RECOMPENSA:**

**a) HOY: ganaremos dinero (legítimamente).**
**b) MAÑANA, sin duda: este nuevo socio de nuestro Club de Fans, nos ayudará a seguir creciendo...!**

**¿ Valdrá la pena trabajar con Excelencia ?**

www.alfredotortorella.com

Lic. Diego Borges
Licenciado en Marketing por la UDE
Director de Consultora
De la Bahía Inteligencia Estratégica.
Asesor de empresas en la región e
investigador de mercado.

# 100% ACTITUD

**Hace pocos días ayudé a mi hijo menor a realizar un trabajo muy interesante, una línea de tiempo** con los principales cambios en el transporte y la comunicación. Al hacerla me di cuenta que **nací en un mundo totalmente diferente al actual**, como la mayoría de ustedes, lectores de esta prestigiosa revista.

Síganme en este resumen: Nací pocos días después que Neil Armstrong posase su pié en la Luna y diera ese "pequeño paso para el hombre, pero un gran paso para la humanidad". Ese mismo año, en la Universidad de California nacía ARPANET, dando origen a lo que hoy conocemos con Internet. En el primer trabajo que tuve todos los documentos se completaban en máquinas de escribir mecánicas (aunque teníamos una avanzadísima máquina eléctrica, que estaba reservada para la secretaria, debidamente entrenada en manejar tan complejo aparato). Mi primer trabajo en la universidad también lo presenté escrito a máquina, y no fue sino al final de la carrera que comencé a trabajar y estudiar con computadoras.

Vi el nacimiento de las notebooks y fui usuario inaugural de todas las versiones de Windows. Viví el tiempo en el que una Mac era una rareza que usaban unos pocos, y tuve un celular que pesaba un kilogramo, aunque solo podía recibir y hacer llamadas telefónicas, y cuya batería duraba "30 minutos de conversación, u 8 horas stand by". Sufrí durante la niñez la "señal de ajuste" previa a una preogramación televisiva diaria de no más de 7 horas en los únicos 4 canales que componían la TV; grabé lo clásicos de Independencia en un cassette que retrocedía con una Bic, y así y así y así, experimenté los cambios de los últimos casi 50 años.

Seguramente muchos de ustedes vivieron tiempos similares a los míos, y vieron surgir y morir industrias enteras como la de los diskettes y los video clubs. En fin, lo cierto es que mucho ha cambiado, y también es cierto que mucho no lo ha hecho.

***Desde mucho antes del tiempo de la aceleración en la innovación tecnológica, de las telecomunicaciones y las redes sociales, han habido cuestiones esenciales que permanecen incambiadas y forman parte de la base de la diferenciación en los negocios y, también, en el éxito personal.***

Porque aquella trillada frase que dice que lo único permanente es el cambio, es una verdad axiomática, que en el campo empresarial y profesional tiene una especial incidencia sobre el conocimiento y las habilidades que una persona y una empresa deben ir adquiriendo (y también olvidando) en el devenir de su historia. **Para lograr sobrevivir, crecer y trascender, debemos desaprender y aprender, incorporar y desechar tecnología, modificar procesos anquilosados (y a veces enquistados) en nuestras compañías y en nuestra propia persona.**

Nunca ha sido tan cierto que los caminos que en el pasado nos trajeron hasta aquí se han roto o están en vías de desaparecer y que debemos andar (y crear) caminos nuevos, donde no se trata de cambiar a las personas, sino de cambiar internamente, cambiar las creencias y los axiomas, cambiar los procesos y los saberes.

Sin embargo, y tan cierto como esto, es, en el extremo opuesto de nuestra creencia, que existen aspectos que no han cambiado durante el tiempo, o al menos no lo han hecho como elemento diferenciador.

Al concentrarnos en el aspecto profesional y empresarial y en los roles que cumplimos en las empresas y organizaciones que integramos, la principal de estas cuestiones es la actitud.

Por eso, cuando se trata de formar el entorno de nuestra profesión y de nuestras compañías, lo primero en lo que debemos "poner el ojo", es en los aspectos actitudinales. Porque son las actitudes las que van a sostener, potenciar o echar por tierra las habilidades y los conocimientos de la empresa y de las personas en la misma.

Son las actitudes las que definen a una persona y a una empresa. Y es el potenciamiento de las actitudes de las personas de la empresa lo que conforma una actitud de la propia empresa.

Esto es esencialmente importante en todos quienes prestamos servicios, y fundamental para quienes lo hacemos en forma personal, tal el caso de los servicios profesionales.

**Por eso amigos, prepárense para el cambio permanente y su aceleración constante, manteniendo incambiada su actitud, su actitud profesional y de servicio; su actitud de comprensión de las necesidades del cliente, del colega, del aliado; su actitud frente a su ambiente y a la sociedad de la que forma parte, porque eso genera una actitud espejo, de reciprocidad. Concientice su actitud personal y haga de ella una fortaleza, una ventaja competitiva, porque en el fondo, que se refleja en sus comportamientos, sus relaciones son la base de su éxito o fracaso, y dependen en forma esencial de su actitud.**

## ¿qué pasó?

***El pasado 21 de Julio se realizó en la Sede de la CIU, sin costo y exclusivamente para Socios, una Charla a cargo del Analista en Marketing Marcelo Calcagno, partícipe de la transformación hacia la actual era digital. La Charla trató las "Tendencias y Nuevas Posibilidades Inmobiliarias en la Web". El objetivo: que los operadores inmobiliarios profundicen su conocimiento sobre dónde y cómo, los usuarios digitales sin potenciales clientes, mediante las ofertas web y las redes sociales como herramientas específicas".***

www. .com.uy

encontrá todo lo que buscás en:

gallito.com

Aníbal V Abreu

# FUERZAS ARMADAS

## ¿FUERTES Y ARMADAS?

***La escena regional de hoy es muy diferente a la de los últimos 10 años, nacional y regionalmente hay desaceleración y estancamiento. Uruguay, aunque estratégica y geopolíticamente está posicionado en un lugar particular, con su cuño de país tomador de precios se debate entre un Brasil endeble y una Argentina pagando cuentas de un desbarajuste. Los especialistas en economía expresan que era esperable o por lo menos previsible un bajón coyuntural del viento de cola histórico del que disfrutó nuestro país, el cual no solamente no se reconoció por parte de los que hoy nos gobiernan, sino que se minimizó cuando comenzaron a aparecer las primeras señales…***

**Lo cierto es que aparentemente "la orquesta siguió tocando" y el gasto corriente siguió aumentando y hoy estamos ante un ajuste por aumentos de ingresos, según los entendidos, producto de no considerar ese carácter cíclico de la "bonanza ".**

Sin embargo las preocupaciones no pasan solamente porque no se vislumbra una optimización de gastos y un sinceramiento de las verdaderas causas que son las coyunturales como decíamos, pero también son endógenas, como ser los resultados negativos de las empresas públicas y un gasto excesivo en algunos rubros, sino que también preocupa la sospecha de que esto no termina acá… En efecto, primero ajuste en empresas públicas, después IRAE, ajuste de tarifas, impuestazo ¿y luego qué? Comienza de nuevo el círculo, y todos sabemos que esos círculos viciosos son espirales de inflación que son disimulados y siniestros para la clase media.

En este contexto de ajuste ha caído involuntariamente en cuestión la institución militar, en una aparente ecuación que es perversa para la institución, sus integrantes, sus familias y en definitiva para nuestro país.

La defensa es un tema sustancial en toda sociedad sana y armoniosamente organizada en base a firmes estructuras democráticas, constitucionales y morales. Es un servicio esencial del es-

tado que mucho tiene que ver con las libertades, sin embargo en nuestro país el gasto en defensa es cada vez menor desde el 2005 hasta la fecha, representando solamente un 0,66 % del PBI.

Sus órganos naturales de ejecución son la Armada, Ejército y Fuerza Aérea. Esta institución y sus efectivos tienen un estatuto especial propio del estado militar, que les otorga derechos y obligaciones específicas.

Estas puntualizaciones, aparentemente básicas y conceptualmente muy claras cuando hablamos del Estado, cobran actualmente especial importancia y preocupación cuando como resultado de un ajuste fiscal del gobierno de turno, se pone en discusión nada menos que la institución Fuerzas Armadas, a partir de un impuesto confiscatorio y discriminatorio a los militares en situación de retiro (llamado impuesto de Asistencia al Sistema de Retiros y Pensiones de las FFAA) y el anuncio de la reforma de la mal llamada caja militar, porque se trata de un servicio o sea una unidad ejecutora del Poder Ejecutivo sin autonomía financiera.

***La menor inversión en defensa en estos últimos años se ve reflejada no solamente en el aspecto material (equipamiento y otros insumos, unidades desprogramadas en algunos casos y equipamiento casi obsoleto) sino también en recursos humanos. Se ha incentivado el retiro prematuro del personal, disminución de los años de retiro, el salario real del personal ha disminuido pero las exigencias han aumentado con respecto a la misión de las fuerzas.***

Es una ecuación perversa porque sus elementos son: *La necesidad del gobierno de recaudar por el lado de los ingresos; de dar un mensaje para adentro y para afuera de recorte y de ordenamiento de las cuentas; la tranquilidad de que se está afectando a una institución (inclusive con falacias) que no le va a responder por la misma vía. Esto sumado al doble aspecto de la imagen estigmatizada de los militares por parte de la izquierda militante de la*

*llamada historia reciente y simultáneamente los proyectos reales trazados por estos gobiernos sobre qué Fuerzas Armadas debe tener el Uruguay.*
Es por lo antedicho que sostenemos que la discusión de fondo no está en el impuesto ni en la reforma del servicio de retiros y Pensiones Militares. La misma debería estar centrada en el real tema de fondo: ***¿Que Fuerzas Armadas quiere el Uruguay? ; ¿Porque es diferente el Estado Militar y su excepción en el estatuto del empleado público? ¿Es un gasto o una inversión social?***

***Sería muy sano para nuestra democracia conocer los planes del Gobierno de turno con respecto a las FFAA. y la aclaración pertinente de que no se debe apreciar este asunto desde la mirada de los militantes de izquierda de hace 40 años, que veían amenazas y entonces cuanto más "débil" la amenaza mejor…***

Hay algunas argumentaciones que no se ajustan a la verdad y por esa misma razón también llama la atención que voceros oficialistas tengan que apelar a falacias para fortalecer este impuesto. Por ejemplo que los militares no aportan IASS a sabiendas de que lo aportan y va a rentas generales (US$ 27.000.000) o no tomar en cuenta que todos los militares aportan montepío hasta 36 años simples desde su ingreso, sin derecho a devolución si se excede en el aporte .Se ha llegado a decir que la relación de activo – pasivo es de 4 a 1 y en realidad es de 2 a 1 .No es verdad que todos se retiran con el 100 % del sueldo y 100 % de aumentos.

Se ha llegado a decir que la cobertura de Sanidad militar es "gratis", lo cual es una mentira muy ingrata, los aportes a sanidad militar son obligatorios aunque se actué en el ámbito privado, aportando "más los que ganan más", o sea los de mayor grado en un aporte solidario, y se superponen con los aportes de FONASA por la salud de una sola persona.
¿Cuál es la razón por la cual se habla de una caja y no de un servicio? ¿ Porque se habla de "privilegios" cuando en realidad son beneficios otorgados por la ley, a la luz de las especificidades del "estado militar" que establece la ley? Si es por desconocimiento es muy grave, pero si es intencionalmente es más grave aún…
Es muy importante que los ciudadanos tengamos conocimiento cabal (y el poder político aún mas) de que quien opta por esta carrera adopta el "estado militar" y dentro de ese compromiso

asume el acotamiento de derechos fundamentales constitucionales y un régimen distinto ,diferentes estatutos, justicia y tribunales, está limitado en sus libertades, libertad física ( sanción disciplinaria) , derecho de reunirse y tratar los temas colectivos, no puede expresarse libremente ni realizar actividad política (excepto sufragio) , no puede circular libremente, es amovible, si no llega en tiempo y forma a trabajar puede llegar a ser considerado desertor ante la ley, no tiene paritarias ni consejos de salarios ni posibilidad de sindicalizarse, no tiene derecho a huelga, no cobra desarraigo por estar mucho tiempo lejos de su familia ni tampoco por horas extra o trabajo en condiciones de riesgo, su dedicación es integral, está a la orden los 365 días las 24 horas, sus vacaciones pueden ser suspendidas si el servicio lo exige, no acumula licencia no gozada, no dispone de seguro de paro, su retiro es diferente a la jubilación porque puede ser llamado y movilizado si el mando lo demanda, su actividad es polifacética , debe mantener condiciones técnicas y psicofísicas exigidas en cada grado, retiro obligatorio si la estructura piramidal de la fuerza no genera vacantes, con dificultades para la reinserción laboral , entre otras particularidades...

Pero si echamos una mirada social y en particular al aspecto vivienda, es sorprendente porque surge también una discriminación de este gobierno , pues nada se menciona respecto al personal subalterno (estoy hablando del soldado),que un 60 % está bajo la línea de pobreza y menos de un 30 % tiene vivienda propia la mayoría precaria.

Cuando se cuestiona la posibilidad de retirarse con 20 años de servicio sin reparar en las razones que sustentan este marco de carrera, se está afectando al personal en materia de vivienda, salario digno y seguridad social. No se menciona tampoco que el soldado renueva su contrato año a año y puede ser desafectado sin más trámite.

Es muy peligrosa la improvisación en estos casos, porque al afectar tanto al personal superior como al subalterno, a los recursos humanos o materiales, se está afectando a la institución en general, en su funcionamiento, en su estructura y en particular en la profesionalización de su misión. Ese no puede ni debe ser el objetivo...

Cuando se impone un impuesto, argumentando que el problema está en un servicio que depende del poder ejecutivo es como asombrarse de lo que nos devuelve el espejo. Primero se impone y después se analiza la realidad de los que se puede solucionar. Eso tiene solo una lectura, es una improvisación.

**Las Fuerzas Armadas van a perdurar a pesar de los actores de turno y en ese contexto hay que realizar los cambios.**

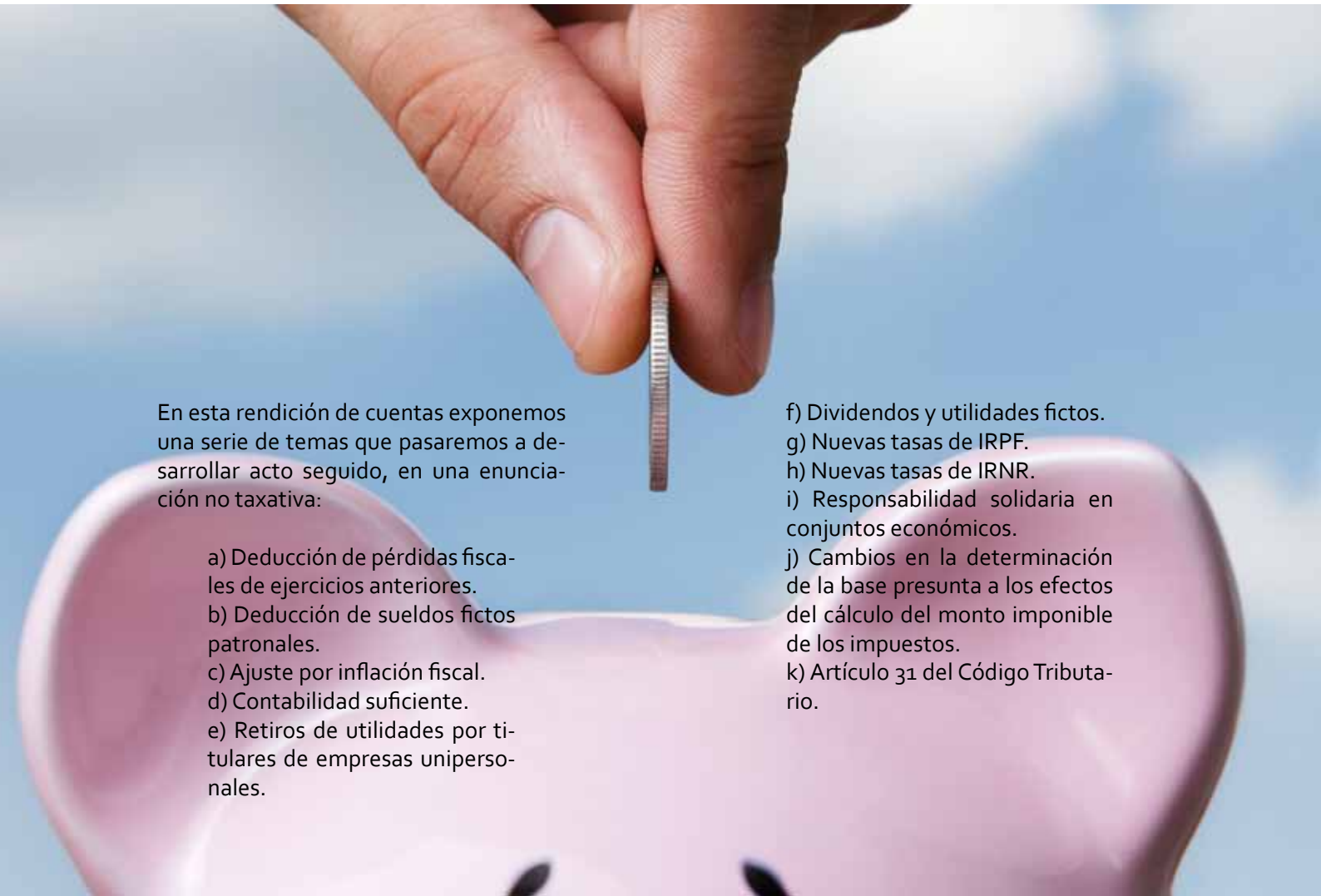
Por razón preocupan todos los temas que tengan que ver con las bases de nuestro sistema democrático republicano: La constitución, la justicia, la libertad de expresión, la educación, la seguridad de los ciudadanos , la fortaleza de nuestra Defensa Nacional, y en esa preocupación se enmarca la Institución Militar. Por eso lo del título Fuerzas Armadas:

¿Fuertes y Armadas o débiles y desarmadas?

# ¿Cómo cambia la tributación empresarial a partir de la Rendición de cuentas, vigencia 1 de Enero de 2017?

Cr. Alfredo Kaplan
Director del Estudio Kaplan
(Asesor Financiero de APPCU)

**Vale la pena mencionar que en Diciembre del 2015 con el decreto 359/15, ya hubo un aumento de la carga impositiva de la mayoría de las empresas por no poder aplicar el ajuste por inflación, cuando el índice de precios no supere el 10% anual de inflación.**



En esta rendición de cuentas exponemos una serie de temas que pasaremos a desarrollar acto seguido, en una enunciación no taxativa:

a) Deducción de pérdidas fiscales de ejercicios anteriores.
b) Deducción de sueldos fictos patronales.
c) Ajuste por inflación fiscal.
d) Contabilidad suficiente.
e) Retiros de utilidades por titulares de empresas unipersonales.
f) Dividendos y utilidades fictos.
g) Nuevas tasas de IRPF.
h) Nuevas tasas de IRNR.
i) Responsabilidad solidaria en conjuntos económicos.
j) Cambios en la determinación de la base presunta a los efectos del cálculo del monto imponible de los impuestos.
k) Artículo 31 del Código Tributario.

## *Rendición de cuentas – Proyecto de Ley*

A continuación exponemos los cambios tributarios a introducir por el Proyecto de Ley de Rendición de Cuentas en la normativa actual vigente.

### IMPUESTO A LAS RENTAS DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS (IRAE)

• Deducción de pérdidas fiscales de ejercicios anteriores: se agrega al literal F) del artículo 21 del Título 4 que la deducción de las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores estará limitada al 50 % de la renta neta fiscal obtenida, de esta forma se podrá o no deducir el 100 % de la pérdida fiscal del ejercicio anterior la cual, en caso de no descontarse el total en el ejercicio en liquidación, podrá deducirse en los ejercicios siguientes en la medida que no transcurran 5 años desde que esta se generó.

• Deducción de sueldos fictos patronales: se sustituye el literal G) del artículo 21 del título 4 agregando la condición que solo podrán deducir los sueldos fictos patronales, los titulares de las empresas unipersonales o de los socios que liquiden sus rentas por el régimen ficto. El cambio es una limitación en la deducción, hasta el momento lo hacían todos los contribuyes de IRAE sin importar si eran contribuyentes de IRAE ficto o real.

• Ajuste por inflación fiscal: sustituye la facultad que actualmente tiene el Poder Ejecutivo para determinar si se realiza o no el ajuste por inflación. Hasta el momento este órgano podía disponer que no se aplicara el ajuste por inflación en la medida que el porcentaje de variación de precios (IPPN) no supere el 10 %, facultad de la que se hizo uso el pasado año a través del decreto 359/015. Con la nueva redacción, el ajuste corresponde aplicarlo cuando el Poder Ejecutivo determine la realización en forma preceptiva según lo previsto para la elaboración de los estados contables en economías hiperinflacionarias (artículo 89 de la Ley Nº 16.060).

• Contabilidad suficiente: se agrega que, los contribuyentes que presten servicios fuera de la relación de dependencia a una sociedad contribuyente de IRAE de la cual sean socios o accionistas, comiencen a tributar por dicho régimen, con requisito de que la actividad que realiza éste sujeto pasivo de IRAE sea la de prestar servicios personales de idéntica naturaleza. La normativa vigente en el artículo 61 del Decreto 150/007, el cual refiere a gastos no admitidos, establece limitaciones en la deducción de estos gastos para las sociedades personales que presenten servicios fuera de la relación de dependencia. Con este cambio, tal limitación ya no correspondería pudiendo deducirse el total del gasto.

### *IMPUESTO A LA RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS (IRPF)*

• Retiros de utilidades por titulares de empresas unipersonales: actualmente los retiros por parte de los titulares de empresas unipersonales se encuentran exonerados de acuerdo al literal C) del artículo 27 del título 7, posición que la administración sostuvo en la consulta 4850.

Con el nuevo agregado, dicha exoneración ya no aplica, quedando estos retiros incluidos explícitamente como rendimientos de capital mobiliario en la medida que sus rentas provengan de actividades empresariales comprendidas en el artículo 3º del título 4.

Cabe destacar, como se mencionara en el artículo 149 del presente Proyecto de Ley, que estarán exentos tales retiros en la medida que los ingresos de las empresas unipersonales no superen UI 4.000.000, tope establecido por el PE.

• Dividendos y utilidades fictos: se agrega al artículo 16 del Título 7, el artículo 16 Bis, el cual establece una distribución ficta de dividendos y utilidades, la que se determinará al cierre del ejercicio fiscal en la medida que la renta neta presente una antigüedad mayor a tres ejercicios, si fuera así esta será imputada como dividendos o utilidades fictos en el tercer mes del ejercicio.

Es importante destacar, que a los efectos de determinar el monto de la renta neta fiscal, se consideraran los resultados desde los ejercicios inicia-

dos a partir del 1º de julio del 2007 y a ese monto se le deberá deducir el monto de las inversiones realizadas en participaciones patrimoniales de otras entidades residentes, en activo fijo e intangibles. Estas inversiones deberán mantenerse en el activo durante los próximos tres ejercicios.

Tal como se establece en la normativa vigente, la renta neta fiscal gravada no podrá superar las utilidades contables acumuladas, quedando comprendida dentro de este rubro toda variación patrimonial de resultados que no implique una variación en el patrimonio del contribuyente de IRAE a partir del primero de enero de este año.

Por otro lado, la introducción del concepto dividendos y utilidades fictos alcanza a los socios y accionistas de sociedades contribuyentes del IRAE cuando ésta, a su vez, participa en sociedades contribuyentes de dicho impuesto. Es decir que los dividendos y/o utilidades fictos determinados en esta última se imputarán en forma directa a los socios (transparencia fiscal), debiendo estos de ser informados de tal situación y pudiendo deducir el importe ya imputado a dichos socios por la entidad que realizó la primera imputación a efectos de no duplicar la renta.

No se computarán las rentas obtenidas por sociedades personales en la medida que no superen el tope de UI 4.000.000 de ingresos.

Quedarán excluidos de este concepto los contribuyentes de IRAE e IMEBA, cuyas acciones coticen en Bolsas de Valores habilitadas a operar en la república.

En cuanto a su vigencia, el régimen regirá a partir del primero de marzo del 2017, por lo que los ejercicios finalizados a partir del 31.12.2016 deberán considerar este cambio en su planificación fiscal.

• Nuevas tasas de IRPF: se establecen cambios en las alícuotas del IPRF pasando a gravarse las rentas que refieren a los intereses a la tasa del 7 % en lugar del 3 % y del 5 %. Cabe recordar que la tasa del 12 % para los rendimientos de capital de fuente extranjera, está vigente desde el año 2011.

• Empresas unipersonales – exoneración del impuesto en la distribución de utilidades: tal como mencionáramos anteriormente, las utilidades distribuidas o retiros realizados por empresas unipersonales, estarán exoneradas del impuesto en la medida que sus ingresos no superen las UI 4.000.000 al igual que las sociedades personales.

• Se deroga el ultimo inciso del literal C) del artículo 27 del Título 7: en función de lo antes expuesto es que se deroga dicho literal el que tenía la siguiente redacción: "También estarán exentas las utilidades distribuidas por los sujetos prestadores de servicios personales fuera de la relación de dependencia que hayan quedado incluidos en el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas en aplicación de la opción del artículo 5º del Título 4 del Texto Ordenado 1996. Esta exoneración alcanza exclusivamente a las utilidades derivadas de la prestación de servicios personales"

• Escala de rentas: se fijan nuevas escalas en lo que refiere a los ingresos por rentas de trabajo ya sea en forma individual o para aquellos que tributen por núcleo familiar cuando los dos superan individualmente en el ejercicio los 12 SMN y cuando uno de los dos no lo supere.

• Cambios en las tasas de deducción en la liquidación del impuesto: se establecen cambios respecto al porcentaje que los contribuyentes podrán deducir en la liquidación de IRPF. Actualmente la deducción es en función de tasas progresivas, el cambio propuesto consiste en eliminar estas tasas progresivas por tasas flat del 10 % en la medida que sus ingresos sean menores o iguales a 180 BPC ($ 601.200) o de lo contrario la tasa será del 8 %.

## *IMPUESTO A LA RENTA DE LOS NO RESIDENTES (IRNR)*

• Dividendos y utilidades fictos: ídem IRPF.

• Nuevas tasas de IRNR: se establecen cambios en las alícuotas del IRNR pasando a gravarse las rentas correspondientes a intereses al 7 %, que actualmente están en 3 % y 5 %, al 7 %, se man-

tiene la tasa del 12 % con una aplicación un poco más restringida y se agrega la tasa del 25 %.

Como se puede apreciar, se introduce la tasa del 25 % en el IRNR para las rentas obtenidas por entidades residentes, domiciliadas, constituidas o ubicadas en países de baja o nula tributación. Con esta modificación, todos los rendimientos e incrementos patrimoniales, con excepción de los mencionados explícitamente que son los dividendos o utilidades pagados o acreditados por contribuyentes del IRAE, quedarán gravados al 25% en la medida que se ubique en países con esas características, rigiendo la tasa del 12 % para otros países que no sean considerados de baja o nula tributación.

• Facilidades de pago: se prevé otorgar facilidades de pago en lo que refiere a la determinación ficta de utilidades y dividendos.

## *IMPUESTO DE ASISTENCIA A LA SEGURIDAD SOCIAL (IASS)*

• Cambio en las tasas del IASS: se establecen cambios en las tasas pasando de 10 %, 20 % y 25 % a 10 %, 24 % y 30 % respectivamente.

## *IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)*

• Reducción porcentual de la tasa de IVA: se faculta al poder ejecutivo a reducir la tasa de IVA hasta dos puntos porcentuales a consumidores finales para las operaciones menores a UI 4.000. dichas operaciones deben ser abonadas con tarjetas de crédito u otros instrumentos de dinero electrónico.

## *CODIGO TRIBUTARIO (CT)*

• Responsabilidad solidaria en conjuntos económicos: cuando se verifique que existe conjunto económico de acuerdo a lo que establece el CT, sus integrantes responderán solidariamente por

gutiérrez larre
BIENES RAICES
Batlle y Ordóñez 409 | San José de Mayo | Uruguay ROU
4342 8888* gutierrezlarre.com
MIEMBRO DE
ESTAMOS EN
GARANTÍA DE CONFIANZA

los adeudos tributarios generados por cada uno de ellos.

• Cambios en la determinación de la base presunta a los efectos del cálculo del monto imponible de los impuestos.

• Artículo 31 del Código Tributario: la redacción actual de dicho artículo establece que "Los pagos anticipados constituyen obligaciones tributarias sometidas a condición resolutoria y deben ser dispuestos o autorizados expresamente por la ley.....". Se pretende dar una interpretación al concepto de condición resolutoria entendiéndose por tal la no verificación del hecho generador.

## *OTROS CAMBIOS*

• Plazo para presentación de declaración jurada: se otorga un plazo especial en la presentación de la declaración jurada para los contribuyentes del impuesto anual de enseñanza primaria que grava a los inmuebles rurales.

• Se deroga el numeral 1) del artículo 32 de la Ley 13.426: "Cuando existan dos o más empresas de cualquier índole por desdoblamiento de capitales de un mismo conjunto económico, de tal manera que ese desdoblamiento pueda traer como consecuencia la disminución o eliminación de la solvencia de la empresa originaria o de la garantía de cobro de las contribuciones devengadas a favor de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de la Industria y Comercio, este Organismo, estará facultado para exigir de cualquiera de ellas la satisfacción de los adeudos ya devengados en cada una o en su totalidad."

• Ley de concurso: se establece una interpretación en lo que refiere a la fecha límite a los efectos de determinar cuáles obligaciones componen la masa pasiva del deudor.

• Importación de bienes competitivos con la industria nacional: se elimina la exoneración genérica establecida en el Titulo 3, manteniendo la exoneración los bienes que tengan por destino exclusivo el desarrollo de la actividad que motiva la exoneración.

• Exoneración a las instituciones y clubes Deportivos: se establece una condición a los efectos de que estas instituciones gocen de las exoneraciones previstas en el Titulo 3 y es que estas deberán incluir en su plantilla de afiliados a jóvenes becarios en un número no inferior al 10 %, debiendo ser alumnos que concurran a instituciones de enseñanza.

## ¿qué pasó?

***El pasado 23 de Junio se realizó en la Sede de la CIU, sin costo y exclusivamente para Socios, una Charla a cargo del Gerente de Gremiales de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay Santiago Macció. La chala trató sobre el Liderazgo y Visión Empresarial titulada "Importancia y Vigencia de las Organizaciones Empresariales". El objetivo: describir y destacar la importancia de la organización empresarial y la pertenencia a ella, como herramienta para el fortalecimiento de la actividad, comprendiendo las características y los requisitos del éxito".***

# Tenemos la llave de su futura vivienda

Varela
INMOBILIARIA S.R.L.

CASA CENTRAL
Colonia 1577
Tel.: 2409 8591
casacentral@sigaloavarela.com

PUNTA GORDA
Gral. Paz 1428
Tel.: 2604 3340
puntagorda@sigaloavarela.com

SHANGRILÁ
Av. Calcagno
Tel.: 2682 6995
shangrila@sigaloavarela.com

LAGOMAR
Giannattasio Km. 21.200
Tel.: 2682 4266
lagomar@sigaloavarela.com

SOLYMAR
Giannattasio Km. 23.500
Tel.: 2696 1762
solymar@sigaloavarela.com

LOMAS DE SOLYMAR
Giannattasio Km. 26.200
Tel.: 2696 5271
lomas@sigaloavarela.com

EL PINAR
Giannattasio Km. 28.500
Tel.: 2698 5803
elpinar@sigaloavarela.com

PINAMAR
Interbalnearia Km. 36.200
Tel.: 4376 3314
pinamar@sigaloavarela.com

SALINAS
Av. Julieta Ñandú
Tel.: 4376 8360
salinas@sigaloavarela.com

ATLÁNTIDA
Calle 11 y 18
Tel.: 4372 3426
atlantida@sigaloavarela.com

PARQUE DEL PLATA
Interbalnearia Km. 49
Tel.: 4375 6678
parquedelplata@sigaloavarela.com

www.sigaloavarela.com

# CONVENIO SALARIAL: ¿cuestiones ideológicas o pragmatismo ?

Esc. Aníbal Durán Hontou
Gerente APPCU

Si el déficit fiscal orilla el 4 % del Producto, si cae abruptamente la demanda de empleo, si nuestro sector ha perdido en pocos años más de 20.000 trabajadores, si ahora se viene un ajuste fiscal y si todo eso sucede después de más de una década de bonanza (méritos propios o no propios), que no caiga el peso de la responsabilidad en el sector empresarial.

## Aquí todos nos conocemos y no vale ahora decir y abogar por otras fórmulas de economía.

Lo primero que hizo el Presidente Vázquez (como lo hizo igualmente en el año 2004) fue designar al Cr. Danilo Astori como Ministro de Economía. Y si se votó al Frente Amplio se sabía que se votaba a Astori al frente de la conducción económica. Social demócrata confeso, Astori está en las antípodas del comunismo.

Que no se mire para otro lado (pensando en los dirigentes sindicales comunistas).

El dinero se dilapidó y no se actuó en forma contra cíclica (como lo hicieron en Chile). Si a ello le agregamos los desaguisados de Pluna y Ancap (por ejemplo), el combo es completo.

Ahora que estamos en las puertas de un nuevo convenio, el sindicato debería tener esto como premisa básica para actuar en consecuencia.

Pese a que la negociación colectiva debe ser bipartita, lo dicen la ley y la Organización Nacional del Trabajo, el Poder Ejecutivo lanza pautas o lineamientos que son una suerte de "piso" para los sindicatos. Los lineamientos de años anteriores, eran recibidos de buen agrado por el PIT CNT y obviamente por el SUNCA.

Hoy la realidad nos muestra un rostro adusto y ya el Presidente del PIT CNT, Eduardo Pereyra se ha pintado la cara y anuncia la guerra. "Terrible conflictividad" proclama y más cuando el Consejo de Ministros ratificó los lineamientos.

Por supuesto que él tiene que salir a defender los intereses de los obreros y mal Presidente sería si eso no sucediera. Ya se sabe que los porcentajes de aumentos previstos están por debajo de la inflación, aunque al final se compensa.

Ahora, en nuestro sector, lo dijo el Presidente de APPCU en El Pais días atrás, en el último decenio el salario real de los trabajadores aumentó 108 % y es precisamente éste uno de los aspectos medulares que hacen que el costo de construir esté tan caro.

En una encuesta privada que hicimos con nuestros asociados, dos meses atrás, resultó que el 40 % de los promotores privados no tiene previsto

comenzar otra obra. Deberían existir alicientes tributarios (recurrentemente pedidos) y otra actitud del sector obrero ante el trabajo. Y por fortuna, tenemos a la vivienda de interés social, paliativo de enorme significancia sobre todo con la mano de obra empleada. También aquí hemos solicitado determinados incentivos, como la eliminación de los topes o la posibilidad de que se aumente el porcentaje de las unidades de un dormitorio (actualmente está en el 50 %), ya que es la franja más solicitada (la fragmentación social que vivimos, por múltiples causas, es una razón determinante de lo que pasa).

Moraleja: el Sr. Andrade, vuelto al ruedo sindical y del SUNCA, ha hecho hincapié en que el meollo del próximo convenio no será salarial, sino que harán mayor énfasis en la mejor formación y capacitación profesional de la gente. En buena hora. Vaya que las gremiales empresariales están comprometidas con ese postulado.

Los otros aspectos que objeta, vinculados al momento de los correctivos (los lineamientos los prevén en nuestro sector al final del convenio y ajustes semestrales), no son inherentes a los empresarios. El Ministro de Economía dice que el salario real sigue creciendo, no a los guarismos de otrora. Expresa Andrade en un reportaje periodístico "que las pautas son un error desde el origen". Años anteriores servían, hoy no.

Vaya paradoja: hoy los obreros están contra el Frente Amplio que votaron y los empresarios pese a algún reparo, cobijan los lineamientos.

Y la pulseada podría ser entre salario y empleo. Y se define por mayoría simple en el consejo de salarios. Y no perder de vista la realidad, es vital para decidir en consecuencia.

# Cervezas y Vinos son familia

Eduardo Lanza

**Ambas bebidas nacen de la fermentación de los azúcares, generando el alcohol que las hace integrar la familia de las bebidas producidas por las levaduras.**

Esos hongos microscópicos que abundan en la naturaleza, son los responsables de transformar los azúcares naturales en gas y alcohol, como sustancias emergentes y principales del proceso. En un caso los encuentran dentro de las uvas y en el otro, a partir del almidón de los cereales, que al desdoblarse en el malteado, libera los azúcares necesarios. Coinciden no sólo en el alcohol que contienen, también las une su origen remoto y misterioso, cuando la raza humana aún vivía en la edad de piedra. Para aquellos pobladores supersticiosos, sin duda ambas tuvieron un significado mágico o religioso, al comprobar que un jugo natural comenzaba a producir un gas y que además su gusto cambiaba así como sus propiedades. De jugo inofensivo pasaban a bebidas euforizantes.

## *Socios naturales*

En cada caso un aliado del reino vegetal las complementa y contribuye a darles más carácter y personalidad. En el de los vinos, el roble ha sido un compañero legendario y la crianza en barricas, es una técnica que se emplea desde hace siglos. Dentro de ellas, cambios químicos le mejoran su estructura y le aportan sutiles aromas, para darles un toque distintivo. La flor del lúpulo es la que se utiliza para las cervezas, para perfumarlas y darles ese clásico sabor levemente amargo que las caracteriza. Desde hace más de mil años, esta planta de la familia del cáñamo, se asoció con esta bebida y en sus abadías, los monjes de la Edad Media supieron emplearlo para darle un toque de distinción a sus cervezas.

## *Diferencias en la familia*

Pero como en toda familia hay rasgos que diferencian a sus integrantes y en esta no podían faltar. El vino sólo puede hacerse de uva, en cambio las cervezas se pueden elaborar a partir de varios granos. La cebada y el trigo como los clásicos, pero también el arroz o el sorgo, entre otros.

Y es en el cultivo donde ya se separan, por la forma en que cada uno se hace y por el tipo de suelo que se puede utilizar. Para los cereales se precisan terrenos llanos, en los que puedan trabajar un tractor o una cosechadora y deben contar con cierta fertilidad que asegure un rendimiento satisfactorio. Estas chacras no tienen como destino ineludible un cereal específico, ya que pueden cambiar de función y ser aprovechados en años siguientes, para sembrar una pradera o una avena con que alimentar el ganado.

Mientras que las vides una vez que se implantan van a vivir muchos años en el lugar elegido por un viticultor. Ese viñedo, con el paso del tiempo se constituye en un patrimonio que pasa de padres a hijos. Y no requieren suelos de gran calidad, pueden crecer y fructificar en empinadas laderas o en terrenos pedregosos y de mínima fertilidad. A ello se agrega una singularidad que ennoblece a estos viñedos. A medida que envejecen las plantas, sus uvas se vuelven más sabrosas dando mejores vinos, lo cual redunda en la valorización de dicho patrimonio.

## *Cada una ofrece lo suyo*

Durante décadas y hasta hoy, la mayoría de las cervezas al alcance del consumidor son las industriales del tipo Lager, muy parecidas entre sí. Sus señas de identidad son muy conocidas. Rubias, pálidas, con un leve toque de lúpulo, de precio accesible y muy fáciles de beber. En nuestro país, la costumbre las ubican para acompañar pizzas o empanadas y en el verano, los asados de familia o entre amigos. Su menor grado alcohólico facilita el consumirlas de esta manera. Este estilo se extendió masivamente a lo largo y ancho del mundo, a excepción de los países de larga tradición cervecera, con Bélgica y el Reino Unido a la cabeza. En ellos la diversidad siempre existió y las negras, rojas o incluso las condimentadas, se sirven en bares y pubs. Justo es decir que esto hoy estamos viviendo un cambio y que un movimiento muy fuerte de cervezas artesanales, ofrece muchas variantes para satisfacer los diversos gustos de los consumidores.

En cambio los vinos se distinguieron siempre por su gran diversidad. Tintos, blancos o rosados. Calmos o burbujeantes. Algunos muy prestigiosos como el champagne del norte de Francia o los tintos de Burdeos. Y muchos otros para consumo diario. Las distintas regiones de América del Sur o del Norte producen los suyos, pero también de Australia y Nueva Zelandia llegan otros bien diferentes. Por su parte, la cultura mediterránea llevó a que las familias hicieran sus propios vinos, con las uvas de los parrales caseros o las compradas a pequeños viticultores, aunque la calidad no fuera su fuerte.

Hay un lugar en el mercado para las cervezas y los vinos y es el consumidor el que decide cuando es el turno o la ocasión de cada una, pero teniendo en cuenta la opinión del bolsillo, que siempre tiene algo que decir al respecto.

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

# Rendición de Cuentas y Balance de Ejecución Presupuestal 2015

**Por la presente publicación comentaré las propuestas que entendí de más interés para nuestros lectores. Se trata de la Sección VII: "Recursos", del proyecto que fuera enviado por el Poder Ejecutivo (PE) al Poder Legislativo el 14 de junio de 2016.**

## *I. Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)*

**• Pérdidas Fiscales de Ejercicios Anteriores (PFEA)**

Las referidas pérdidas, se limitarían en su deducción al 50 % de la renta neta fiscal.
Dicha limitación, parecería tener un carácter financiero, pues se estaría difiriendo el cómputo del remanente a futuros ejercicios económicos.
Ahora bien, la limitación podría llegar a tener un efecto económico, en tanto y en cuanto, las PFEA resultan deducibles de no haber transcurrido más de cinco años a partir del cierre del ejercicio en que se produjeron.

**• Sueldos fictos patronales**

La deducción de este tipo de sueldos, de los titulares de unipersonales o de los socios, se condicionaría a que el IRAE de la empresa unipersonal o de la sociedad, se determine en forma ficta.
No sería posible, en consecuencia, deducir dichos sueldos si liquido el tributo sobre una base real, cierta.

**• Ajuste Impositivo por Inflación (AIPI)**

Se modificaría la redacción de la facultad conferida al PE en cuanto a la realización preceptiva del AIPI, vinculándola a la elaboración de los estados contables en economías hiperinflacionarias, de acuerdo con normas contables adecuadas.
Esta modificación entraría en vigencia a partir de la promulgación del proyecto legislativo, lo que

implica una excepción a la fecha general de entrada en vigor del proyecto (01.01.2017).
Siendo así, de aplicación para los ejercicios en curso, resultaría retroactiva.
Por último, parecería pretenderse dar fundamento al segundo resultando del Decreto N° 359/015, a través del cual el Ejecutivo hizo uso de la facultad conferida, el 29 de diciembre de 2015.

**• Contabilidad suficiente**

Estarían obligados a tributar en base al régimen de contabilidad suficiente, quienes presten servicios personales fuera de la relación de dependencia a un contribuyente del IRAE, de la que sean socios o accionistas, siempre que la actividad de la sociedad sea la de prestar servicios personales de igual naturaleza.
De esta forma, dichos prestadores no podrían liquidar el impuesto sobre una base presunta (ficta), pasando a tributar sobre una base real.

## *II. Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF)*

**• Rentas del capital mobiliario**

Las utilidades retiradas por los titulares de empresas unipersonales se considerarían dentro del referido concepto, siempre que la unipersonal genere rentas comprendidas en el IRAE.

**• Dividendos y utilidades fictos**

La renta neta fiscal gravada por el IRAE, sin tener en consideración las PFEA, que al cierre de cada ejercicio fiscal presente una antigüedad mayor a tres períodos, sería considerada como un dividendo o utilidad ficto del tercer mes del siguiente ejercicio.
La alícuota aplicable a esta renta mobiliaria sería del 7 %.
En el nuevo régimen ficto, se deduciría de la renta neta fiscal gravada (acumulada) el monto de:

**• Dividendos y utilidades, efectivamente distribuidos al cierre del último ejercicio fiscal.**

**• Dividendos y utilidades fictos imputados hasta el cierre del último fiscal.**

**• Inversiones en participaciones patrimoniales de otras entidades residentes, activos fijos e intangibles, desde el primer ejercicio de liquidación del IRAE hasta el cierre del último ejercicio fiscal.**
**En ningún caso el importe gravado podría superar los resultados acumulados al cierre del ejercicio fiscal, deducidos los dividendos o utilidades fictos.**

A tales efectos, el concepto de resultados acumulados comprenderá a las ganancias y pérdidas contables sin asignación específica, a las reservas legales, a las estatutarias y en general a todas aquellas creadas de acuerdo al artículo 93 de la Ley Nº 16.060.

Se considerarían asimismo resultados acumulados, las capitalizaciones de dichos resultados, así como, cualquier otra disminución de estos que no determine una variación en el patrimonio contable a partir del 1º de enero de 2016.

Se incluye en el concepto de dividendos y utilidades fictos gravados a la renta neta fiscal gravada

obtenida por contribuyentes del IRAE, cuando los socios o accionistas sean contribuyentes de dicho impuesto.

Dichos dividendos y utilidades fictos serán imputados directamente a las personas físicas residentes que participen en el capital de la sociedad, en la proporción correspondiente a su participación patrimonial, considerando a la entidad que realizó la primera imputación.

En la distribución efectiva de dividendos, la sociedad contribuyente de IRAE deberá computar el impuesto pagado por las rentas fictas y retener el impuesto correspondiente, por la diferencia entre lo efectivamente distribuido y el cálculo ficto.

De resultar un excedente, el mismo será imputado al impuesto de futuras distribuciones de dividendos o utilidades (reales, no fictas).

Existen 2 excepciones al régimen ficto, ellas son:

**• La renta neta fiscal obtenida por las sociedades personales, que en el ejercicio fiscal que le dio origen, haya obtenido ingresos menores a 4.000.000 de UI.**

**• La renta neta fiscal de los contribuyentes del IRAE y del Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios (IMEBA), cuyas acciones coticen en Bolsas de Valores.**

A juzgar por la redacción normativa, el régimen tendría un carácter retroactivo y comenzaría a regir desde del 1° de marzo de 2017.

**• Rentas del capital**

Se elevaría del 3 % al 7 % la alícuota aplicable a:

**• Intereses de depósitos en Moneda Nacional (MN) y Unidades Indexadas (UI) superiores a 1 año en Instituciones de Intermediación Financiera (IIF) de plaza.**

**• Intereses de obligaciones y otros títulos de deuda con plazo mayor a 3 años.**

**• Rentas de certificados de participación de fideicomisos financieros con plazo mayor a 3 años.**

Asimismo, se fijaría en un 7 % (actualmente es de un 5 %) la alícuota aplicable a los intereses correspondientes a los depósitos en IIF a un año o menos en MN y UI sin cláusula de ajuste.

**• Rentas del trabajo**

Ingresos:

Se modificarían las escalas y las alícuotas aplicables a las referidas rentas.
Por ser de mayor interés, damos a conocer seguidamente las que serían aplicables a las personas físicas.

| Renta anual computable | Alícuotas |
|---|---|
| Hasta 84 Bases de Prestaciones y Contribuciones (BPC) | 0% |
| Más de 84 BPC y hasta 120 BPC | 10% |
| Más de 120 BPC y hasta 180 BPC | 15% |
| Más de 180 BPC y hasta 360 BPC | 24% |
| Más de 360 BPC y hasta 600 BPC | 25% |
| Más de 600 BPC y hasta 900 BPC | 27% |
| Más de 900 BPC y hasta 1.380 BPC | 31% |
| Más de 1.380 BPC | 36% |

Además de los aumentos en las alícuotas a partir de ingresos mayores a 180 BPC, en un valor promedio de 5,2 %, se crearía una nueva escala de 180 BPC a 360 BPC.

Tener presente que las modificaciones tributarias afectarían, asimismo, a las escalas y alícuotas de los núcleos familiares que superen o no en el ejercicio los 12 SMN (Salarios Mínimos Nacionales).

## Deducciones

Para determinar el monto total de la deducción, el contribuyente aplicaría a la suma de los montos admitidos, la tasa del 10 % si sus ingresos nominales anuales son iguales o inferiores a 180 BPC y la tasa de 8 % para los restantes casos.
A tales efectos, no se considerarán el sueldo anual complementario (aguinaldo), ni la suma para el mejor goce de la licencia (salario vacacional).

Como puede observarse, la deducción a efectos de la determinación del monto imponible del IRPF dejaría de ser producto de una escala de deducciones, para ser considerados los montos que hacen a la misma una única alícuota, que varía por el nivel de ingresos del contribuyente.

## *III. Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR)*

Con relación a los dividendos o utilidades fictos, ténganse en consideración los comentarios realizados en el apartado II (IRPF).

Con respecto a las alícuotas aplicable a las rentas del capital, básicamente, se reiteran las modificaciones a ser efectuadas en el IRPF, con la siguiente innovación.
Las rentas obtenidas por entidades de países o jurisdicciones de baja o nula tributación o que se beneficien de un régimen especial de baja o nula tributación, tributarán a la alícuota del 25 %, salvo que los ingresos se originen en dividendos o utilidades pagados o acreditados por contribuyentes de IRAE, en cuyo caso tributarían al 7 %.

| Ingresos anuales | Alícuota |
|---|---|
| Hasta 96 Bases de Prestaciones y Contribuciones (BPC) | 0% |
| Más de 96 BPC y hasta 180 BPC | 10% |
| Más de 180 BPC y hasta 600 BPC | 24% |
| Más de 600 BPC | 30%" |

## *IV. Impuesto de Asistencia a la Seguridad Social (IASS)*

Se modificarían las alícuotas de los ingresos por jubilaciones y pensiones, de acuerdo con el siguiente detalle:

## *V. Impuesto al Valor Agregado (IVA)*

Se facultaría al PE a incrementar en hasta dos puntos porcentuales, la reducción aplicable a las enajenaciones de bienes y prestaciones de servicios efectuadas a consumidores finales, siempre que la contraprestación se efectúe mediante la utilización de tarjetas de débito, instrumentos de dinero electrónico u otros instrumentos análogos, para las operaciones por montos inferiores al equivalente a 4.000 UI.
La reducción también regiría para las enajenaciones de bienes efectuadas a los socios de las cooperativas de consumo que se registren electrónicamente, siempre que la enajenación no se financie en cuotas.

# ¿qué pasó?

***El pasado 12 de Julio se realizó en la Sede de la CIU, sin costo y exclusivamente para Socios, una Charla a cargo del Rdor. Assad Hajjoul sobre los "Aspectos Prácticos en el Cumplimiento de la Normativa en Materia de Lavado de activos.***
***El disertante es Certificado en Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento al Terrorismo por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica del Uruguay e ISEDE.***

# El retorno de la franquicia inmobiliaria

José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

**Luego de años donde había desaparecido el 70 % de nuestro sector, vuelve el negocio de la franquicia inmobiliaria. Un sector donde había cerca de 40 enseñas, con 4.500 locales que facturaban más de 1.000 millones de euros y daban ocupación a más de 18.000 personas entre 2006 y 2008.**

Desde el 2014 al día de hoy, se contabilizan 30 enseñas, 1.100 locales comerciales y están facturando alrededor de 230 millones de euros anualmente, dando empleo a 2.800 personas. La criba se valora de forma positiva, en todos estos años se ha visto como se retiraron del circuito micro operadores, que no aportaban valor ni a sus clientes ni el mercado y que habían crecido de manera desbocada.

La franquicia inmobiliaria es el tercer sector que más avanzó el pasado año, un 23 %, por detrás de las marcas de belleza y estética y las de asesoría a empresas. El negocio recupera atractivo de cara al emprendedor al calor de la mejora en el resto del sector inmobiliario, donde aumentan las compraventas de viviendas. También por las escasas barreras de entrada y la gran rentabilidad que ofrece, así como por las ayudas y facilidades que están dando las entidades de crédito.

En la actualidad, para abrir una franquicia se requieren unos 30.000 euros de media, aunque las cifras bailan según el estado y tamaño del local y la necesidad de contar con una imagen más o menos costosa.

El promedio de inversión pensada para una oficina de entre 50 y 100 metros cuadrados para cuatro puestos de trabajo es de 21.500 euros. En cambio, llega hasta los 60.000 euros en el caso de Re/Max, con 100 oficinas en España y a los 80.000 euros para la marca de Century 21, con 38 oficinas en el territorio español.

Es importante recordar, que no todo el mundo tiene perfil de franquiciado. Son negocios en los cuales hay que tener perfil comercial, trato con el cliente final, invertir horas de trabajo y atenerse a los mandatos de la central aunque sin perder iniciativa personal. Tener conocimientos previos del sector no es una barrera de entrada. Es una realidad que la mayoría de las personas que adquieren una franquicia inmobiliaria, son ajenos al ladrillo.

Las marcas son las que deben encargarse de ofrecer una formación previa a la apertura y cursos para especializar en todas las áreas al profesional inmobiliario en su día a día.

La central de las empresas que venden la franquicia, deben suministrar imagen, marca, consultoría, formación, posicionamiento, tecnología y asistencia técnica, así como una red propia. Las cifras varían de una red a otra pero de media el canon está entre 10.000 y 20.000 euros y los royalties mensuales van del 6 % al 10 %.

# Uruguay: etapa de transición, hacia una nueva fase del ciclo económico.

Camara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

**Uno de los principales fenómenos al que están expuestas las economías de mercado es a la ocurrencia de ciclos económicos.** A través de la historia, los países han experimentado períodos de crisis y de bonanza económica, es decir fluctuaciones cíclicas de la actividad que se producen de manera reiterada en el tiempo.

El proceso de crecimiento económico en el largo plazo no es algo constante que se alcanza en base a mayor producción de bienes y servicios sino que, por el contrario, se atraviesa alternativamente épocas de auge y recesiones. El ciclo implica que los países a lo largo de su historia atravesarán cambios entre períodos de rápido crecimiento de su actividad (recuperación y prosperidad) y períodos de relativo estancamiento o declive (contracción y recesión).

Al mismo tiempo, frente a la existencia de ciclos económicos, un objetivo deseable a partir del desarrollo de políticas, es lograr que las fases mencionadas sean lo más

suaves posibles, de forma de que los países puedan alcanzar un ritmo de crecimiento sostenido y estable en el largo plazo. Herramientas como la Política Fiscal, Monetaria y de Ingresos se utilizan para atenuar los cambios bruscos que sufren las economías tanto en los períodos recesivos como en los de auge. Resulta tan malo para un país estar en la parte baja del ciclo, por ejemplo con altos niveles de desempleo, grandes desajustes fiscales, así como estar en la fase alta, con aumentos de la demanda agregada tanto desde el sector público como privado por encima de las capacidades productivas, generando presiones inflacionarias y distorsiones en materia de precios relativos.

***El año 2015 marca un quiebre en el período de crecimiento económico que venía atravesando la economía uruguaya, luego de la salida de la crisis económica y financiera del año 2002, ingresando de esta forma en una nueva fase del ciclo. El Producto Interno Bruto (PIB) creció tan solo 1,0 % respecto al año anterior, el registro más bajo en 12 años.***

Se deja atrás un período excepcional de crecimiento económico, ingresando ya lentamente desde fines del año 2014 y consolidándose durante el correr del año 2015 en una nueva etapa caracterizada por una situación de estancamiento, incluso con determinados sectores de actividad sufriendo ajustes por cantidades, es decir caída en sus niveles de producción y destrucción de puestos de trabajo.

Uruguay enfrenta no sólo un deterioro de las condiciones externas tanto a nivel de la región como extra regional sino también importantes desequilibrios macroeconómicos que se profundizan a nivel local, y se transforman en verdaderos obstáculos para atravesar esta nueva fase del ciclo de la forma menos traumática posible en términos de destrucción de riqueza acumulada en los años anteriores.

En la etapa del boom económico, existe el riesgo tanto del surgimiento como de la profundización de desequilibrios macroeconómicos que tienen su génesis en una demanda que crece sobre la oferta, tanto del sector privado como del sector público. Durante la época de bonanza el país atravesó una depreciación del dólar, que llegó a cotizar por debajo de los 19 pesos uruguayos. Esto no sólo estimuló el consumo de las familias, sino también la inversión en bienes y servicios provenientes del exterior. A su vez jugó favorablemente en los ingresos tributarios del Estado, lo que junto con una política de gasto excesiva, tuvo como resultado un crecimiento del gasto público por encima de los ingresos provenientes de los sectores productivos, generándose un profundo deterioro de las cuentas públicas.

Al analizar la evolución de los egresos del sector público no financiero en los últimos años, es posible establecer claramente la evolución alcista que han tenido: en términos constantes se observó un aumento de 91 %, es decir que casi se duplicó el gasto entre el año 2005 y la actualidad. En términos corrientes, mientras que en el año 2005 el gasto público ascendía a 4.200 millones de dólares anuales, en 2015 dicho valor alcanzó los 15.360 millones de dólares, representando un déficit del 3,5 % en relación al PIB. Si se toma en cuenta qué sucedió con el nivel de actividad económica, en estos últimos diez años el PIB aumentó en términos constantes un 58,7 %, quedando de manifiesto cómo los gastos del sector público han aumentado por encima de las capacidades productivas de la economía.

Si bien, el contexto económico internacional más complejo ha incidido en un deterioro más intenso de las cuentas públicas en el último tiempo, el hecho de haber incrementado los egresos públicos por encima de los ingresos desde el año 2005 a la actualidad, comprometiéndose a erogaciones que se hacen difíciles de acortar por su gran costo político asociado, ha sido el factor determinante de la debilidad fiscal que atraviesa la economía uruguaya.

En el presente, el desafío principal por parte de las autoridades recae en que, el peso de las medidas del ajuste necesario para equilibrar las cuen-

tas públicas no lo enfrente únicamente el sector privado a través de una mayor presión fiscal, aumento de desempleo, caída de salarios, menores niveles de inversión en infraestructura.

Por el contrario, las medidas deberían comenzar por definir una reforma sustancial y profunda del Estado, con objetivos de eficiencia y calidad en materia de gasto. Asimismo, una de las grandes lecciones aprendidas durante la crisis económica y financiera que el país atravesó en los primeros años de la década pasada fue la importancia de contar con flexibilidad en materia cambiara, sin embargo aún resta mucho avanzar en términos de flexibilidad tanto en el mercado de trabajo como en otros aspectos del funcionamiento de la economía: eliminar la actividades monopólicas, avanzar hacia regulaciones sensatas basadas en el real comportamiento de las diferentes actividades productivas, eliminar discrecionalidades que persiguen como único fin proteger determinados sectores en detrimento de otros.

En este sentido, la Cámara propone avanzar en una agenda de trabajo que recorra un camino de mayores libertades para las actividades económicas, racionalización de las asignaciones de los presupuestos a nivel del sector público, incorporación de reglas fiscales para un manejo eficiente de las cuentas del Estado, eliminación de las trabas burocráticas que no hacen más que distorsionar las decisiones económicas de los agentes, promoción de procesos de inversión en infraestructura con una participación activa del sector privado, así como revalorizar la importancia de incorporar criterios de flexibilidad no sólo en el funcionamiento del mercado de trabajo sino también en el desarrollo de la política comercial. A su vez, la base de esta agenda debe tener como objetivo central avanzar en una mejor educación, puntapié fundamental para el futuro desarrollo y bienestar de toda la sociedad.

*Lic. Ramón Borges.*
Director Ejecutivo.

*094 22 61 63*
info@vybcomunicacioninteligente.com

**En V & B Comunicación Inteligente, trabajamos poniendo de manifiesto tres principios básicos:**

el del Marketing (lo más importante es el cliente), el de la Comunicación (lo más importante es el receptor) y el de las Relaciones Públicas (lo más importante es la gente). Por esta razón, los proyectos de comunicación son hechos a medida para cada cliente y para cada situación, teniendo como objetivo vital transmitir calidad y profesionalidad, cuidando minuciosamente cada detalle e interactuando permanentemente con nuestro cliente, brindando la imagen que este quiere transmitir, haciendo por sobre todas las cosas que la Comunicación Institucional no publicitaria refuerce y hasta haga cambiar la imagen, convirtiéndola en el principal activo de éste. Para lograr estos objetivos, profesionales altamente calificados de la comunicación trabajan constantemente en estrecha relación con el cliente sin descuidar detalle. Dentro de los servicios que brindamos y en primera línea se encuentra "Prensa y Difusión". No competimos con las agencias de publicidad. Por el contrario somos complementarios y juntos acrecentamos el activo de nuestro cliente. Definimos en conjunto con nuestro cliente una política clara ante los medios de comunicación y la opinión pública, nutriendo de información eficaz, dirigida y constante, sabiendo que es lo que le interesa al periodista, manejando sus mismos códigos, logrando la presencia en los medios objetivamente seleccionados y por ende que la información sea correctamente transmitida al público objetivo.

# La información y el conocimiento como "valor" trascendente para la Gestión Inmobiliaria.

Gabriel Sosa Díaz
Rematador Público - Op. Inmobiliario

"El secreto del éxito en los negocios está en detectar hacia dónde va el mundo y llegar ahí primero".

Bill Gates

**Con la finalidad de abordar el tema con la mayor precision posible, no es menos oportuno iniciar el mismo apelando a definiciones enciclopédicas, en especial aquellas a las que hoy en día accedemos con mayor facilidad gracias a Internet.**

Según "Wikipedia Enciclopedia Libre", una de las más populares de la "Red" y a la que frecuentemente recurren Docentes, Investigadores y Estudiantes, entre otros, la "**Información**" consiste en:

*– Un conjunto organizado de datos procesados, que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto o sistema que recibe dicho mensaje. Los datos sensoriales una vez percibidos y procesados constituyen una información que cambia el estado de conocimiento, eso permite a los individuos o sistemas que poseen dicho estado nuevo de conocimiento tomar decisiones pertinentes acordes a dicho conocimiento.*

En sintonía con lo anteriormente reseñado, la citada Enciclopedia, destaca que la "**Información**" tiene una estructura interna que puede ser calificada según varias características:

– Significado (semántica): ¿Qué quiere decir? Del significado extraído de una información, cada individuo evalúa las consecuencias posibles y adecua sus actitudes y acciones de manera acorde a las consecuencias previsibles que se deducen del significado de la información. Esto se refiere a qué reglas debe seguir el individuo o el sistema experto para modificar sus expectativas futuras sobre cada posible alternativa.

– Importancia (relativa al receptor): ¿Trata sobre alguna cuestión importante? La importancia de la información para un receptor, se referirá a en qué grado cambia la actitud o la conducta de los individuos. En las modernas sociedades, los individuos obtienen de los medios de comunicación masiva gran cantidad de información, una gran parte de la misma es poco importante para ellos, porque altera de manera muy poco significativa la conducta de los individuos. Esto se refiere a en qué grado cuantitativo deben alterarse las expectativas futuras. A veces se sabe que un hecho hace menos probables algunas cosas y más otras, la importancia tiene que ver con cuanto menos probables serán unas alternativas respecto a las otras.

– Vigencia (en la dimensión espacio-tiempo): ¿Es actual o desfasada? En la práctica la vigencia de una información es difícil de evaluar, ya que en general acceder a una información no permite conocer de inmediato si dicha información tiene o no vigencia. Esto tiene que ver con la sincronización en el tiempo de los indicios que permiten revaluar las expectativas con las expectativas en un momento dado.

– Validez (relativa al emisor): ¿El emisor es fiable o puede proporcionar información no válida (falsa)? Esto tiene que ver si los indicios deben ser considerados en la reevaluación de expectativas o deben ser ignorados por no ser indicios fiables.

– Valor (activo intangible volátil): ¿Cómo de útil resulta para el destinatario?

Siguiendo la línea de lo planteado en torno a la Información y si bien también somos concientes que existen muchas definiciones, en razón de

lo mucho que abarca el tema, sobre el "**Conocimiento**" en particular optamos por adoptar la siguiente: "El conocimiento es un conjunto de información almacenada mediante la experiencia o el aprendizaje (a posteriori), o a través de la introspección (a priori). En el sentido más amplio del término, se trata de la posesión de múltiples datos interrelacionados que, al ser tomados por sí solos, poseen un menor valor cualitativo". En síntesis, podríamos concluir que la Información es "Fuente de Conocimiento" en las más diversas actividades humanas.

Definidas muy sucintamente "Información y Conocimiento", con las sola finalidad de dar a nuestro tema una introducción, pasamos a analizar la importancia que revisten ambos conceptos para el Profesional Inmobiliario y para la actividad que desarrolla. Es por todos conocido que de la mano de las denominadas "nuevas tecnologías", la Información esta cada vez más al alcance de la

mano. Es precisamente la tecnología la que nos proporciona un sin fin de medios a través de los cuales accedemos periódicamente a un significativo contingente de Información y por ende de Conocimiento, siempre y cuando ese caudal de datos organizados y procesados sean de efectiva utilidad.

Al igual que otros Actores de la Sociedad, el Profesional Inmobiliario recibe diariamente una importante cantidad de Información. Como bien sabemos, la cantidad no hace a la calidad, en atención a lo cual, el receptor deberá antes de procesar y analizar la Información, realizar una minuciosa tarea de separación entre lo verdaderamente útil y lo que no lo es, para recién después pasar al análisis tras lo cual podrá generar un Conocimiento para él, su organización empresarial y para la labor profesional que desempeña dentro de la misma. Pongamos como ejemplo la realización de un Informe de Tasación, antes de cuyo abordaje me permito recomendarles que presten especial atención a la definición expuesta a continuación:

***– Asumir la responsabilidad de establecer el "Valor de un Bien Inmueble", requiere la debida ponderación de todos los Factores que en suma determinarán el mismo. Dicha labor, necesariamente requerirá un plazo prudente tendiente a contrarrestar los errores u omisiones resultantes de la rápida, irresponsable y simple "Estimación de Valor" realizada a la ligera. En contrapartida, el "Análisis", que ha de realizar el Tasador, lo obliga a efectuar una minuciosa tarea de colección de datos y elementos (Información) que le permitan construir un informe debidamente pormenorizado, contextualizado en un mercado y tiempo determinado.***

Cuando nos encomiendan la realización de una Tasación, inevitablemente nos encausamos hacia la búsqueda de Información con la finalidad de "justipreciar" el bien en cuestión y poder redactar el correspondiente informe que nos permite exponer las razones por medio de las cuales llegamos a una determinada conclusión. Para la realización de dicho informe, el Perito, necesariamente debió ahondar en Información relativa al inmueble (Por Ejemplo: Estudio de la Documentación) en el marco de lo cual realizó una colección en "Antecedentes" de valores de "Bienes Comparables", de los cuales muchos le fueron de utilidad para sus cálculos, mientras que otros posiblemente hayan sido descartados en razón de que los mismos no se correspondían con el Bien Objeto de la Tasación, por considerarlos por ejemplo desactualizados.

Paralelamente, también es de esencial trascendencia e importancia la Información que procesamos de ese inmueble que "captamos" y que por ende nos aprestamos a ingresar formalmente a nuestra Cartera de Propiedades. Cuestiones relativas al dominio de ese bien, sus gravámenes, ubicación zonal, estado de conservación, superficie, etc., etc., etc., constituyen una serie de datos que al ser recopilados y prolijamente organizados nos va a significar la obtención de un Conocimiento pormenorizado del inmueble en cuestión. El mayor o menor Conocimiento dependerá en todos los casos de la cantidad y calidad de la Información recavada, tal como ya hemos mencionado. El adecuado registro en nuestra Ficha de Propiedad y/o en la Base de Datos, nos permitirá sin lugar a dudas trabajar mejor y de forma más ordenada dicha Propiedad y por ende podremos transmitir mejor el "Conocimiento" que obtuvimos, a los posibles interesados.

# Parque Termal Agua Clara

**Paz – Calidez – Diversión - Vitalidad**

AGUA CLARA
Parque Termal

Piscinas

Duchas Escocesas, Finlandesas y Danesas

Vestuarios

Fast-food Restaurant

# Hotel Vacacional Daymán

*Vacacional Dayman*

**Ambiente Familiar – Distensión – Descanso**

Aire Acondicionado

Teléfono, TV Cable y Wi-fi

Frigobar

Baño Privado

Termal Agua Clara

Cofre de Seguridad

Servicio de Habitación

Desayuno Continental

Cuatro Barbacoas Techadas

Cobertura de Atención Médica

Acceso Libre al Parque

---

**Inmersos en la tranquilidad de Daymán – Salto**

(Ruta 3 Km. 478)

www.serviciomutuo.org.uy - 29025535 / 29017945

SM
servicio mutuo

# Drones

## Algunos aspectos de la reglamentación vigente para su utilización .

Dr. Gerardo Azarola
MFL ABOGADOS

***En los últimos tiempos se ha insertado en el mercado nacional una herramienta tecnológica de fácil acceso para el público en general, y que puede utilizarse tanto con fines recreativos como comerciales: los dispositivos comúnmente llamados drones.***

**Si bien existe una multiplicidad de formas, tamaños y características de estos vehículos aéreos no tripulados o UAV por su sigla en inglés (Unmanned Aerial Vehicle),** resulta de interés destacar que aquellos que hoy pueden adquirirse fácilmente en plaza y con caracteres que determinan aptitud para su utilización en la intermediación comercial de inmuebles mediante la toma de fotografías o registro de videos de propiedades inmobiliarias, se encuentran regulados en nuestro país desde el año 2014.

En efecto, en el marco de la delegación contenida en el artículo 122 del Código Aeronáutico, y de lo dispuesto por los artículos 3 y 4 de la Ley 18.619, con fecha 29 de Agosto de 2014 la Dirección Nacional de Aviación Civil e Infraestructura Aeronáutica dicto la Resolución 291/014 (publicada en el Diario Oficial con fecha 04/09/2014), procurando y señalando expresamente entre sus fundamentos que resulta necesario un ordenamiento básico para la utilización de estos dispositivos que garantice niveles aceptables de seguridad en el territorio nacional.
Más allá de la marca o modelo de drone que se pretenda utilizar, no resulta de relevancia a los efectos pre-señalados las características del aparato, sino únicamente su peso, ya que es en función de dicho criterio que la reglamentación ha establecido su regulación actual.

En la medida que el mismo no supere los 25 kilogramos de peso, cuando el dispositivo sea utilizado exclusivamente para el deporte o la recreación no requiere ser registrado, ni se requiere la obtención de certificado de aeronavegabilidad, así como tampoco licencia, autorización o permiso para el operador. Asimismo, salvo autorización otorgada por la autoridad de Control de Tránsito aéreo, pueden operarse hasta una altura máxima de 120 metros, en condiciones meteorológicas de vuelo visual y en línea directa de vista.
Ningún tipo de drone (independientemente de su peso) puede realizar transporte de pasajeros, operaciones internacionales, volar en áreas o pro-

hibidas o restringidas, en zonas de trafico de aeropuertos o aeródromos y, lo que resulta más destacable y a tener en cuenta para los usuarios en general, los mismos no pueden volar sobre áreas pobladas ni concentraciones de personas, salvo autorización expresa de la autoridad administrativa correspondiente.

Ahora bien, la reglamentación establece que cuando el drone (aun los de menos de 25 kilogramos) sean utilizados en "actividades remuneradas de cualquier tipo" ello se considera "trabajo aéreo" (esto es, se lo considera incluido en el marco de lo regulado en el artículo 122 del Código Aeronáutico Uruguayo) y, en consecuencia, se debe dar cumplimiento a lo establecido en los decretos 39/977 y 314/994. Ello implica, en forma sintética, la realización de un trámite administrativo de registro y autorización previo a su uso a dichos efectos.

Asimismo, se establece que en la hipótesis señalada en el párrafo anterior el interesado debe contar con un seguro de responsabilidad civil y el operador contar con un "Permiso de Operador de Dispositivo Aéreo Operado a Distancia", y que hasta tanto se establezca una reglamentación definitiva y los procesos de certificación correspondientes, la administración determinará para cada caso concreto las condiciones específicas de operación "que garanticen niveles aceptables de Seguridad Operacional, las que serán debidamente notificadas al interesado previo al efectivo inicio de las actividades".

Se destaca que la reglamentación dispone que el incumplimiento de lo establecido en la misma puede dar lugar a la aplicación de sanciones administrativas.
Finalmente, y por lo antedicho resulta de interés tener presente lo expuesto, tanto para el uso recreativo como especialmente para el eventual uso comercial de estos dispositivos.

# El proyecto de ley sobre transparencia fiscal y su impacto para el sector inmobiliario

Dr. Leonardo Costa

***El pasado 15 de julio el Poder Ejecutivo envió al Parlamento un Proyecto de Ley sobre "Transparencia Fiscal", en el que se proponen diversas modificaciones en lo que refiere al Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE), Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF), Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR), e Impuesto al Patrimonio.***

**De especial relevancia para el sector inmobiliario, el tratamiento fiscal a aplicar a quienes sean accionistas o tenedores de participaciones de entidades ubicadas en jurisdicciones de nula o baja tributación (en adelante las "Entidades de baja tributación"), y a éstas, se variará en forma considerable, lo que tendrá repercusiones para los que sean titulares de inmuebles a través de estas entidades.**

Nos proponemos analizar algunos de dichos cambios, así como el régimen de transición que se propone, a los efectos de profundizar en el impacto que estos podrían aparejar para el sector inmobiliario.

## *I.- LOS CAMBIOS IMPOSITIVOS QUE SE PROYECTAN CON ESPECIAL REFERENCIA A LOS INMUEBLES*

### *A. El aumento del Impuesto al Patrimonio y del Impuesto a la Renta para las Entidades de baja o nula tributación*

En lo que respecta al Impuesto al Patrimonio, las Entidades de baja tributación que tuvieren patrimonio gravado a estos efectos, deberán calcular el impuesto aplicando una tasa del 3 %.

Esto supone una duplicación de la tasa del 1,5 % prevista en la normativa vigente.
Asimismo, el impuesto a la renta a ser abonado en Uruguay por las Entidades de baja o nula tributación se aumenta considerablemente, pues la tasa de IRNR aplicable será del 25 % .

Asimismo, y para estas Entidades de baja o nula tributación, las rentas derivadas de bienes inmuebles situados en el país resultarán gravadas con una tasa complementaria al 25 %, del 5,25 %.

Las rentas derivadas de incrementos patrimoniales por la enajenación o promesa de enajenación de bienes inmuebles situados en el país se determinará sobre base real (resultante de la diferencia entre el precio de la enajenación o promesa en su caso, y el costo de adquisición actualizado). Es únicamente en caso de que no pueda revaluarse el costo de adquisición por inexistencia de IPC que se podrá ejercer la opción por el ficto.

Para las rentas derivadas de otras trasmisiones patrimoniales de bienes situados en territorio nacional, la renta computable resultará de aplicar el 30 % al precio de la enajenación. Esto supone un aumento en 10 puntos porcentuales respecto de

la norma actual (que prevé la aplicación de un 20 %).

***B. El gravamen a las rentas derivadas de operaciones con acciones de Entidades de baja tributación***

El Proyecto de Ley prevé gravar con IRAE, IRPF o IRNR, según corresponda, a las rentas derivadas de la trasmisión de acciones y otras participaciones de las Entidades de baja tributación, así como la constitución y cesión del usufructo relativo a éstas, siempre que más del 50 % del activo se integre -directa o indirectamente a través de una cadena de titularidad- por bienes situados en nuestro país.

Dichas rentas serán consideradas íntegramente de fuente uruguaya a los efectos de su gravamen por el impuesto que correspondiere.
Asimismo, a los efectos del IRPF se prevé la determinación y asignación como dividendos o utilidades distribuidos a las personas físicas residentes (en la proporción de su participación), a aquellas rentas obtenidas por entidades no residentes de baja tributación en las cuales aquéllos tuvieren participación.
En este punto, se amplía el elenco de rentas que quedarán comprendidas en la imputación. Así, se pretende entender comprendidas las rentas derivadas de rendimientos de capital inmobiliario e incrementos patrimoniales, mientras que la norma actualmente vigente únicamente incluye a las rentas derivadas de rendimientos del capital mobiliario. Lo mismo ocurre con la imputación prevista para las rentas que fueren recibidas por un contribuyente de IRAE.
En el esquema propuesto, las rentas incorporadas que no resultaban gravadas hasta ahora (es decir, derivadas de rendimientos de capital inmobiliario e incrementos patrimoniales) resultarán gravadas a la tasa del 12 %.

***C. El Régimen de Transición***

El Proyecto concede un régimen de transición, exonerando de IRNR y del Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales, a las enajenaciones realizadas por Entidades de baja tributación siempre que:
- Se realicen antes del 30 de junio de 2017
- El adquirente no sea una entidad de baja tributación
- De ser entidades inscriptas, hubieren solicitado la clausura a la DGI y BPS como máximo dentro de los 30 días siguientes a la fecha señalada.

## *II. - EL IMPACTO QUE ESTOS CAMBIOS PODRÍAN APAREJAR EN EL SECTOR INMOBILIARIO*

En caso de que este Proyecto de Ley se aprobare, entonces, y para el supuesto de que el titular de un inmueble en Uruguay fuere una Entidad de baja o nula tributación, debiera considerar que, desde el 1º de enero de 2017, la tributación variará en forma significativa.
En atención a lo antes descripto, en sus puntos más trascedentes, el Impuesto al Patrimonio que abonará será del 3 %, y estará gravado por IRNR a una tasa del 25 % (con un complemento adicional del 5,25 % para rentas derivadas de inmuebles). Asimismo, cabrán regímenes de imputación e, incluso, la transferencia de dichas acciones del exterior podrá estar gravada en Uruguay.

Ante este aumento impositivo, sumado a la transparencia en el intercambio de información que tendrá la Administración Tributaria, el régimen de transición parece una vía por demás atendible y que merece ser analizada en cada caso concreto. Se posibilita enajenar –sin gravamen a la renta- el inmueble propiedad de dicha Entidad de baja o nula tributación, y culminar la actividad de la misma en Uruguay.
En consecuencia, los efectos que la nueva normativa podría aparejar para el sector inmobiliario son, entonces, significativos para aquellos que posean inmuebles a través de estas Entidades consideradas de baja o nula tributación.

En este contexto, el incentivo para desalentar continuar con dichas sociedades es de importancia, lo que corresponderá sea especialmente considerado por este sector de actividad.

# Property, el software de Gestión para Inmobiliarias.

Rodrigo Gerona

**Un equipo multidisciplinario liderado por sus tres socios conforman ERP Consulting, la empresa de Consultoría en Informática y Procesos de Gestión creadora de Property:** los iniciadores **Adrián Aristegui** como Gerente de Desarrollo y **Martín Tagliafico** en la Gerencia de Productos, y en forma posterior **Rodrigo Gerona**, como Gerente de Proyectos y Servicios.

Luego de muchos años implementando diferentes procesos en empresas de gran y mediano porte, ERP Consulting se marca como objetivo, hacer llegar a las pymes las mismas soluciones que utilizan las grandes empresas, a un costo y con metodologías de implementación acorde. Y luego del éxito de un software de gestión, en una de las inmobiliarias más importantes del país, se extendió la experiencia, combinando tecnologías, desarrollando una vertical para todas las inmobiliarias, sin importar su tamaño o su cantidad de personal.

Con estos antecedentes y un plan de acción acorde, en julio de 2014 se presentó en la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya** un proyecto cuyo objetivo

fue, es y será, brindarle a los socios CIU un Software de Gestión, con las herramientas y los procesos necesarios para apoyarlos en lograr el éxito, permitiéndoles a los responsables de las inmobiliarias enfocarse solamente en "el negocio" de su negocio, y que sea Property quien se ocupe de la administración, tanto de la empresa como de sus clientes y sus propiedades. Como el sistema ya está funcionando en algunos socios CIU, consultamos al Lic. Rodrigo Gerona, para que nos comente el estado actual de Property:

***"Inmediatamente al lanzamiento, recibimos el contacto de muchos socios que se encontraban a la espera y con la necesidad de mejorar su gestión. Durante varios meses fuimos recogiendo muchas sugerencias, (con la necesidad de automatizar procesos para optimizar tiempos, de común denominador) y nuestro afán por brindar soluciones, hizo que el proyecto se extendiera un poco más de lo que habíamos planificado inicialmente, y hoy tenemos la satisfacción de contar con varias Inmobiliarias que utilizan Property con un altísimo grado de satisfacción, que han podido ordenar y mejorar su gestión".***

## ¿Qué beneficios les está otorgando Property a sus clientes?

"Creo que podríamos resumirlo en: centralizar, ordenar y automatizar la actividad, y esto les ha permitido mejorar su gestión y enfocarse en lo que mejor saben hacer: vender inmuebles, efectuar alquileres, y gestionar y administrar propiedades.
Property les genera alerta de los vencimientos de contratos, de facturas, de tributos, de los atrasos, es pro-activo y evita que los usuarios estén pendiente de estos temas. Ajusta los valores de alquiler automáticamente, genera las comisiones, retenciones, etc. en pocos minutos y brinda información integral de la gestión: con un "click" saben los contratos en curso, que propiedades tienen disponibles, que propietarios hicieron sus retiros, cuanto gané por comisiones de administración, de firma de contratos, etc.
Property tiene además la particularidad de ser dinámico: los usuarios reciben habitualmente correos informativos donde les contamos que incorporamos nuevas funcionalidades, porque el diseño de Property hace que toda nueva implementación realizada por sugerencia de un cliente en particular se pone a disposición para el resto de los usuarios, y luego cada socio decide si lo utiliza o no.

## A raíz de tus comentarios, podemos concluir que los socios CIU, ¿ya se pueden acercar a ERP Consulting para comenzar a aprovechar los beneficios de Property?

Efectivamente, el proceso de implementación de Property es ágil y no necesita instalación: el alta de la inmobiliaria en el sistema se realiza en un par de horas e inmediatamente la herramienta y la parametrización estándar quedan a disposición del socio, para que acceda desde cualquier dispositivo y desde cualquier ubicación. Property es full WEB y aprovechamos todas las ventajas que nos ofrece esta tecnología. Desde ERP Consulting buscamos ser ágiles y eficientes, trabajamos de forma responsable, seria y profesional, teniendo especial cuidado en la satisfacción de nuestros clientes y por ende de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

ZUM Arquitectura
Estudio de Aquitectura
Regularizaciones Intendencia y BPS-Catastro
www.zumarquitectura.com.uy
contacto@zumarquitectura.com.uy
Montevideo y Ciudad de la Costa - 098 292 922

# Impacto del Brexit en el mercado uruguayo

Ec. Mateo Fernández

**La salida de Reino Unido de la Unión Europea movilizó las principales bolsas de América, Europa y Asia.**

Después de que el jueves por la noche se diera en Reino Unido una sorpresiva victoria de los partidarios de abandonar la Unión Europea, las principales bolsas de América, Europa y Asia reaccionaron el viernes con fuertes pérdidas.

En el Reino Unido, la libra llegó a caer un 11.1%, alcanzando su nivel más bajo desde los '80s, cerrando el día a un nivel de 1.38 dólares por libra (-7.6%). Las acciones británicas también fueron fuertemente castigadas, cerrando la Bolsa de Londres con una caída del 7.19%.

En Europa, el Euro cerró el día con una caída de 2.66% y las principales bolsas cerraron también con fuertes caídas, aunque a niveles dispares. Las bolsas de España, Italia y Grecia fueron las más afectadas, con caídas superiores al 12% en todos los casos. La bolsa alemana cayó un 6.82% y la francesa 8.04%. El Euro Stoxx 50, índice que nuclea las principales 50 empresas de Europa, cayó un 8.62% respecto al cierre del día anterior.

Tanto en Estados Unidos como en Japón, principales mercados financieros internacionales, se registraron pérdidas. El índice S&P 500 de Nueva York y el TOPIX de Tokio cerraron el día con pérdida de 3.60% y 7.35% respectivamente.

Los Mercados Emergentes no fueron la excepción a estos movimientos, cayendo las bolsas de China (-1.3%), Rusia (-1.82%), India (-2.14%), Brasil (-2.82%), México (-2.73%), Argentina (-1.96%) y Chile (-1.42%).

## Monedas

| | VARIACIÓN |
|---|---|
| LIBRA (dólares por libra) | -7.60% |
| EURO (dólares por euro) | -2.66% |
| REAL (reales por dólar) | 1.17% |
| PESO URUGUAYO (pesos por dólar) | 0.93% |
| US DOLLAR INDEX | 1.95% |

## Bonos uruguayos

| | VARIACIÓN |
|---|---|
| GLOBAL 24 | -0.24% |
| GLOBAL 27 | -0.57% |
| GLOBAL 50 | -0.88% |

## Indices accionarios

| | VARIACIÓN |
|---|---|
| FTSE 250 (Reino Unido) | -7.19% |
| IBEX (España) | -12.35% |
| ITLMS (Italia) | -12.48% |
| FTASE (Grecia) | -15.85% |
| DAX (Alemania) | -6.82% |
| CAC 40 (Francia) | -8.04% |
| EURO STOXX 50 (Europa) | -8.62% |
| S&P 500 (EEUU) | -3.60% |
| TOPIX (Tokio) | -7.35% |
| SHANGHAI SE COMPOSITE (China) | -1.30% |
| MICEX (Rusia) | -1.82% |
| S&P BSE 100 (India) | -2.14% |
| BOVESPA (Brasil) | -2.82% |
| MEXBOL (México) | -2.73% |
| MERVAL (Argentina) | -1.96% |
| IPSA (Chile) | -1.42% |

Alrededor del mundo el día se caracterizó por el alto grado de incertidumbre y como respuesta los inversores demandaron activos de alta calidad y muy bajo riesgo. Esto provocó que se apreciaran el oro (4.78%), los Bonos del Tesoro americano (1.21% el bono a 10 años) y el dólar (1.95%), típicos refugios para inversores en períodos de alta volatilidad. En Uruguay, el mercado abrió el viernes con mucha

expectativa respecto al potencial impacto de la noticia sobre las valuaciones de los activos de plaza. Era de esperarse que, en línea con lo que ocurrió a nivel global, se diera una depreciación del peso y una caída en los precios de los bonos globales.

Efectivamente el peso uruguayo se depreció un 0.93%, cerrando el día en 30.97 pesos por dólar.

Los bonos globales en dólares, que representan aproximadamente el 75% de las emisiones internacionales, registraron pérdidas moderadas, siendo los de más larga duración los más castigados. El bono global en dólares con vencimiento en 2024 disminuyó su precio un 0.24%, mientras que sus similares con vencimiento 2027 y 2050 disminuyeron 0.57% y 0.88% respectivamente.

Los bonos globales en pesos reajustables por UI no registraron variaciones de precio relevantes.

En cuanto a las emisiones locales, las notas del gobierno en UI se operaron en los mismos niveles de las últimas semanas y la licitación de letras de regulación monetaria en pesos (a 180 días) cortó a una tasa de 15.25%.

En todos los casos la jornada transcurrió con normalidad y los volúmenes operados fueron reducidos, sin observarse particular avidez de los inversores por deshacer sus posiciones en instrumentos de Uruguay.

No obstante, se espera que este período de volatilidad en los mercados internacionales continúe en las próximas semanas, por lo que habrá que continuar monitoreando con atención los posibles efectos a nivel local.

UniónCapital AFAP

# !! Sea distinto o extinto ¡¡

Prof. Samuel Boreztein

***Ya se siente el efecto del enfriamiento económico y el efecto del ajuste fiscal. Son procesos que no dependen de la voluntad de los empresarios, sabemos cuándo comienzan, pero no hay certezas de cuando terminan.***
***Lo que nos preguntamos constantemente es que hacer en los momentos de adversidad y hay múltiples respuestas a estas interrogantes y lo más importante, múltiples actitudes.***
***Aquí van algunas sugerencias, que no tienen grandes costos y si nos brindarán varios beneficios:***

## *-Dejemos de distraernos.*

Es necesario usar mejor el tiempo.
Las redes sociales deben ser usadas para nutrirnos de información, comunicarnos asertivamente o darnos un rato de recreo, no es operativo estar allí largas horas o frecuentarlas cada quince minutos.
Los grupos de whatsapp nos conectan con personas que no vemos a menudo, lo cual es una oportunidad.
Pasado ese momento inicial, debemos de darnos cuenta que las horas de mirar la pantalla para ver que le dijo que a quien, es para desocupados y nosotros no lo somos.
Los pensamientos circulares, o soñar despierto, son distracciones que nos consumen tiempo, energía y además nos cansan. Después de un rato en eso, suele haber confusión.
Los "tengo que" no resueltos, atrapan la energía, nos distraen manteniendo una parte de nuestra atención en eso que debe ser hecho y no lo hemos realizado.
Las postergaciones nos detienen y nos dejan con menos información de la necesaria.
La procrastinación, es no hacer lo que debe ser hecho, por hacer lo que podría no haberse hecho.
Lo cierto es que no hacer también es hacer, la peor de las expresiones del hacer, o a veces las suerte nos da un resultado positivo.
Lo mejor es alegrarse por la suerte, pero no contar con ella.
Hacerlo lo hace, es una de las frases más poderosas que conozco.

## *-Aplicar el dúo de la negociación:*

preguntar correctamente y escuchar atentamente. Preguntar correctamente nos garantiza que nuestro interlocutor nos comprende, a nosotros, a nuestras necesidades, a nuestros intereses y a nuestra visión, al momento de formular una pregunta.
Una pregunta bien formulada, garantiza una res-

puesta útil.
Las preguntas deben orientar al oyente, no distraerlo, ni desviarlo del objetivo que nos trazamos.
No preguntamos para alardear del conocimiento propio, ni para ninguna otra cosa que obtener una respuesta que enriquezca el escenario en el que estamos.
También incluimos en el concepto, el buen uso del lenguaje y el tono.
Escuchar, es un proceso de tres estadios: Recibir, Procesar y Devolver.

Recibir depende del emisor y de nosotros los receptores.
Quien habla debe hacerlo de forma tal que podamos recibir el mensaje en forma óptima y es nuestra responsabilidad el recoger ese mensaje, en forma óptima. Nos involucra en la actitud de oyentes.
Lo primero en una Escucha Activa, eficiente y efectiva, es escuchar con ***los oídos, los ojos y el cuerpo***, en un entorno apto para este cometido.
Es habitual usar el tiempo en el que alguien habla para pensar que le vamos a responder o también escuchar la primer parte y suponer que sabemos cómo sigue, una variante de lo anterior. No funciona.
Escuchar es una herramienta poderosa, nos permite recibir información, conocer más acerca del asunto y del otro y es la forma más veloz y económica de demostrar respeto.

Procesar, a veces requiere tiempo y no es malo pedir una pausa para pensar, si es lo que necesitamos, no hay que temer al silencio, ni nos debilita el tomarnos un tiempo de pienso.

Atención con el Devolver, la devolución de lo escuchado ha de ser siempre una elección y nunca una reacción, si lo que queremos es llegar a un objetivo definido.
Toda expresión violenta tiene un objetivo difuso.
La violencia es una expresión de frustración, revela poca capacidad para abordar el asunto.

-Keep moving forward (Walt Disney), continuemos moviéndonos hacia adelante. No hay posibilidad de hacer la plancha.

Quedarse quieto es ir hacia atrás, el mundo económico no es lineal, sino que es una línea empinada donde debemos esforzarnos todos los días, todo lo que podamos y a veces un poco más también.
No es ni bueno ni malo, es así.
Es nuestra naturaleza mamífera, debemos salir a cazar para comer, antes con arco y flecha, hoy con celulares, computadoras y birome.
Pero el efecto es el mismo, al final del día hay que tener lo que llevar a casa.

-Los gerentes de oficina cambian por los gerentes de trinchera.
A grandes problemas, grandes decisiones para lograr correctas soluciones. No es posible resolver problemas del hoy empleando herramientas del ayer.
Hay tres posibilidades que podemos emplear o combinar en nuestro plan de acción:

a) Imitar, ver quien lo hace bien y seguir el ejemplo.
b) improvisar, usar nuestra experiencia para resolver en el momento.
c) innovar, es crear una nueva posibilidad.

***"En momentos de crisis es más importante la creatividad que la inteligencia" Albert Einstein.***

En tiempo de crisis, es casi automático revisar los costos y tomar medidas de austeridad, cosas útiles y sanas, pocas veces son suficientes.
Volver a las primeras preguntas:
Qué, porque, para qué y cómo, nos dará nuevas respuestas, revisarlas fortalece y propicia el ajuste de las velas para mares tormentosos.
A veces se necesitan grandes cambios, otras veces alcanza con pequeños cambios en las decisiones diarias.
Un pequeño recordatorio en el escritorio puede mantenerte enfocado:

**" !! sea distinto, o extinto ¡¡ ".**

# Colonia nuevamente...? De quién y por qué...?

Arq. Aldo Lamorte Russomanno
Diputado

**El proyecto de ley de transparencia fiscal que envió el Ejecutivo la semana pasada al Parlamento o golpe mortal al secreto Bancario como lo mencionaron algunos jerarcas, la propuesta normativa dispone el aumento** de los impuestos que deberán pagar las empresas que se beneficien de regímenes de baja o nula tributación para actividades realizadas en el país.
Se habla desde el Ejecutivo de Transparencia, de Beneficios, de Facilitar, de cumplir con Organismos internacionales....?

Estamos cometiendo errores muy graves al no tener una estrategia propia de desarrollo. Por ejemplo desde el enfoque político donde no se están considerando los intereses reales del Uruguay y sus ciudadanos y corremos atrás de imposiciones de organismos internacionales como la OCDE que no centran en nuestro interés de País, sino que están

al servicio de intereses de países mucho más poderosos económicamente, donde hay asimetrías muy grandes, cuando se dice que se quiere igualar quedamos en una franca desventaja.

En la industria inmobiliaria, los principales compradores argentinos, utilizan mecanismos de sociedades en el exterior para la compra de inmuebles en Uruguay, el subsecretario de Economia Ferreri dijo que un inmueble en Punta del Este cuya titularidad está a nombre de una sociedad de origen panameño por ejemplo paga hoy 1,5 % anual de Impuesto al Patrimonio. Si la ley es aprobada, ese tributo será elevado al 3 %. También que cuando un contribuyente de Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE) participe en el patrimonio de una entidad no residente bajo un régimen de baja tributación, los dividendos o utilidades obtenidos por esa entidad serán computados para el pago del tributo. Lo mismo sucederá en los casos de contribuyentes del Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF).La voracidad fiscal de nuestro Ministerio de Economía no puede ver que nos sirve que estas personas hayan invertido en inmuebles un 100 por ciento, más impuestos y tributos y que por un puntito fiscal más, tiremos por la borda tanto esfuerzo desde el sector privado en captar esa inversión.

"Se están haciendo varias normas que desincentivan y complejizan la utilización de estos instrumentos, para encarecer la utilización de sociedades en paraísos fiscales. Se les aumentan los impuestos que deben pagar estas sociedades en su actividad tanto a través de la renta empresarial, la renta de no residentes y del Impuesto al Patrimonio", señaló el Subsecretario de Economía.

Complejizar y poner más impuestos como el caso que sube del 1.5 a 3 por ciento, esto hace un cambio de reglas que no contribuye, enrarece el clima de inversión, en particular en inmuebles, además de lo desagradable que es cuando alguien confió y puso su inversión en Uruguay y después se lo empieza a tratar de una manera persecutoria y con un tinte moral muy fuera de lugar.

Cuando muchas de las administraciones de estos países no han sido transparentes, con funcionarios cuestionados por corrupción . Solo en la región tenemos varios ejemplos y el caso de Argentina donde la OCDE exigió realizar inclusive acuerdos bilaterales de suministro de información y desde donde se realizaron cacerías de miles de carpetas de clientes bancarios al barrer y sin denuncias previas. Todos los sectores que estamos en el rubro inmobiliario saben del daño que esto trajo al sector.

Mucho daño a cambio de qué ...? Qué se obtuvo de beneficios para el Uruguay desde que se pusieron estas normas de intercambio de información? La realidad muestra que a la promesa de encontrar desde terroristas hasta narcotraficantes, minga, ni uno .Sin embargo el daño se realiza, perdemos soberanía a cambio de qué...?

***El Uruguay fue un proceso de gestas libertadoras contra los imperios español y portugués, cuantas familias orientales perdieron sus hijos en la liberación de nuestra patria con todo lo que ello significa. Ahora en nuestro tiempo que nos toca vivir, señores de escritorio y con corbata nos vuelven a la posición de colonia, si colonia económica, colonia tributaria y dadora de información de organismos internacionales y al servicio de potencias.***

Quiero creer que los legisladores uruguayos reaccionen y por ejemplo la izquierda uruguaya tan consustanciada con una ideología antiimperialista no nos entregue alegremente con su mayoría parlamentaria.

El subir los impuestos con una voracidad tributaria, que en muchos casos como es el de Uruguay, con recursos importantes no se logra obtener resultados, no hay resultados en la Educación, no hay resultados en la Salud, no hay resultados en la Seguridad .

Qué transparencia existe en el uso de estos fondos, porqué sigue la voracidad fiscal sin un adecuado uso de los existentes, sin responsabilidades de su

mala utilización y persiguiendo más recursos de los ciudadanos que siguen perdiendo libertad para utilizar el fruto de sus esfuerzos por incapacidad de administración adecuada, que todavía se da el lujo de dar un tinte moral negativo al contribuyente, tinte que no se aplica a su mala gestión.

El fin último no tendría que ser captar cada vez mas tributos, sino generar desde el Estado las condiciones para que cada ciudadano pueda generar sus propios recursos sin necesitar de la intervención del Estado.

En realidad también en el texto enviado al parlamento se dispone el levantamiento del secreto bancario con la obligación de las instituciones financieras de plaza de notificar los saldos de todas las cuentas al cierre del año.

En relación al proyecto de transparencia financiera promovido por el Poder Ejecutivo, desde el Ministerio de Economía se sostuvo que no vulnerará los derechos del contribuyente como opinan varios asesores tributarios privados y que persigue el objetivo de continuar captando inversión extranjera "de calidad". "Sería un error estratégico no avanzar en la transparencia fiscal como lo hace el proyecto de ley. La alternativa implicaría instalar al Uruguay en un circuito de pseudo inversiones de mala calidad y dudoso origen, y por otro lado, lo haría potencialmente objeto de represalias por parte de la comunidad internacional", dijo Ferreri.

Para el actual gobierno, establecer el mecanismo de remisión a la DGI de los saldos de cuentas bancarias y las rentas de origen financiero en entidades financieras constituye un paso para cumplir con el objetivo de intercambiar información con autoridades fiscales de estados extranjeros, en el marco del cumplimiento de los acuerdos internacionales como sostiene Ferreri .

Ya sabemos cómo termina esto, lo increíble es que todos los países que le hacen caso a la OCDE deben intercambiar información menos Estados Unidos que dijo que no dará ninguna. Sabemos dónde van a ir a parar los fondos e inversiones, está claro, clarísimo. Ellos hacen su estrategia y nosotros le entregamos nuestra soberanía graciosamente. Los muchachos del Norte saben lo que quieren, que los peores criollos no nos entreguen nuevamente como colonia. Viva la Patria.

VENDEDORES
CON LAS MEJORES PROPUESTAS
Condiciones inigualables, precios convenientes o una garantía ventajosa, son factores que dejan la suerte a un lado, cuando se negocia una operación en las oficinas de un miembro de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.
Para sus operaciones inmobiliarias,
siempre confíe en quienes tienen las
mejores ofertas.
CIU
CAMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA
www.ciu.org.uy

# Aire fresco

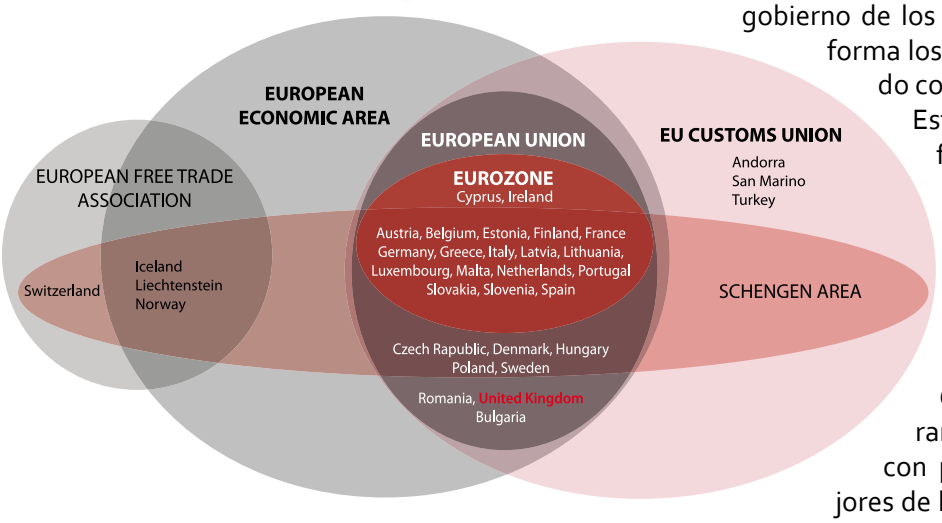
Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier

*Cuando ya se había terminado el "viento de cola" y se empezaba a sentir el "viento de frente", la situación económica y financiera en mercados desarrollados está volviendo a beneficiar a los mercados emergentes. Los inversores globales que buscan retornos atractivos no los encuentran en sus regiones de origen y nuevamente empiezan a mirar de reojo a nuestros mercados. Monedas que detienen depreciación contra el dólar y el euro, tasas nominales altas y, particularmente en ciertas regiones de Asia, tasas de crecimiento elevado para los niveles que vemos hoy día, son todos factores que están beneficiándonos. A continuación repasamos algunos de los principales acontencimientos internacionales, para terminar con una reflexión e invitando a aprevechar lo bueno que viene de afuera, pero también a hacer los deberes en casa.*

**El episodio que ha sacudido a los mercados financieros las últimas semanas ha sido sin dudas el referéndum que se produjo en Gran Bretaña. En el mismo el voto popular manifestó su intención de separarse de la Unión Europea, tal como se conoce hasta ahora.** Si bien la sensación que le puede llegar a un lector desprevenido de la prensa y los prinicipales portales financieros internacionales es que esto es un problema grave para el mundo, es importante analizarlo desde diversas dimensiones y teniendo en cuenta el contexto financiero y económico en el cual nos encontramos. Es importante destacar que la economía británica es muy dinámica, por lo que los temores y la incertidumbre recae sobre cuán doloroso puede ser el proceso de adaptación, más que una dificultad de mediano y largo plazo. Es verdad, sin embargo, que el contexto es de una economía global que ya venía enlenteciéndose, por diferentes causas. El cambio que se está produciendo en China, desde una economía estrictamente exportadora hacia una economía liderada por su consumo interno, el sinceramiento del precio de los commodities, el propio ciclo económico en EEUU ya a 8 años de la última recesión, que hace pensar que estamos más cerca de la próxima que lejos de la última. Todos ellos ya venían siendo factores que ya estaban contribuyendo con un enlentecimiento global de la economía, que ya no crecía a las tasas de hace unos pocos años.

Esta situación se estaba dando en simultáneo con algunas particularidades sobre las cuales no se recuerdan antecedentes. Seguramente las más notorias sean las tasas internacionales inusitadamente bajas. Tanto las tasas de política monetaria como las tasas de mercado a plazos largos se han mantenido muy bajas durante todo este ciclo económico. La última vez que la tasa

## Asociaciones comerciales en Europa[1]




a 10 años en dólares superó el para nada elevado 3 % fue en el año 2013[2]. El lector recordará que aquel momento fue el que la FED comenzó a anunciar el desmantelamiento de las recompras de bonos en el mercado.

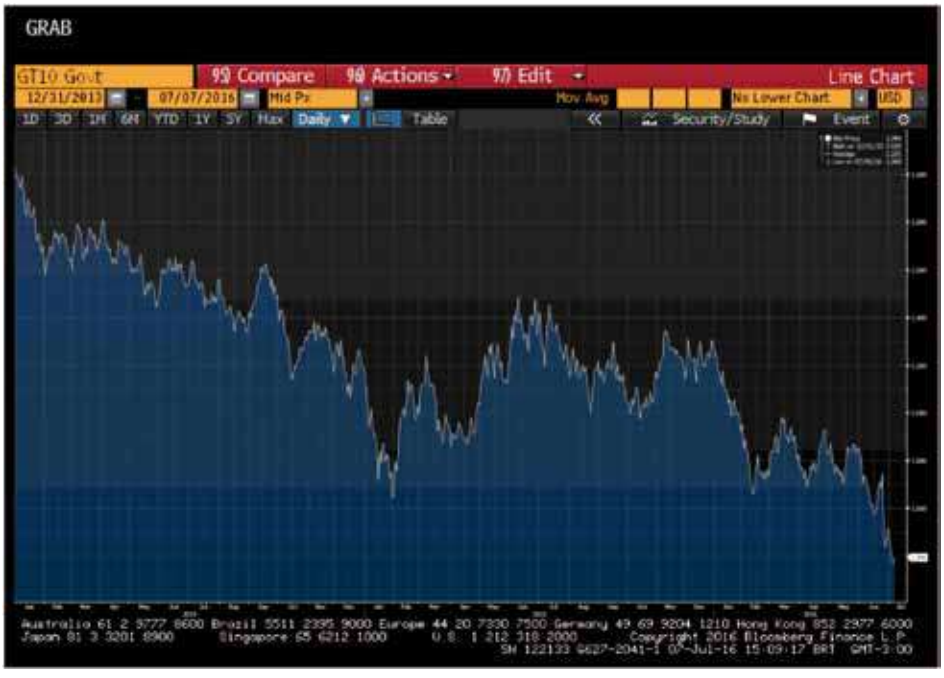
La importancia de las tasas "largas" del mercado va mucho más allá que simplemente su retorno sobre la inversión. Los bonos del tesoro de los EEUU se los reconoce como "libres de riesgo[3]" por convención. Es decir que nadie duda que el gobierno de los EEUU pagará en tiempo y forma los intereses y el capital cuando corresponda.

Esta tasa a 10 años tiene la función de ser un indicador económico. Refleja expectativas económicas de los distintos participantes del mercado. Son una síntesis de las expectativas a largo plazo.

Con una economía exuberante, con alto crecimiento y con perspectivas cada vez mejores de las ganancias de las empresas, serían cada vez menos los inversores que optarían por la seguridad de los bonos americanos y más por las acciones. De esta forma bajarían los precios de los bonos (haciendo subir su retorno esperado) y subirían las acciones.

La tasa a 10 años es uno de los indicadores con mayor "pureza" que existe desde un punto de

## EVOLUCION TASA A 10 AÑOS EN DÓLARES DESDE 31-12-2013




1- FUENTE: HSBC GLOBAL RESEARCH

2- La tasa "a 10 años" en dólares es la que reconoce el mercado y emerge del rendimiento de todos los bonos del tesoro de los EEUU que vencen dentro de 10 años. Más allá de las tasas nominales, al tener estos bonos diferentes precios, todos ajustan para reflejar el mismo retorno. Por ejemplo hoy 7 de julio el gobierno de los EEUU podría emitir un bono a 10 años pagando 1.40% de tasas. Un bono emitido hace 10 años y que vence dentro de 10 años podría tener una tasa nominal de 6% pero su precio estará cercano a 140% para que el retorno sea de 1.40%

3- Libres de riesgo de crédito

vista financiero, debido a la elevadísima liquidez de los títulos a través de los cuales se calcula y por el muy amplio acceso a información que tienen los operadores.

La curiosidad conectada con la tasa a 10 años ha sido que entre los años 2009 y 2014 los mercados de acciones subieron mucho, pero la tasa no. La razón que está detrás de este inusual comportamiento es que, siendo el dólar una divisa global y partiendo de precios de acciones muy deprimidos, la Fed se encargó de asegurarle al mercado que no volverían a repetirse episodios de incertidumbre parecidos a los de 2008, de donde provenían los precios bajos del mercado, "inundando" el mundo de dólares. Una vez que se convalidó esta situación (la "garantía" de la FED) el mercado se pregunta: "Y AHORA QUÉ???"

A principios de enero de 2015 el principal índice de acciones de EEUU (S&P 500) se encontraba en el mismo nivel que un año y medio más tarde. Con la volatilidad propia de las acciones, pero sin proveer retorno de mediano plazo. La razón es que los indicadores económicos no anuncian una aceleración económica aunque justo es decirlo, tampoco una recesión. Por otra parte éste ha sido un ciclo ya más extenso que el promedio. En medio de esta economía, fue que se hizo el referéndum en Gran Bretaña con el resultado conocido.

Mientras se conocía el resultado los principales activos ya iban incorporando en sus precios un momento peor que el que se proyectaba a principio de año, principalmente por el efecto negativo en el comercio internacional con un participante muy relevante.
Así, la tasa a 10 años alcanzó su mínimo de los últimos 200 años el día 6 de julio de 2016. **Esto reflejaba, además de la incertidumbre propia de un evento de tal magnitud, algo más profundo que la cercanía de fin de ciclo económico. Esto refleja en parte el agotamiento del espectacular desarrollo que tuvieron algunas economías occidentales durante los últimos 50 o 60 años.**

Economías muy maduras, muy desarrolladas como los EEUU, con elevada productividad e innovación ya no pueden continuar el mismo ritmo que tuvieron décadas atrás. Parte de ello se refleja en que hoy inversores profesionales prefieren colocarse en dólares a 1.40 % anual durante 10 años que hacer una inversión en su mercado de acciones.
De forma tal que Una de las principales conclusiones es que el mercado de acciones de los EEUU-en términos generales de los indicadores tradicionales-, pero también en otros mercados maduros tienen poco para ofrecer en este momento, en términos de rendimiento esperado. Las "valuaciones" (o sea los precios de las acciones en comparación con lo que se espera ganen las empresas) ya reflejan un precio adecuado. Hay poca expectativa de alza desde este punto (S&P a 2100 puntos).

No parece factible, por lo menos no en el corto plazo, que las economías desarrolladas retomen un crecimiento vertiginoso. El crecimiento se dará en los mercados "emergentes" principalmente en China. Pero cuánto de este potencial crecimiento está ya "incorporado" en los precios

de los activos. Mucho. Los mercados emergentes fueron las "estrellas económicas" desde principios de la década pasada hasta hace no más de un par de años. El desafío ahora es mayor. Parte de la "marea" ha bajado (precios de commodities) y ésta es la razón de la desaceleración también en emergentes. Sin embargo, cuando se anticipaba que el "viento de cola" se iba a terminar completamente, sin mayor mérito en los emergentes, resurge una brisa...

Lo que nos puede volver a beneficiar, (ya nos está beneficiando?) es una vez más la tasa de interés en dólares. Hoy 7 de julio de 2016 Uruguay podría conseguir un monto relevante de dinero a una tasa inferior al 3.50 %. Si Uruguay tuviera la calificación crediticia de Brasil tendría que pagar – por lo menos – 1 punto porcentual más...

La búsqueda de retorno se ha transformado en cacería de rendimientos (el "hunt for yield" como se le reconoce en la jerga) ha vuelto a los mercados, allí hay que saber distinguir la paja del trigo. En la medida que Uruguay quiere continuar siendo "trigo" en los mercados, para ser atractivo hay que empezar a ocuparse de la inflación y del déficit fiscal con mayor rigor, dos de los indicadores que las calificadoras y los inversores miran con mayor atención. Necesitamos consolidar una inflación inferior al 5 % en el mediano plazo. No es esta condición suficiente, aunque si necesaria para retomar la senda del crecimiento y aspirar a llegar a estándares de vida de un país desarrollado. El ciclo virtuoso comienza con estabilidad de precios. No termina allí. De los 20 países con mayor inflación del mundo, 5 son latinoamericanos (incluyendo a Haití y Surinam).

## *A modo de reflexiones finales*

Los mercados financieros habitualmente nos tienen "preparada" alguna sorpresa en el muy corto plazo. Levantando la vista un poco más allá de la semana o mes actual, se pueden identificar ciertos patrones que deberían guiar nuestras decisiones financieras. Temas que habitualmente se pasan por alto en Uruguay (cuántas veces vio Ud. en la prensa un artículo sobre la tasa en dólares a 10 años) son claves para comprender ciertos temas. Comprender el impacto que tiene en precios de bonos y acciones la acción decidida de los principales Bancos Centrales del mundo también es fundamental . Para el inversor, como siempre, la paciencia y la diversificación son fundamentales, no dejarse influir por quienes necesitan que visite su sitio web a diario...

Para el ciudadano estos temas que pueden sonar a veces distantes, terminan siendo críticos para su bienestar y el de sus familias. La interacción entre mercados financieros y economía real es mucho mayor que la que a veces percibimos. Si Uruguay fuera a perder su preciado grado inversor, esto significaría que llegarían menos inversiones al país, que la economía perdería más dinamismo y que los costos para financiarse subirían. Todo esto, naturalmente, tendrían efecto sobre la riqueza de la población, sobre el empleo, sobre el crecimiento, entre otros.

No son cuestiones que ocurren de un día para el otro. Es cierto. Pero Uruguay es, y seguirá siendo un país pequeño. Como tal, las circunstancias que ocurren en el mundo económico y financiero no nos pueden ser ajenas por que eventualmente terminarán impactando. Estar al tanto y comprender los principales acontecimientos en el mundo financiero nos sirve para estar mejor preparados en las oportunidades, pero también en las situaciones menos ventajosas. Hacer los deberes en casa, como reducir el déficit fiscal y bajar la inflación a menos de la mitad de los niveles actuales nos asegurará estar en el camino hacia indicadores de país desarrollado. No es lo único, estamos de acuerdo, pero es uno de los posibles comienzos.

***Antes de despedirme de Ud. es imposible pasar por alto un nuevo mojón en la rica historia de Crónicas.***

***A Oscar Cestau y Santiago Rovella especialmente, pero para todo el equipo que construye rigor periodístico desde hace 35 años, ¡FELICITACIONES!***

# Una vez más sobre la garantía en el contrato de arrendamientos.

Dr. W. Alberto Puppo
Doctor en Derecho y Ciencias Sociales
Asesor en el sector inmobiliario desde hace 30 años
Socio Fundador del Instituto de Arrendamientos Urbanos

***En el ejercicio profesional cotidiano es frecuente apreciar errores graves en la confección del contrato de arrendamiento en relación con el depósito en garantía. En esta oportunidad nos proponemos aclarar aquellos aspectos de la contratación que lamentablemente con harta frecuencia terminan siendo dilucidados en sede judicial con las negativas consecuencias que ello apareja al operador inmobiliario y su cliente.***

## *1) La particular regulación de las garantías en la Ley 14.219*

Ya en las leyes vigentes con anterioridad a 1964, momento en que Uruguay vivía una fuerte corriente inmigratoria, era frecuente ver contratos de arrendamiento donde el arrendatario entregaba al propietario varios meses de alquiler como prenda de buena fe, de que iba a cumplir con las obligaciones contraídas. No era frecuente que quienes arrendaban pudieran ofrecer otro tipo de garantías que dieran satisfacción al propietario y le aseguraran el cumplimiento del contrato.

También era práctica corriente que el propietario conservara ese depósito realizado en efectivo y lo devolviera al inquilino años después, cuando finalizaba la relación de arriendo.

Esta situación se volvió insostenible con la aparición en esos años de componente inflacionario en la economía, que convertía la restitución del depósito al final del arrendamiento en una verdadera injusticia, pues el equivalente a varios meses de alquiler, por obra de la inflación se resolvía entregando cifras irrisorias al momento de ser restituido.

Por ello, la Ley de alquileres de 1964, hace OBLIGATORIO, que el depósito en efectivo realizado por el arrendatario, deba NECESARIAMENTE volcarse en el Banco Hipotecario del Uruguay y no permanecer en el patrimonio del arrendador. Así el depósito efectuado, se sustituía a través del B.H.U por Obligaciones Hipotecarias reajustables cotizables en Bolsa, que buscaban mantener aún parcialmente el valor del depósito efectuado a lo largo del período de duración del arrendamiento.

Esa obligatoriedad se reforzó con la aplicación de muy severas sanciones para el propietario que recibiera directamente el depósito y no lo canalizara a través del Banco Hipotecario del Uruguay.

## *2) Las sanciones por el incumplimiento de la obligación de depositar en BHU*

El propio artículo 38 de la Ley 14.219 que se mantiene vigente, sanciona al propietario o administrador que reciba el depósito sin derivarlo al Banco Hipotecario del Uruguay ,con una multa que el Juez fijará entre una y cinco veces el monto del depósito retenido, sanción que como se apreciará es grave, y beneficiará al denunciante de la irregularidad.

Esta sanción continúa vigente y es por lo tanto muy importante que el operador inmobiliario tenga en cuenta esta norma, dando cumplimiento a la misma, para evitar tan severas sanciones que incluso se pueden ver incrementadas con la demanda que reclama además de la multa, la restitución con intereses y reajustes legales de la suma no depositada en la institución bancaria mencionada.

## *3) La reforma de 2011 que convierte el depósito en Unidades Indexadas*

Los artículos mencionados se mantienen en la actualidad, con las variantes introducidas por la Ley 18.795 de 17/8/2011 que modifica el mecanismo de sustituir el depósito efectuado en el BHU por Obligaciones Hipotecarias Reajustables, por el nuevo mecanismo.

Ese mecanismo consiste en conversión del depósito (máximo de cinco meses para vivienda) (máximo de diez meses para los demás destinos) en UNIDADES INDEXADAS, en lugar de Obligaciones Hipotecarias Reajustables señalando que este depósito no generará intereses.

La modificación introducida es en principio positiva, pues el depósito realizado en Obligaciones hipotecarias perdía paulatinamente su valor al no ir acompasado con los aumentos de alquiler que legalmente van vinculados a índices que recogen la inflación a lo largo del contrato, siendo obvio que la unidad indexada recoge directamente la inflación relacionada con las variaciones del precio del alquiler.
La segunda parte de la modificación en cambio ha sido puramente nominal pues la misma norma facultaba a "los bancos y cooperativas de intermediación financiera a recibir esta modalidad de depósitos..."

Por razones obvias ,los bancos privados y demás instituciones financieras que la ley habilitaba en forma teórica, que reciben depósitos nominales y vinculan la restitución del capital prestado a la Unidad Indexada, hasta donde conocemos, no

aceptaron recibir esta modalidad de depósitos en garantía, puesto que no deja margen de ganancia a la institución interviniente.

Por ello, el BANCO HIPOTECARIO continúa siendo el único donde puede hacerse efectivo el depósito de las sumas en garantía, conforme a la normativa vigente.

## *4) Un aspecto que debe tenerse en cuenta*

Volviendo al punto inicial del artículo, no queremos dejar de insistir con un aspecto esencial del instituto del depósito en garantía.

Todos los operadores inmobiliarios conocen perfectamente que el régimen legal que regula los arrendamientos se encuentra dividido en dos situaciones claramente diferentes.

a) La situación de los contratos que se encuentran comprendidos en el régimen legal o estatutario y por ende gozan de mayor protección legal

b) Las situaciones excluidas de la protección legal o estatutaria que habitualmente se denominan como situaciones de "libre contratación" que permiten un mayor margen a la autonomía de la voluntad de los contratantes.

Ahora bien, lo que el operador inmobiliario debe tener siempre presente es que esta distinción entre los dos regímenes, NO EXISTE EN MATERIA DE GARANTIAS ya que el art. 102 de la Ley 14.219 obliga a que el sistema de Garantías sea común al sistema estatutario y al sistema de libre contratación. Resulta entonces de singular importancia tener presente esta situación al momento de constituir el depósito como garantía en el contrato de arrendamiento.

# APLICACIONES

## TECNOLOGÍA Y REGLAS IGUALITARIAS.

Los avances de las aplicaciones informáticas inmobiliarias se desarrollan constantemente, y es necesario defender la legalidad y los controles. Requisitos y aportes, que los miembros de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya** cumplen rigurosa y responsablemente.

***Para sus operaciones inmobiliarias, confíe siempre en quienes tienen condiciones formales.***

CIU
CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

www.ciu.org.uy

# NUESTRA PROPIA EMPRESA, PARA GARANTIZAR NUESTROS ALQUILERES.

Un producto respaldado por la

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

con los múltiples beneficios de

comag

para operar exclusivamente

por todos los socios CIU.

EL MAYOR RESPALDO CON EL MEJOR SERVICIO A PROPIETARIOS E INQUILINOS.

FIDECIU

GARANTÍA DE ALQUILER

Avda. Uruguay 820 - Montevideo / Tel.: 2909 1111 - garantia@fideciu.uy