Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 15 - Nro. 62 | Diciembre 2016

Pág. 22
Dr. Leonardo Costa
El Proyecto de Ley Modificativo de la Ley de Inclusión Financiera (Nº 19.210) y su vinculación con el Sector Inmobiliario.

Pág. 30
Cr. Alfredo Kaplán
Incentivando Mega Construcciones Inmobiliarias.

Pág. 70
Dr. Alberto Puppo
Nuevamente sobre garantías en el contrato de arrendamiento.

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

SUMARIO

2 **Destacados**
4 **Editorial**
6 **Nota Central** FIDECIU.
10 **Dr. Alfredo Tortorella**
Dialogo patético - "Zapatero: a tus zapatos"!!
14 **Dr. Gerardo Azarola - Dr. Leandro Mestre**
Buenas prácticas en los contratos de arrendamientos y consideraciones sobre los procesos de desalojo.
16 **José Luis Pérez Collazo**
Subida de precio del suelo.
18 **Lic. Diego Borges**
Cambio, siempre cambio.
22 **Dr. Leonardo Costa** El proyecto de ley modificativo de la ley de inclusión financiera (n°19.210) y su vinculación con el sector inmobiliario.
26 **Aníbal Abreu** Es todo cuestión de plata (FFAA II).
30 **Cr. Alfredo Kaplán** Incentivando Mega Construcciones inmobiliarias.
32 **ERP Consulting**
34 **Ing. Eduardo Lanza** Cervezas y vinos son familia.
36 **Cr. Fabián A. Biasco** Impuesto al Valor Agregado - IVA / Reajustes - Pagos a Cuenta.
38 **29º Aniversario de la CIU**
44 **Ec. Agustín Sheppard**
Inversiones en infraestructura.
48 **Rematador Pablo Ponce de León**
¿Cuánto dijo que vale?
52 **Discos recomendados**
54 **Libros recomendados**
56 **CNCS** Resumen Encuesta de Actividad Comercio y Servicios Tercer Trimestre 2016.
60 **Prof. Samy Borensztejn**
Ser o no Ser (y si eres, veamos de que tipo).
62 **Esc. Aníbal Durán Hontou**
Inamovilidad privada...??
66 **Cr. Carlos Saccone** Trumponomics.
70 **Dr. W. Alberto Puppo**
Nuevamente sobre garantías en el contrato de arrendamiento.

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:
Javier Sena
Esc. Graciela Bonomi
Alejandro Foti
Eduardo Gutiérrez Larre
Luis Cruz

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. 10
Dr. Alfredo Tortorella
"Zapatero: a tus zapatos"!!

Pág. 14
Dr. Leandro Mestre
Buenas prácticas en los contratos de arrendamientos y consideraciones sobre los procesos de desalojo.

Pág. 16
José Luis Pérez Collazo
(Corresponsal de España)
Subida del precio del suelo.

Pág. 22
Dr. Leonardo Costa
El Proyecto de Ley Modificativo de la Ley de Inclusión Financiera (Nº 19.210) y su vinculación con el Sector Inmobiliario.

Pág. 30
Cr. Alfredo Kaplán
Incentivando Mega Construcciones Inmobiliarias.

Pág. 34
Ing. Eduardo Lanza
Cervezas y Vinos son familia.

Pág. 48
Pablo Ponce de León
Elementos a tener en cuenta para la presentación formal de una tasación.

Pág. 62
Aníbal Durán
Inamovilidad privada?

- Vendé
- Comprá
- Alquilá

gallito.com

Editorial

Gabriel Conde
Presidente CIU - 2014 - 2017

Estimados Colegas Inmobiliarios, queridos amigos.

Una vez más me toca dirigirme a ustedes, a través de este medio en estas fechas tan especiales. Sin embargo, esta vez es diferente para mí y lo es porque este será uno de mis últimos editoriales en los que me dirija a ustedes cómo Presidente de la CIU, ya que como todos saben mi segundo mandato al frente de la institución esta terminando.

No es fácil escribir para ustedes sabiendo que uno representa a casi 700 colegas de todo el país, de lugares muy disímiles y con realidades muy diferentes; pero aún así con problemas y necesidades comunes que hay que atender y diferencias que hay que sobrellevar.

No es fácil ser la cara visible de ésta institución, sabiendo que uno tiene que escoger las palabras justas, palabras que representan el sentir de muchos otros, y que muchas veces tienen un gran eco en el resto de la opinión publica. Tal vez no lo saben, pero cada vez que me ha tocado un discurso o asistir a una entrevista, ha sido realmente un desafío para mí y por lo tanto me he preparado a conciencia.

A lo largo de estos años habremos cometido errores, no tengo duda. Pero estoy seguro que no hemos cometido el principal de ellos, que hubiera sido subestimar la responsabilidad que teníamos. Porque ser un directivo de la CIU, es un acto de compromiso, de dedicación, de vocación de servicio, les agradezco muy especialmente y con todo mi corazón a mis compañeros directivos de estos dos períodos.

Algunos colegas me han planteado que debería seguir al frente de la CIU, aún reformando los estatutos ya que estos no me permiten continuar, yo les agradezco esas palabras, porque son un gesto de aprecio.
Pero yo no creo en la reelección indefinida, en ningún ámbito, y creo que es sano que todo tenga su ciclo. Vendrán muy buenos Directivos después de nosotros, no tengo duda.

Hay muchas cosas de las cuales me siento muy orgulloso, de haber renovado la revista CIUdades y la página web, del sin fin de cursos, seminarios y expositores que hemos convocado y desarrollado a través del ICIU y por otros caminos; de haber creado FIDECIU y CIUNET (la MLS), de los festejos de los 25 años, de las reuniones zonales, de los congresos en el interior, etc.

El gran debe sin embargo es la Ley de Operador Inmobiliario, la cual realmente escapó a nuestras posibilidades. Dimos todo lo que pudimos dar, y si bien me queda el sabor amargo de no haberla conseguido, también me queda la conciencia muy tranquila, de saber que si no se logró, no fue

por falta de compromiso de nuestra parte, sino de falta de voluntad política, principalmente del gobierno, pero también del legislativo. Pese a lo cual, todavía seguimos trabajando en ello.

A lo largo de estos años de mandato he recorrido miles de kilómetros, por todo el país, para cumplir con la tarea que me encomendaron, para cumplir con la visión de que la Cámara debía ser por todos y para todos por igual, sin importar la distancia. Por eso y para eso hubo que andar y andar.

Me tocó viajar enfermo, me tocó viajar cansado, me tocó muchas veces dedicarle mas tiempo a la Cámara que a mi propia empresa, muchas veces retacearle tiempo a los afectos, mi familia, mis amigos. No me quejo, es lo que elegí y es por lo que he luchado, pero por eso tengo bien claro que todo ciclo deber tener un comienzo y un final.

A lo largo de estos años, he contestado de manera personal cientos de emails que llegaban dirigidos a la CIU. Mails que no eran dirigidos estrictamente a mí, que podrían haber contestado el departamento de socios o la secretaría de la Cámara. No eran precisamente los más sencillos, pero que juzgué que era en esos momentos, donde la Cámara debía estar más cerca de sus socios, y por lo tanto era importante que tuvieran la respuesta de quien estaba al frente de la institución.

Mi gestión está terminando, espero que estén conformes, si es así sepan que he estado rodeado de buenas personas, buenos directivos, buenos funcionarios, de buenos socios, colegas y amigos. No puedo evitar pensar en todos los hombres y mujeres que han aportado su tiempo, su sangre sudor y lágrimas.

Al próximo Presidente o Presidenta de la CIU, quiero pedirle, que ame esta Cámara, que la cuide y que la respete, con la misma sencillez y devoción que un campesino ama a la tierra, porque es en ella donde se sembrarán y se recogerán los frutos para las generaciones futuras.

Si me permiten, quiero despedirme en estas fechas tan especiales, con una antigua bendición, que dice así:

Que los caminos se abran a tu encuentro,
que el sol brille sobre tu rostro,
que la lluvia caiga suave sobre tus campos,
que el viento sople siempre a tus espaldas,
y hasta que volvamos a encontrarnos,
que Dios te guarde en la palma de su mano.

Muchas Gracias y Felices Fiestas!

Nota Central

Luego de dar una afectuosa e institucional bienvenida el Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) Gabriel Conde, resaltó en su discurso la importancia de FIDECIU.

FIDECIU es el Sistema de Garantía de Alquiler de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya en alianza con COMAG en la retención salarial.

Hace algunos años veíamos la necesidad de brindar a los clientes de nuestras empresas un servicio integral y de mejor calidad que los existentes en plaza.

Muchas veces ocurría que era engorroso, e incómodo para la persona que busca una casa, tener que buscar también y de manera simultánea, un garante, o hacer los trámites para un sistema de garantía.

Por otro lado, notábamos que los sistemas de garantía existentes no les daban a los propietarios la cobertura que necesitaban frente a los alquileres impagos, pero sobre todo frente a los posibles desperfectos y roturas a la hora de recibir la propiedad una vez terminado el contrato de alquiler.

De esta manera, y debido al conocimiento profundo del mercado y de las necesidades de los clientes, surgió la idea de crear un Sistema de alquileres de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Así nació FIDECIU, para poder brindar una solución integral y de calidad, basada en la experiencia y el profesionalismo.

Por eso hemos sido capaces de simplificar el proceso y optimizar el tiempo para que el cobro de los alquileres se ejecute el 5 día hábil de cada mes, sin falta. Lo que supone que FDECIU paga

a los propietarios hasta 7 días antes que otros sistemas.

Y como no hay nada más importante para una familia después de la salud, que el trabajo y la vivienda, hemos optimizado el tiempo al punto que cualquier familia uruguaya, pueda tener la pre habilitación de su garantía en una hora y la aprobación definitiva 48 horas después.

Por último y no menos importante, todos los inquilinos que utilicen nuestro sistema, contarán con todos los beneficios de COMAG, una de las mayores y más prestigiosas cooperativas de nuestro país.

ESTO ES FIDECIU, BIENVENIDOS!

Consultamos a la Presidenta de COMAG Alicia Pintos sobre la importancia de

FIDECIU...

Presidenta de COMAG Alicia Pintos

Alicia Pintos Rohner, es Maestra, ocupo cargos de Dirección en Escuelas de Adultos, tuvo actividad como dirigente gremial y se vinculó al cooperativismo hace más de cuatro décadas, tuvo participación pública siendo Representante Nacional y Senadora de la República en distintos lapsos. Es actualmente la Presidenta del Consejo Directivo de COMAG.

CIU + comag Un lugar abierto a todos los uruguayos = FIDECIU GARANTÍA DE ALQUILER

COMAG es una cooperativa de consumo abierta a todos, fundada en el año 1929 que proporciona todo tipo de artículos, mercaderías e importantes servicios. Puede ser socio cualquier empleado de cualquier empresa o actividad pública o privada, es muy importante destacar esto, la apertura a todos los funcionarios y trabajadores.

Cuenta con un local ubicado en la Av.18 de Julio y Gaboto, llegando hasta la calle Colonia, con cinco niveles de venta y más de treinta sectores (supermercado, perfumería, joyería, electrodomésticos, bazar, mueblería, ropa y zapatería, bicicletas, motos y varios más).

Aquellos que se afilien pueden solicitar la habilitación de su crédito y comprar en cualquier sección financiando sus compras hasta en 24 cuotas, el importe se descuenta de sus haberes.

La red de comercios que trabajan mediante el sistema de órdenes, posibilita también que aquellos socios que lo soliciten utilicen el crédito en los distintos comercios adheridos en todo el país, destacando por ejemplo la posibilidad de realizar compras en la cadena de supermercados TATA, utilizando este beneficio.

Cuenta con obertura odontológica integral en consultorios propios y a través de Red Dentis en todo el país, además un servicio de acompañante en sanatorio también en todo el país a través de la empresa VIDA, el servicio fúnebre en todo el país brindado por las empresas Martinelli en

Montevideo y Ciudad de la Costa y CETI en el interior, para socios y familiares.

Un servicio muy requerido es el préstamo de libros escolares y liceales conformando una biblioteca de más de 30.000 volúmenes de textos, Comag se los envía a su domicilio en todo el interior del país.

En la búsqueda de brindar más y mejores servicios a la población en general y a nuestros socios, en una alianza con la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), se logró conformar la Garantía de Alquiler, se accede afiliándose a COMAG, por la menor cuota del mercado y con los menores costos para el inquilino y mayores ventajas para el propietario.

Aquellos que opten por la garantía de alquiler, podrán además acceder previa habilitación de su crédito a realizar compras financiadas en las condiciones ofrecidas por COMAG. Aún sin crédito habilitado pueden realizar compras optando por el medio de pago que prefieran.

El próximo año esperamos sea de gran crecimiento en la llegada de socios de garantía de alquiler que permite el acceso a la vivienda a una gran cantidad de uruguayos, los que además pueden disponer de toda la línea de productos y servicios para uso propio y del hogar, que ofrece COMAG, con sus amplios planes de financiación y equipar su casa con la oferta de una cooperativa hecha por y para todos los trabajadores uruguayos.

viasono.com.uy

NUEVA COLECCIÓN de SOFÁS

NATUZZI

+

OPORTUNIDADES EN TODA LA COLECCIÓN DE MUEBLES CON HASTA UN

50%

DE DESCUENTO

Punta Carretas
Ellauri 435 NEW HOME
T. 2711 1115

Ellauri 397 OUTLET
T. 2712 0026

Punta del Este
Av. Italia y Atacama
T. 4248 1138

Pocitos
Luis A. de Herrera 1349
T. 2623 1606

Carrasco
Avda. Italia 6190
T. 2604 2546

VIA SONO

Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com

DIÁLOGO PATÉTICO

"ZAPATERO: a tus zapatos"!!

DIÁLOGO de SORDOS en un Mercado que no quiere entender y valorar el significado de ese sabio refrán:

IMPORTANCIA DEL ASESORAMIENTO PROFESIONAL

Lo que se reproduce es una reiterada y triste PARODIA de lo que suele suceder a diario con muchos Clientes (aún la mayoría), que no respetan el Profesionalismo Inmobiliario.

Luego, generalmente, vienen los perjuicios para esos sordos… Y …muchas veces es tarde, porque el daño ya se produjo, irreparablemente. Y entonces: "a llorar al cuartito"!

PARODIA LAMENTABLEMENTE COTIDIANA:

HIPÓTESIS:

Un Inmobiliario SERIO y Profesional, fue convocado para TASAR una casa y luego, ponerla a la VENTA. Una vez efectuada su detallada inspección visual (relevamiento físico) y el estudio primario de la Documentación y Planos, utiliza Metodología TÉCNICA para su VALORACIÓN y hace un estudio comparativo del Mercado. De ese modo, aprecia cuánto está dispuesto a pagar éste, HOY, por un inmueble de características similares al que tiene que tasar (REALISMO). Además agrega: su intuición y su sana experiencia.

Al cabo de un par de días, y cuando pasa a informarle sus CONCLUSIONES PROFESIONALES y TÉCNICAS al propietario actual ("comitente" de la futura gestión de VENTA), se suele dar, en la mayoría de los casos, diálogos similares al del ejemplo, siempre frustrante, que lesiona la dignidad Profesional del Inmobiliario serio... Además, este tipo de diálogo-parodia, atenta contra los intereses del propio cliente, e impide una solución conveniente para él mismo.

Esto, se debe a que, en el "imaginario colectivo" de la Sociedad, los vendedores inmobiliarios, no gozamos aún de respeto y prestigio!... no nos ven como auténticos Profesionales.

Para decirlo claramente: AÚN no nos atribuyen un "STATUS PROFESIONAL"!

Entonces, corresponde que todas las serias Instituciones (tal como lo hace la C.I..U.), que agrupan a los Agentes formales y capacitados, sigan dando una amplia y profunda difusión de esa característica distintiva, que nos hace diferentes a los improvisados. Esa lucha por la DIGNIDAD, debe ser la gran bandera... para TODOS!

Y ello servirá eficazmente también para lograr la tan publicidata "DEFENSA del CONSUMIDOR", ya que, promover que el público opte bien y termine tomando decisiones serias, responsables y seguras, siempre es preferible para ellos mismos!

Por supuesto que, éstas medidas, pueden implementarse ahora, ya... aún antes de que se apruebe la tan postergada ley (casi 30 años) de la Actividad Inmobiliaria Profesional... Es URGENTE e IMPORTANTE, a la vez... que el Mercado así lo comprenda! ... Porque la LEY, cuando venga, por sí sóla, no será una PANACEA, ni podrá superar el caos causado por una mayoría de agentes improvisados...!

Hay una creencia generalizada de que en Uruguay, somos 3 millones de Directores Técnicos de fútbol y por eso, todos nos creemos con la autoridad y capacidad de criticar a los Técnicos Profesionales (de verdad). Y lamentablemente, lo mismo viene sucediendo con los TASADORES... ya que cualquiera opina sobre el VALOR de las propiedades... sin fundamentos, idoneidad, ni seriedad Técnica!

Son meros "OPINÓLOGOS", que dicen su parecer como una verdad absoluta, cuando en realidad están payando, tristemente... y sembrando errores y confusiones por doquier!... Y ese NUTRIDO EQUIPO DE "OPINÓLOGOS" está integrado por inmobiliarios improvisados y truchos (aunque muchas veces sean "formales"), los propios dueños y terceros legos, que a diario, se atreven a opinar, Y DAR SU diagnóstico... ¿Será un verdadero diagnóstico... o un simple "delirio"?!!

EJEMPLO DE DIÁLOGO INACEPTABLE, POR PATOLÓGICO :

» Sr. Cliente: luego de estudiar detalladamente su CASA y evaluar las múltiples cualidades (y defectos), he arribado a la conclusión de que HOY VALE REALMENTE (por ejemplo): U$S 100.000... Ése es el precio en el cual está dispuesto a pagarla este Mercado comprador de hoy. Es un valor aproximado, por lo que le sugiero comenzar pidiendo alrededor de U$S 110.000... y no más !... porque el piso real rondará los 100.000.

» Pero NO, Sr. Tasador, por esa plata no la vendo!... No voy a regalar mi propiedad. Además, me la tasaron en 140.000... Por otra parte, mi vecino que tiene un dormitorio menos, está pidiendo 120.000...!!... Y fíjese que la mía es más grande (70 m2) y está recien pintada... Además, escuché por la Tele que vale unos 2.000 dólares el metro cuadrado en esta zona!

» Y ... ¿QUIÉN se la TASÓ? ... ¿a Usted, y a su vecino?... ¿Acaso fue el mismo Tasador ?

» La del vecino la tasó él ... Y ésta, no recuerdo bien... Hace como un mes, estuvieron aquí una pareja (él alto y de bigotes, y ella rubia teñida), que me dejaron una tarjeta (que la perdí) y me dijeron "al instante", que la visitaron, que valía 140... Usted en cambio, se demoró 2 días para decirme que vale esa "miseria"... Yo con esa plata, no hago nada !!... Porque estoy necesitando "LIBRES" como mínimo 125.000 !!! ... "cash"... y libre de "polvo y paja" !!

» Pero, Sr. Cliente: tenga la seguridad de que el Mercado actual no pagará ni esa plata, ni 120.000...ni siquiera 110.000. Estamos muy lejos de la realidad... Si quiere perder el tiempo y "quemar" su propiedad, puede acudir a ese tipo de Tasadores y Vendedores, que por lo visto, no le han generado mucho RESPETO, de momento que no recuerda ni sus nombres... sino sólo esa "hermosa" cifra abultada y seguramente mentirosa... (la que está necesitando)... Como Ud. prefiera... es libre de elegir... Pero, estoy seguro de que están equivocados... y por lo tanto, resultará imposible venderla en eso!!!

CUALQUIERA OPINA SOBRE LOS VALORES, sin conocimiento de causa: sin saber de Metodología avaluatoria, ni técnicas de tasación, ni procedimiento de recolección de datos... Y lo que es más grave aún: sin conocer la REAL APETENCIA DEL MERCADO COMPRADOR... Y esta seria Metodología es el único proceso que puede definir BIEN el PRECIO que será el definitivamente REAL, o sea: el ÚNICO CIERTO!

» Pero, Sr. Tasador-Vendedor: Usted póngase en mi lugar!... Ni se imagina el sacrificio que me dio a mí y a mi familia ahorrar tantos años para comprar esta casa !!!... Y ahora no la voy a "regalar"... Además, no tengo apuro... y... "para bajar, siempre hay tiempo" !!

» Señor: no se enoje...! Veo claramente que Ud. prefiere valorar la mentira "dulce" y la improvisación, por sobre la Verdad y el sentido común. Entonces, no comprendo para qué me llamó...!... Soy un Profesional Técnico en esto, y me avala una trayectoria prestigiosa. Y es sobre esa base que elaboré este diagnóstico. Por otra parte, le digo clarito: Ud. ni se imagina los años que me llevó estudiar Tasaciones, asistir a múltiples Cursos, leer libros y ver miles de propiedades, para arribar a este resultado... Si la propiedad es valiosa para Ud., con más razón, conviene que la ponga en manos de Profesionales serios... y no escuchar "cantos de sirena"... que no lo llevarán a buen puerto!

» Bueno, disculpe que le haya hecho perder su valioso tiempo, pero, la verdad es que: PARA VENDERLA POR ESOS "VINTENES", NO NECESITO NINGUNA INMOBILIARIA...!... PONGO YO UN AVISO Y... CHAU !!... Mañana mismo la pongo en INTERNET, y veremos qué pasa.

Entonces, me pregunto perplejo: si los Médicos, cuando se sienten enfermos consultan a otros Colegas, especialistas en esa dolencia... ¿por qué los Clientes inmobiliarios, en su mayoría, no respetan la opinión de los especialistas, conocedores profesionales del precio real de Mercado?

» Muy bien Sr.... RESPETO, AUNQUE NO COMPARTA, SU DECISIÓN.
Y por supuesto que está en su derecho. Pero, lo estaré llamando en un par de meses, a ver si se produjo ese "Milagro" que le auguraron... Lamentablemente, este Mercado de hoy, está aún lleno de videntes y de mentirosos... que NO son Tasadores REALISTAS!... Sólo venden "espejitos de colores" o "zanahorias edulcoradas", haciendo incurrir en gruesos errores a sus clientes, perjudicándolos!... Porque todos sabemos que: "EL TIEMPO, ES ORO"!

Pero, igual le deseo SUERTE... la va a necesitar y mucho... ya que:
"GILES CON PLATA, NO HAY" !!!

Entonces, ante esto, la mayoría de nuestros Colegas, sigue optando por la más fácil: "PEDIR COMO PRECIO, EL QUE QUIERE EL DUEÑO"!... Y ésta es la fuente de la distorsión de precios que reina en este Mercado caótico... poco Profesional !... Porque, si sumamos a esos colegas "desprolijos" y a los "dueño vende", tendremos más del 75 $ (tres cuartas partes) de precios desmesuradamente "abultados"!

TRAMPA MORTAL (o "HARAKIRI"):

Si hoy no logramos (podemos) convencer al Propietario de que SU precio es excesivamente alto (e irreal), tampoco luego podremos seducir al Comprador, de que este precio (muy alto, que se está pidiendo, porque así lo quiere el dueño) es el correcto y por lo tanto, el que debe pagar!... Entonces, se frustrará nuestro trabajo, perdiendo irremediablemente el tiempo...TODOS !
¿De qué VENTA "PROFESIONAL" me hablan?!!

www.alfredotortorella.com

Dr. Gerardo Azarola

Dr. Leandro Mestre

MFL ABOGADOS

Buenas prácticas en los contratos de arrendamientos y consideraciones sobre los procesos de desalojo.

Más allá de que no constituye un requisito de solemnidad (forma requerida por la ley en determinados casos), sabido es la importancia que implica celebrar entre propietarios e inquilinos un contrato de arrendamiento por escrito.

Si bien puede parecer obvio, es menester aclarar que para que nazca el vínculo contractual no es necesario 'firmar ningún papel', dado que los contratos pueden ser verbales y generar los derechos y obligaciones que consagra la normativa en materia de arrendamientos.

Ahora bien, el tema de no tener estipulado por escrito las condiciones concretas de la relación trae aparejado ciertos riesgos.

Uno de ellos es la dificultad para hacer valer los términos del contrato en un eventual litigio judicial y la necesidad de acudir a otros medios supletorios de prueba. Otro de los riesgos es no contar con un inventario que detalle el estado en que se entrega la finca así como no tener regulados muchos de los aspectos claves de la relación.

Asimismo, sabido es que cualquier relación contractual implica riesgos, razón por la cual resulta relevante minimizar las contingencias que pueda traer aparejado el incumplimiento por alguna de las partes.

Según estadísticas del Poder Judicial los procesos civiles en Uruguay tienen una duración aproximada de 18 meses, lo cual hace que en muchas ocasiones los juicios resulten largos y costosos.
Ante este escenario resulta imperioso iniciar las gestiones judiciales ni bien se detecte algún incumplimiento, de forma de acortar los plazos para la resolución del tema.

En el caso que se busque el desalojo (ya sea por incumplimiento del inquilino por ejemplo en el pago, por vencimiento del plazo, por darle un destino distinto al convenido, etc.) es importante tener presente que la normativa vigente exige que los Juzgados controlen que quien promueve la acción se encuentre al día con el pago del Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas o acredite la exoneración en los casos que corresponda, así como acreditar el pago de la Contribución Inmobiliaria del bien en cuestión.

Adicionalmente, hay que tener presente que en el caso que el inquilino deje de pagar los arrendamientos, para poder constituirlo en mora y de esta forma lograr la condición de mal pagador necesariamente hay que intimarlo por vía judicial, no siendo válido el telegrama colacionado a estos efectos.

También es importante tener en cuenta que una vez arrendado el inmueble, el mismo no puede recuperarse si no es, o bien por la voluntad del inquilino o bien por las vías legales correspondientes.

Muchas veces ocurre que el inquilino abandona la finca sin hacer entrega de las llaves al arrendador y en algunas ocasiones incluso dejando pertenencias dentro de la misma. Ello plantea problemas prácticos que deben resolverse con la consulta de un profesional. Si bien la casuística es muy diversa, una vez constatado el abandono hay que tomar los recaudos suficientes para no incurrir en usurpación. La forma que ofrece mayor garantía es solicitar judicialmente se proceda a la inspección y entrega de la finca.

En el proceso de desalojo por mal pagador, la ley permite acumular la pretensión de desalojo con la acción para el cobro forzado de los arrendamientos impagos pudiéndose trabar embargo contra el deudor por lo adeudado.

ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO:

i. Determinar claramente el DESTINO de la unidad;
ii. Establecer el PLAZO, las prórrogas y distintas formas de finalización del contrato;
iii. Indicar las fórmulas de reajuste y los indicadores económicos por los cuales se va a regir el PRECIO;
iv. Fijar la GARANTÍA adecuada;
v. Realizar un minucioso INVENTARIO del estado de la finca;
vi. Acordar el eventual régimen de las MEJORAS que se introduzcan en el inmueble;
vii. Prever la posibilidad o impedimento de SUB ARRENDAR por parte del inquilino así como la cesión del contrato a un tercero.

Subida de precio del suelo

José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

Las dos últimas semanas, el mercado inmobiliario de la capital ha sido testigo de dos operaciones muy relevantes. Se trata de sendas operaciones de venta de grandes solares residenciales, ambas llevadas a cabo a través de subasta pública.

Una de las operaciones realizadas fue por 19,6 millones de euros, con la parcela de 3.173 metros cuadrados de la Mutualidad de la Policía, ubicada en el barrio de Valdezarza (Moncloa-Aravaca), a escasa distancia del parque de la Dehesa de la Villa, que subastaba la Administración General del Estado.

La segunda operación de importancia corresponde al solar de 2.107 metros propiedad de Adif y Repsol en la calle de Méndez Álvaro por un importe de 29,1 millones.

El precio pagado por ambos solares (a 1.745 euros de repercusión por metro cuadrado edificable en Valdezarza y 1.962 euros en Méndez Álvaro), sin ser desorbitado, obliga a que el comprador que vaya a desarrollar promociones en estos suelos, tendrá que ir a márgenes de beneficio ajustados.

Esta situación deja fuera de juego a los fondos de inversión, que buscan mayores retornos.

El hecho de ofrecer un margen estrecho, sumado a la propia envergadura de las operaciones, limita las opciones de adjudicárselos a algunos de los pocos promotores con los recursos propios necesarios y un conocimiento del mercado de ambas zonas lo suficientemente profundo como para no errar en los proyectos.

La importancia de ambas operaciones, cobra más importancia debido a que la ubicación de dichos solares, es estratégica en el centro de Madrid. En los últimos meses distintos operadores venían alertando de un excesivo recalentamiento del precio del suelo, que irremediablemente acabaría repercutiendo en un encarecimiento de las viviendas. El hecho de que en estas operaciones, sobre todo en la de Méndez Álvaro, que es la más visible, no se haya cometido ninguna locura,

disparando el precio del suelo, demuestra que el riesgo de burbuja no existe, ya que el sector se muestra muy prudente, consciente de la capacidad de compra real de la demanda.

Ambas promociones contarán con pisos de dos (83 metros cuadrados), tres (125 metros) y cuatro (145 metros) dormitorios y dispondrán de zonas comunes con "piscina, pista de pádel, sala gourmet, sala de niños y sala de estudio". El precio de venta de la promoción de Valdezarza oscilará entre los 3.200 y los 3.500 euros por metro cuadrado, mientras que la de Méndez Álvaro se moverá entre los 3.500 y los 3.600 euros.

La tendencia actual es construir edificios de consumo energético casi nulo, y anticiparse a las exigencias medioambientales, que serán tendencia en el futuro.

Cambio, siempre cambio.

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.

Desde siempre hemos escuchado y leído sobre la importancia del "olfato" para los negocios, y su combinación ideal con la utilización de herramientas profesionales de medición y predicción, para la toma de decisiones.

Este olfato, esta intuición, es una característica intrínseca de los exitosos; la capacidad de ver algo que los demás no ven. Perciben señales, pueden leer el rum rum de las calles, leen las caras de la gente, en fin, en su mente tienen una bola de cristal. Contra esto se ha impuesto un modelo de predicción basado en herramientas sofisticadas de investigación, que yo mismo he promovido, utilizado y acercado al mercado; y al cual, parece habérsele cumplido el cuarto de hora.

Vamos a los ejemplos más notorios (que suelen no ser empresariales, sino políticos y sociales). Los últimos tres eventos electorales más importantes del mundo en 2016 (BREXIT en el Reino Unido, No a la Paz en Colombia y el triunfo de Donald Trump en los Estados Unidos), tuvieron la osadía de hacer temblar las metodologías tradicionales de predicción de eventos sociales. En los 3 casos (por suerte ninguno en Uruguay, sino ya estaríamos diciendo que nuestras empresas de medición no se comparan a las del primer mundo), los resultados de los hechos reales contradijeron la opinión y los resultados del 90% de las mediciones previas, que pronosticaban resultados opuestos. ¡Qué impresionante! El mundo entero quedó perplejo 3 veces seguidas en el último año, porque la realidad del comportamiento humano se ubicó en el polo opuesto de lo que se había previsto.

Este hecho es muy importante, y nos llama a la reflexión sobre todo lo que hemos aprendido en 20 años de experiencia como investigador y consultor. El mundo, mis amigos, mal que nos pese, efectivamente cambió. Nuevamente cambió. Ya no son efectivas las armas heráldicas de la investigación de mercado. Ya no son confiables. Ya no sirven.

Lo mismo sucede con los medios de comunicación. Hay un ejemplo claro que sucedió en estos días. La noche del 24 de noviembre de 2016, a las 23:29, experimentamos un sismo escala 2,98, con foco en la zona comprendida entre Toledo y Las Piedras. Esto es un hecho. Y es un hecho del que no se habló en los medios tradicionales de comunicación hasta al menos una hora después. UNA HORA!!! Esa fue la demora en que la información traspasara la burocracia informativa tradicional. Pero eso no es lo importante. Lo importante es que la noticia demoró menos de 10 segundos en empezar a moverse por las redes sociales y atravesar toda la sociedad. En media hora era trending topic en Uruguay el #Temblor que continuó desarrollándose y creciendo, y hasta alimentando los más ingeniosos comentarios y chistes (porque por suerte el sismo no tuvo consecuencias).

No nos distraigamos. Los medios informativos tradicionales fueron lentos, muuuuyyyy lentos, y mucho más lentos que las redes sociales. El boca a boca (o pantalla a pantalla, para ser más precisos) fue espectacularmente rápido y preciso. En media hora sabíamos que había afectado a algunos departamentos y no a todo el Uruguay, y que se había sentido muy fuerte en Las Piedras y su zona cercana, y que en Montevideo había llegado, pero con diversa intensidad.

Por supuesto que, en este mega medio alimentado con todos y sin editores responsables, no tardaron en aparecer los bolazos que llegaron a extremos de explosiones nucleares, y hasta algu-

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

no insistiendo con la regasificadora. Y bueno. Es el costo de la velocidad. Y la velocidad le ganó a la precisión. Y los medios no tradicionales le ganaron a los medios tradicionales, al menos en el primer impacto. Y es lógico que así sea.

Y bueno pues…

Sin embargo al otro día del evento, todos prendimos las radios y, los que pudimos, vimos en vivo y en directo a los informantes oficiales en su conferencia de prensa, confirmando lo que ya sabíamos, pero necesitábamos confirmar. Y ese fue el rol de los medios, ayudarnos a confirmar y reafirmar lo que habíamos conocido a través de nuestro propio intercambio.

Lo cierto es que los medios también cambiaron. No están cambiando. Ya cambiaron. Es un hecho.

El viejo Darwin nos lo dijo…

No sobreviven los más fuertes, sobreviven los que más rápido y mejor se adaptan. Es un mandato claro, una lectura fantástica de la evolución natural; evolución que se ha acelerado de forma exponencial de la mano de nuestra propia creación, la tecnología de las comunicaciones.

¿Deberíamos entonces desechar totalmente las herramientas de investigación y los medios tradicionales de comunicación? La respuesta tiene dos partes. La primera: NO; y la segunda: NO, POR AHORA.

Las herramientas de investigación han perdido buena parte de su eficiencia para pronosticar los comportamientos, pero no han perdido efectividad para explicarlos. Y entender los comportamientos, las decisiones, las opciones (de compra, de consumo, de uso y de evaluación – en el caso de los negocios) es tan importante como poder pronosticar.

Los medios tradicionales de comunicación, siguen siendo muy importantes en la confirmación de la información, en la afirmación de su veracidad y su vigencia; tales algunos de los objetivos publicitarios y de difusión.

Se trata de integrar, de utilizar cada herramienta para su uso apropiado. Las encuestas son un martillo, y muchas veces necesitamos un martillo. La TV es un taladro, y muchas veces necesitamos un taladro. Las redes son eso, una red, y ella puede ser utilizada tanto como una telaraña para atrapar, como ser usada como una malla difusora y un radar de captación.

No pensemos que lo que sucede en los grandes eventos sociales (el BREXIT, TRUMP, etc.) no tiene vinculación con los eventos sociales de índole económico, como las compras o el consumo. Todo se vincula, todo está interconectado, todo fluye y se influye en forma más veloz que nunca. Todos somos medios de información. Cualquiera puede ser el próximo youtuber con 100 millones de visualizaciones. ¿Quién lo sabe? Nadie ¿Con qué herramienta podemos preverlo? Con ninguna.

Lo que se viene…

Las grandes compañías y los estados poderosos realizan un análisis de toda esa información que se mueve a través de todos los mecanismos de interacción, como parte de ese BIG DATA del que todos escuchamos y casi nadie entiende. No es de hoy, viene usándose desde hace más de 20 años. Solo que hoy se `puede hacer mejor, más rápido y más barato.

Y ahora…¿para dónde arranco?

Comience por conectarse, y no tema, no es Skynet (ver en Wikipedia).
No puedo entender a un empresario que me diga: "yo no tengo Facebook", "yo no uso twitter", "¿qué es instagram?" por solo nombrar algunas de las redes más populares.

¡Conéctese! Déjese atrapar por la telaraña mágica de la información, la influencia y la comunicación. Y tenga mucho cuidado, pues genera adicción.

www. .com.uy

encontrá todo lo que buscás en:

gallito.com

El proyecto de ley modificativo de la ley de inclusión financiera (n°19.210) y su vinculación con el sector inmobiliario

Dr. Leonardo Costa

El pasado 04 de noviembre ingresó al Parlamento un Proyecto de Ley modificativo de la Ley N° 19.210, de fecha 29 de abril de 2014, "Ley de Inclusión Financiera", en el que se proponen algunas modificaciones de especial relevancia para el sector inmobiliario, sobre todo en lo que respecta a la restricción del uso de efectivo en transacciones que involucren inmuebles, así como las consecuencias ante su incumplimiento, las cuales, según se verá, tampoco quedan claramente determinadas en la nueva redacción que se propone.

Seguidamente analizaremos algunos de dichos cambios, a los efectos de visualizar las posibles incidencias que estos podrían tener en las operativas del sector inmobiliario.

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

En primer lugar, el proyecto en análisis extiende el plazo de entrada en vigencia de la norma que restringe el uso de efectivo "en toda operación o negocio jurídico cuyo importe total sea igual o superior al equivalente a 40.000 UI" (a la fecha del presente unos USD 4.800 aproximadamente), fijando la misma a partir del 1° de julio de 2017. Según la Exposición de Motivos del proyecto, la referida extensión de plazo se efectúa *"a efectos de poder aplicar los cambios con la gradualidad necesaria para no afectar el buen funcionamiento del sistema de pagos".*

Si se toma en consideración el valor actual de los inmuebles, vemos como cualquier operación o negocio jurídico que implique enajenación de los mismos quedará incluido en esta prohibición, por lo que resulta de vital importancia para el sector la fecha exacta de entrada en vigencia de la disposición en análisis.

En el mismo sentido, el proyecto dispone una extensión de la entrada en vigencia de la obligación de efectuar pagos por medios electrónicos o a través de cheques diferidos cruzados no a la orden, que sean iguales o superiores al equivalente a 160.000 UI (a la fecha USD 19.300 aproximadamente). Asimismo se proyecta incluir la posibilidad de efectuar estos pagos con cheques de pago diferido cruzados o letras de cambio cruzadas emitidas por una institución de intermediación financiera, instrumentos que, logrando la misma "trazabilidad" que los antes mencionados, carecía de justificación su no inclusión en la ley.

En relación a la importancia que esto tiene para el sector inmobiliario, mismos comentarios merece la presente extensión del plazo de implementación de la norma, tomándose en consideración el bajo umbral del monto en relación al valor actual de los inmuebles. En adición a ello, la extensión de los mecanismos de pago posibles a efectos de dar cumplimiento a la obligación de referencia, debe valorarse como positiva en tanto amplía el elenco de instrumentos utilizables, brindando a quienes ejecutan operaciones con inmuebles mayores herramientas habitualmente utilizadas en la práctica para cancelar este tipo de adeudos.

Respecto de los pagos de precio de todo arrendamiento, subarrendamiento o crédito de uso sobre inmuebles, cuyo importe supere las 40 BPC ($133.300 a la fecha) en el año civil o su equivalente mensual, los cuales deben cumplirse mediante acreditación en cuenta abierta en una institución de intermediación financiera a nombre del acreedor, cabe destacarse la modificación proyectada para el caso de administradores de inmuebles que participan en la contratación y realizan cobros por cuenta y orden de este, en tanto conforme a la nueva redacción proyectada, la referida acreditación pasa de tener que efectuarse en *"su cuenta"* a *"en una cuenta o instrumento de dinero electrónico a su nombre".*

Esto representa una mayor flexibilidad para el administrador, así como también le aporta claridad al respecto de las condiciones en que debe mantenerse la cuenta, ya que con esta nueva redacción, por ejemplo, no cabe dudas de que tal administrador puede abrir una cuenta –a su nombre- independiente de la utilizada para sus propios negocios.

Otra de las extensiones de plazo para la entrada en vigencia que introduce el proyecto bajo análisis (al igual que las anteriores, fijada para el 01 de julio de 2017), refiere a la obligación de efectuar el pago en dinero de toda operación o negocio jurídico sobre bienes inmuebles cuyo importe total supere el equivalente a 40.000 UI, por intermedio de medios de pago electrónicos, cheques certificados cruzados no a la orden o letras de cambio cruzadas emitidas por una institución de intermediación financiera a nombre del adquirente.

Además de la extensión del plazo de vigencia, la norma proyectada introduce una excepción a la obligación de que los mencionados títulos valores se encuentren a nombre del adquirente: cuando el referido pago se realice con una o más letras de cambio que se originen en una operación comprendida en la norma en análisis, en cuyo caso las mismas "*podrán estar a nombre del adquirente del negocio jurídico que dio origen a la serie de negocios encadenados*" (y no exclusivamente a nombre del adquirente). De aprobarse esta nueva redacción, se estaría salvaguardando la fluidez de los negocios encadenados en materia de enajenación de inmuebles.

Por el contrario, y sin perjuicio de lo que se viene de mencionar, para los casos de negocios encadenados el proyecto prevé la obligación de individualizar en el contrato, el o los negocios jurídicos anteriores, hasta incluir el que dio origen a la serie de negocios encadenados, así como también dejar constancia de la correspondencia entre dichos negocios y los respectivos endosos de la o las letras de cambio utilizadas y de que las mismas se individualizaron debidamente en los instrumentos que documentaron las respectivas operaciones. Esta pretendida "trazabilidad jurídica" de las operaciones (la cual recaerá sobre el escribano interviniente, so pena de sanciones) no parece ir en el mismo sentido de la fluidez negocial antes mencionada, además de que supone una carga adicional para los profesionales actuantes que puede ser cuestionable desde el punto de vista práctico.

II.-CONSECUENCIAS ANTE INCUMPLIMIENTOS

Sin perjuicio de las sanciones y responsabilidades que la redacción actual de la ley de inclusión financiera prevé ante incumplimientos de las obligaciones por ella establecidas (especialmente en lo que refiere a las restricciones en el uso de efectivo), cabe destacar que la misma no se pronuncia –al menos en forma clara y técnicamente correcta-, respecto de las consecuencias y efectos que tienen los incumplimientos sobre los pagos y los contratos efectuados en condiciones distintas a las legalmente previstas.

Ello ha dado lugar a una discusión doctrinaria en la cual se mencionan aspectos de suma gravedad como lo son la nulidad de los pagos y contratos, o bien la inexistencia e ineficacia de los mismos, lo cual revela una imperiosa necesidad de un texto legal mucho más claro.

Siendo el proyecto analizado una buena oportunidad para subsanar los defectos legislativos de la redacción original antes mencionados (los cuales si se piensa desde la operativa del sector inmobiliario, involucran sumas muy importantes), debe advertirse que el mismo no introduce modificaciones que esclarezcan estos asuntos, por lo que de aprobarse el proyecto en su redacción actual, se mantendría la inseguridad jurídica que ocasiona el marco normativo vigente, impactando considerablemente –de forma negativa- en los operadores del sector inmobiliario.

FRENTE AL MAR
VENTA
Complejo en Punta del Diablo

7 cabañas frente a la playa de la Viuda.
Muy equipadas para 2,4,y 5 personas.
Wifi. Direct TV. Cofre. Decks
740 mt. terreno, barbacoa techada.

Todos los papeles en regla: final de IMR, BPS DGI, DNB

Conversamos entrega y financiación.

Contacto:
complejopuertodiablo@gmail.com
https://www.facebook.com/PuertoDiabloUruguay

NUESTRA NUEVA GARANTÍA PARA FACILITAR TUS ALQUILERES

Los socios de la CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA
disponemos ahora en forma exclusiva de una
Garantía de Alquiler Propia, con la mayor cobertura
y el mejor servicio a propietarios e inquilinos
más los múltiples beneficios de COMAG.

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

TODO MÁS SIMPLE,
MÁS ÁGIL,
Y DESDE TU INMOBILIARIA.

comag

FIDECIU

GARANTÍA DE ALQUILER

Informes: Tel.: 2909 1111 - www.fideciu.uy - garantia@fideciu.uy

Es todo cuestión de plata (FFAA II)

Aníbal V Abreu

La política nacional hoy se ocupa de los efectos de una gestión pobre que se trasluce en las empresas públicas, mientras no se toca por ejemplo ALUR, el portland etc., sí se afecta los salarios y el bolsillo de todos .

En este contexto, a raíz de la visita al parlamento del Sr Ministro de Defensa el 22 de noviembre de este año en régimen de comisión general es una buena oportunidad para continuar con el análisis que hemos iniciado en números anteriores, donde se destaca especialmente la situación salarial de los militares respecto a la necesidad de recaudar de una administración que no repara en los graves efectos que pueden resultar en la defensa nacional.

Hoy se planea imponer un impuesto solamente a los militares, como si los 40 millones de referencia fueran a solucionar el gran déficit de la seguridad social en nuestro país.

Si queremos comprender esta medida comenzamos por la región. ¿Es común el deterioro de las Fuerzas Armadas en la región?. América Latina es la región de menor conflictividad en materia de seguridad internacional, y el gasto en defensa del mundo se ha incrementado significativamente en la última década, aumentando casi en un 25 %. Últimamente el aumento del gasto constituye una tendencia general de los países de América Latina, **pero en este marco se destaca Uruguay entre los incrementos anuales más bajos en la materia**, encontrándose entre los países con los menores porcentajes, manteniendo un reducido esfuerzo en materia de defensa.

Entonces, si somos una excepción en la región, deberíamos buscar una explicación para el concepto de Defensa Nacional como política de Estado. Pero en ese punto también nos frustraríamos, porque la política en materia Defensa, hoy lo que nos inspira es desesperación, este es el término más adecuado para las decisiones caprichosas que está tomando el Gobierno de turno.

En este caso consiste en recaudar 40 millones de dólares, no importa cómo, pero es su objetivo. Esto denota un claro abuso de derecho, que se produce ante la necesidad del Gobierno de recaudar de donde pueda, debido al despilfarro de recursos económicos realizado en los últimos años.

En esta búsqueda , comenzamos a tomar conciencia de la importancia y la necesidad de una POLÍTICA NACIONAL DE DEFENSA COMO POLÍTICA DE ESTADO y que la asignación de recursos al sector este basada también en ésta y no solo en las posibilidades económicas y mucho menos en el enfoque subjetivo de ningún gobierno de turno.

Estos cambios, una vez surtidos sus efectos, no estarán orientados a lo que realmente nos debe preocupar para el futuro, y esto es: **¿Qué Fuerzas Armadas requiere el Uruguay? ¿Cómo se inserta nuestro país en el enclave regional desde el punto de vista de la Defensa?**

Increíblemente estos temas constituyen un asunto en cierta forma pendiente, **fuera de una discusión política profunda y es tomada con ligereza política para rescatar réditos o recursos, pero sin responsabilidad de Estado.**

Es obvio que Uruguay requiere fuerzas que protejan su espacio aéreo, las fronteras y el mar terri-

torial. Sobre todo, para mantener a raya la amenaza del crimen organizado, y teniendo todos los aviones parados, es prácticamente inexistente la capacidad de desarrollar la misión de protección, defensa, seguridad y cuidar de los recursos naturales del país. Se realizan solo 9 patrullajes en 365 días, sobran comentarios. Para eso hay que definir una política de Estado que, sin vueltas, encare el tema. Y ese es un debate que nuestra sociedad no ha conseguido superar desde la restauración democrática.

Hoy la tarea de control de áreas jurisdiccionales y salvaguarda de la vida humana en el mar y espacio aéreo de forma eficiente, no se está realizando, lo dicen los comandantes en jefe, con el agravante de que el personal se está yendo y la situación se ha mantenido incambiada, los recursos materiales están más viejos y la profesionalidad es obvio que se ve afectada. ¿Se está alcanzando algún objetivo?

Yo me pregunto ¿Quién gana con esa política de defensa?, creo que nadie, todos perdemos, porque una vez disipada la efectividad y eficiencia, es muy difícil recuperarla sin un gran esfuerzo. Las misiones y obligaciones, que al ser ordenadas deben estar acompañadas de los medios suficientes, hoy carecen de apoyo, desde un concepto de defensa es difícil de comprender.

No caben dudas que la falta de política de defensa nos afecta y mucho, en vez de estudiar, analizar para luego reformar, primero se imponen cambios como el caso de la carga tributaria a los militares sin más, para eventualmente y con posterioridad, realizar los ajustes correspondientes al marco normativo vigente para establecer sus condiciones definitivas.

Esto evidencia la irresponsabilidad del estado para solucionar el problema, nos ubica en una especie de estado policía, aquel por el que las decisiones del gobernante eran verdaderos actos del príncipe. Dicho estado fundaba tales decisiones e irresponsabilidad de sus consecuencias en el hecho que el poder del monarca no podía dañar. Esto no es ni más ni menos que transitar técnicamente

hablando, por el camino del abuso del poder, ya que el fin querido por la administración no se corresponde con el fin debido. Coartando el goce de ejercicios de derechos ya adquiridos a determinados ciudadanos.

Una vez definida la principal interrogante, aun sin discutir y sin definir, referente a que FFAA necesita el Uruguay, es preciso formular un proyecto nacional y consensuado orientado a esa definición, pero no con la mirada sesgada del gobierno de turno sino como resultado de un CONCENSO POLITICO y una política de estado que origine su implementación. Y ese es un debate que nuestra sociedad no ha conseguido superar desde la restauración democrática, como se mencionó.

Estamos hablando de libertad, democracia, República ,institucionalidad, y de una institución que tiene como misión la custodia de estos principios, que expuestos, son de los más caros de nuestra sociedad y sabemos que si el problema es analizado y estudiado desde supuestos falsos, se arriba a conclusiones falsas a la hora de amparar una profesión que hoy no guarda relación entre obligaciones, riesgos y responsabilidades con respecto a las magras retribuciones recibidas durante todo el servicio activo, pero en apariencia se considera como justo por parte del gobierno actual.

El "estado militar", es singular, debe ser considerado como excepción al estatuto del empleado público porque es diferente y la vida privada del profesional militar esta signada por su condición, ese es un aspecto sustantivo al considerar este tema.

En este sentido, la problemática de la FFAA sabemos que la razón no es solamente el salario de los oficiales o personal superior, en relación a su responsabilidad. Nos consta que en los últimos años a quienes le correspondió el mando de la fuerzas les correspondió también plantear por el conducto correspondiente y en ámbitos parlamentarios, la asimetría causada por los salarios e incertidumbre de la carrera del personal subalterno, sin desconocer que toda la escalera está salarialmente sumergida. Pero lo que más preocupa es la evidencia de que en la práctica, esos planteamientos nunca han sido considerados ni en su esencia ni en su forma, basta analizar las acciones del propio PE respecto a la reducción drástica de aportantes y el incentivo del retiro sin tener en cuenta la situación que esto generó.

Se ha planteado la necesidad de reducir efectivos, se esgrime que antes de 1973 los efectivos eran menos, pero increíblemente se ignoran las múltiples misiones que tienen las FFAA ahora que otrora no existían, podemos mencionar los Batallones en el exterior, que generan el ingreso al país de millones de dólares anualmente.

Es de Perogrullo decir que las FFAA resultantes de estos tiempos deben estar exentas de viejas miradas o paradigmas y también de intereses funcionales a otros conceptos de concebir la defensa de la soberanía nacional por nuevas Guardias Nacionales, porque sencillamente eso debe ser una discusión nacional que hoy no está planteada. Cabe en este razonamiento la interrogante: ¿Se está buscando que la Guardia Republicana sea una Guardia Nacional que sustituya a la FFAA? .En este sentido, no es de conocimiento, si las acciones tomadas en referencia a la remuneración y recursos materiales responden a un plan integral o parcial o sencillamente a disminuir o variar la capacidad de acción de la institución.

El personal de las FFAA aunque mal remunerado, siempre fue distinguido por un gran componente vocacional y con una expectativa de futuro que les permita una mínima seguridad social a sus integrantes. El llamado "espíritu de cuerpo" es un fruto que se obtiene a partir de la capacitación y el orgullo de pertenecer a una institución que tiene respuesta a su personal y a la sociedad sobre la base de ofrecer certidumbre, tanto a sus efectivos como a la sociedad en general, hoy ese componente como soporte básico sobre la que se construye la solidez de la institución está debilitado y desmoronándose, nada sabemos acerca de cuál es la visión respecto a una proyección futura.

¿Qué respuesta tiene el PE ante el reclamo y la necesidad de obtener nuevos buques, helicópteros, aeronaves y un sistema de infraestructura y materiales imprescindibles acorde a la función

asignada?. ¿La única señal en la materia es un impuesto a los efectivos militares? ¿El compromiso de una sociedad en orden con la defensa nacional y sus FFAA es valorado en su real dimensión?

El Ministro de defensa has sido llamado al parlamento en régimen de comisión general, lo hemos escuchado atentamente en sus 7 horas de exposición, que se puede resumir en una postal de la realidad de las FFAA y un deslinde de responsabilidades involucrando al parlamento, ignorando que un cosa es delegar y la autorización por parte del parlamento y otra muy distinta es la responsabilidad de gestión , que es exclusivamente del PE.

El Ministro enuncia que una serie de expresiones de deseo dentro de las cuales destaca que desde el punto de vista salarial, si bien es consciente de que los militares tiene bajo salario, son parte de la sociedad y no escapan a su realidad y en otro orden su intención de equidad con los demás funcionarios públicos del estado Entonces, ¿Porque los discriminan a la hora de imponer un impuesto tipo burbuja solamente a ese colectivo? ¿En este caso no son parte de la sociedad?. Hay otra realidad que salta a la vista a la hora de analizar el personal militar como parte de la sociedad toda, y es que la pobreza dentro de la familia militar es 7 veces mayor que en la sociedad en general, lo cien las cifras. Nada expreso acerca de la imposibilidad de cumplir con las obligaciones que le impone la ley y el poder ejecutivo citando futuros proyectos pero sin plazos, sin montos y sin límites establecidos claros. Esto solamente confirma una pobreza de gestión fundamentalmente causada por ausencia de comprensión profesional de la temática de Defensa.

Nada se menciono acerca de lo principal a la hora de definir capacidades de defensa, y es la moral y certidumbre de las tropas , eso no cuenta. Tampoco se sabe si en las futuras rendiciones de cuenta se incrementara la inversión en recursos materiales y humanos que mejore las condiciones. Por ejemplo aumento salarial .Hoy sobra combustible, falta infraestructura y entrenamiento.

Mucho menos mencionó si existe alguna propuesta alternativa al Proyecto de impuesto a los retirados militares, que afecta la moral y la certidumbre de los activos y retirados.

Hay nuevas responsabilidades asignadas, como el trabajo en la ampliada plataforma marítima y en la Laguna del Sauce. Hoy se observan exigencias de más jurisdicción y obligaciones, pero no más medios, no se evidencian los recursos necesarios para cumplir con la misión de manera eficiente, en ninguna Fuerza. Es mas, se le siguen asignando misiones que no le corresponden, como las custodias de las cárceles que hace casi 20 años que "provisoriamente" vienen desarrollando.

Podemos citar el reciente discurso del Comandante en Jefe de la Armada (Contralmirante Leonardo Alonso), que claramente expreso que muchos integrantes de la institución se encuentran "muy por debajo de la línea de pobreza", rogándole al PE que deje de darle "la espalda al mar", lo está diciendo el Comandante en jefe de la Armada . Se evidenció también en la reciente observación al Comandante de la Fuerza Aérea cuando expreso que sus oficiales estaban "preocupados por su incertidumbre laboral". Pero basta con observar la inversión en defensa de nuestro país en los últimos años para hacernos muchas preguntas, por ejemplo conocer qué relación tiene este accionar con los objetivos políticos.

Por último , es muy básico asociar a las Fuerzas armadas solamente con la probabilidad de conflictos bélicos, ese es un simplismo que ningún gobernante puede permitirse, el concepto de Defensa Nacional va esencialmente por otro camino. No se encuentran respuestas a las reiteradas preguntas sobre el futuro de las FFAA como institución, con el aditivo de la preocupación que se presenta para un colectivo de uruguayos que son servidores públicos, hoy postergados.

Aunque hay algo más básico aun y es reducir todo razonamiento en materia de defensa a los balances financieros, si hablamos de defensa no debería ser un gasto sino una inversión. No todo es cuestión de plata...

Incentivando Mega Construcciones Inmobiliarias

-comentarios al Decreto 329/016-

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

Salió aprobado el decreto 329/016 cuya Filosofía de contenidos podemos expresar a través de los siguientes puntos:

1- La obra tiene que estar inscripta en el BPS con posterioridad a la vigencia del decreto que se envió fechado el 13/10/2016.-

2- Los beneficios para utilización para el pago de IRAE:

a. 20 % para obra civil (sin terreno) entre 123 millones de UI y 205 millones de UI.
b. 25 % para obra civil (sin terreno) entre 205 y 287 millones de UI.
c. 30 % para obra civil (sin terreno) mayor a UI 287 millones de UI.

3- Contiene beneficios para el impuesto al patrimonio (IP), Crédito en el IVA relacionado a la obra civil, igual que para las comprendidas en la normativa de VIS (vivienda de interés social).

4- Se debe cumplir que el 20 % del ares sea destinada a uso común.

5- La obra se debe finalizar antes del 31/12/2019

6- El proyecto se debe presentar ante la COMAP antes del 31/12/2017

7- Si la obra no se finaliza antes del 31/12/2019, si se ejecuta menos del 50 % del proyecto, no se obtiene beneficio alguno. Si supera el 50 % pero no alcanza el 100 % el porcentaje de beneficio a la renta (IRAE) se prorrateará con el avance de obra a dicha fecha.

Vale la pena los siguientes comentarios respecto a este decreto:

a) No cabe duda que todo mecanismo de promoción de inversiones es positivo.
b) Uno se puede plantear que porqué inversiones por más de U$D 15.000.000, y no también

incentivar a medianos proyectos de por ejemplo: más de U$D 5.000.000. Lo antedicho es con el comentario de que cualquier cifra podría ser arbitraria, pues alguien podría plantear, en lugar de 5, 4 o 6...

c) Un beneficio que vale la pena resaltar (que no estuvo en lo promocionado de este decreto), es el Art. 6 "Crédito de IVA .- Otórgase a la entidad cuyo proyecto haya sido declarado promovido al amparo del presente decreto, un crédito por el Impuesto al Valor Agregado incluido en las adquisiciones de equipos, máquinas, materiales y servicios destinados a la obra civil. Dicho crédito será materializado mediante certificados de crédito en el régimen correspondiente a los exportadores, en las condiciones que determine la Dirección General Impositiva." Eso permite por un lado, aliviar financieramente la inversión y por otro lado en la medida que la venta va a estar gravada con el 10 % (a la primera venta de inmuebles), al solucionar un tema económico que no haya un eventual sobrante de IVA compras.

d) Sin perjuicio del tope de los U$S 15.000.000, ¿qué sucedería si un promotor en la misma sociedad presenta 2 proyectos en 2 inmuebles distintos y suman por decir algo: U$D 8.000.000 en uno y U$D 10.000.000 en el otro, estarán comprendidos?

e) El 20 % que plantea de área destinada a uso común, es claro que implica: gimnasios, piscina, barbacoas, jardines, canchas de deportes, etc. En ese cómputo están también espacios de la planta baja, palliers, escaleras, etc.

f) Es importante señalar que por primera vez en proyectos COMAP se habla de viviendas y se habla para vender.

g) Es de suponer que los locales y gjes que puedan haber en estos complejos, están comprendidos dentro de los beneficios del proyecto.

h) Me parecería muy importante aprovechar este decreto para poder incluir en el mismo obras paralizadas, por decir algo hace más de nº.....años. Creo que sería positivo para el país, para la ciudad y para el desarrollador.

ERP Consulting

Empresa uruguaya integrada por un equipo de profesionales funcionales y técnicos especializados en la implementación de software de negocio para empresas. Dentro de sus principales soluciones se encuentra PROPERTY, sistema diseñado para satisfacer las necesidades de las empresas del rubro inmobiliario y administradoras de propiedades.

Conversamos con uno de sus socios Martin Tagliafico (responsable del área de productos) y con Leonardo Bordad Gerente Comercial de C5 negocios inmobiliarios, empresa gestionada de forma exitosa con PROPERTY.

¿Cómo se forma ERP Consulting?
Como proyecto, ERP Consulting surge por la necesidad que percibíamos en el mercado de que las empresas sean asesoradas en el momento de seleccionar y/o implementar sistemas de gestión (ERP). En las empresas que asumen el desafío de modernizarse, las inversiones desviadas, los alcances reducidos y los objetivos no cumplidos son parte de su realidad. Entendimos que al igual que en la ejecución de un proyecto de infraestructura (construir un edificio, un estadio polideportivo o un puente) donde es necesario contratar arquitectos, ingenieros y una empresa constructora, la implementación de un sistema informático requiere de especialistas que aseguren a la empresa el logro de sus objetivos y poder satisfacer las necesidades que lo llevaron a invertir para mejorar los procesos de gestión, mejorar el manejo de información y por ende ser más competitivos.

La implementación de un Sistema de Gestión implica una inversión significativa para la empresa, sea cual sea su tamaño, por tal motivo seleccionar un proveedor o un software equivocado puede tener un impacto negativo en la organización y puede impedir el crecimiento que se está buscando.

¿Porqué PROPERTY, el sistema para inmobiliarias?
Luego de implementar un ERP adaptándolo al negocio de la administración de propiedades para una de las inmobiliarias más importantes del país, decidimos hacerle llegar a las inmobiliarias con menos recursos, las mismas soluciones a las que acceden las empresas más importantes y aún costo acorde a las PYMES. Así se produjo el nacimiento de PROPERTY, que rápidamente evolucionó, incorporando mucha flexibilidad y pro actividad para que PROPERTY funcione al servicio de la inmobiliaria y no al revés, como sucede con otros productos. Con PROPERTY, puedo saber si un inquilino está atrasado sin tener que buscar en una planilla o generar un reporte, porque PROPERTY toma la iniciativa y nos avisa esta situación, lo mismo ocurre con los vencimientos de tributos o exoneraciones de nuestros propietarios.

Consultamos a Leonardo Bordad propietario de C5 Negocios Inmobiliarios sobre cómo ERP Consulting y Property apoyan la gestión de su empresa.

¿Por qué decidió implementar Property?
Llegó un momento donde conseguimos un grado de madurez que nos permitió y de alguna forma nos obligó a dar el siguiente paso para poder crecer como empresa. Debíamos atender la necesidad de mejorar la gestión administrativa, hacerla más ágil y eficiente de forma tal que nos permi-

tiera optimizar los tiempos que nos demandaba esta tarea y nos permitiera dedicar nuestro esfuerzo a la gestión comercial del negocio inmobiliario.

¿Considera a Property un Sistema Flexible?
Si, hemos encontrado un sistema flexible, por un lado se han implementado herramientas por solicitud nuestra y sin costos adicionales que han enriquecido el sistema y por otro lado hemos adaptado algunos de nuestros procesos a las mejores prácticas que vienen definidas en el estándar del sistema.

¿Cómo considera el servicio de ERP Consulting?
Efectivo y práctico. Tenemos contacto directo con Rodrigo el responsable del área de proyectos y servicios, esto nos permite tener respuestas rápidas y eficientes. Al principio del proyecto cuando aparecen los inconvenientes, la empresa nos dio soluciones sumamente rápidas y eficientes.

¿Qué le ha aportado Property a su empresa?
Cumplir con los principales objetivos que nos planteamos al elegir Property: obtener un mejor funcionamiento y una organización eficiente.

Como comentario final Martin agrega: Una buena síntesis de este sistema y común denominador en los socios de la cámara inmobiliaria uruguaya que se acercan a ERP Consulting, es lo expresado por una cliente que mencionó lo siguiente "Administro porque es necesario, pero mi negocio es la venta, necesito concentrarme en la venta para obtener mayores ingresos y que PROPERTY se ocupe de la administración de mi empresa.".

Cervezas y vinos son familia

Ing. 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.

Impuesto al Valor Agregado - IVA

Reajustes – Pagos a Cuenta

Cr. Fabián A. Biasco
Master en Derecho y Técnica Tributaria
crfabianbiasco@gmail.com

La Dirección General Impositiva (DGI), a través de la Resolución N° 5.615/016 de 21 de octubre de 2016, pretendió clarificar el alcance del Decreto N° 207/016 de 5 de setiembre de 2016.

Dicho decreto dispuso una modificación en el artículo 111 del Decreto N° 220/998 de 12 de agosto de 1998 reglamentario del IVA

Por el presente escrito les informamos y comentamos al respecto.

La normativa

1. Reglamentación

Se consideró conveniente modificar la determinación del IVA cuando los anticipos a cuenta del precio del bien o servicio se establecen en unidades de cuenta (moneda extranjera) diferentes a la moneda de curso legal (peso uruguayo), de manera de alinearlo con el tratamiento correspondiente en el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE).

A dichos efectos, se dispuso que para los hechos generadores acaecidos a partir del 1º de setiembre de 2016, el cómputo de los reajustes (diferencias entre los importes liquidados y los efectivamente cobrados), se iniciará desde el momento en que se hubiera operado la entrega del bien o se hubiera prestado el servicio, salvo norma expresa en contrario.

Como Ustedes pueden recordar, hasta la emisión de la norma bajo comentario, el cómputo de los reajuste a efectos del IVA se guiaba por el criterio de lo percibido (cobro), a diferencia de lo que sucedía con el IRAE que atendía a su devengamiento (generación).

Dicho en otros términos, sin la modificación reglamentaria, el IVA de la diferencia de cambio se computaba al momento de su cobro, mientras que en el IRAE se reconocía por su mera tenencia.

2.Resolución

La DGI entendiendo oportuno precisar el alcance de la modificación reglamentaria.
Al respecto, manifestó que los anticipos a cuenta de precio expresados en unidades diferentes a la moneda de curso legal, deberán computarse a la cotización fiscal vigente a fecha de los mismos y no serán reajustados.

Comentarios

La lectura de ambas normas puede dar lugar a confusión y resultar contradictoria.

I. Reglamentación

La frase anticipo a cuenta de precio de la reglamentación, debe ser entendida como reajuste de precio de los importes liquidados y los cobrados.
No existe un anticipo de precio como tal, el bien fue entregado o el servicio prestado, la variación en la cotización de la moneda extranjera va a determinar una variación de valor en pesos uruguayos en relación a la enajenación realizada.

II. Resolución

La norma se estaría haciendo eco de la consulta N° 3.142 de 21.10.1991, sentencia en la cual la DGI manifestó:
"los saldos de activo -o de pasivo en su caso- no son créditos efectivos ni obligaciones reales, sino que significan una disminución en el crédito por la venta o la obligación de pago por la compra cuando el contrato se cumpla con la tradición o la prestación del servicio.
(....)
Esto significa que quien anticipa una parte del precio en moneda extranjera ha dejado fija esa parte, que no habrá de experimentar diferencias de cotización cualquiera sea la cotización de la moneda en el momento de la entrega o la prestación.

III. Opinión

Mientras que en la reglamentación trata el tema de los reajustes de precios de bienes entregados y servicios prestados, la resolución atiende a los pagos a cuenta de bienes y servicios a recibir en el futuro.

Siendo así, las normas no resultan incompatibles, en tanto y en cuanto, están dirigidas a diferentes situaciones.

Otras consideraciones

Sin perjuicio que trasciende el objeto del presente, a modo de titular, diremos que la posición de la DGI en la citada consulta, que recoge la Resolución N° 5.615/016, es discutible y debería ser analizada por el contribuyente a efectos de una definición al respecto.

29º Aniversario de la CIU

El pasado Viernes 25 de Noviembre se realizó en el Carrasco Polo Club, la Fiesta de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) en su 29º Aniversario. Además se festejó el "Día del Operador Inmobiliario" (27 de Noviembre).
La noche fue sencillamente mágica, con más de 300 personas, en un ambiente espectacular, con la presencia de figuras públicas destacadas del ambiente político, empresarial y mediático.

Luego de la bienvenida, agradecimientos y lectura de salutaciones de las diferentes instituciones, asociaciones y organismos que no pudieron estar presentes, el Presidente de la CIU Gabriel Conde hizo uso de la palabra en un discurso lleno de emotividad. En la Fiesta se emitieron videos que ilustraron diferentes productos de la Cámara, se realizaron múltiples sorteos y contó además con el show de Diego Delgrossi quien deleitó e hizo reír a todos los presentes con su humor y don de imitación inteligente y privilegiado.

También se realizó un reconocimiento y entrega de placa a Federico Mollins y Marcelo Calcagno, por el valioso aporte realizado a través de el Gallito Luis del Diario El País a la Cámara a lo largo de tantos años.
Entre las figuras destacadas se encontraba el Presidente de la Cámara Inmobiliaria Argentina, quien hizo uso de la palabra y destacó el premio-reconocimiento recibido por Wilder Ananikian orden del Caballero "Jorge Figueredo" en Estados Unidos.

Una noche espectacular muy bien disfrutada por los socios e invitados.

CIU
CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Inmobiliaria
Paysandú

ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Casas, Apartamentos, Campos, Chacras,
Locales comerciales, Terrenos y Galpones.
Tasaciones - Valoraciones
Proyectos Inmobiliarios - Inversiones

Walter M. Garré. - Inmobiliaria Paysandú S.R.L. - 18 de Julio 938. - Tel: 4722 5747 - 4722 6454.
ipp@adinet.com.uy - www.inmobiliariapaysandu.com

ANAFAP | Asociación Nacional de AFAP

Inversiones en infraestructura:

¿cómo está uruguay con respecto a la región? Evolución reciente y perspectivas

Ec. Agustín Sheppard

UniónCapital AFAP

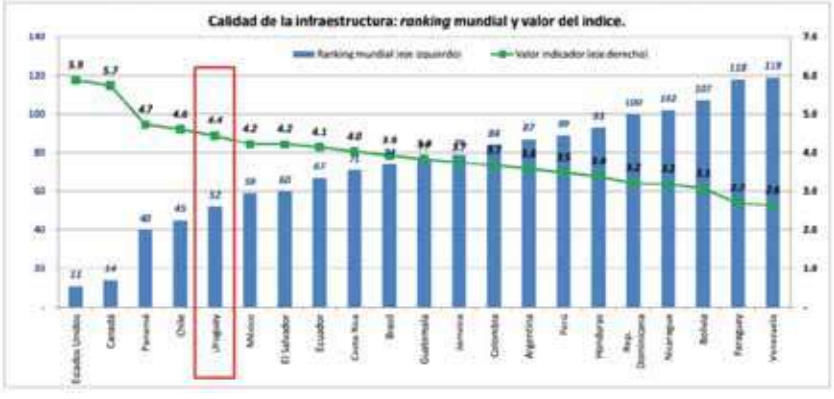
Una infraestructura extensa y eficiente es clave para un buen funcionamiento de la economía. En este artículo analizamos cómo está nuestro país comparado con diferentes países.

Una infraestructura extensa y eficiente es clave para un buen funcionamiento de la economía. Formas efectivas de transporte, incluyendo rutas de buena calidad, puertos, aeropuertos y vías férreas, facilitan el transporte de personas y bienes en forma segura y en un tiempo adecuado. Por otra parte, las familias y empresas necesitan un suministro de electricidad sin interrupciones y una red de telecomunicaciones facilita el intercambio de información y mejora la toma de decisiones.

Varios estudios indican que América Latina necesita invertir al menos un 5% del PIB en infraestructura por un período de tiempo prolongado. Sin embargo, el promedio anual de los últimos 20 años ha estado en torno al 2.4%. En otro países, la inversión en infraestructura ha sido mayor: 8.5% en China, 5% en la India y cerca de 4% en Australia, Canadá, Corea, Nueva Zelanda, entre otras economías industriales.

El "Índice de Competitividad Global" del Foro Económico Mundial compara la competitividad de los países en distintas áreas, elaborando un ranking mundial. El mismo cuenta con un capítulo referido a infraestructura. Los indicadores que se incluyen abarcan redes viales y ferroviarias, infraestructura de puertos, aeropuertos, energía y telecomunicaciones.

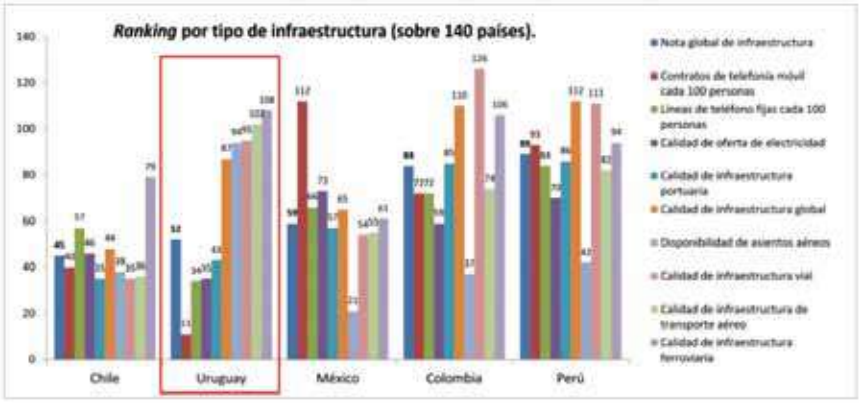
El gráfico que se presenta a continuación muestra el ranking y el puntaje obtenido por distin-



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Reporte Global de Competitividad 2015-2016 (Foro Económico Mundial).

tos países de América. A la cabeza están Estados Unidos y Canadá, con un ranking de 11 y 14 a nivel mundial (sobre un total de 140 países) y un puntaje de 5.9 y 5.7 respectivamente (7.0 es el máximo). Luego aparece Panamá en el lugar 40, Chile en el 45 y Uruguay en el 52, por lo cual nuestro país está ubicado en el segundo lugar de América del Sur.

En el siguiente gráfico, se comparan los indicadores por tipo de infraestructura para Chile, Uruguay, México, Colombia y Perú. Nuestro país tiene buenos puntajes en telefonía, oferta de electricidad e infraestructura portuaria. Los principales cuellos de botella aparecen en calidad de



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Reporte Global de Competitividad 2015-2016 (Foro Económico Mundial).

la infraestructura en general (lugar 87), calidad de la infraestructura vial (lugar 95), calidad de la infraestructura ferroviaria (lugar 108), disponibilidad de asientos aéreos (lugar 94) y calidad de transporte aéreo (lugar 102).
Si se comparan los indicadores del año 2006-2007 contra los del año 2015-2016, se observa que Perú y Uruguay mejoraron 6 y 3 lugares en el ranking mundial respectivamente (de 92 a 89 y de 58 a 52). Por su parte, México, Colombia y Perú cayeron 2, 8 y 14 lugares respectivamente.

La mejora de Uruguay se debe en su mayor parte a incrementos en contratos de telefonía móvil (mejoró del lugar 80 al 11 a nivel mundial), ya que verificó fuertes reveses en calidad de la infraestructura en general (cayó 33 lugares) y en calidad de infraestructura vial (cayó 49 lugares). En materia de infraestructura vial, cabe destacar que los otros cuatro países también cayeron en el ranking, pero Uruguay tuvo la mayor disminución seguida por Colombia (cayó 40 puestos) y Perú (cayó 28 puestos).

En Uruguay, la inversión en infraestructura ha promediado un 3% del PIB en los últimos años. Tomando como base un PIB de USD 50.000 millones, la inversión anual debería estar en torno a los USD 2.500 millones por año para llegar al umbral del 5%, o USD 12.500 millones en el quinquenio. Estas necesidades de inversión están en línea con el programa proyectado por la administración para el período 2015-2019.

Para lograr atender las necesidades de inversión en infraestructura, teniendo en cuenta las restricciones presupuestales para realizar contrataciones de obra directa, el país deberá recurrir a inversiones del sector privado bajo la modalidad de PPP (Participación Público Privada) o bien a préstamos de organismos multilaterales de crédito. En el caso de las AFAP, históricamente han participado invirtiendo en el sector a través de obligaciones negociables como las de Corporación Vial del Uruguay (rutas), Puerta del Sur (Aeropuerto

Cifras en millones de USD	Inversión 2015-2019	Inversión anual	% del PIB anual
Energía	4.230	846	1,7%
Infraestructura Social	1.870	374	0,7%
Vialidad	2.360	472	0,9%
Vivienda	1.320	264	0,5%
Comunicaciones	750	150	0,3%
Agua y Saneamiento	550	110	0,2%
Puertos	550	110	0,2%
Ferroviaria	360	72	0,1%
Otros	380	76	0,2%
Total	***12.370***	***2.474***	***4,9%***

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Presidencia de la República.

Ranking mundial (2006-2007)	Chile	Colombia	Mexico	Peru	Uruguay
Calidad de infraestructura global	29	82	59	94	54
Calidad de infraestructura vial	23	86	49	83	46
Calidad de infraestructura ferroviaria	76	99	66	87	103
Calidad de infraestructura portuaria	30	82	68	103	43
Calidad de infraestructura de transporte aéreo	27	52	50	100	97
Disponibilidad de asientos aéreos	42	46	22	49	98
Calidad de oferta de electricidad	35	59	77	60	39
Líneas de teléfono fijas cada 100 personas	57	64	63	86	40
Contratos de telefonía móvil cada 100 personas	44	77	60	88	80
Nota global de infraestructura	***31***	***76***	***57***	***92***	***58***

Ranking mundial (2015-2016)	Chile	Colombia	Mexico	Peru	Uruguay
Calidad de infraestructura global	48	110	65	112	87
Calidad de infraestructura vial	35	126	54	111	95
Calidad de infraestructura ferroviaria	79	106	61	94	108
Calidad de infraestructura portuaria	35	85	57	86	43
Calidad de infraestructura de transporte aéreo	56	74	55	82	102
Disponibilidad de asientos aéreos	38	37	21	42	94
Calidad de oferta de electricidad	46	59	73	70	35
Líneas de teléfono fijas cada 100 personas	57	72	66	84	34
Contratos de telefonía móvil cada 100 personas	40	72	112	93	11
Nota global de infraestructura	***45***	***84***	***59***	***89***	***52***

Variación en ranking (2007 a 2016)	Chile	Colombia	Mexico	Peru	Uruguay
Calidad de infraestructura global	-19	-28	-6	-18	-33
Calidad de infraestructura vial	-12	-40	-5	-28	-49
Calidad de infraestructura ferroviaria	-3	-7	5	-7	-5
Calidad de infraestructura portuaria	-5	-3	11	17	0
Calidad de infraestructura de transporte aéreo	-9	-22	-5	18	-5
Disponibilidad de asientos aéreos	4	9	1	7	4
Calidad de oferta de electricidad	-11	0	4	-10	4
Líneas de teléfono fijas cada 100 personas	0	-8	-3	2	6
Contratos de telefonía móvil cada 100 personas	4	5	-52	-5	69
Nota global de infraestructura	-14	-8	-2	3	6

de Carrasco) y UTE (obras energéticas), fideicomisos de obras de infraestructura departamental (obras viales, drenaje pluvial, caminería rural, alumbrado, entre otras), además del primer proyecto PPP del país (recinto penitenciario Unidad Punta de Rieles). Para lograr la inversión necesaria resulta clave una correcta articulación entre los distintos actores y un portafolio de proyectos maduro y jerarquizado por la administración.

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Reporte Global de Competitividad 2015-2016 (Foro Económico Mundial).

¿qué pasó?

Reconocimiento internacional recibido en estados unidos a nuestro ex-Presidente CIU Director de Relaciones Internacionales, Past Presidente CILA Sr. Wilder Ananikian Bakerdjian

Las Instituciones Inmobiliarias de 19 Países, integrantes de CILA, condecoraron con la orden del caballero "Jorge Figueredo" a nuestro Ex Presidente Fue entregada en USA, en Centro de Convenciones de Orlando con Motivo de la sesión internacional al cual asistieron mas de 150 Paises.
Un orgullo para nuestra CIU, por el apoyo y trabajo realizado en los últimos 15 años.

CILA - Confederación Inmobiliaria Latinoamericana

La Confederación Inmobiliaria Latinoamericana otorga al

Sr. WILDER ANANIKIAN BAKERDJIAN

el honroso título de Gran Caballero del Orden Jorge Figueredo

por sus relevantes servicios prestados a la institución y la comunidad del continente.

CILA

La Junta Directiva
Noviembre 2016

Desde 1993 cuidando su inversión

INMOBILIARIA B&R GESTORÍA

Biassini & Rios

CIU

INMOBILIARIA

Ventas.
Desarrollos inmobiliarios.
Alquileres.
Admin. de Gastos Comunes.
Tasaciones.

GESTORÍA

Gestión empresarial ante BPS- DGI- MTSS y todos los organismos públicos.

SEGUROS

Agentes de Porto Seguro - Seguros (vehículos, empresas, residencias etc)

Dirección : Sarandí 131 – Salto ROU
Tel/Fax. (00598) 4732 5363
Cel: 099 735 595 – 099 734 566

Un mundo de oportunidades para invertir.

Construyamoslo a nuestra medida...

URUGUAY: 19 de Abril 235 I C.P. 70100 I CARMELO
Telefax (00598) 4542 3451 I 099 542 674
info@gabrielconde.com | igconde@adinet.com.uy

ARGENTINA: Tucumán 540, piso 11 Oficina "E" Buenos Aires, Capital Federal | Tel. (0054 11) 4 328 8772
Cel. 15 6 919 9496 | info-buenosaires@gabrielconde.com.ar

www.gabrielconde.com

CIC CIU

GABRIEL CONDE
propiedades exclusivas & desarrollos inmobiliarios

Rematador Pablo Ponce de León

Cuánto dijo que vale

El pasado jueves 17 de noviembre, tuvimos el honor de ser convocados por la comisión directiva de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, para exponer frente a sus socios sobre los elementos a tener en cuenta al momento de presentar formalmente un informe de valuación.

La disertación fue de gran interés, porque como es sabido, desde el pasado 22 de julio entro en vigencia en la República Argentina la ley de sinceramiento fiscal N° 27.260. Esto supone que hasta el 31 de marzo de 2017, todos aquellos propietarios argentinos de bienes inmuebles en Uruguay que quieran acogerse a la ley, deberán presentar ante la AFIP dos tasaciones debidamente confeccionadas por profesionales autorizados. Debido a la gran cantidad de participantes inscriptos, esto finalmente tuvo lugar en el salón de actos de la cámara de comercio y servicios.

El encuentro fue oportuno para repasar algunos conceptos, definiciones, principios, métodos de tasación, lenguaje técnico utilizado etc. pero sobretodo se puso mucho énfasis en que no solo

es importante llegar al valor numérico de la tasación, sino también a fundamentarlo, es decir argumentar apropiadamente el por qué se llega a ese número. La tasación es subjetiva ya que podemos conocer bien el momento del mercado, las características principales de un inmueble, pero no podemos dominar la voluntad humana. Cuanto estaría dispuesto a pagar una persona en función de sus necesidades o gustos personales es difícil de predecir. Es por esto, que decimos que la valuación es una cuestión subjetiva y por tanto puede ser objeto de impugnación. El hecho de plasmar en el informe la mayor y mejor información disponible y describir ordenadamente las cualidades extrínsecas e intrínsecas de un bien, le va a permitir comprender claramente a quien nos encomienda la pericia el motivo del valor otorgado.

Cuando tasamos hablamos de valor y expusimos las diferencias entre costo, valor y precio. El precio, es el valor de un objeto expresado en términos monetarios, mientras que el valor es el grado de estima o consideración hacia tal cosa, -es algo personal-. A diferencia del costo y el precio, el valor es individual y por lo general es diferente para cada persona.

La disertación giró básicamente en torno a la definición elegida para expresar que es una tasación y cuándo es necesario solicitar una. Hay múltiples definiciones ya que hay mucho escrito sobre el tema, pero la que consideramos reúne los elementos de mayor importancia, es la que define a la tasación como la estimación del valor económico de un Bien desarrollando una metodología apropiada al objetivo propuesto. Todo esto dentro de un mercado en relación con la libre oferta y demanda y para un momento determinado.

A partir de esta definición, se mencionaron cuáles son los principios de la Valuación y estos son: El de la Temporalidad, donde el valor es fijado en un momento determinado y puede variar a lo largo del tiempo. 2) El de la Finalidad, es decir que en función del tipo de bien que se tasa y el motivo por el cual se valúa, queda condicionado tanto el enfoque como el método a utilizar. 3) Del mejor uso y valor, que es aquel que se pueda obtener del mejor uso y destino dentro de lo físicamente posible y dentro de la legalidad. 4) Por último, el principio de la sustitución, que es el que determina que el valor de un bien es equivalente al de otros activos de similares características sustitutivos de aquel. Este principio es aplicable cuando tasamos un bien evaluando cuánto costaría reponer los materiales para el inmueble periciado.

Entonces, cuándo es necesario solicitar una Tasación? Una tasación es solicitada entre otros motivos cuando se quiere establecer los valores en separaciones de bienes en divorcios, en la valoración de activos inmobiliarios o de compañías, en una gestión de compraventa, en un reparto o adjudicación hereditaria, en juicios testamentarios, legados, cesión de Inmuebles en pago de deudas etc. etc.

Una vez reunida toda la información, y definido el motivo o la finalidad de la valuación, elegimos el método a utilizar para llevarla a cabo. Métodos para tasar hay muchos y decimos que todos son válidos en la medida que nos acerque lo más posible a nuestra predicción. Los más comúnmente utilizados son los Directos y los Indirectos los cuales agrupamos en comparables y separativos en los directos y costo de reposición y rentas en los indirectos. El comparativo consiste en "comparar" la propiedad a tasar con inmuebles de semejantes características dentro de un mismo tiempo y mercado. Hay que señalar que en el ámbito de la valoración inmobiliaria cada bien es único y singular dada su posición fija y concreta en el espacio. En tal sentido, cuando utilizamos el método comparativo, debemos aplicar coeficientes de homogenización sobre los valores consultados de las distintas muestras, para poder asimilar dichos valores, a los del inmueble que estamos tasando. Las muestras de valores comparables son tomadas de los negocios concretados y no sobre las publicaciones de inmuebles a la venta. El segundo método Directo es el separativo, que es el que utilizamos cuando evaluamos el terre-

no por un lado y las mejoras por el otro. Dentro del método indirecto, tenemos el costo de reposición (basado en el principio de sustitución) y el de capitalización o rentas. El primero es comúnmente utilizado para valoraciones de costo de la construcción, cálculo de amortizaciones, gestión y control de obras en curso, etc. Por último el de capitalización o rentas indica cual es el valor de un inmueble en función de la renta que genera. La capitalización se realiza sobre las rentas netas sobre las que se han deducido los gastos necesarios para la realización del arrendamiento con un interés a determinar.

A modo de cierre, y en conclusión, decimos que es necesario conocer y manejar métodos de tasación en función del destino del inmueble y superar la "opinión a ojo " El mercado requiere de profesionales formados, actualizados, atentos y abiertos a la incorporación de nuevas metodologías. Los métodos y la forma de presentación del trabajo brindan fundamentación en cantidad y calidad suficientes para validar resultados.

Los tasadores tenemos una delicada función a desempeñar. Detrás del valor de un inmueble, están los sueños, esfuerzos y sacrificios de la gente que nos confía sus bienes para valorar. Proceder desde lo técnico y fundamentalmente desde lo ético de manera correcta es nuestra obligación.

¿qué pasó?

Organizada por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), el Rematador Público y Tasador Pablo Ponce de León, brindó una Charla sobre Tasaciones titulada: "Elementos a tener en cuenta para la Presentación formal de una Tasación". En la misma se repasaron algunos conceptos, definiciones y lenguaje técnico. Pablo fue Directivo de la Asociación Nacional de Rematadores Tasadores y Corredores Inmobiliarios (A.N.R.T.C.I) durante tres períodos: 2007-2009 como vocal, 2009-2011 como tesorero y del 2011 al 2013 como Pro-secretario. Tiene más de 20 años de experiencia en Valuación de Bienes Muebles e Inmuebles Urbanos y Rurales en todo el país. Más de 10 años de experiencia en Remates Judiciales y Oficiales, operando para el Poder Judicial, Organismos Públicos, Zonas Francas, Instituciones Financieras, Estudio Jurídico-Notariales y particulares. La Charla fue gratuita y exclusiva para socios CIU.

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

Discos Recomendados

Stranger to Stranger
Paul Simon
Concord Music, 2016

'Stranger to Stranger' (2016) es el decimotercer álbum de estudio del cantautor de folk-rock Paul Simon (Newark, 1941) y en el cual el estadounidense juega varias fichas a la música experimental. En este trabajo -predecessor de 'So Beautiful or So What' (2011)-, incluye once canciones con tres colaboraciones del artista italiano de música electrónica Clap! Clap!, además de la presencia de instrumentos africanos ya experimentados en discos clave de su discografía como 'Graceland' (1986) o 'The Rhythm of the Saints' (1990). En este disco vale destacar canciones como "Strager to Stranger", "Wristband", "The Werewolf", "Cool Papa Bell" o "In a Parade"; que muestran a cantautor de 74 años en excelente estado artístico.

Chapter and Verse
Bruce Springsteen
Columbia Records, 2016

El nuevo disco recopilatorio de Bruce Springsteen fue lanzado el pasado 23 de setiembre, cuatro días antes del lanzamiento de su autobiografía de más de 500 páginas 'Born to Run'. El disco condensa la extensa carrera compositiva de El Jefe con un total de dieciocho temas, entre las que se destacan grabaciones de un Springstenn adolescente junto a The Castiles ('Baby I' y 'You Can't Judge a Book by the Cover') y gemas como "Born to Run" ('Born to Run', 1975), "The River" ('The River', 1980), "Born in the U.S.A." ('Born in the U.S.A.', 1984), "The Ghost of Tom Joad" ('The Ghost of Tom Joad', 1995) y 'Long Time Comin" ('Devils & Dust', 2015), entre otras.

Day Breaks
Norah Jones
Blue Note, 2016

El álbum predecesor de 'Foreverly' (2013) de la compositora estadounidense Norah Jones (Nueva York, 1979) –hija del fallecido Ravi Shankar- reúne nueve nuevas canciones entre las que se destacan "Carry On", "Flipside" y "Tragedy"; además de incluir los covers "Don't be Denied" de Neil Young, "Peace" de Horace Silver y "Fleaurette Africaine" ("African Flower") de Duke Ellington. En 'Day Brakes', Jones da nuevo protagonismo al piano regresando así a la esencia de sus primeros trabajos que conjugan un sonido de jazz-pop como 'Come Away With Me' (2002), 'Feels Like Home' (2004) o 'Not to Late' (2007).

You Want It Darker
Leonard Cohen
Sony Music, 2016

El cantautor canadiense Leonard Cohen (1934-2016), fallecido el pasado 10 de noviembre a los 82 años, firmó su último álbum de estudio You Want It Darker como despedida definitiva. El disco desde su título ya lo dice todo. Desde la homónima «You Want It Darker», pasando por canciones como «Traveling Light», «Treaty» o «Steer Your Way», la evidencia al final de la vida está presente. Si bien la temática ya había sido abordada por Cohen en obras como Old Ideas (2012) y Popular Problems (2014), en este decimocuarto y último disco, el creador de la melancólica y exquisita «Famous Blue Raincoat», se despide con un estilo musical y poético inquebrantable.

Remember Us to Life
Regina Spektor
Warner Bros. Records, 2016

La cantante y pianista rusa nacionalizada estadounidense Regina Spektor (Moscú, 1980), lanzó a su sétimo álbum de estudio titulado 'Remember Us to Life' (2016), el cual profundiza su particular estilo musical, el cual mixtura pop y jazz, iniciado en trabajos como 'Soviet Kitch' (2004), 'Begin to Hope' (2006), 'Far' (2009) o 'What We Saw From the Cheap Seats' (2012), con su dulce veta vocal. El nuevo álbum incluye once nuevas canciones incluyendo el single "Bleeding Heart", además de "Small Bill$", "Older and Taller" o "Black and White", con un coqueteo hacia un sonido más "alternativo".

Semillas
Rossana Tadei
Bizarro, 2016

'Semillas' (2016) es el nuevo disco de versiones que desde hace tiempo la cantante y compositora uruguaya Rossana Taddei (Montevideo, 1969) tenía en mente y es la "reunión" de canciones que canta en sus shows desde hace tiempo. Algunas pertenecen a autores que escuchó de niña en vinilos que sus padres habían llevado cuando partieron exiliados a Suiza en 1970. 'Semillas' es un homenaje a la música donde figuran versiones en su mayoría de raíz folclórica de canciones de Gustavo Cerati ("Cactus"), Fernando Cabrera ("Copiando la lluvia"), Aníbal Sampayo ("Río de los pájaros"), Víctor Jara ("Lo único que tengo") o Peter Gabriel ("Don't Give Up"), entre otros. Con más de 30 años de carrera musical, Rossana Taddei entrega un disco íntimo, profundo y dulce.

Libros Recomendados

De la estupidez a la locura
Cómo vivir en un mundo sin rumbo
Umberto Eco
Lumen, 2016

Esta es la obra póstuma del célebre escritor, filósofo, docente y ensayista italiano Umbero Eco (Italia, 1932-2016), que el autor entregó a la imprenta pocos días antes de dejar este plano de la existencia. 'De la estupidez a la locura' es una selección de artículos que Eco publicó en la prensa a lo largo de quince años –inéditos hasta ahora en español- y que seleccionó personalmente poco antes de su muerte en Milán en febrero de 2016. Por estos textos figuran hombres y mujeres de relevancia internacional, pero también algunos de los personajes de ficción más amados por el autor de 'El nombre de la rosa' (1980), 'El péndulo de Foucault' (1988) o 'Número cero' (2015), como James Bond o los protagonistas de algunos de sus cómics favoritos. Una excelente oportunidad para regresar a uno de los autores de referencia del siglo XX y de la primera década del XXI.

Falcó
Arturo Pérez-Reverte
Alfaguara, 2016
296 páginas

El escritor y periodista español Arturo Pérez-Reverte (Cartagena, 1951) se ha despachado con la nueva novela que se centra en las andanzas de Lorenzo Falcó; ex contrabandista de armas, espía sin escrúpulos, agente de los servicios de inteligencia. En la convulsionada Europa del otoño de 1936, Falcó recibe el encargo de infiltrarse en una difícil misión que podría cambiar el curso de la historia de España. Un hombre y dos mujeres serán sus compañeros de aventura en un tiempo en donde nada ni nadie es lo que parece. En 'Falcó' (2016), Pérez-Reverte –creador de 'El club Dumas' (1993), 'Territorio comanche' (1994), 'La carta esférica' (2000) 'La reina del sur' (2002) y 'El tango de la guardia vieja' (2012)-, entrelaza magistralmente realidad y ficción a través de una historia protagonizada por su personaje más fascinante desde su clásica saga de las aventuras del capitán Alatriste.

La economía al alcance de todos
Laura Raffo
Aguilar, 2016
276 páginas

La reconocida economista y comunicadora Laura Raffo acercó la economía al público a través de su columna semanal en Telemundo, el noticiero central de La Tele, y se transformó en uno de los referentes de esta ciencia social en Uruguay. "Con este acercamiento llegaron la curiosidad y las preguntas en lugares tan insólitos o variados como una sala de operaciones, una góndola de supermercado, una reunión de amigos o la vereda de mi casa", explica la autora en el prólogo. En este libro –que ya va por su cuarta edición- Raffo intenta responder a buena parte de las interrogantes que los uruguayos nos hacemos y no tenemos a quién preguntar. La economista lo hace con precisión, a través de un estilo ágil y ameno, para explicar los vaivenes de la economía que de una u otra forma inciden diariamente en nuestra vida y finanzas.

El espíritu de la ciencia-ficción
Roberto Bolaño
Alfaguara, 2016

Esta novela del escritor y poeta chileno Roberto Bolaño (Santiago de Chile, 1953-Barcelona, 2003), escrita en la década del 80 y hasta ahora inédita transcurre en México DF durante los años 60 y narra la vida de dos escritores jóvenes que intentan vivir de la literatura. Mientras Remo Morán busca incansablemente la manera de subsistir sin abandonar su sueño, Jan Schrella vive confinado en la pequeña buhardilla que ambos comparten, desde donde envía cartas delirantes a sus escritores de ciencia-ficción favoritos. En la ciudad y en sus vidas todo lo importante parece suceder en ese momento mágico y efímero que separa la noche del día, en ese filo delgadísimo en el que cualquier amor puede tornarse desamor y toda obsesión puede ser el germen de un futuro éxito. Una obra más del gran Bolaño, uno de los escritores más influyentes en lengua español, autor de más de 20 libros, entre los que se destacan 'Los detectives salvajes' (1998) y la póstuma '2666' (2004).

Los ojos del Che
Marcos Gorbán
Sudamericana, 2016
320 páginas

Este libro cuenta la increíble vida de Fernando Escobar Llanos apodado "El Losojo", el espía y hombre de máxima confianza del Che Guevara, y cuya principal misión era la de adelantarse a las incursiones del comandante guerrillero por América Latina, Europa y África. Tras casi 60 años de silencio, en esta investigación del productor de TV y periodista argentino Marcos Gorbán, se describe cuáles fueron algunas de las misiones que emprendió en los tres continentes el hombre reclutado por el Che en Uruguay en el contexto de la conferencia de cancilleres de la OEA en Punta del Este en el año 1961. Por qué fue apodado como "el hombre invisible" por el líder revolucionario. Una historia fascinante y hasta ahora desconocida que paralelamente recrea el camino del propio autor en el proceso de esta investigación. "Hablé con decenas de personas, hurgué en libros, documentos y archivos. No puede conseguir una sola prueba material que demuestre que la historia del Losojo es verdadera. La clave está en los detalles. ¿Cómo pudo saberlos sino?".

ROU
13 cocineros y 13 productos de Uruguay
Marcela Baruch & Pía Supervielle
Ediciones B, 2016
192 páginas

Este libro de las periodistas Marcela Baruch y Pía Supervielle es el recorrido por las historias de nueve hombres y cuatro mujeres que marcan, en buena medida, la actualidad de la gastronomía de la República Oriental del Uruguay (ROU). Durante el primer semestre de 2016 las autoras, a través de textos, y Francisco Supervielle, en las fotografías, retrataron lo que la cocina uruguaya tiene para decir por estos días. 'ROU' es un retrato de esas charlas y de las jornadas de elaboración de recetas. Entre los chefs figuran Federico Amándola, Aurelien Bondoux, Juan Pablo Clerici, Florencia Courrèges, Federico Desseno, Santiago Garat, Martín Lavecchia, María Elena Marfetán, Alejandro Morales, Laura Rosano, Hugo Soca, Lucía Soria y Gastón Yelicich. "He aquí, en estas páginas, una valiosa muestra de su identidad culinaria, que tiene hoy voz y voto en el escenario de las cocinas universales", señala en el prólogo el chef argentino Francis Mallmann. "Esta diversidad internacional de sabores ha formado una cocina que lo más importante que tiene es haber encontrado y puesto en valor los mejores productos de mar y tierra", añade.

CNCS

Resumen Encuesta de Actividad Comercio y Servicios Tercer Trimestre 2016

CAMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS DEL URUGUAY

Introducción

1. De acuerdo con los últimos resultados arrojados por la Encuesta de Actividad del Sector Comercio y Servicios (SCyS), durante el tercer trimestre del año las ventas siguieron reflejando un escenario de retroceso, en concordancia con la situación económica tanto a nivel local como regional.

2 En particular en lo que refiere a la situación local, de acuerdo con los últimos datos de Cuentas Nacionales, correspondientes al segundo trimestre del año, el SCyS presentó una tasa de variación interanual de -1,8 % en su nivel de actividad, mejorando los niveles de crecimiento del inicio del año (-4,9 %), pero aún atravesando una etapa recesiva.

3 Desde la óptica de la demanda, el Consumo Privado permaneció estancado durante el tercer trimestre (0,2 % interanual), en un contexto en el que distintos elementos juegan sobre su comportamiento. Por un lado la Tasa de Desempleo correspondiente al tercer trimestre del año se ubicó en 8,2 %, es decir, 0,7 p.p. más alta que un año atrás. A su vez, el nivel del salario real ha mostrado escaso dinamismo en lo que va del año, con un crecimiento acumulado de 1 % al mes de setiembre. Como contrapartida, la cotización del dólar ha evolucionado a la baja desde el mes de marzo, configurando por un lado un factor menos de presión sobre la evolución de los precios internos, a la vez que impacta de manera positiva sobre la demanda de bienes durables u otros bienes de origen importado, nominados en dólares.

4 Bajo este marco, los resultados de la encuesta arrojaron que el 23 % de los sectores relevados presentaron una tasa de variación interanual de sus ventas en términos reales positiva. Cabe mencionar que luego del arranque del año muy complejo, con sólo 6 % de los sectores registrando ventas crecientes, en el segundo trimestre dicha proporción había ascendido a 31 %. De esta forma, el tercer trimestre del año muestra resultados algo peores que los del anterior informe, pero con cierta tónica de estabilidad. Otro elemento a considerar es que pese a las tasas de variación negativas, el 53 % de los sectores relevados obtuvo mejores resultados que los observados durante el segundo trimestre es decir o bien una desaceleración en su tasa de caída o un mayor crecimiento de sus ventas, lo que es tomado como un dato relativamente alentador de cara al cierre del año.

Análisis de los resultados

5 Al analizar los resultados de cada sector en particular, en primer lugar cabe mencionar el caso de los Supermercados, que presentaron en el tercer trimestre una caída de sus ventas del orden del 2,5 % en términos reales, replicando el resultado del trimestre inmediatamente anterior. Se acumula de esta forma una caída de 2,7 % en el acumulado del año.

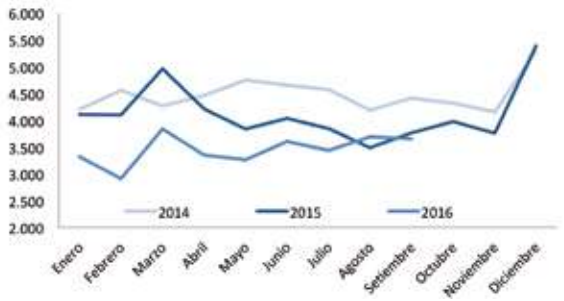
6 Este resultado es consistente con lo observado a nivel del comercio en general, respondiendo a una contracción en la demanda por parte de los hogares ante una menor capacidad de gasto respecto a años anteriores, a lo que se agrega como se ha comentado, la presencia de nuevas cadenas de autoservicios, aumentando la competencia a nivel comercial y absorbiendo parte de la demanda.

7 Otro de los resultados a destacar es el correspondiente a los rubros de Ferreterías y Pinturerías. En el informe anterior se destacaba la notoria caída que han tenido estas ramas en los últimos tiempos. Si bien ello no se ha revertido en el tercer trimestre, con la excepción de las Ferreterías Mayoristas, en el resto de los rubros se observaron menos niveles de contracción respecto a los registros de los trimestres anteriores.

8 En buena medida, de acuerdo a la opinión de los empresarios consultados, era de esperar cierta moderación en la caída de las ventas durante este trimestre, dado que la comparación se está realizando frente a un período en el que las ventas se habían resentido fuertemente. Al mismo tiempo, la evolución del valor del dólar tiene un peso muy importante en este rubro, con lo cual su tendencia a la baja de los últimos meses ayudó a incrementar las ventas respecto a los meses anteriores.

9 En consecuencia, los empresarios esperan un año en el cual se podría evidenciar un leve repunte al cierre, pese a que las ventas estarán por debajo de las de 2015. Igualmente, a nivel del mercado en general las opiniones recogidas indican que es necesario el surgimiento de nuevas obras y proyectos de inversión tanto del sector público como del privado para lograr revertir los resultados negativos que se están observando.

Venta de automóviles y camionetas a concesionarios* (en unidades)



Fuente: ASCOMA - *Datos correspondientes al total del país

10 En lo que refiere a la venta de Electrodomésticos en casas del ramo, se constató una persistencia de la tendencia alcista que había comenzado en el trimestre previo. En particular, la tasa de variación interanual de las ventas en términos reales fue del orden del 6,7 % respecto a igual período del año anterior. En ello juega un rol importante el freno que ha evidenciado la cotización del dólar, mejorando la predisposición a la compra de bienes durables.

11 Sin embargo, más allá de este efecto positivo, los empresarios consultados entienden que la situación económica general del país no amerita esperar un crecimiento sostenido en las ventas, tal como se observó en años anteriores.

12 En lo que refiere a la venta de Automóviles, se mantuvo la tendencia a la baja registrada en los trimestres previos, pero con menor intensidad: -2,8 %. De esta forma, el menor ritmo en la caída de las ventas a lo largo del año, junto con las perspectivas de que se mantenga el valor del dólar en los niveles actuales por lo menos para los próximos meses, parecen indicar que se podría lograr cierta estabilidad en las ventas, aunque los niveles permanecerían en el presente año, por debajo de los de 2015.

13 Respecto a los servicios, las Agencias de Viajes volvieron a presentar una caída de sus ventas reales, del orden del 4,7% interanual. Se acumula para este rubro entonces una variación de -3,1% al mes de setiembre. De acuerdo con las opiniones recogidas, si bien a nivel de tarifas se puede observar una reducción, en algunos casos significativa como es el caso de los pasajes aéreos, e incluso una mayor conectividad respecto a otros destinos, existe una creciente tendencia por parte de las aerolíneas a la

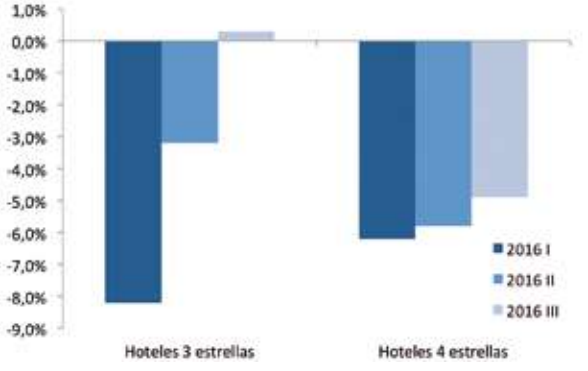
concreción de ventas de manera directa a través de sus propias páginas web, lo cual restringe el mercado para las agencias de viaje, fenómeno que se ha venido intensificando período tras período.

14 En línea con ello, los datos del Ministerio de Turismo correspondientes al tercer trimestre del año muestran que la cantidad de uruguayos que viajaron al exterior cayó 19,3 % en términos interanuales. Asimismo se registra una disminución tanto en los días de estadía (-7,7 %) como en el gasto total realizado en dólares corrientes (-28,4 %).

15 Por su parte, la Hotelería mostró mejores resultados que los observados durante el segundo trimestre, pero con grandes diferencias entre los hoteles 3 y 4 estrellas. En el primer caso las ventas reales se mantuvieron estables respecto a las de un año atrás (0,3 %), mientras que los hoteles 4 estrellas tuvieron una caída de 4,9 % en sus ventas reales en los mismos términos.

16 Se constata por parte de los empresarios un mejor desempeño que en la primera mitad del año, lo que arroja expectativas positivas de cara a la temporada de verano. La estrategia adoptada en general por el sector hotelero apunta a la realización de inversiones, mejorando la calidad del servicio así como de la infraestructura edilicia, al mismo tiempo que revisar y ajustar los costos de funcionamiento, con el objetivo de mejorar las condiciones de competitividad del sector y ofrecer una tarifa atractiva al público.

Variación real de ventas en términos interanuales



Fuente: CNCS

17 En este caso, los datos publicados por el Ministerio de Turismo muestran para el tercer trimestre un aumento de la llegada de turistas del orden del 21,3 % interanual. En cuanto al origen de los visitantes, se constata un incremento significativo de los turistas argentinos (38,2 %) así como también de los brasileños (14,1 %), lo que ha generado expectativas de mayor optimismo para el sector de cara a la próxima temporada de verano, de acuerdo a las opiniones recogidas.

Conclusiones

18 El tercer trimestre del año continuó mostrando un resultado negativo para la actividad comercial en general, observándose nuevamente una caída en las ventas reales en comparación al año anterior, para la mayoría de los rubros considerados.

19 Sin embargo, tal como comenzó a registrase a partir del segundo trimestre, algunos sectores con señales positivas, es decir un freno en el escenario de caída constatado en períodos previos. Esto se da como resultado fundamentalmente del menor valor del dólar, de las menores presiones inflacionarias, del relativo aumento del poder adquisitivo de los hogares, junto con una mejora en las expectativas del consumidor.

20 De esta forma los empresarios mantienen un moderado optimismo hacia fin de año, en la medida que se mantenga la estabilidad en la cotización del dólar y se continúe procesando un ajuste a la baja en los niveles de inflación, junto con un escenario de estancamiento o leve crecimiento a nivel de la economía en términos globales.

21 Asimismo, el ritmo de caída en los niveles de venta que se registraron fundamentalmente a partir de 2015, ha sido muy significativo, con lo cual es esperable que en el período actual comience a atenuarse este esce-

nario de contracción, mostrando una cierta estabilidad respecto al año anterior.

22 Igualmente, a pesar de los factores mencionados, aún persiste un escenario económico complejo que dificulta las posibilidades de una recuperación sostenida de la demanda interna. En particular, como se ha mencionado, los indicadores de empleo no han evolucionado de manera favorable, mostrando incluso un leve retroceso como resultado del ciclo económico adverso que atraviesa el país.

23 A esto se suma el proceso de negociaciones salariales del sector Comercio concretamente, el cual continúa avanzando pero con dificultades, reflejando la falta de acuerdo entre las partes. Al mismo tiempo esto se traduce en mayores niveles de conflictividad que afectan de forma negativa los niveles de actividad del sector.

24 En términos de expectativas, el contexto regional también incide profundamente y en este sentido, la recuperación de las economías de Argentina y Brasil aún no ha comenzado a evidenciarse, y si bien se espera un repunte para el año 2017, este será moderado y se procesará de forma lenta, lo que dificulta también la recuperación de la economía local a partir de la demanda externa.

25 En conclusión, la realidad para la mayoría de las empresas del sector continúa siendo compleja con niveles de venta y de rentabilidad que aún permanecen en retroceso.

SER o no SER
(y si eres, veamos de que tipo)

Prof. Samy Borensztejn

Es habitual encontrarnos con gente difícil, y también es habitual que para comenzar, nos digamos que el difícil es el otro.
No es sorprendente que nos valoremos o juzguemos con poca objetividad.

Veremos los tres tipos de personas difíciles y algunas claves para abordar el diálogo.

Lo cierto es que fáciles y difíciles somos todos en distintos momentos. Va a depender del asunto, el entorno, la predisposición genética, de la autoestima, de las creencias y del nivel de involucramiento en el tema, entre otros factores que condicionan nuestro comportamiento.

Roland Shapiro distingue tres tipos de Intratables:

A) Intratable Genético
B) Intratable por situación
C) El intratable por Elección

A) El Intratable genético (IG), o simplemente intratable, es aquel que es intratable por herencia, él no elige ser intratable. Está en su configuración.

Son personas a veces hoscas, hurañas, retraídas, de pocas palabras.
Otras veces son personas que se expresan con mucha fogosidad, gesticulan exageradamente, usan un tono de voz alto y se expresan como si fuesen la revelación de la sabiduría. Todo el tiempo indican que debe hacerse, se quejan con regularidad, y se refieren al otro con desprecio cuando se enojan, cosa que sucede con intolerable frecuencia.

A su alrededor generan incertidumbre y poco placer por el encuentro.
Son personas que el entorno soporta, pero no disfruta.

También hay IG aparentes, son personas tímidas que encuentran en el comportamiento huraño un refugio y prefieren retraerse en el silencio y actitud dura. Estos IG, sienten miedo al rechazo, son personas que deben ser invitadas a participar y deshacen ese personaje con facilidad.
El trato con el IG, puede ser múltiple, es importante **no tenerle miedo al silencio y escuchar en forma activa.**

Recuerde que el otro también está dialogando porque tiene un interés, así que aguarde el momento para comenzar a construir. Suele ser después de varios minutos hostiles.

B) El intratable por Situación (IS), es aquel que es intratable en momentos definidos, en situaciones determinadas.

Son personas que se ponen intratables cuando se sienten amenazadas, o bien cuando el tema a tratar cuestiona sus creencias. Inmediatamente se ponen a la defensiva y cierran la mente.
Dejan de escuchar y ponen en marcha un cronometrado programa de comportamiento automatizado.

No están dispuestos a encarar el tema de forma directa y razonada, se apoyan en creencias preestablecidas a las cuales se aferran de forma irracional. Podríamos decir que se ponen una venda en los ojos antes de empezar la carrera y no les importa si hay un precipicio frente a ellos.

Son como autómatas que siguen un mandato programado. Estos personajes habitualmente necesitan un grupo de referencia para alimentar esas creencias que los guían. El grupo les da las respuestas que solos no encuentran y llenan un vacío existencial que los asusta.
En todo momento buscan clasificar y cosificar personas y situaciones, no para definirlas, sino para definirse a sí mismos.

Usan el "Yo soy porque tú eres" en forma insana.

El IS, siente que está dentro de una caja y va de lado a lado con torpeza, él necesita salir de la caja para ver un mundo distinto con otras posibilidades.

Es complejo el proceso de salida, hay que tener paciencia, no alcanza con verbalizarlo.
Hay que mostrarle el camino para que él lo recorra, será salir de una zona de seguridad, y muchas veces tendrá que enfrentar temores y recrear creencias.

Mostrar un escenario de mayor área, considerar un espacio de tiempo mayor a la hora de observar el tema, puede ser una buena forma de comenzar el proceso.

El primer paso no resuelve el problema, pero nos saca de donde estamos.

C) El intratable por Elección (IE), es aquel que elige ser intratable, se pone voluntaria y maliciosamente intratable, porque percibe que esa actitud le "garpa".
Si le es posible aprovecha la presión de la presencia de un grupo de personas para escudarse, para esconderse detrás del bullicio y se expresa en forma hostil y ruda.

El IE, confunde con datos tomados fuera de contexto, por ejemplo y es petulante y grosero al mismo tiempo. Esa actitud provoca en la contraparte una disociación cognitiva perturbadora.

Ellos utilizan la técnica del disparate, donde plantean cosas descabelladas, impracticables, plantean opciones de fantasía, donde meterse a dialogar, es en sí mismo una contradicción.

En estos casos lo más indicado es **abandonar el tema y enfocarnos en la forma del diálogo.**
Hay varias formas de retomar el diálogo constructivo con un IE, funciona muy bien el llevarlo a conversar en privado, por ejemplo.

Otra posibilidad es dar un paso hacia un nuevo escenario y **negociar la negociación**, poner reglas al dialogo, por ejemplo: uso equitativo del tiempo, las interrupciones, el tono de voz e insultos, y todas las **reglas necesarias para crear el clima necesario** para lograr un entendimiento mutuo.

A la hora de considerarte a ti en una clasificación de Intratable, de hostilidad hacia el otro, tomando una escala del uno al diez, ¿qué puntaje te pones?, ¿Cómo te funciona ese puntaje?

Las primeras dos formas de perder son el miedo y el enojo.

Siempre el objetivo de las partes es el mismo: El OBJETIVO de cualquier negociación es que cada uno de ustedes voluntariamente haga en el futuro lo que han acordado hoy, y contigo mismo, en los diálogos interiores también es así.

Inamovilidad Privada....???

Esc. Aníbal Durán Hontou
Gerente APPCU

El PIT CNT ha impulsado una serie de proyectos de ley que se han hecho públicos en días recientes. Todos tendientes a mejorar la condición del obrero pero haciendo abstracción absoluta del contexto en el cual vivimos. Esto tiene que ser un juego de equipo (obreros-empresarios) y estamos en las antípodas de esa actitud madura y reflexiva.

Dentro de los citados proyectos, hay uno que pretende reglamentar el Convenio 158 de la Organización Internacional del Trabajo y convertirlo en ley. Es decir, para que cobre vigencia en nuestro país, el Parlamento deberá legislar a esos efectos.

Reza el artículo 4to del citado convenio: "No se pondrá término a la relación de trabajo de un trabajador a menos que exista para ello una causa justificada relacionada con su capacidad o su conducta o basada en las necesidades de funcionamiento de la empresa, establecimiento o servicio". En buen romance, ya tenemos inamovilidad de los funcionarios públicos (aunque técnicamente no es estrictamente así), de prosperar esta iniciativa, tendremos inamovilidad también privada.

La estabilidad laboral que se consagra, refiere al derecho que tiene un obrero de conservar su puesto de trabajo, es decir, de permanecer indefinidamente en su empleo, sin que pueda ser despedido. Porque además, y yendo a las causas que permitirían su despido, vaya uno a justificar la capacidad del obrero o probar una notoria mala conducta. En la industria de la construcción al menos, se complejiza enormemente la situación.

Se limita claramente la libertad del empleador y discrecionalidad del mismo de prescindir de los servicios de un obrero cuando así lo estime conveniente y sin invocar la causa del despido.

¿Qué pasa cuándo se decida cerrar la empresa, cuando tenga lugar una crisis económica como la actual o se sucedan cambios tecnológicos que sustituyan la mano de obra?

Upostal

Uruguay más cerca

upostal.com.uy

LO SABEMOS

Encontrar el hogar de tu sueños,
es como salir campeón!

RICARDO GORGA
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Jugá conmigo!

Tenemos pedidos concretos
y compradores para su propiedad.
Esperamos su llamado para
tasar rápidamente su inmueble.

Av. Joaquín Suárez 3398 esq. Lucas Obes
Tel. 2200 1515*
www.ricardogorga.com.uy

Toda empresa debe asegurar a sus obreros un ambiente de trabajo adecuado y crear el mejor entorno posible con las medidas de seguridad y decoro pertinentes, pero esto no debería significar que el empleador esté obligado a proporcionar al obrero-empleado un puesto de trabajo en forma indefinida. Admitir otra cosa, implica alinearnos a la posición extrema que considera que el obrero tiene derecho de propiedad de su trabajo.

Pero además de ello, producido el despido hay profusa normativa que contempla al obrero saliente como la indemnización correspondiente o garantizar el empleo al trabajador que esté ausente por razones de enfermedad. O en caso de

accidente de trabajo o enfermedad profesional, la norma que dice que readmitido el trabajador no podrá ser despedido hasta que hayan transcurrido por lo menos 180 días a contar de su reingreso. Se protege además al empleado sindicalizado (ley 17940 de libertad sindical), prohibiendo el despido cuando es por razones de afiliación sindical.

Hay contemplación además para los trabajadores víctimas de acoso sexual, de acuerdo a la ley 18561. Existe el seguro de paro, que se extiende muchas veces a pedido del consumidor... Y así podríamos seguir enumerando ejemplos de contemplación al obrero, aspectos que compartimos obviamente.

Pero no compartimos, lo que pretende el PIT CNT. Mantener indefinidamente en su cargo al obrero, implica una sensación de seguridad que le impide a aquél valorar la necesidad de capacitarse, esforzarse en el desempeño de su labor, mejor la mentada productividad.

Además, el obrero puede abandonar su puesto de trabajo cuando lo considerase.

Se tira mucho de la cuerda y en forma sostenida. Ignoramos al momento de aparecer "Ciudades" que habrá pasado con el convenio salarial. Parecería que el empresario o en nuestro caso, el promotor privado, tiene espaldas anchas para bancar lo que venga. Esta senda no es la correcta y la desocupación le dará un cachetazo a sueños sin fundamento. Que no sea el caso.

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

Trumponomics

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier

Donald Trump sacudió al mundo con su victoria en las elecciones de EEUU. Retórica radical, aislacionista y nacionalista logró la adhesión del "votante enojado".

Por más que no ganó el voto popular debido al sistema de electores y el mecanismo de "el ganador se lleva todos" en cada estado, las reglas de juego siempre han sido así y el magnate del sector inmobiliario será el próximo presidente del país más poderoso del mundo.

La reacción del mercado no se hizo esperar. Durante las primeras horas los futuros de acciones acusaron pérdidas muy importantes que luego se revirtieron cuando se comenzaron a hacer públicas algunas de sus propuestas, además de un tono con mayor moderación. El mercado se embarcó entonces en una rápida reevaluación del "Riesgo Trump" impulsando las acciones de EEUU y llevando pérdidas a todos los mercados de bonos del mundo y a las monedas de países emergentes.

¿Qué cambió? Uno de los cambios fue algo más de claridad sobre los planes acerca de la inversión en infraestructura para los próximos años. Estos enormes desembolsos previstos trajeron como consecuencia expectativa de un repunte en la inflación en el mediano plazo, como consecuencia

los precios de US Treasuries ajustaron los precios a la baja y naturalmente, los rendimientos al alza. La tasa a 10 años pasó en un par de días de 1.85 % a 2.30 %.

Esto implica una baja en precio del bono de referencia de unos 3 puntos porcentuales. Ante expectativa de mayor inflación, el activo "libre de riesgo de crédito" que representa un flujo de fondos a 10 años de plazo en dólares, ajusta su precio a la baja para reflejar el "premio" que se le demanda, ante la renovada expectativa de mayor inflación.

Lo que parece haberse producido, como es habitual en caso de la ocurrencia de episodios materiales no esperados, es una sobre reacción, en esta oportunidad en el mercado de bonos. Ni estábamos tan mal antes, ni estaremos tan bien ahora o en el futuro cercano. Es cierto, la combinación de baja de impuestos con incremento del gasto-inversión pública ha traído al mercado un sentimiento nuevo e inesperado.

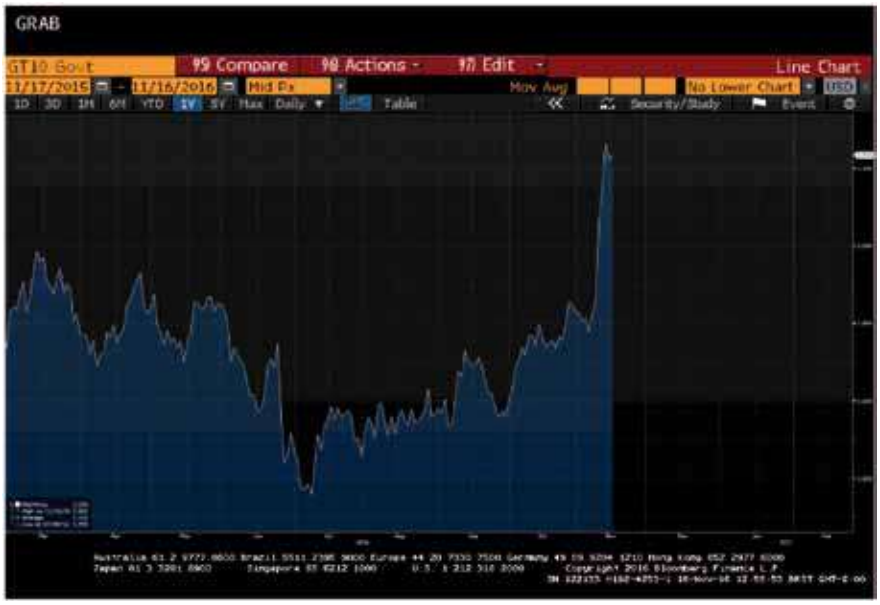
En condiciones normales se debería esperar que un aumento en el déficit del gobierno hiciera aumentar las tasas largas. Varios analistas han argumentado que la política monetaria está "exhausta" y que es tiempo que la política fiscal se encargue de la reactivación económica. Sin embargo, la gran cantidad de deuda conspira en contra de esto. Es altamente probable que la mayor cantidad de deuda y las tasas más altas terminarán trabajando en contra del beneficio que se esperaría de más gasto en infraestructura. No sabría si catalogarlo como "esperanza" o expectativa, pero el hecho es que el mercado incorpora un repunte de la inflación producto de un aumento del crecimiento económico en EEUU. Infelizmente, creemos que éste será muy difícil que finalmente se produzca. Es cierto, las tasas largas han subido y la Reserva Federal subirá su tasa de referencia en diciembre. Es más, las tasas largas seguramente se mantengan en estos niveles o hasta algo por encima durante los próximos meses, e incluso durante los primeros meses de 2017. Sin embargo será una situación de difícil sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

Al plantear bajas impositivas con mayores erogaciones del estado esto requerirá, se asume, financiamiento, o sea más deuda.

Todas estas cuestiones, han llevado hacia arriba las tasas a mediano y largo plazo. **El punto es que serán ellas mismas, las tasas que han estado subiendo, las que finalmente contengan a los planes de Trump.**

El mercado, una vez más, le lleva ventaja. Será difícil que la economía de los EEUU, que atraviesa su octavo año consecutivo de crecimiento, no acuse un impacto debido el desplazamiento de la curva hacia arriba. Por otra parte, siendo mediados de noviembre y a un mes de la próxima reunión de la Reserva Federal, **es prácticamente**

GRAFICA EVOLUCIÓN TASA A 10 AÑOS EN DOLARES DESDE MARZO DE 2016 HASTA 16 DE NOVIEMBRE



un hecho un nuevo aumento en la tasa de referencia en dólares para dejarla en el rango de entre 0.50 % y 0.75 % a partir del próximo 14 de diciembre.

Mientras, a nivel corporativo en EEUU existen algunos claros ganadores producto de las iniciativas anunciadas por Donald Trump:

1) **El sistema financiero:** Trump ha anunciado su intención de derogar la ley conocida como "Dodd-Frank" elaborada luego de la crisis de 2008 que reforzó la supervisión y el control de los bancos y otras entidades financieras.
2) **Las empresas petroleras:** La carga regulatoria también será menor, al tiempo que se anuncia darle menos prioridad a las energías renovables.
3) **Sectores de materiales:** ante los anuncios de grandes obras de infraestructura todos los proveedores, de cumplirse los planes, atravesarán también un buen momento.
4) **Sector de Salud y Biotecnología:** aquí el efecto es más de alza por "no Hillary" más que por alguna propuesta concreta de Trump. Hillary Clinton había anunciado restricciones a la libre fijación de precios de compañías de biotecnología.

Los que se están llevando la peor parte han sido sin dudas los mercados emergentes y ciertos mercados de América Latina en particular. El peso mexicano cerró la semana de las elecciones con una pérdida de casi 14 % contra el dólar. Sin dudas será uno de los "termómetros" a seguir de cerca. Por su parte el real brasileño también ajustó a la baja su cotización contra el dólar, al tiempo que el peso uruguayo, finalmente a los pocos días comenzó a verse también impactado.

La incertidumbre también se ha posado sobre los bonos de mercados emergentes, entre ellos los uruguayos, con los más largos acusando caídas de hasta 10 puntos porcentuales. La reacción de estos títulos se explican por la combinación de 2 factores: 1) El riesgo "duration" o tasa de interés. O sea, si aumentan los rendimientos de los bonos de EEUU que son el benchmark del mercado, aumentarán los rendimientos de todos los demás emitidos en dólares, este aumento de rendimiento se materializa a través de caída en el precio, dadas tasas nominales fijas. Lo más preocupante es que no fue la única razón. La otra razón es la de "aversión al riesgo" de inversores globales.

GRAFICO: INDICE DE ACCIONES DEL SECTOR FINANCIERO EN EEUU AVANZA POST VICTORIA DE TRUMP

Debido a la retórica previa del presidente electo América Latina se ve como un mercado más riesgoso para inversores, en términos generales.

La nueva presidencia en EEUU podría imponer desafíos importantes para las economías de América Latina, si se crearan por ejemplo, nuevas barreras al comercio. Sus efectos ya se ven también en Argentina donde por lo menos 2 Pro-

vincias y otras empresas han puesto en suspenso emisiones de deuda, debido al aumento del costo del financiamiento.

Aquí pensamos que si bien la volatilidad de corto plazo puede mantenerse unos meses más (puede bajar algo más estos bonos) en el mediano plazo (próximos años) creemos que existirá una recuperación en sus precios, seguramente no volverán a niveles de hace un par de meses, pero la perspectiva es particular para los países con sus finanzas relativamente sanas y con grado inversor, es de una recuperación moderada.

Como dijimos, el mercado reaccionó ante un episodio no esperado. Ahora lo que está por verse es cómo solucionará el Sr. Trump la tensión existente entre todo lo que dijo que haría y lo que efectivamente podrá hacer. Porque al fin y al cabo EEUU es una democracia, con sus imperfecciones, como todas, pero democracia al fin.

EEUU: EL voto indirecto, no obligatorio y el "Winner take all":

En las elecciones de EEUU lo que se elige a través del voto popular son "electores". Estos electores –ya identificados con uno u otro candidato- luego cumplen la formalidad de elegir al presidente. Son 538 electores, por lo que el que consiga como mínimo 270 será elegido presidente. La curiosidad radica en que a cada estado se le asigna una cantidad de "votos electorales" o electores dependiendo de su población total, con un mínimo de 3 electores en estados como Wyoming y Alaska. Los estados considerados "clave" por la cantidad de electores son California (55), Texas (38), Florida (29) y New York (29). En todos ellos quien gane se lleva todos los electores asignados al estado. (Winner take all) Por esta razón puede tener menor relevancia el voto popular. De hecho Hillary Clinton obtuvo una mayor cantidad de votos populares, pero menos votos electorales

Nuevamente sobre garantías en el contrato de arrendamiento

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

1) El depósito

En oportunidades anteriores nos hemos referido a la regulación que el estatuto de arrendamientos vigente establece respecto a las garantías admitidas.

La propia redacción de la norma art. 38 y siguientes del D. Ley 14.219 con sus disposiciones modificativas establece claramente la existencia de un principio general respecto a las garantías admitidas.

En ese sentido doctrina y jurisprudencia han sido contestes en cuanto a considerar que el elenco de garantías no es amplio, sino que su admisibilidad es taxativa conforme a la norma de orden público que lo regula.

El tema ha sido objeto de múltiples polémicas en cuanto se ha sostenido mayoritariamente, que las garantías admitidas, se encuentran limitadas en la arquitectura de la Ley a aquellas contempladas expresamente, descartándose en principio aquellas que surgen del derecho común.

En ese sentido hemos sostenido en anteriores artículos que la primera garantía admitida es el depósito de dinero ,afectado a esa función, que a partir de las modificaciones introducidas por la Ley 18.795, debe constituirse en Unidades Indexadas, y solo puede efectuarse en Bancos o Cooperativas de intermediación financiera con el alcance establecido en el art. 25 de dicha Ley.

Hasta el momento solo el Banco Hipotecario del Uruguay ha aceptado este tipo de fianza, tal vez porque al resto de las instituciones de intermediación financiera no les resulta conveniente la aceptación de depósitos en Unidades indexadas, aunque las mismas no generen intereses, como sostiene la norma ya mencionada. Ese depósito tiene un límite de CINCO MESES para las fincas destinadas a habitación y de diez meses cuando el arrendamiento tuviere otros destinos.

La violación de estos topes determina la posibilidad de aplicación de sanciones que el Juez de la causa podrá establecer atendiendo a la gravedad

de la infracción si se omite el cumplimiento de la norma.

Sería ocioso recordar el problema que actualmente representa en el mercado de arrendamientos la constitución del depósito como garantía admisible, ya que en el caso específico del arrendamiento con destino a vivienda la suma de cinco meses de alquiler resulta manifiestamente insuficiente en la mayoría de los casos dada la demora muy superior que el arrendador debe soportar en caso de incumplimiento del arrendatario, por lo que el depósito deviene insuficiente para cubrir no solo los arrendamientos sino los demás ilíquidos que acceden al alquiler (consumos, tributos y eventuales gastos comunes.)

2) La fianza

El art. 39 también prevé la posibilidad de otra garantía que consiste en la constitución de un fiador. (persona física o jurídica que garantiza las obligaciones emergentes del contrato).
En este sentido, adelantamos desde ya que dentro de esta especie (fianza personal) se han manejado conceptos que entendemos necesario aclarar, en la medida en que se ha llegado a sostener la inviabilidad de la constitución del aval bancario (que la ley no menciona) cuando es notorio que éste no es otra cosa que una fianza personal, limitada a las condiciones impuestas por el Banco interviniente.

También ocurre lo mismo con algunas empresas de seguros que garantizan el pago del arrendatario, con los límites que la compañía establece, también encontramos aquí a nuestro juicio no un contrato de seguros en sentido estricto, sino una fianza limitada, por lo que resulta perfectamente admisible por estar previsto en la norma antes mencionada.

3) Garantía brindada por FIDECIU -COMAG

En esta oportunidad, vamos a referirnos a una nueva forma de fianza. Y si bien nos comprenden las generales de la ley, intentaremos explicar brevemente el funcionamiento de la garantía que surge de la alianza estratégica celebrada entre la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) y la Cooperativa Magisterial (COMAG).

La Ley 19.287, confirió a la Cooperativa Magisterial (COMAG) la facultad de hacer retener a las empresas públicas o privadas hasta el 50 % de los haberes de los trabajadores asociados a la misma, cuando la garantía refiera a alquiler de inmuebles. Este tope se disminuye al 40% cuando se trate de pasivos (jubilados o pensionistas).

A partir de esta Ley, y mediante el acuerdo suscrito entre ambas instituciones, se crea F I D E C I U – COMAG, que operando junto a Bidobel S.A, sociedad anónima que garantiza a los propietarios el pago de los arrendamientos afianzados, permitirá a los socios de C.I.U, operar con la garantía de alquileres establecida respecto a arrendatarios asociados a Comag.

Esta alianza habilita a todos los socios de CIU para operar con esta garantía que se brindará a todos aquellos arrendatarios afiliados o que se afilien a COMAG.

El sistema creado posee una serie de características que lo hacen diferente a los otros sistemas de garantía que operan actualmente.
En primer lugar por ser las propias afiliadas a la CIU que intervienen directamente en la concreción del contrato de arrendamiento.
Su implementación parte de un soporte informático de última generación que permite a las inmobiliarias de la Cámara, de manera remota, gestionar la concreción del contrato y la garantía, directamente desde su oficina evitando trastornos y demoras engorrosas, facilitando además al arrendatario la obtención de la garantía correspondiente.

El costo para propietario e inquilino se sitúa entre los más bajos del mercado, y permite la aprobación del contrato a suscribir y la concreción del mismo en plazos normalmente inferiores a las 72 horas de comenzada la negociación.
Para el inquilino, significa además obtener la garantía de arrendamientos, la ventaja que propor-

ciona la calidad de socio de COMAG, una de las tiendas por departamento más grande del país. El sistema opera mediante el descuento directo a través de COMAG de los haberes laborales del arrendatario. Permite además la posibilidad de sumar los ingresos de los integrantes del núcleo habitacional.

Los fondos que ingresan a Comag provenientes de los descuentos de haberes, con destino al pago de los arrendamientos, se encuentran protegidos mediante un fideicomiso que otorga garantías a todas las partes ya que esos importes no se ven afectados por la marcha económico financiera de la Cooperativa constituyendo un patrimonio de afectación destinado exclusivamente al pago a los propietarios de los alquileres afianzados.
Asimismo Bidobel S.A. capitalizada por los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya que apoyaron en gran número el emprendimiento integrando el sistema, se constituye también en garantía de cada contrato de arrendamiento.

Y existe una ventaja comparativa muy importante, y es que el sistema brinda una cobertura real de los desperfectos que pueda sufrir el inmueble al término del arriendo, por culpa del arrendatario, encontrándose establecido en el contrato el monto máximo de indemnización de acuerdo a un catálogo de desperfectos predeterminado, que se ajusta periódicamente mediante IPC, colocando al arrendador en una inmejorable posición para obtener la indemnización correcta en caso de que se produzcan esos desperfectos o roturas al término del contrato.

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

CÁMARA INMOBILIARIA DE ROCHA
CIS
CIC
TCIR
CIS
CENTRO DE INMOBILIARIAS DE PIRIÁPOLIS

Préstamos hipotecarios, para esa casa que buscás.

El momento es ahora.

CADA
USD 50.000
(en U.I.) 180 cuotas de
$13.650

Si traés tu sueldo tenés más beneficios en la tasa.

29151010 | hsbc.com.uy

HSBC

Promoción válida hasta el 31 de diciembre de 2016. Producto sujeto a aprobación crediticia. Cuenta con costo. TEA 7,5% en U.I. a 15 años. La cuota incluye seguro de vida sobre saldo deudor opcional. Valor de la U.I. $3,50. Valor de USD $29. El valor de la cuota cambiará dependiendo de las diferentes cotizaciones de la U.I. y del USD. Cuota meramente indicativa. HSBC Bank (Uruguay) S.A. se encuentra supervisado por el Banco Central del Uruguay. Por más información: bcu.gub.uy