Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 17 - Nro. 64 | Abril 2017

Entrevista al Cr. Daniel Espinosa

Nuevo Secretario Nacional de la SENACLAFT

Secretaría Nacional para la lucha contra el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo.

Pág. 16

Dr. Alfredo Tortorella

Ya van 5 años y seguimos sin LEY

Pág. 26

Prof. Jorge Aurelio Alonso

La Gestión de la Inmobiliaria ante el nuevo mercado

Pág. 54

Rematador Federico Silveira

Comenzaron los Talleres de Capacitación sobre como gestionar garantías de alquiler

FIDECIU

GARANTÍA DE ALQUILER

UNA GARANTÍA PROPIA PARA FACILITAR TUS ALQUILERES

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

comag

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

www.fideciu.uy - Tel.: 2909 1111 - garantia@fideciu.uy - /fideciu garantia de alquiler

SUMARIO

2 **Destacados**
4 **Editorial**
6 **Nota Central** Entrevista al Cr. Daniel Espinosa
12 **Cr. Alfredo Kaplán** Cambios en la Reglamentación de la ANV para los proyectos de la ley Nº 18.795
16 **Dr. Alfredo Tortorella** Ya van 5 años, y seguimos sin LEY
20 **Cr. Carlos Serra** Riesgos, tecnología y cumplimiento ¿pero cuándo nos concentramos en vender?
22 **Arq. Aldo Lamorte** Uruguay, una máquina de desalentar inversiones ¡!!
24 **Esc. Aníbal Durán Hontou** Incertidumbre
26 **Prof. Jorge Aurelio Alonso** La gestión de la inmobiliaria ante el nuevo mercado
28 **Lic. Diego Borges** Nunca como hoy
30 **Cr. Fabián A. Biasco** Novedades tributarias de interés
34 **Ing. Eduardo Lanza** Un reino desconocido
36 **Cr. Carlos Saccone** Acciones: momento de empezar a vender
40 **José Luis Pérez Collazo** Límites en cambios de uso
42 **Aníbal Abreu** Hacia una Moral sin Moral
46 **Dr. Pablo Barreiro Villabona** Nueva regulación en materia de información financiera.
48 **Departamentos de estudios económicos** Análisis Mercado de trabajo 2016
52 **Matías Medina** Relación Cliente-Inmobiliaria
54 **Rdor. Federico Silveira** Talleres de capacitación sobre gestión de garantías de alquileres
56 **Libros recomendados**
58 **Prof. Samy Borensztejn** Vender más YA: es muy Sencillo
60 **Ec. María Dolores Benavente** Gobierno corporativo de empresas y proyectos locales
62 **Directora Sonia Díaz Valdez** Fundación Oportunidad Uruguay

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. 12
Cr. Alfredo Kaplán
Cambios en la Reglamentación de la ANV para los proyectos de la ley Nº 18.795.

Pág.20
Cr. Carlos Serra
Riesgos, tecnología y cumplimiento ¿Pero cuándo nos concentramos en vender más?

Pág.22
Arq. Aldo Lamorte
Uruguay, una máquina de desalentar Inversiones.

Pág.24
Esc. Aníbal Durán
Incertidumbre

Pág. 30
Cr. Fabián Biasco
Novedades Tributarias de interés.

Pág. 36
Cr. Carlos Saccone
Acciones: Momento de empezar a vender.

Pág. 52
Rematador Matías Medina
Relación Cliente-Inmobiliaria. Aspectos Relevantes para concretar eficazmente una operación de Compraventa.

Pág. 58
Prof. Samuel Borensztejn
Vender más YA: es muy sencillo. Una visión desde la Comunicación, la negociación y el liderazgo.

ENTRÁS → ENCONTRÁS → COMPRÁS

¿BUSCÁS UNA CASA?

No pases más tiempo buscando, encontrá.
Encontrá el nuevo Gallito. Papel y digital.
Encontralo renovado, fácil de usar y más económico.

gallito
GRANDES ENCUENTROS

www.gallito.com

Muchas gracias a todos.

Gabriel Conde
Presidente CIU - 2010 - 2017

Comenzó

una nueva era digital

**en la historia de la actividad inmobiliaria,
donde cualquier propiedad que un cliente solicite,
podrás tenerla al alcance de un click.**

Ahora con CIUNet, la plataforma web interna, disponible exclusivamente para información y uso de los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, podrás hacer consultas on-line sobre todos los inmuebles del país, con los colegas específicos que tu selecciones, y podrás disponer y compartir, las propiedades que también tu selecciones.

CIUNet

**Informate por el 2901 0485,
en www.ciunet.com.uy
o al mail: socios@ciu.org.uy**

Nota Central

Entrevista al Cr. Daniel Espinosa

Nuevo Secretario Nacional de la Secretaría Nacional para la lucha contra el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo (SENACLAFT).

El Cr. Daniel Espinosa fue designado como nuevo Secretario Nacional de la Secretaria Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (Senaclaft) mediante la Resolución P/1705.

Es Contador Público y Licenciado en Administración, egresado en 1981 de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República.

Fue funcionario del Banco Central del Uruguay desde el año 1983 hasta el año 2016, habiendo desempeñado una gran variedad de tareas básicamente en el ámbito de la supervisión bancaria. Desde 1998 se especializó en temas relacionados con la prevención y control del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo y hasta enero de 2016 fue el Gerente de la Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF), que es la Unidad de Inteligencia Financiera de Uruguay.

A partir de abril de 2016, se incorporó a la Secretaría Nacional contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (SENACLAFT), habiendo trabajado directamente con el Lic. Carlos Díaz Fraga, anterior Secretario Nacional.

El Cr. Espinosa ha participado en gran parte de los esfuerzos y avances concretados por nuestro país en relación con la prevención del lavado de activos y el combate al financiamiento del terrorismo desde el año 1998 hasta la fecha.

Además de su colaboración en la implementación de las distintas leyes y reglamentaciones emitidas para cumplir con los estándares internacionales en la materia, se destaca especialmente su papel en la creación y desarrollo de la Unidad de Información y Análisis Financiero del BCU, habiendo liderado el proceso que en el año 2010 culminó con el ingreso de la UIAF al Grupo Egmont (organización mundial que agrupa a todas las unidades de inteligencia financiera), lo que supuso el reconocimiento internacional de su operatividad y actualmente le permite el intercambio de información y la cooperación con Unidades similares de más de 140 países, para la investigación de los delitos de LA/FT.

A nivel internacional, ha integrado las delegaciones de Uruguay ante GAFILAT - Grupo de Acción Financiera de Latinoamerica (antes GAFISUD), desde su creación en el año 2000. Desde el año 2001 ha integrado el equipo de Evaluadores que representan a Uruguay en los ejercicios de evaluación mutua que desarrolla GAFILAT sobre los sistemas nacionales de combate al LA/FT, habiendo participado en las tres evaluaciones mutuas que recibió Uruguay (2002, 2005 y 2009). Asimismo, participó como evaluador del Grupo en Colombia y actualmente integra el equipo evaluador de Panamá que finalizará su trabajo en diciembre de 2017.

Hablando de sujetos obligados, la Ley 18.494 se refiere además de las inmobiliarias a otros intermediarios en transacciones que involucren inmuebles ¿a qué se refiere?

La normativa vigente maneja un concepto amplio de la actividad inmobiliaria y, al hablar de otros intermediarios en transacciones que involucren inmuebles, la citada ley busca incluir a los promotores de negocios inmobiliarios en general.
Es importante señalar que, además, se aclara que esta obligación se verifica cualquiera sea la forma jurídica que adopten estos promotores para realizar sus negocios, incluyendo especialmente a los fiduciarios, los fundadores y directores de sociedades anónimas dedicados a esa actividad.

Es decir que cualquier intermediario como empresa por ejemplo: un portero, un ingeniero agrimensor ¿son sujetos obligados ante la ley ?

La condición de sujeto obligado se verifica por el desarrollo de la actividad inmobiliaria en forma profesional y no por la ocupación u oficio de quien la realiza. Por lo tanto, son sujetos obligados los porteros o los ingenieros agrimensores que intermedien en la oferta de inmuebles, así como quienes tengan cualquier otra profesión u ocupación.

Es importante aclarar que la obligación también alcanza a quienes desarrollen la actividad en carácter de informales, es decir, quienes actúan en el mercado sin inscribirse en los organismos públicos correspondientes ni pagar los impuestos de la actividad.

¿Qué deberes y responsabilidades les cabe específicamente al ser sujetos obligados?

A los operadores inmobiliarios informales les corresponden las mismas obligaciones de debida diligencia del cliente que al sector formal. Por ejemplo, deben proceder a la identificación de los titulares y beneficiarios finales de las transacciones en que participen, y realizar búsquedas de antecedentes de sus clientes para descartar su vinculación con actividades terroristas u otras actividades delictivas.

También deben considerar el nivel de riesgo del cliente y considerando esa evaluación obtener información suficiente como para determinar el perfil socio-económico del cliente, para asegurarse razonablemente de que los fondos a utilizar en el negocio son lícitos y, en aquellos casos en los que no se obtenga esa información, o cuando la explicación no sea satisfactoria, deberán realizar un reporte de operación sospechosa ante la UIAF del Banco Central.

Toda esta información y otra que puedan obtener sobre los clientes, tiene que estar disponible para las autoridades cuando lo requieran.

¿Qué penas tiene previstas la ley en caso de incumplimiento?

Al detectar estos casos, la Secretaría Nacional para la Lucha contra el LA/FT puede aplicar las sanciones por incumplimiento previstas por la normativa anti lavado vigente.

Estas sanciones pueden suponer la aplicación de multas que van desde un monto mínimo de 100 dólares hasta un máximo de aproximadamente 2 millones de dólares, dependiendo por supuesto de la gravedad de la infracción y el volumen de las transacciones involucradas en cada caso.

¿Qué herramientas tiene la SENACLAFT para controlar al sector informal?

Desde el mes de diciembre del año 2015, la SENACLAFT cuenta con nuevas facultades legales, similares a las de la DGI, que le permiten exigir a los sujetos obligados (formales o informales) toda la información que requiera para sus acti-

vidades de control o investigación, y también practicar inspecciones en bienes muebles o inmuebles utilizados o de propiedad de los sujetos obligados.

Estas mismas facultades de investigación o control se pueden aplicar incluso a todas aquellas personas que hayan tenido participación, directa o indirecta, en la transacción o negocio que se esté fiscalizando o investigando, es decir que la SENACLAFT puede pedirle información a todos los participantes de una transacción, aunque no se trate de sujetos obligados.

El propietario de un bien o el comprador que participa en una negociación en la que el intermediario no puede efectuar la debida diligencia porque no se proporcionaron los datos ¿qué responsabilidad tiene?

En toda operación inmobiliaria, el intermediario debe requerir la información necesaria para completar la debida diligencia, especialmente del comprador que es quien debe acreditar el origen lícito de los fondos. En caso que éste se niegue a proporcionarla, el intermediario debe realizar un reporte de operación sospechosa ante la UIAF.

El escribano que participe en una compraventa inmobiliaria donde el intermediario es un sujeto no registrado ante los organismos estatales (informal) ¿Tiene obligación en documentar su participación al cumplir con la debida diligencia? Si no es documentada ¿qué responsabilidades tiene?

En un caso de este tipo considero que no habría responsabilidad porque la normativa actual no prevé que el escribano tenga la obligación de documentar la participación de un intermediario informal en una transacción.

¿Qué rol está ejerciendo el estado con respecto a la docencia al consumidor que tiene que cumplir con los requisitos de debida diligencia?

Antes de informar a los consumidores, la SENACLAFT entendió necesario capacitar a los propios sujetos obligados y a sus empleados, ya que, en muchos casos se constataba un desconocimiento de sus obligaciones de prevención del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo y, lo que es más grave aún, de las serias consecuencias administrativas o penales que les podrían corresponder por ese incumplimiento en caso de verse involucrados en una operación vinculada con actividades delictivas de cualquier tipo.

Por este motivo, además de realizar innumerables actividades de capacitación presencial, en octubre de 2016 la SENACLAFT habilitó un capacitación on line para todos los sujetos obligados, con el apoyo de la plataforma tecnológica de Educantel y Agesic.

Hasta la fecha se han inscripto más de 1.000 personas en las distintas aulas habilitadas y esperamos que el curso, que es completamente gratuito, sea completado por todos los sujetos obligados y sus empleados.

Aprovecho a pasar el aviso y le informo que en la página web de la SENACLAFT está el vínculo y las instrucciones necesarias para ingresar a la plataforma y comenzar a realizar el curso.

Dicho lo anterior, no me quiero olvidar de la capacitación al consumidor respecto de los requisitos de debida diligencia.

Este es uno de los aspectos en los que debemos mejorar, para que la gente entienda el sentido de todos estos requerimientos de información que le realizan los sujetos obligados, para que el consumidor comprenda que no son gratuitos ni se realizan por capricho de una inmobiliaria o de un escribano que quieren complicarle la vida.

Esta es una tarea de las autoridades pero también de todos los sujetos obligados, sin excepción, ya que nos va a beneficiar a todos.

¿Cuál es el mensaje que en su opinión, habría que transmitirle al público en general?

Hay que explicarle a la gente que el mundo entero va hacia la transparencia y que todos los países deben adaptarse a esta nueva realidad, más tarde o más temprano.

También hay que hacerle ver a la ciudadanía en general que esta es una lucha contra el crimen organizado, contra el terrorismo, explicarles que, aunque esas amenazas las puedan considerar un poco lejanas, son reales y existen y su acción destructiva se puede ver actualmente en varias regiones del mundo.

Yo no quiero aparecer como tremendista pero, en el peor escenario, estas amenazas pueden llegar a comprometer la viabilidad misma de un país pequeño como el nuestro, si dejamos que las grandes mafias internacionales o grupos terroristas dominen la economía o el sistema financiero uruguayo.

Si logramos trasmitir aunque sea parcialmente estos conceptos, no tengo dudas de que la mayoría de la gente va a colaborar y se va a facilitar el cumplimiento de las normas de prevención por parte de todos los sujetos obligados.

¿Considera que este va a ser un proceso de largo plazo?

No, las obligaciones legales ya existen y tenemos que cumplirlas desde ya, aunque se puede estimar que este es un proceso que se va a poder consolidar definitivamente en 1 o 2 años.

Hace un tiempo, yo participé directamente en la implementación de los requerimientos de prevención de LA/FT en el sistema financiero y el proceso se fue dando de la misma manera, y a medida que todas las entidades fueron mejorando sus controles, los clientes fueron entendiendo que si no entregaban la información necesaria no iban a poder operar con ninguna institución y así se fue venciendo la resistencia de los clientes más difíciles.

¿Hay algo más que quiera agregar antes de terminar la entrevista?

Si. Quiero cerrar esta entrevista refiriéndome al Lic. Carlos Díaz, un amigo entrañable con quien veníamos trabajando desde hace un largo tiempo en estos temas. Mi nombramiento en la SENACLAFT es claramente un respaldo a la línea de trabajo que se venía aplicando y al equipo de trabajo formado por Carlos en estos años.

Mi intención es mantener la misma estrategia de trabajo, que incluye el contacto y el intercambio de opiniones permanente con las asociaciones que representan a los sujetos obligados como un componente fundamental, sin perjuicio del fortalecimiento y ampliación de las tareas de fiscalización que desarrolla la Secretaría en todo el país. Espero que este trabajo conjunto nos lleve a obtener los mejores resultados para todas las partes involucradas.

Comprale un colchón Queen Size y te llevas un KING SIZE y además agregamos un regalo especial a tu compra!

Regalale un Queen y llevate un King! +

VIA SONO

Montevideo: Ellauri 397 • Ellauri 435 • Luis Alberto de Herrera 1349 • Av. Italia 6190 **Punta:** Av. Italia y Rimas

2623 1606 /viasono.uy via_sono www.viasono.com.uy

Cambios en la Reglamentación de la ANV para los proyectos de la ley Nº 18.795

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

A continuación pasamos a exponer los principales aspectos de la reciente resolución Nº 434/17, la cual modifica la reglamentación para los proyectos de Vivienda de Interés Social amparados en la ley Nº 18.795:

a) Se aplica para proyectos que soliciten la declaratoria promocional a partir de la resolución Nº 434/17 fechada el 23/03 (aunque la misma se dio a conocer el 29/03).

b) En otras palabras, no se aplicaría para proyectos terminados o en curso y/o presentados a la ANV antes de la citada fecha.

c) Para los promotores, rigen las siguientes condicionantes para las zonas: 01, 02 y 03
Condiciones para la enajenación de las viviendas ubicadas en las zonas 01 (zona violeta), 02 (zona azul - centro) y 03 (zona marrón – periferia)

Para proyectos de hasta 6 unidades: no aplican topes de precio ni condiciones.
Para proyectos de 7 a 9 unidades: 1 unidad con tope y condiciones.
Para proyectos de más de 9 unidades: se deberá asignar el 10 % de las unidades (debe ponderarse por cantidad de dormitorios) para aplicar topes de precio y condiciones.

d) Los topes de precio son los siguientes, expresados en U.I. (Unidades Indexadas) y traducidos a U$D (Dólares):
Se modifican los topes de precio y se establecen condiciones de ventas que serán aplicables de acuerdo a la zona en que se sitúe el proyecto y a la cantidad de unidades del mismo.

Topes de precio:

Cant. de dormitorios	Precios topes (aprox. en USD)
1	69.400
2	91.700
3	113.500
4	130.700

e) La resolución implica un cambio respecto de a quiénes se le puede vender las unidades topeadas, ya que se van a adjudicar a quienes el Ministerio de Vivienda determine.

Condiciones para la venta – Programa "Compra de vivienda promovida"
Se obliga a los inversores a vender las unidades que haya asignado para topear, según corresponda de acuerdo a la zona, al momento de presentar el proyecto en la ANV. En términos resumidos este programa establece que:

1) No se podrá realizar negocios sobre esas unidades por fuera de este programa. El inversor se obliga a vender a las personas que el MVOTMA determine.

QUE TU CLIENTE NO TE SORPRENDA

Baker Tilly, séptima firma a nivel mundial en auditoría y consultoría en prevención de lavado, suscribió un acuerdo con la Cámara Inmobiliaria Uruguaya para ofrecer servicios preferenciales a sus asociados.

BENEFICIOS PARA INMOBILIARIAS:

- **INDAGAMOS** los antecedentes de tus clientes
- **ANALIZAMOS** la documentación de la operación y el origen de fondos
- **ELABORAMOS** informe de conocimiento del cliente
- **CONFECCIONAMOS** formularios de identificación de riesgos

CONSULTAS

María Estefanía Acosta
Socia
mariaea@bakertillyuruguay.com.uy

2915 8738

BAKER TILLY

Auditoría

Outsourcing contable e impuestos

Consultoría

Servicios legales

2) No se podrán cobrar a los ocupantes ningún tipo de gasto de ocupación o gravamen distinto del precio.

3) Las personas seleccionadas podrán comprar la unidad a través del BHU, Fondo de garantías de créditos hipotecarios (FGCH) de la ANV, Subsidio a la cuota hasta el 50 % del MVOTMA.

4) El inversor deberá proponer un precio de venta, menor o igual al tope, al momento de asignar las unidades, luego de los 180 días corridos desde la declaratoria promocional, y si el MVOTMA considera oportuno, remitirá al BHU el listado de las unidades para que proceda a su tasación. Si el valor de la tasación resultare menor que el propuesto por el inversor, deberá atenerse a él.

5) Cuando el avance de la obra alcance el 90 %, el MVOTMA se dispondrá a seleccionar a través de un llamado público a los interesados.

6) Cuando el avance de obra alcance el 100 % y se encuentre en condiciones de ser adquirida con préstamo de BHU, la empresa deberá remitir toda la documentación que el BHU requiera para la celebración de la compraventa e hipoteca.

7) Una vez que el BHU acepte la documentación, se lo comunicará al MVOTMA y empezará a correr un plazo de 180 días hábiles para la celebración de la compraventa.

8) Vencido el plazo de 180 días hábiles (prorrogable por causas extrañas o fuerza mayor), el inversor quedará eximido de la obligación de vender a través de este programa y podrá disponer de su unidad. Cabe aclarar, que se establece que el inversor no tiene derecho a reclamar nada al MVOTMA o a la persona seleccionada para comprar la unidad.

f) La zona costera prácticamente siempre estuvo fuera de las posibilidades de venta debido a los topes de precio.

g) Disposiciones para los arrendamientos - Vale la pena mencionar que los topes son en U.I y en el cuadro que vamos a exponer están expresados en $ (pesos uruguayos).

Se establecen distintos tratamientos dependiendo de la zona en la que se ubique el proyecto y de si quien alquila es el inversor o un tercero que compra la unidad y lo arrienda.

ZONAS 01 Y 03 (VIOLETA Y MARRÓN)

Tratamiento sobre los arrendamientos para el inversor - desarrollador:

Proyectos de hasta 6 unidades: 100 % de exoneración a las rentas por arrendamiento.

Proyectos a partir de 7 unidades: Se deberá asignar al momento de presentar el proyecto un 15 % de unidades (distintas al 10 % asignado para la venta) que sólo podrán ser arrendadas a través del FGA hasta la primera venta. El resto de las unidades estarán exoneradas de impuestos a la renta.

Tratamiento sobre los arrendamientos para el comprador que arrienda:

Estará exonerada el 100 % de la renta si no supera los siguientes topes:

Cant. de dormitorios	Tope arrendamiento (aprox. $)
1	13.000
2	16.000
3	18.000
4	18.000

Si se excede ese valor, la exoneración de los impuestos a la renta será del 40 %.

ZONA 02 (AZUL –CENTRO)

Tratamiento sobre los arrendamientos para el inversor - desarrollador:

Proyectos de hasta 6 unidades: estará exonerado el 100 % si alquila a través del FGA o 40 % si no lo hace.

Proyectos a partir de 7 unidades: Se deberá asignar al momento de presentar el proyecto un 15 % de unidades (distintas al 10 % asignado para la venta) que sólo podrán ser arrendadas a través del FGA. El resto de las unidades estarán exoneradas de impuestos a la renta.

Tratamiento sobre los arrendamientos para el comprador que arrienda:

Estará exonerada el 100 % de la renta si no supera los siguientes topes:

Cant de dormitorios	Tope arrendamiento (aprox. $)
1	13.000
2	16.000
3	20.000
4	20.000

Si se excede ese valor de arrendamiento, la exoneración será del 40 %.

ZONA 04 (AMARILLA - COSTA)

100 % de exoneración si el arrendamiento se hace a través del FGA, de lo contrario, no tendrá exoneración alguna.

h) Es importante comentar que va a haber que analizar cuidadosamente el mapa de las nuevas zonas, pues aparentemente hay algunos cambios que pueden implicar que un proyecto califique o no.

i) Constituye un aspecto positivo, que el tope de número de garaje que fija la Intendencia es el mínimo y se puede llegar hasta 1 garaje por unidad, lo que no era así antes de esta resolución.

Para finalizar podemos decir que, los precios topeados son muy inferiores a los anteriores y cambian la ecuación económica de los desarrolladores, ya que hay un 10 % de las unidades que se topean por debajo del costo, trabajándose a pérdida sin tomar en cuenta lo que se deje de ganar en los mismos. Vale la pena considerar que en el caso de las viviendas puestas a disposición del Ministerio, hasta que eventualmente el Ministerio adjudique las unidades a quienes designe, el plazo va a ser aproximadamente de 1 año después de la finalización de las obras. En ese momento con los costos financieros consiguientes, el promotor podrá cobrar la venta, o por el vencimiento del plazo la vivienda dejará de estar a disposición del Ministerio y el promotor podrá disponer de ella.

Los topes referidos a arrendamientos para unidades a estrenar parecen- en el mejor de los casos- desfasados en un 20 % en relación a valores del mercado.
Creo que las condiciones anteriormente referidas permiten pensar en que se van a presentar menos proyectos de acá en adelante, con lo cual el personal ocupado del sector paulatinamente va a descender en el producto VIS Ley Nº 18.795.
La utilidad que deja de tener el promotor se debería trasladar:

I. Al valor que pague por el terreno y compensar total o parcialmente esa situación.
II. Al resto de las unidades (90 %), que deberían aumentar su valor.

Pensando en la política de arrendamientos a largo plazo, en los últimos años con el surgimiento de los emprendimientos Ley Nº18.795 se había fortalecido la oferta de inmuebles en alquiler y los precios habían permanecido estabilizados y/o descendentes en precios reales. En mi opinión, al disminuirse la demanda futura, dentro de 2 años esto va a empezar a cambiar de tendencia.

Todos los comentarios fueron realizados en relación a los valores de Montevideo. En próximos informes analizaremos la situación del interior que filosóficamente no va a cambiar mucho.

Ya van 5 años, y seguimos sin LEY

Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com

ÚLTIMO (¿?) TRAMO DE UNA AÑEJA LUCHA POR LA NEGADA REGULACIÓN INMOBILIARIA

Historia repetida de promesas incumplidas, durante casi TRES DÉCADAS, de parte de nuestro distraído Parlamento, el cual, con su silencio, sigue alimentando un triste CAMBALACHE.

No creo que sea mi último artículo para esta Revista, pese a que estoy preparando mi retiro, quizás para fines del corriente año.

Pero, estoy seguro que será mi último artículo sobre este tema, en el cual he incursionado varias veces en los últimos 15 años (desde que editamos esta Revista de la C.I.U.). Y desearía fervientemente que, pronto, no sea necesario que nadie siga insistiendo...!

Muchas veces siento que he fracasado, "predicando en el desierto"!... Confieso que estoy harto y a punto de darme por vencido...pero NO DEBO!

"Nunca te apartes del camino correcto... Ni te detengas... Nunca digas: NO PUEDO MÁS... Y AQUÍ ME QUEDO !" - León Felipe, poeta español.

Lo que no quiero ahora, es volver a desarrollar y reiterar los múltiples y fuertes argumentos que hemos esgrimido ante las diversas autoridades nacionales, en estas casi tres décadas de lucha infértil (y ante los políticos de todos los colores). Y que, pese a su contundente lógica, no han sido debidamente escuchados y/o comprendidos.

Sólo me limitaré a dar algunos titulares, a grandes rasgos, sobre todo, para los lectores no asiduos o desmemoriados. Ya no voy a apuntar a los responsables de esta desidia, porque, es como "llover sobre mojado"...
Y es así como, esos responsables, eligieron volverse IRRESPONSABLES!

"NO HAY PEOR SORDO, QUE QUIEN NO QUIERE OIR"

RAZONES VALEDERAS:

En todos los países de vanguardia (llamado "1er. Mundo"), pero también en casi todos los cercanos y linderos, existen, desde hace varias décadas, serias leyes que regulan con rigor y precisión esta actividad, y hasta con severas penas para quienes las infringen.

Dichas LEYES, que exigen la COLEGIALIZACIÓN o MATRICULACIÓN OBLIGATORIA, lograron poner las cosas en su lugar y sólo autorizan el ejercicio de tan delicada y trascendente labor, a la gestión de auténticos Profesionales. En efecto, consagran la libertad de trabajo, pero con el límite natural y lógico de que sea ejercida sólo por los capaces de hacerlo: egresados diplomados, idóneos, estudiosos, experimentados y prestigiosos. Se bloquea así a los múltiples improvisados, oportunistas e informales. Para ello, se han instituido Carreras "OFICIALES" Técnico-Terciarias (mínimo: dos años de duración), al estilo de la que aquí viene dictando la U.T.U. en todo el País desde 1998, y también, más recientemente, algún Instituto privado.
Es decir, hace casi 20 años que preparamos con alto nivel a quienes después, en el Mercado real, deben sufrir brutalmente la competencia desleal con informales e improvisados, que pululan por doquier!... Y que nadie les pone freno!... Y que no respetan el Arancel, ni normas éticas.

Imaginemos qué sucedería en una gran ciudad, sin señales de tránsito y sin semáforos...!... El caos y el desorden, sería la consecuencia de esa triste "ley del más fuerte y rápido"... Y acá, en nuestro tema, viene sucediendo lo mismo. Es una agresión a la gente y a la convivencia racional y lógica!

Señores: NO ES LO MISMO "LIBERTAD", QUE "LIBERTINAJE"!

En esos "sabios y responsables" países, la colegialización es obligatoria y sólo quienes sean egresados de dichas Carreras y/o prueben su idoneidad, experiencia y prestigio, podrán Matricularse y ejercer esta Profesión, con capacidad y dignidad... Y la población, beneficiada y agradecida!

SITUACIÓN ACTUAL:

En este mes de Abril, se han cumplido 5 años de la presentación oficial del último Anti-Proyecto de Ley de la ACTIVIDAD INMOBILIARIA, para que sea ejercida solamente por genuinos PROFESIONALES. Se hizo formalmente ante la Comisión de Legislación y Códigos de la Cámara de Representantes y además, se le entregó una copia al entonces Presidente del Poder Legislativo (Vice-Presidente de la República), Cr. Danilo ASTORI. Ambas autoridades se mostraron sensibles y bien dispuestos (verbalmente comprensivos), ante nuestros legítimos requerimientos y les explicamos con lujo de detalles las peripecias frustrantes que habíamos sufrido en el último cuarto de siglo, en pro de la aprobación de anteriores proyectos de LEY, que por divesas razones, no prosperaron.

En esa última ocasión, ABRIL del 2012, nuestro Ante-Proyecto de Ley fue construído trabajosamente durante múltiples reuniones celebradas en un ámbito de varias Instituciones gremiales que rigen la Actividad Inmobiliaria en todo el País... Se consensuaron así, más del 90 % de las voluntades de Empresas formales y Profesionales, y con el valioso asesoramiento de varios y prestigiosos juristas. Por lo que, sin duda, es el mejor de todos los anteproyectos anteriores... (aunque sea perfectible)!

No obstante ese fuerte y amplio respaldo y serio contenido, nuestro Anti-Proyecto, no ha avanzado positivamente como quisiéramos.

Múltiples han sido las últimas gestiones llevadas adelante por los directivos de varias de nuestras Instituciones gremiales (que agrupan a Inmobiliarios formales y Profesionales), pero, hasta hoy, seguimos esperando y empantanados. Se golpean puertas, con contundencia y fortaleza de argumentos, pero, ellas no se vienen abriendo del todo!

Este estancamiento (¿desidia?), es una muestra de insensibilidad e irresponsabilidad, que trataré de resumir... (aunque sea difícil de explicar y justificar seriamente).

EN PRIMER LUGAR:

Esa negativa a legislar, atenta contra las mínimas **garantías que deben dársele a los CONSUMIDORES** de nuestros servicios, es decir, al público en general, donde se ubican todos nuestros clientes.

El sector inmobiliario está plagado (quizás a hoy, mayoritariamente) de improvisados e informales "manoteadores de negocios", los cuales son técnicamente incapaces y éticamente dudosos (al menos, en un alto porcentaje).

Esa falta de capacidad e idoneidad, perjudica a diario a muchos clientes inexpertos e ingenuos, que caen así en las redes de estos "picaflores", que, muchas veces, terminan convirtiéndose en buitres carroñeros!... Claro que, algunos miopes (y/o mezquinos) clientes, se ven tentados por los bajos costos (o a veces, gratuidad) con los que actúan, desconociendo y exponiéndose peligrosamente al viejo y sabio refrán: "LO BARATO, SALE CARO"!... Luego, acontecen lamentaciones y...a llorar al cuartito!

Si queremos realmente una ECONOMÍA FORMAL y SUSTENTABLE, es necesario obrar en consecuencia...!... Y proteger al capaz, honesto y responsable, por sobre los ineptos y avasallantes improvisados.

Si queremos realmente una genuina DEFENSA DEL CONSUMIDOR, no podemos seguir hacien-

do la "vista gorda" contra estos atropellos cotidianos... Tenemos una Ley de RELACIONES de CONSUMO Nº 17.250, hace más de 15 años... pero, sóla, no ha sido capaz de imponer orden y justicia, ante las múltiples irregularidades que acontecen, en esta tierra de nadie!... Y nuestro Proyecto, aporta soluciones eficaces y concretas.

Es hora que nuestros clientes, sean atendidos por genuinos y auténticos Profesionales, en un área tan sensible, delicada y vital para la vida de tantas familias... Y para el buen manejo responsable de su siempre valioso capital (a veces único)... Porque, los perjuicios, en esta área, son irreparables!

EN SEGUNDO LUGAR:

Si el Estado necesita (siempre, lógicamente) recaudar más, aquí tiene un buen filón, para percibir grandes sumas anuales (decenas de millones de Dólares) por impuestos, que ahora se evaden... Pero, ni siquiera esa "ley del artillero" ha sido suficientemente fuerte para convencer a los renuentes y distraídos legisladores!

Además, obviamente, la formalidad y la reglamentación, con los consiguientes contralores, garantiza y previene las maniobras de LAVADO DE ACTIVOS, los cuales se podrían ver reducidos a su mínima expresión... Porque, entendámonos: es el sector formal y Profesional quien puede, sabe y quiere, dar el mayor apoyo incondicional a esta lucha!

Los otros (informales), son los que, por definición, actúan en las sombras y cobijan las cosas irregulares e ilegales... Y ¿no se dan cuenta de esto?!

MATRICULACIÓN OBLIGATORIA YA, POR FAVOR!

No es entonces, que busquemos preservar nuestros "privilegios", como nos han dicho livianamente algunos legisladores que se opusieron histérica e históricamente a la regulación legal. Algunos, hasta nos han insultado, diciendo que queremos defender nuestras "chacritas"... algo realmente falso!... y por ende, ofensivo... Una verdadera aberración inadmisible!

Sería como decir que está mal que los Médicos defiendan su Profesión, o los Abogados, Escribanos, hagan lo mismo con la suya... Y que cualquiera pueda ejercer "libremente" esas profesiones!... Sería un mamarracho, no?

Entonces, exigir que quienes operen en el sector, deban ser Profesionales y Matriculados, será una excelente forma de sanear un mercado caótico y vil, lleno de oportunistas y a veces, depredadores!

No alimentemos la improvisación, engordando, con esa "vista gorda" la lista de CHANTAS, que pululan en varias de las dignas Profesiones!

Porque, como diría un DISCÉPOLO del siglo XXI:

"cualquiera es un Señor (Tasador)... cualquiera es un ladrón (inmobiliario improvisado)!... Es lo mismo un burro, que un gran Profesor... Y por eso reina el CAMBALACHE: la Biblia, junto al calefón"... Todo es igual... Nada es mejor... Y en el mismo lodo, todos manoseaos..."

¿A QUIÉNES VIENE FAVORECIENDO ESTE "CAMBALACHE"?

¿CUÁNDO VAMOS A SEPARAR NÍTIDAMENTE LA PAJA, DEL TRIGO?

HONREMOS EL SENTIDO COMÚN (CORDURA) Y JUSTICIA,
SANCIONANDO DE UNA VEZ, NUESTRA LEY INMOBILIARIA!!

ELLA, FAVORECERÁ A LA GENTE SERIA: LA DIGNA MAYORÍA!

"20 AÑOS NO ES NADA" (Gardel y Le Pera), PERO, NUESTROS 30 AÑOS ES MUCHO...!!!! DEMASIADOS...COMO PARA NO TENER AÚN LA LEY !

Riesgos, tecnología y cumplimiento ¿pero cuándo nos concentramos en vender?

Cr. Carlos Serra
contacto@datasec-soft.com

Las empresas, además de generar negocios y de conseguir mayores utilidades, deben preocuparse cada vez más de otros temas. Deben enfrentar regulaciones crecientes, amenazas, robos de información y un largo etcétera, que requiere asignar recursos para atender estos aspectos.

El mundo globalizado nos enfrenta a incertidumbres crecientes. Los cambios no sólo son parte de la realidad nacional, sino también condicionan las decisiones de inversores extranjeros. El conocer los riesgos a los que está expuesta su empresa le ayuda a mejorar las oportunidades de conseguir mejores resultados.

Veamos algunos de los aspectos que deben enfrentar las empresas del sector. En cada punto hay un breve cuestionario que puede usar para autoevaluar su realidad.

Seguridad de la Información

Un reciente estudio impulsado por la Consultora, Datasec indica que han sido hackeadas las cuentas de redes sociales a unos 226.300 uruguayos,

Podríamos preguntarnos si la información de las empresas uruguayas está más protegida que la de los particulares. Sabemos que no siempre es así. También debemos pensar que para un hacker, dependiendo de sus intenciones, puede ser más atractivo atacar el sitio de una empresa que el de una persona. La información que maneja su empresa es un activo. No importa si está en papel o en archivos digitales. Muchas veces no se aprecia su valor hasta que es robada o destruida. Hablamos de contactos, clientes, propuestas de negocio, información financiera y tributaria.

Algunas reflexiones:

- ¿Ha pensado qué consecuencias tendría si su información sensible es accedida por alguien que no debe conocerla?
- ¿Se protege de igual modo la información que está en impresos, que la que está en sus computadoras?
- ¿Han ocurrido situaciones en que requiere un determinado dato y el mismo no está disponible o directamente es erróneo o desactualizado?

- ¿Su personal conoce las obligaciones que le aplican a su empresa acorde a la Ley de Protección de Datos Personales y Acción de Habeas Data?

Tecnología

Las empresas son cada vez más informático-dependientes. Es importante conocer los riesgos que se originan en sus sistemas informáticos. Una auditoría de sistemas es una oportunidad para obtener una opinión independiente de las amenazas a que se encuentra expuesto, quizás sin tenerlas hoy identificadas.

Algunas reflexiones:

- ¿Cuál es su dependencia del personal informático? ¿Qué pasaría si alguno de esos técnicos se retira de su empresa?
- ¿Sus programas y sistemas hacen lo que prometieron?
- ¿Realmente está invirtiendo lo adecuado en equipamiento tecnológico?
- ¿Si se dañara su servidor, cuánto tiempo le tomaría volver a contar con sus datos digitales?

Riesgos y Cumplimiento.

El logro de los objetivos empresariales se ve afectado por la incertidumbre. El contexto puede cambiar ante cambios normativos, nuevas opciones para inversores, fallas en las comunicaciones y variaciones del tipo de cambio. A veces la dinámica del día a día hace que no se tome el tiempo necesario para pensar en que puede salir mal o cuales oportunidades se pueden aprovechar.

Tanto a nivel de dirección, como los gerentes y por ejemplo su fuerza de ventas, debe poder identificar en forma oportuna riesgos que, si se concretaran podrían causar daño a su empresa generando pérdida de beneficios.

Un adecuado sistema de gestión de riesgos es además un posible camino para dar un adecuado orden a empresas familiares en las que se está pensando en la sucesión.

Algunas reflexiones:

- ¿Al tomar decisiones se evalúan los riesgos que razonablemente podrían ocurrir?
- ¿Los proyectos y emprendimientos tienen un adecuado análisis de riesgos acorde a su inversión?
- ¿Conoce los riesgos comerciales, operativos y legales que pueden afectar a su empresa?
- ¿Su sistema de control interno lo protege razonablemente del riesgo de fraude?
- ¿Su personal ha recibido capacitación inicial sobre prácticas de anti lavado de activos?
- ¿Conoce el valor de contar con un programa de ética empresarial?

Nosotros

Hace treinta años cuando se inició Datasec, se decidió que éstas eran áreas a las que debíamos dedicarnos. Desde aquellos inicios hasta ahora, donde las empresas ya reconocen la importancia de estos temas, se ha transitado un largo camino. En el mismo hemos adquirido experiencia local e internacional. Creemos que nuestro compromiso de ayudarlo en sus preocupaciones acerca de estos temas es el camino correcto y en ese sentido, seguimos evolucionando en nuestra cartera de soluciones para que cuente con mejoras de gestión y resiliencia.

Uruguay, una máquina de desalentar inversiones ¡!!

Arq. Aldo Lamorte

Inversores extranjeros ausentes y ahora también los uruguayos invierten afuera.

Si uno se fija en las medidas que adopta Uruguay en los últimos años, vemos un sin número de leyes y decretos así como firma de tratados internacionales que apuntan a un claro desaliento de la inversión.

Desde la firma de tratados tributarios que no nos aportan nada y desalientan mucha gente, desde las medidas que nos impone un organismo no vinculante para Uruguay como OCDE, medidas que adoptamos con un servilismo inentendible a no ser que algún alto funcionario quiera ser un alto ejecutivo de dicha organización. Como también las decisiones tan duras de modificar leyes de incentivo para la vivienda de interés social, que sin ser una ley maravillosa estaba caminando.

Por ejemplo esta última ley de vivienda de interés social que aprobó el anterior gobierno del Presidente Mujica, asumiendo los nuevos jerarcas el Ministerio de Vivienda manifestaron que cambiarían la ley 18.795 y así lo hicieron. Estas modificaciones son claras en el decreto donde plantea en el caso de viviendas adquiridas por inversores que después las arrendaran se exoneraría el 100 % del IRAE y del IRPF durante el ejercicio en que finalice la obra y los nueve siguientes "siempre que el precio del arriendo" sea "igual o inferior" a los precios que el MVOTMA de conformidad con el Ministerio de Economía estableciera.

Si, el precio del alquiler superara esos topes, la exoneración bajaría a 40 %.

Desde el ámbito privado se lamentó este cambio y se sostuvo claramente que desalentaría la presentación de nuevos proyectos.

Ahora, el nuevo reglamento de la ley que redactó el MVOTMA define a cuánto ascenderán los topes de estos alquileres.
En Montevideo -en las zonas identificadas con los códigos 01 y 03, que cubren a buena parte de la capital donde se puede hacer uso de esta ley- cuando las viviendas promovidas tengan como destino el alquiler luego de una primera venta, el propietario deberá exigir un arrendamiento igual o inferior a las 3.700 unidades indexadas (UI, unos $ 12.972) si tiene un dormitorio; 4.600 UI ($ 16.127) si tiene dos; y 5.200 UI ($ 18.231) si tiene tres o cuatro.

Estos valores que se calcularon con el valor de la UI en diciembre se ajustarán cada mes en función de cómo varíe el Índice de Costo de la Construcción, deflactado por el Índice de Precios al Consumo.

Fuera de Montevideo los topes estipulados por el Ministerio de Vivienda para que el promotor acceda al 100 % de la exoneración tributaria presentan diferencias. En el caso de una vivienda de un dormitorio, deberá ser igual o inferior a 3.000 UI equivalente $ 10.680; para el de dos 3.500 UI equivalente a $ 12.271 y de 4.000 UI equivalente a $ 14.024 en los de tres y cuatro.

En Montevideo señalado con el código 02, en la zona céntrica de la ciudad, los montos son los mismos para las unidades de uno y dos dormitorios. Para las que tienen tres y cuatro, en tanto, asciende a 5.700 UI equivalente a $ 19.984.

Si la operación no es un alquiler sino una venta también empezarán a regir cambios sustanciales .Para Montevideo -en el caso de las áreas identificadas con los códigos 01, 02, y 03- hay dos tipos de proyectos en los que aplican límites. Los

que cuenten con entre siete y nueve unidades tendrán que tener al menos una vivienda "promovible". Cuando tengan 10 viviendas o más, un mínimo de 10% de las unidades deberá venderse respetando los precios definidos, para así acceder a las exoneraciones impositivas.

Estas modificaciones van a generar un evidente "parate", en la presentación de proyectos ¿cuáles son los motivos de generar tanto cambio cuando estamos en una situación muy limite en la industria, estamos al borde y desde el gobierno se nos empuja y complica...? Porque no generar más incentivos cuando se está parando todo y no hay que ser un gran analista para saberlo, cualquiera vinculado a nuestro gremio inmobiliario lo sabe.

Ni que hablar que las cifras propuestas ya se han tildado de irrisorias y fuera de la realidad , el mercado no es ese ¿porqué se insiste en no mirar lo real ...? Era la única ley vigente que incentivaba la vivienda social.

Hoy vemos que muchos de los desarrolladores inmobiliarios uruguayos, están mirando hacia otros mercados . Si, los uruguayos, no solo los extranjeros, primero se fueron para Paraguay , inclusive Chile así como Perú. Ni que hablar de los más fuertes que invirtieron en Miami. No es hora de hacerles notar de una vez por todas a las autoridades de turno, que no somos el ombligo del mundo, que nadie va a pedir por favor de invertir en Uruguay , tiene que haber un rédito concreto, tenemos que atraerlos , tenemos que entusiasmar y ahora también tenemos que ver con inteligencia que a los mas emprendedores uruguayos los tenemos que cuidar y también a ellos entusiasmar .
Gobiernos que no tienen la capacidad de cumplir funciones razonablemente, están expulsando a los que desde la actividad privada se esfuerzan y logran resultados concretos para la sociedad.

Upostal
Uruguay más cerca
upostal.com.uy

Incertidumbre

Esc. Aníbal Durán Hontou
Gerente APPCU

Quiero ser medido en mis expresiones. Lejos mi ánimo de ofender a las autoridades gubernamentales, solamente por disentir con ellas. Viene a cuento porque algún trascendido me han hecho llegar, respecto a lo que estoy manifestando.

Absoluto respeto por las autoridades del Ministerio de Economía y Finanzas y también por las del Ministerio de Vivienda y Agencia Nacional de Vivienda. No es óbice a que uno disienta con determinadas consideraciones.

Y si me he expresado en forma ofensiva o ellos lo han interpretado así, disculpas públicas hacia los jerarcas. Lejos mi ánimo de que eso sucediera.
Pero hay que entender todo en un contexto de equivocaciones que se han suscitado, que determina que el sector privado sufra los embates fiscales del gobierno y asimismo lo desaliente a seguir invirtiendo.

Ignoro cuando estas líneas vean la luz, que habrá sucedido con las modificaciones a la vivienda de interés social y el decreto de megaproyectos. Para ser preciso. Hemos solicitado que los topes en los precios de las viviendas de interés social, los eliminen ¿Por qué? Por la razón del artillero: desde que se instauraron, han descendido los proyectos presentados. Ya sabemos que no es vivienda de interés social, incluso está pronto el nuevo nombre, donde se excluye la palabra social. Pero ya desde el 2011 se dijo claramente que los promotores privados no podrían ocuparse de las franjas más pobres de la población, porque allí no darían los números. Nadie inventó nada.

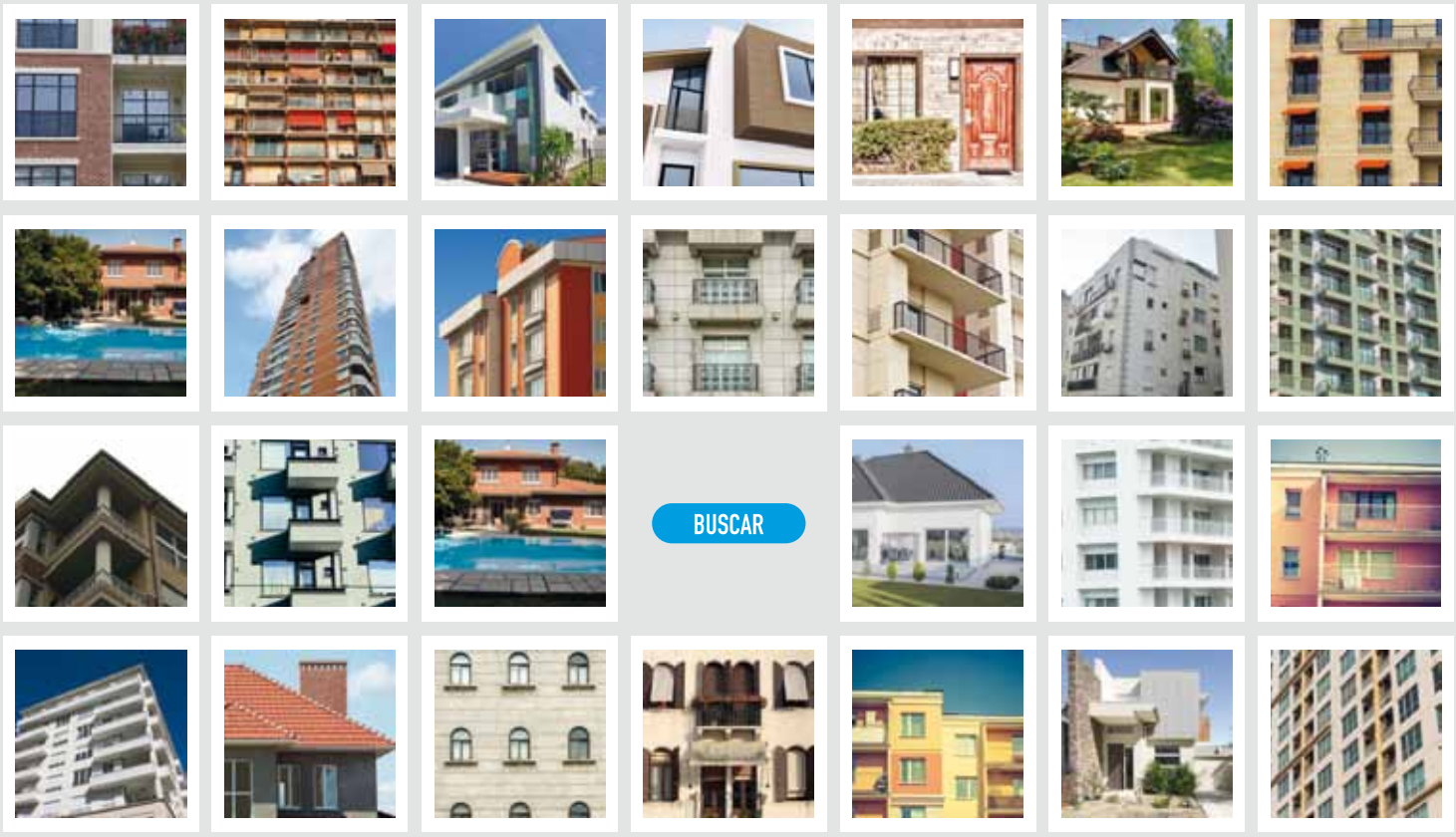
Entonces insistimos ahora con la solicitud de que eliminen dichos topes; aparentemente habría otra solución, que entendemos es peor que la actual, porque hay que ofrecerle el 10 % de las unidades al Ministerio de Vivienda quien las venderá a un precio que no colmará las expectativas de los promotores y si no las vende, las retorna al promotor.

Hemos dicho que el mercado, ajusta a la realidad las cosas. El que se sale de precio, no venderá o no alquilará, así de sencillo.

Recordemos que hay un decreto vigente de febrero de este año, que también topea el precio de los arrendamientos; si dicho precio excede un tope que se fijará por las autoridades, la exoneración impositiva descenderá de un 100 % a un 40 %. También nuestras críticas hacia esta idea.

En los megaproyectos que ha impulsado el Ministerio de Economía, la vara se pone muy alta y sólo proyectos de más de 15 millones de dólares, serán pasibles de ciertas exenciones impositivas. ¿Por qué tan alta dicha cifra? Se lo hemos dicho al Ministerio reiteradamente, pero sin eco por el momento.

Estas cuestiones tienen trancada a la inversión en nuevos proyectos de vivienda. Si a eso le agregamos, todas las desventuras que se viven en la cotidianeidad de un proyecto, entonces el panorama no luce alentador. Simplemente eso.
Se respetan las decisiones gubernamentales, muchas no se comparten. Y no adjudico mal intención ni ninguna actitud aviesa, lo reitero. Son puntos de vista distintos. Y es buena cosa, con respeto, compartirlo e intercambiar ideas.



BUSCAR

ENCONTRAR

No pases más tiempo buscando, encontrá.
Encontrá el nuevo Gallito. Papel y digital.
Encontralo renovado, fácil de usar y más económico.

gallito
GRANDES ENCUENTROS

www.gallito.com

La gestión de la inmobiliaria ante el nuevo mercado

Prof. Jorge Aurelio Alonso
Asesor Académico del Instituto de Capacitación
de la Cámara Inmobiliaria Argentina

El mercado inmobiliario del Gran Buenos Aires presenta un escenario de reactivación, ya manifestado desde el ppdo. mes de Agosto. Los nuevos créditos hipotecarios UVI; la Ley de blanqueo; la ampliación del Procrear; nuevos fondos comunes de inversión; cambios de la ley de alquileres; anunciadas reformas impositivas; la posible regulación del mercado de la vivienda; nuevos instrumentos financieros de ahorro para sectores medios y bajos, son factores que han incidido para una mejora reflejada en las escrituras informadas por el Colegio de Escribanos de la Capital Federal: En Diciembre de 2016 se realizaron un 41 % más que las del mismo mes de 2015 y el total del año 2016 mostró un 20 % más que las realizadas el año anterior, mientras que en Enero del presente año el crecimiento fue del 80 % .

Resultados positivos, optimistas, reales. Obtenidos por nuevos instrumentos financieros; novedosas herramientas operativas; oportunidades de negocios que todo inmobiliario debe conocer. Al igual que la comprensión de las complejas condiciones y alcances de las nuevas posibilidades que se brindan a los operadores.
Es tiempo de **gestionar pensando** y manteniéndose informado. No solo de las nuevas disposiciones, herramientas financieras y alcances crediticios, sino también a quién y porqué podemos ofrecer la diversidad de propuestas que podemos manejar.

Es tiempo de evaluar:

a) Situación de nuestros clientes. Tanto los activos como los posibles ya registrados.

b) Verificar si los archivos están actualizados en sus rubros, nombres, domicilios, teléfonos, e-mails. Realizar las correcciones necesarias.

c) Determinar qué instrumento disponemos para qué tipo de clientes: Industrial; comercial; oficina; residencial; comprador; vendedor; inquilino.

d) Conocer situación económica-financiera actual de cada uno de los clientes. Calificación para las herramientas financieras disponibles.

e) Llevar a la práctica una campaña de acercamiento de las oportunidades a los clientes, utilizando todos los medios de comunicación disponibles.

f) Tener presente que todo compite con todo. La oportunidad de cambiar de vivienda para mejorar confort o nivel, compite con la compra o el cambio de un automóvil, o un viaje al exterior.

g) Actuar teniendo en cuenta que la oferta genera la demanda.

Recibir una oferta oportuna puede influir en "movilizar" a un comprador o inquilino indiferente. O decidir a un empresario en realizar una inversión inmobiliaria. O a un pequeño ahorrista en acompañar un emprendimiento inmobiliario.

Es tiempo de operar:

a) Dinamizar con planificación la gestión inmobiliaria que el mercado actual nos propone.

b) Diagramar un plan de acercamiento con los clientes, propulsando las nuevas herramientas disponibles.

c) Realizar contactos y mantener entrevistas con los clientes seleccionados.

d) Diseñar un plan de tareas diario que impida resentir la tarea cotidiana y habitual.

e) Adelantarse es ganar espacio. Es desplazar competencia de inversión. Puede ser la primera oportunidad que reciba nuestro cliente!!

Es tiempo de cuidar:

a) El prestigio profesional, demostrando que velamos por los intereses de nuestra clientela.

b) La imagen del verdadero rol del inmobiliario: asesor en todo lo relacionado con el sector inmobiliario y afines.

c) La rentabilidad que posibilite el crecimiento de nuestra empresa.

La pro actividad jugará en este ciclo que enfrentamos un papel preponderante para el sector. Para ello se deberán planificar las tareas en general, lo que facilitará la gestión y optimizará la performance de todo el personal. El trabajo con sentido de equipo generará la sinergia que permitirá cumplir con esos objetivos.

Nunca como hoy

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.

Nunca como hoy las personas han tenido el poder de transformar sus vidas prácticamente sin dinero. Nunca como hoy la información ha sido distribuida de forma más profusa y total. Nunca como hoy los últimos avances tecnológicos se movieron tan rápido de un continente a otro. Nunca como hoy se pudo transgredir los límites que aparenta tener el mercado..

¿Tiene dudas de ello? No las tengan, pues los ejemplos abundan y se multiplican. Vivimos los años de la uberización de los mercados; los tiempos en los que todos podríamos competir en casi cualquier mercado. Y no piense, ni por un minuto, que su negocio NO está expuesto a este riesgo inminente de ataques de los terroristas del mercado. Nadie está protegido.

VACÚNESE

Como para muchas enfermedades (de las que han atentado contra la especie humana), la mejor vacuna viene impregnada de la misma cepa de la enfermedad. Su mejor defensa es la transformación de su negocio en el competidor (o sustituto) de sí mismo.

No es nuevo el fenómeno, pero lo va abarcando todo. Librerías tradicionales vs. Amazon. Bancos contra intermediarios financieros virtuales. Agencias de viajes contra Despegar.com. TV tradicional vs. Redes Sociales. Hoteles contra Rbnb. Taxis contra UBER. Etc., etc., etc., Todo disponible para el consumidor en cualquier parte del mundo, en el momento que lo necesite.

Hace poco se publicó un estudio que analizaba los trabajos que no existirían dentro de 10 años. El resultado es abrumador, pues el porcentaje de trabajos en peligro de extinción es superior a los que (probablemente) sobrevivan. Seguramente sería interesante hacer el mismo análisis pero referido a los tipos de empresas (o negocios) que existirán dentro de 10 años.

TRANSFÓRMESE, INTÉGRESE, o planifique su despedida.

No hay otra alternativa. Transforme su empresa, su negocio, su servicio, para integrar los nuevos mecanismos de compra y consumo de los clientes del mañana, o dispóngase a emprender la retirada. No seré yo (por supuesto) quien le diga cuando es el momento. Serán sus clientes, que han mostrado estar tremendamente dispuestos a asumir los cambios, provocarlos, y hasta (en el peor de los casos) formar parte de ellos.

Siempre han existido fenómenos de integración en el mercado. Clientes que se transforman en proveedores, demanda que se transforma en oferta. No es nuevo. Pero hoy, internet y todas las herramientas informáticas disponibles, potencian el desarrollo de un sector cada vez más plagados de negocios de sustitución.

SUSTITUTOS, NO COMPETIDORES

Hablar de sustitución es hablar de extinción. Si un modelo de relacionamiento cambia, basado en una tecnología que, o bien simplifica el uso de un servicio, o lo abarata, o lo hace más rápido, o elimina intermediarios (cosa que adoran los clientes), ese modelo de relacionamiento sustituye al anterior. Y lo hace rápida e inexorablemente.

BABY BOOMERS Y OTRAS YERBAS

Cuando nos hablan de los Baby Boomers, sentimos que el fenómeno nos es ajeno, porque efectivamente en nuestro país (y podríamos decir que tampoco en los países vecinos) existió un Baby Boom. Esta generación, en cierto modo nos es ajena. Pero no así las generaciones que integran las generaciones siguientes. Los Millenials y los Nativos Digitales (dos generaciones que hoy comienzan a ser el centro del consumo) SI son generaciones GLOBALES, y son, frente a los medios de comunicación tradicionales y los canales de comercialización del siglo XX, consumidores inmunizados.

Por suerte seguimos vivos los Zombies del consumo, dispuestos a hacer colas para pagar en el supermercado, a sacar del bolsillo dinero en efectivo, a parar un taxi en la calle con la mano, a leer libros de papel (comprados en la librería), a esperar el informativo en el sillón del living. Pero a nosotros también nos invaden los virus de las redes sociales, y de la mano de los más jóvenes, desafiamos a las empresas de ayer e impulsamos a las empresas del mañana. Porque ser digital es rejuvenecedor. ¿O no son genialmente cool las abuelas Ibirapitá?

EL MUNDO AL INSTANTE

Si recuerdan esta frase son tan veteranos como yo. Para quienes no la reconozcan, se trataba del slogan de un micro de divulgación internacional que se emitía en los cines de Montevideo (y de miles de ciudades del mundo), antes de cada película, para ponernos al tanto de los últimos avances o transformaciones de la humanidad (los trenes bala, puentes colgantes, aeropuertos gigantes, entre tantas otras cosas). Lo cierto es que hoy, tenemos al alcance de la mano el mundo entero al instante.

2017 Odisea en el ciberespacio

No me cabe duda de que tenemos que transformarnos, como no me cabe duda de que si Kubrick realizara nuevamente su película 2001 Odisea en el Espacio, en lugar de erigir un "tótem" en el futuro, erigiría un Smartphone.

En fin, si está dispuesto a que su empresa corra el mayor riesgo de extinción en su vida, tengo la receta infalible: NO CAMBIE.

Datasec

¿A qué riesgos está expuesta la información de su organización?

Pioneros en materia de Gestión de riesgo, Continuidad del negocio, Ciberseguridad, Seguridad de la información

www.datasec-soft.com
contacto@datasec-soft.com

tributarias de interés

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

1 Definición de Baja o Nula Tributación (BONT)

Por el Decreto N° 40/017 de 13 de febrero de 2017, se establece una definición de países, jurisdicciones o regímenes BONT.

Dicha definición, vigente desde el 1° de enero de 2017, es aplicable al: IRAE, IRPF, IRNR, IP e ITP.

La norma dispone que se entienda por BONT, a los regímenes que:

a. Sometan las rentas provenientes de actividades desarrolladas, bienes situados o derechos utilizados económicamente en la República a una tasa inferior al 12 %; y
b. No tengan vigente un acuerdo de intercambio de información o convenio con cláusula de intercambio de información, o, encontrándose vigente:

(i) no resulte íntegramente aplicable para todos los impuestos cubiertos por el acuerdo; o
(ii) no se cumpla en forma efectiva.

Adicionalmente, se encomienda a la DGI la elaboración de una lista de regímenes BONT, dicho listado sustituirá el previsto por el Régimen de Precios de Transferencia (PT).

2 Lista de regímenes BONT

A través de la Resolución de la DGI N° 1315 de 14 de marzo de 2017, se da a conocer la referida enumeración.

Al respecto, destacamos que quedarán excluidos de la misma a partir de que resulte plenamente aplicable con los mismos, el intercambio de información a requerimiento y que se encuentre activado bilateralmente, por el Ministerio de Economía y Finanzas, el intercambio automático de información sobre cuentas financieras con fines tributarios.

Panamá y las Islas Vírgenes son los territorios más relevantes a observar en la enumeración.
Adjuntamos al presente artículo el listado, a modo de anexo.

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

3 Rendición de Cuentas y retenciones a las BONT

El Decreto N° 36/017 de 13 de febrero de 2017 reglamentó la Ley de Rendición de Cuentas 2015 (Ley N° 19.438) y la vigencia de la tasa incrementada de IRNR para las entidades BONT, de acuerdo con la Ley de Transparencia Fiscal (Ley N° 19.484).
Aquí las principales novedades que introduce dicha norma.

3.1 Pérdidas Fiscales de Ejercicios Anteriores (PFEA)

La limitación en el cómputo de las PFEA, al 50 % de la renta neta fiscal, se realizará sin tener en consideración en dicha renta al ajuste por Exoneración por Inversiones.

Siendo así, se aumenta el valor de la renta neta fiscal a considerar a estos efectos, aumentando valor del tope a considerar.

3.2 Ajuste por Inflación (AIPI)

El Decreto repite la redacción que prevé la Ley de Rendición de Cuentas, con el agregado que lo dispuesto por en ese artículo rige desde el 14 de octubre de 2016.

Como Ustedes podrán recordar, se limita la posibilidad de realizar el AIPI a que, en los 36 meses anteriores a realizar la liquidación de IRAE, el porcentaje de variación del IPC supere el 100 %.

Esta limitación a la realización del ajuste tiene una clara inspiración en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) N° 29: "Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias"

3.3 Dividendos y utilidades fictos

Se extiende de tres a cuatro los ejercicios que no deben considerarse a efectos del cálculo del monto a pagar por el referido concepto.

En consecuencia, ilegalmente y en beneficio del contribuyente, se reduce el monto a considerar a efectos del cálculo.

Adicionalmente, se prevé la posibilidad de devolución del impuesto retenido en caso de liquidarse la sociedad; en tanto y en cuanto, no resulten dividendos a distribuir o, si existen, son por un importe menor al retenido por el método ficto.

3.4 Empresas unipersonales

La norma dispone que los titulares de dichas empresas, contribuyentes del IRAE con ingresos superiores a las 4.000.000 de UI (unos 490.000 dólares), deban efectuar un anticipo a cuenta del IRPF, aplicando la tasa del 7 % sobre el total de los retiros gravados en el período.

Dicho pago a cuenta deberán ser vertidos al mes siguiente de su generación, facultándose a la DGI a disponer el pago del anticipo hasta en 5 cuotas.

3.5 Agentes de retención

La tasa del IRNR para las entidades BONT, salvo para las rentas por dividendos o utilidades, se elevó de un 12 % a un 25 %, con una tasa complementaria del 5,25 % sí la renta se origina por bienes inmuebles situados en el país.

La reglamentación, pese a que la Ley se encuentra vigente el desde 1º de enero de 2017, establece que, de existir un agente de retención, éste deberá aplicar las tasas incrementadas a partir de marzo de 2017.

FIDECIU

GARANTÍA DE ALQUILER

¿BUSCÁS ALQUILAR RÁPIDAMENTE?

Ahora tenés una Garantía Propia, para facilitar tus alquileres.

CIU CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

comag

www.fideciu.uy - Tel.: 2909 1111 - garantia@fideciu.uy - /fideciu garantia de alquiler

Un reino escondido

Ing. Eduardo Lanza

Estamos en una época en que los rankings se han puesto de moda y por ello muy acostumbrados, a seguir el Top Ten de los tenistas o de los futbolistas mejor pagos del mundo. En el gran universo de los vinos, también hay expertos que los califican con puntuaciones, consultados por los consumidores más exigentes para guiarse en sus compras.

La revista americana Wine Spectator, una de las de mayor circulación del mundo, publica cada año en diciembre, una lista de los 100 mejores vinos del planeta y entre los 10 primeros, rara vez figura un vino dulce. Y eso que se producen muchos de excelente nivel en distintas regiones y distintos continentes.

Los hay blancos famosos como los franceses de Sauternes o los húngaros de Tokaj y también tintos como los oportos del norte de Portugal. Pero en Italia y España los producen de manera excelente y aquí en el Cono Sur de América igualmente los tenemos.

Diferentes zonas, distintas técnicas de producción

Hay diferentes formas de elaborarlos. Tal vez la más original y de las más antiguas sea la que se utiliza en la isla portuguesa de **Madeira**, en medio del océano Atlántico y a 500 km de Tenerife. Era el vino preferido de Thomas Jefferson y el utilizado en el brindis de la Declaración de la Independencia de Estados Unidos. Lo curioso y tal vez único es el "estufagem" o calentamiento que el vino sobrelleva antes de embotellarlo. Sucedía en el siglo XV que los ingleses los compraban para llevar a la India, pero como allí no gustaban, los regresaban a Madeira con una mejora de calidad evidente. En lugar de estropearse el vino se convertía en licor, gracias a las altas temperaturas y la humedad de las bodegas de los barcos. Hoy es un vino caro y poco conocido ya que la diminuta isla genera escasas botellas.

Pero en **Sauternes**, al sudoeste de Francia se producen a partir de uvas blancas afectadas por la Botrytis Cinerea, un hongo que produce una pasificación parcial del racimo no cosechado. Se genera así la concentración del azúcar y se forman unos aromas bien distintivos, muy seductores y no igualados. Ese fenómeno no acontece en otras regiones, pero en Sauternes una combinación de continuas neblinas matutinas que aportan la humedad necesaria y el sol cálido del mediodía, hacen que este proceso se desarrolle lentamente, aunque en forma desigual según los años. Como la vendimia se debe esperar para que las uvas lleguen al punto justo de recolección, este método se conoce también con el nombre de Cosecha Tardía.

En **Oporto**, la fermentación de las uvas tintas de diferentes variedades, se corta con brandy antes que el proceso termine, quedando de esta forma mucho azúcar residual en el líquido y un tenor alcohólico mayor al común de los vinos. Lo curioso

de esta región portuguesa es la profusión de bodegas fundadas por los ingleses, muchas de ellas durante la guerra de los Cien Años, cuando a causa de ella, los vinos franceses dejaron de llegar a las islas británicas. De ahí que aún hoy permanecen marcas como Graham, Taylor o Sandeman. Con orgullo los portugueses señalan que fue una de las primeras Denominaciones de Origen europeas, porque la delimitó el Marqués de Pombal en 1756. Y pasados los años, aún hoy, recorriendo los viñedos uno se puede tropezar con un viejo mojón de piedra, de los que señalaban el límite territorial de la demarcación.

En **Italia**, muchas regiones elaboran los suyos, también de una manera muy original y que no se reproduce mucho en el resto de Europa y tampoco en América. Los racimos se dejan sobremadurar en la planta para que su dulzor aumente y para potenciarlo aún más, se cortan y se llevan a galpones a colocarlos sobre esteras de paja para completar el proceso de pacificación. Se les conoce entonces como vinos de paja o "passitos" y son famosos los Passito di Moscato o el Reciotto della Valpolicella.

En **Alemania y Canadá** se aprovecha la temprana llegada del invierno para producir "Ice Wine" y aquí nos topamos entonces con otra singular manera de obtener exquisitos vinos dulces. Los racimos permanecen en las vides hasta bien entrado el otoño, momento en que las uvas se encuentran congeladas y semi desecadas. Con gran sacrificio se recogen caminando en la nieve y se llevan a la bodega para procesarlas. Da mucho trabajo obtener el jugo, porque las prensas deben lidiar con algo parecido a un bloque de hielo. Luego se procede a la fermentación que tampoco finaliza dejando suficiente azúcares residuales para obtener unos vinos de postre excepcionales y muy caros.

En **Uruguay** contamos con unos pocos vinos blancos de Cosecha Tardía como el Botrytis Noble de Familia Deicas y el Botrytis Excellence de Irurtia. Ambos excelentes de combinar con los quesos azules o un paté de hígado artesanal. Pero sin duda el Licor de Tannat es el más conocido y muchas bodegas nacionales cuentan con el suyo. Se elabora al estilo de Oporto, cortando la fermentación con alcohol vínico y resultan ideales para combinar con chocolates, bombones y una mousse de dulce de leche.

Sin duda el mundo de los vinos cuenta con este maravilloso reino escondido, tan diverso y atractivo, capaz de generar experiencias por demás disfrutables.

Nuestra cultura gastronómica no nos permite acompañar una cena o un almuerzo con bebidas dulces, aún cuando los refrescos marcan una excepción.

Conocemos y frecuentamos los vinos secos que en el lenguaje de las bodegas quiere decir no dulces.

Un vino seco contiene como máximo 4 gramos de azúcar por litro, es decir nada y no percibimos el dulzor porque los ácidos predominan y sobrepasan el gusto dulce. Cuando el contenido de azúcar supera ese límite, comenzamos a sentir la presencia de los azúcares naturales y decimos que el vino es abocado. En este caso el contenido de azúcar no debe superar los 15 gramos por litro y de ahí para arriba ya entramos en la zona de los vinos dulces que pueden llegar a tener hasta 100 gramos de azúcar por litro.

Acciones: momento de empezar a vender

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier

"Existen recesiones y habrán caídas en los mercados de acciones. Si Ud. no entiende que esto va a pasar, entonces no está preparado y no le irá bien en los mercados".

Peter Lynch

Hace 4 años sugeríamos entrar en los mercados de acciones en un artículo titulado "El momento demanda acciones". En aquel entonces aludíamos a las buenas oportunidades que se presentaban en dichos mercados, a la luz de aquel contexto favorable. Pues el contexto cambió. Teniendo presente lo que debe ser parte de la práctica habitual de un inversor disciplinado, este momento lo que impone es una revisión de estos mercados, y evaluar seriamente comenzar a reducir tenencias.

Los mercados recompensan el oportunismo, la paciencia y, a veces, ir contra la corriente. "El momento de comprar es cuando hay sangre en las calles", decía el Baron Rothschild en algún momento del S XVIII, quien hiciera parte de su fortuna entrando al mercado en medio del pánico que le siguió a la tristemente célebre batalla de Waterloo.

Esa imagen, la de la "sangre en las calles" nos representa un momento que difícilmente pueda ser más dramático a todo nivel Más allá de ello, previamente se habrán vivido momentos tensos también que pueden llevar a comprar pensando en un inmediato rebote, lo que muchas veces no sucede. Es extremadamente difícil detectar a la verdadera "sangre en las calles". ¿Cuál es el "mejor momento"? En realidad nadie lo sabe con certeza. Escuche con escepticismo a aquellos que dicen lo contrario.

Si para muestra hace falta un botón, no hay más que recordar la última crisis en EEUU en 2008-2009. Entre agosto y noviembre de 2008 el índice Standard & Poor´s 500 se derrumbó más de 40%, producto de la caótica situación originada por las hipotecas de baja calidad y su contagio al sistema financiero. Sin embargo, entre noviembre de 2008 y enero de 2009 el mismo índice au-

mentó 25 %, para después desplomarse una vez más y alcanzar su mínimo de los últimos 20 años el 9 marzo de 2009. Esa fue la "sangre en las calles" de la crisis suprime de los EEUU. Pero la verdad es que nadie sabía si los malos momentos no podían tornarse peores.

Quien compró acciones en marzo de 2009, a precios ridículamente bajos ha obtenido, a marzo de 2017, o sea 8 años después, un retorno de 215 % o 15 % anual, más que triplicando así el capital invertido en dólares. Obviamente, fueron los menos. La mayor parte de los inversores vendía sus acciones presa del pánico y los anuncios no menos ridículos de algunos "visionarios" con respecto al fín del dólar y el fin del capitalismo.

Por supuesto que los mercados de acciones tienen volatilidad. Por ella entendemos a la variación en los precios, que puede ser más o menos rápida y pronunciada dependiendo del momento y del mercado. Al ser los mercados de los EEUU tan líquidos, voluminosos y profundos la construcción de precios está en permanente formación. Recibe e incorpora de forma instantánea una cantidad de información que hace que sus precios se encuentren en constante movimiento. Es un activo que, desde ese punto de vista, está en las antípodas de otros activos, como por ejemplo los bienes inmuebles en Uruguay. **Si Ud. se compra un apartamento no tendrá el mismo precio de venta hoy que la semana que viene o dentro de 2 meses.**

El tema es que nunca lo sabrá. No existe un mercado transparente y líquido donde se refleje e incorpore en los precios toda la información disponible. Es parte de la "sensación de seguridad" que provee la inversión en bienes inmuebles. Equivocada en su origen pero presente por

ROISECCO CORPORATE
COMERCIAL - LOGÍSTICA - INDUSTRIA

Luis A. de Herrera 1248, WTC, T.III, P 12
2623 6604 - 099 631 093
roisecco@locales-oficinas.com
roiseccorp@gmail.com

un sesgo no consciente en los inversores.

Esta volatilidad inherente a los mercados accionarios ha estado presente durante los últimos 8 años, pero hacia arriba. Las acciones, más allá de días negativos puntuales, exhiben en la actualidad una exuberancia (¿irracional?) vigorosa que no se veía hace muchos años. Es momento en donde

EVOLUCION INDICE STANDARD POORS 500 - 2007-2017

prácticamente todos los analistas tienen una visión positiva, como consecuencia de las medidas que ha propuesto Donald Trump para la economía americana.

Entonces cuándo todos parecen estar anestesiados festejando las subas, lo que decimos es que parece éste ser un excelente momento para comenzar a "reducir posiciones". O sea empezar a vender. No todo. No completamente. El mercado de EEUU es demasiado relevante para tener o exposición. Afortunadamente, los mercados financieros nos dan la posibilidad de salir de a "partes" de los activos riesgosos como las acciones.

Pero no es sólamente el precio de forma aislad que hay que mirar y evaluar. El precio de una acción es en definitiva, el valor que estoy pagando hoy por las ganancias futuras. La pregunta debería ser: cómo se si estoy pagando mucho o poco??Obviamente si estoy pagando mucho es que está caro y viceversa. **Recuerde que el mercado está lleno de gente que "conoce el precio de todo, pero el valor de nada" como solía afirmar Oscar Wilde**. Entonces lo que resulta imprescindible es una medida de "valor" mucho más importante que los precios de forma aislada. Importa para el inversor cuántos dólares pagará por los dólares futuros que recibirá de ganancia. Es un ejercicio de valuación, como se hace cuando se compra una empresa, que es de hecho lo que se está haciendo. (del dato del precio a ganancias está fácilmente disponible en Google Finance y otras plataformas)

Esta medida de valor lo que hace es comparar el precio actual con las estimaciones de futuras ganancias (dividido entre la cantidad de acciones para hacerlo comparable). Este ratio es conocido como el "múltiplo" o "precio a ganancias", y nos indica la situación de la valuación de las compañías cuyas acciones cotizan en la bolsa. Deténgase un momento en el gráfico a continuación. Representa la evolución del "Precio a ganancias" del índice Standard & Poor´s 500 de los EEUU. Una imagen con la historia de la valuación de las 500 mayores empresas, replicado por el ETF SPY y que muchos inversores uruguayos mantienen y utilizan para invertir en las 500 mayores empresas de EEUU.

A medida que va aumentando la valuación (no necesariamente los precios, sino el precio divido las ganancias de la empresa) se está más cerca de un pico y una caída que antes. Es un fenómeno a veces asimilado al concepto de "regresión a la media", a través del cual las cosas tienden a volver a su promedio, por lo que las observaciones extremas no pueden ser permanentes. Este es uno de los ciclos en donde las valuaciones han crecido sistemáticamente durante más años consecutivos. O sea, no es que solamente los precios han subido (numerador), sino que los incrementos en las ganancias de las empresas han estado sistemáticamente rezagados (denominador), lo que ha llevado a un aumento en el ratio.

EVOLUCIÓN DE LA VALUACIÓN DE ACCIONES EEUU 1967-2017

¿Qué ve?

No estamos diciendo que una corrección vaya a pasar mañana o el mes que viene con certeza, tal vez ocurra, pero ni siquiera sabemos si ocurrirá el semestre que viene. De hecho si seguimos el gráfico podemos observar que las acciones ya han estado más caras. El problema es que las grandes correcciones no avisan. Son rápidas y furiosas. Nada sube para siempre sin interrupciones.

Sabemos que existen los ciclos. Que como reza la frase atribuida a un gran inversor como fue John Maynard Keynes **"los mercados pueden permanecer irracionales más de lo que Ud puede permanecer solvente"** y que en algún momento esto se ajustará. A través del numerador (bajando precios) o través del denominador (aumentando ganancias). No creemos que, luego de tantos años de crecimiento, estímulos monetarios y luego de alcanzar prácticamente el pleno empleo, estén dadas las condiciones como para un incremento tal en las ganancias de las empresas que corrija al cociente sin corregir precios.

Por lo expuesto, pensamos que es un muy interesante momento para comenzar a reducir (no abandonar completamente) la exposición a acciones, reduciendo el riesgo pensando en los próximos meses o tal vez par de años.

Naturalmente, también cada sector tiene sus particularidades. Cada momento de los ciclos influyen de diferentes maneras en cada uno de los sectores. A modo de ejemplo los ciclos alcistas de tasas de interés influyen positivamente en las acciones del sector financiero. De forma tal que como siempre, el inversor que y no el "ahorrista" o un "especulador" deberá estudiar minuciosamente la situación del mercado a efectos de arribar a las conclusiones que lo guiarán. Precios, valuaciones, sectores, balances de las compañías, entorno macro económico, diversificación, horizonte temporal, serán todos temas que deberá incluir en su agenda.

Por más que no sea ésta la única métrica relevante, si es lo suficientemente potente que el actual "momento de venta" ha comenzado y seguramente dure algunos meses más.

Algunas de las mayores firmas del índice Standard & Poor´s 500. Precios y valuaciones

EMPRESA	PRECIO 20-3	VALUACIÓN 20-3	PROM. HIST VALUACIÓN (5 AÑOS)
APPLE	141	17	13
GOOGLE	849	31	28
MICROSOFT	65	31	18
Johnson&Joh	128	21	17
Exxon	82	35	20

¿Qué quiere decir esto? Qué por ejemplo en marzo de 2016 se pagaban por cada dólar de ganancia futura (estimaciones previas realizadas por analistas) que tendrá la compañía Apple U$ 12. El ratio era 12. Hoy es 17. ¿Tiene sentido? ¿Va a tener muchas más ganancias...? Tal vez sí, sin embargo estamos convencidos que es altamente probable que el mercado se haya adelantado a sí mismo, sobrevaluando empresas en una economía que crece a cifras moderadas, y donde abundan los riesgos...
Como que Trump no pueda cumplir todo lo que ha prometido...

Límites en cambios de uso

José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

En los últimos tres años, el cambio de uso de edificios residenciales o de oficinas a hoteles u hostales se ha incrementado de manera significativa, especialmente en las calles más transitadas y populares entre los turistas, nacionales y extranjeros, un ejemplo de este cambio se encuentra en la principal calle de Madrid, como es la Gran Vía.

En los últimos tres años se han concedido o tramitado más de una veintena de cambios de usos hacia alojamientos turísticos.

La saturación en zonas como Sol y Cortes es evidente, y comienzan a proliferar hoteles y apartamentos turísticos sin ningún control; a eso se suma que el centro de la ciudad, comienza a convertirse en un parque temático de tiendas de ropa y hoteles.

La ciudad de Madrid cuenta, en la actualidad, con 1.147 establecimientos de hospedaje con más de 54.000 habitaciones. La mayor parte de ellas están en hoteles y hoteles-apartamentos (70 % de las habitaciones), seguidos de apartamentos turísticos (12 %) y hostales (10 %). Las pensiones y casas de huéspedes apenas suponen el 6 % de las habitaciones. Con diferencia, el distrito Centro es el que acoge mayor número de establecimientos: 476, con 18.500 habitaciones, un tercio del total de las disponibles en la ciudad. Siendo los barrios de Sol y Cortes los que concentran mayor número de habitaciones, en torno a las 4.700. Palacio y Universidad, por su parte, superan las 2.500.

Para limitar esto cambios, se estudia la paralización en la tramitación de los planes especiales, solamente van a actuar en aquellos planes que proponen el cambio de usos de residencial a terciario hospedaje, no aquellos que proponen el cambio de clase de uso terciario de oficinas a terciario hospedaje.

Sin duda, la Gran Vía y sus aledaños han experimentado en los dos últimos años una espectacular transformación hotelera, tanto con la reforma de alojamientos ya existentes como por los cambios de usos de diversos edificios. Especialmente conocido es el Proyecto Canalejas, que contempla la construcción de viviendas de lujo y un hotel cinco estrellas sobre las sedes de los antiguos Banesto y Central Hispano. O la futura rehabilitación del Edificio España, que en el pasado ya albergó un hotel.

Centro Canalejas Madrid es un conjunto de siete edificios de principios y mediados del siglo XX de gran valor arquitectónico e histórico que van a ser unidos y reformados para albergar un programa de uso mixto con distribución horizontal en las diferentes plantas.

El proyecto mantiene las fachadas de los edificios existentes, e integra algunos elementos interiores de valor en la nueva construcción. Las nuevas fachadas propuestas combinan una lectura individual de cada edificio, con un diseño unitario, propio de un proyecto único. La propuesta se articula en torno a un gran patio que comunica los diferentes usos y permite dotar a los espacios de la ventilación e iluminación necesarias.

Actualmente la licencia de obra más reciente se sitúa en la plaza Mayor, donde se ha concedido el permiso para comenzar las obras de un hotel en la Casa de la Carnicería, un edificio de titularidad pública, su último uso fue sede de la Junta Municipal de Centro.

Hacia una Moral sin Moral

Aníbal V Abreu

Primero de todo apelo a la comprensión del lector por las numerosas menciones de dos palabras: Moral y Ética, con la esperanza que en la lectura de este artículo comprenderán la razón.

Entre todos los conocimientos posibles del hombre como ser social ,existe al menos uno que es imprescindible, y es que ciertas cosas nos convienen y otras no. A lo que nos conviene solemos llamarlo bueno porque nos sientan bien, otras en cambio nos sientan mal y entonces lo llamamos malo. Aun sabiendo que en el terreno de las relaciones humanas hay cosas que son buenas y malas en un aspecto y otro. Solamente en una cosa seguramente vamos a estar todos de acuerdo y es en que no estamos de acuerdo con todos, porque eso nos diferencia como seres sociales de los demás animales y es que tenemos la capacidad o la libertad de elegir lo que creemos.

La palabra "ética " significa la forma coherente y permanente que tenemos –tanto individuos como grupos – de ser y de actuar en la convivencia con los demás, en relación con "lo" correcto o "lo" bueno.

¿Qué relevancia puede tener este concepto desde el punto de vista social? Vaya si será importante la moral en la actuación de todos los hombres, pero en especial los de actuación pública y tomadores de decisión en la gestión gu-

bernamental. Es claro que la complejidad de los problemas de un pueblo, la variedad de convicciones morales que encierra la globalización y sus efectos en cada nación, la aparente compleja naturaleza de las decisiones en la práctica pública desde el punto de vista ético, la necesidad de proteger los derechos de los ciudadanos, la presencia de minorías con intereses dignos de atender(y no dejar afuera los que no comulgan con mi forma de pensar) , la urgencia de priorizar los recursos (siempre escasos) en todos los planos, el pluralismo de posiciones religiosas, ideológicas y culturales y por último las decisiones "privadas" cuando afectan el bien común. Todas estas realidades exigen tratar y tener presente muy claramente un concepto de moral y ética que todos debemos abordar. En este aspecto nuestro país se ha destacado siempre por disponer de hombres públicos que analizaban y resolvían sus asuntos con dignidad y responsabilidad social, hombres sanos. con firmes valores democráticos, laicos y con bases morales y éticas que van más allá de partidos políticos. No estamos hablando de valores morales para un tiempo y un espacio determinado, sino para todo tiempo y todo espacio.

Crecimos en un Uruguay , en donde siempre nos creímos hombres libres, no de elegir lo que nos pasa, sino libres para responder a lo que nos pasa de tal o cual modo. Conscientes que el ser libres para intentar algo no tiene nada que ver con lograrlo indefectiblemente sino que nuestra libertad consiste en elegir dentro de lo posible y justo.

Eso es lo que nos enseñó la escuela de Varela, (no la del ADN , ni la de Netto) , la de la moña azul y túnica blanca, que sin darnos cuenta construía mucho de la ética y la moral de los futuros hombres de nuestra nación. Por eso es lógico que si conozco al mundo que me rodea mi libertad se estrellará contra lo necesario, aunque no por ello dejaré de ser libre. Por eso es que es tan importante procurar una acción que nos permita lograr el objetivo dentro del concierto de objetivos sociales (que muchas veces no son los míos) , esto es lo que llaman ETICA Y MORAL.

Pero, el lector se preguntara ¿ si encaramos un tratado filosófico o social? No, solo se trata de una realidad de hoy en la vida diaria que nos debería preocupar...

Una sociedad se fortalece cuando cada uno tiene las mismas creencias éticas, lo que significa que cada uno recibe del otro un determinado comportamiento similar al suyo. Se crea una suerte de reciprocidad. A partir de valores morales comunes, yo sé por anticipado como va a actuar el otro y este espera de mí la misma conducta. Y esto no por el temor a sanciones sociales sino por una sincera e íntima creencia de que la conducta que corresponde es esa y no otra y generan comportamientos iguales y honestos. Cuánto más exigentes sean los valores tanto mayor será el grado de solidaridad e interrelación entre los adherentes. ¿Eso es lo que hemos perdido?

Este razonamiento que aparenta simple y establecido en nuestro diario vivir , hoy presenta síntomas que llaman a una inquietud, ¿Estamos cambiando en este aspecto?. ¿Vamos hacia una moral sin moral? O sea una moral que termina siendo cáscara vacía que se llena de acuerdo a lo que me conviene y no con respeto por la autonomía, la justicia, la solidaridad, y a las normas éticas como: la veracidad, confidencialidad y la fidelidad.

Yendo a nuestros días, estamos de acuerdo que pretendemos de nuestros gobernantes una legítima representatividad, no solo electoral sino también moral . Pero hay, lamentablemente, muchos mensajes desde esta ventana que llaman a reflexionar ,no desde lo político solamente sino como hombres viviendo en sociedad , como ser:

- Nuestra autoridad expresa: "la montaña parió un ratón" refiriéndose a la" estafa de FONASA" ,porque no eran 300.000 dólares sino 30.000. Al respecto, nuestra moral siempre nos indicó que: 1 peso o 1 millón de dólares, cuando son mal habidos ,es lo mismo. ¿No era así?

- Caso Sanabria, primero se trataba de una cuestión de moral incuestionable, ¡asombrados porque se descubrió que en las campañas políticas no hay cenas gratis! Pero después, cuando alcanzó a todos los partidos políticos, se ve una "reculada en chancletas" que dejaría licuada la iniciativa en una suerte de investigación de cuestión legislativa. Por su lado, el presidente del BCU expresa que no es su responsabilidad controlar a los Cambios por actividades para las que no están autorizados a realizar, llámense depósitos. Entonces, ¿quién autoriza a operar a los cambios?. Acá sí que la montaña parió un ratón.

- El caso PLUNA y sus remates. a un precio de 7 millones de dólares, una maniobra de engaño con el caballero de la derecha ,que terminó con el procesamiento de un Ministro y del Presidente del BROU. Historia con un gran componente de falta de respeto a la inteligencia y criterio de todos.

- ALUR pagando 100.000 dólares en lugar de 100.000 pesos y no se asombra , no pedir perdón (en caso de tener el tupe de quedarse y no irse para su casa).

- El Ministro del interior, restándole importancia a las expresiones del Ministro de la Suprema Corte de Justicia, porque los "turistas se sienten seguros" , al tiempo que entregaba cifra de la baja de las rapiñas y las comparaba con Brasil, México etc. Mientras a los uruguayos nos matan como perros ,el ministro descubre que la estadística se puede manejar y nos trata de convencer que el Uruguay es una viña y se critica a los "desinformados" que no perciben la mejora en seguridad. Esto lo expresaba en San Luis, donde casi no son necesarias las estadísticas, porque han robado a todos.

- Es doble moral, cuando el discurso es que todos somos iguales y se observan movimientos multitudinarios por la igualdad de género y la violencia (causa muy noble y necesaria socialmente hablando), pero a la vez, no se mueve una hoja por una parte de la población que es discriminada y denostada como los militares y su familia , parecería que la moral instalada aspira a una igualdad social , pero algunos " serían más iguales que otros" ...

- Durante 40 años un sector ideológico criticó la historia que forjo a nuestro país desde la ventana de la moralidad dando lecciones por cada caso de corrupción que podía haber surgido en la historia y hoy asombra la ligereza con que se miran los casos actuales y se manejan estafas como si fueran errores, casos que son malos, o más o menos, según de donde venga el mal, si es de izquierda no es corrupto, dijo un jerarca...

- Divulgar en las redes un delito o corruptela, solo a partir de un audio sin ningún tipo de chequeo previo, hoy es válido, total después vemos y en último caso pedimos disculpas...

- Se nos dice que hay dos historias de ANCAP una es la real, en blanco y negro. Y otra en colores que la marca la oposición ¿Se estará refiriendo al color de los millones de dólares perdidos?

- En materia de Defensa, Fuerzas Armadas debilitadas y en el medio de un tarifazo, se anuncia la desactivación de uno de los grupos aéreos emblemáticos de la Fuerza Aérea para la Defensa del espacio aéreo. Sin embargo, se equipa con un grupo de aviones y helicópteros aparentemente completamente innecesarios, al Ministerio del interior. y se compra un avión presidencial. ¿Cuál es la moral que sostiene a los dirigentes políticos que guardan silencio y "orejean" antes de hablar del tema FFAA? , asistiendo casi sumisamente, como lo hemos dicho, a un debilitamiento gradual de la Institución, de sus integrantes y sus familias, como si fueran una burbuja fuera del país, sin necesidades, derechos, ni sentimientos. Otros actores de izquierda, que apelando conscientemente a falacias y graves errores conceptuales respecto a la institución, alegremente siguen sosteniendo un ataque sistemático hacia la institución y hasta lo levantan como un objetivo. Esta acción continua de intentar afectar las bases de la democracia no tiene una base moral socialmente aceptada, justamente lo contrario...

- Cuando un alto directivo del PITCNT respecto a la estafa del plan de vivienda, dice que no quie-

ren "empujones" a la justicia en lugar de aclarar y asumir responsabilidades, dejando en claro que no confía en la independencia del poder judicial Es parte del problema y se convierte en una comandita que no forma moral colectiva para nuestra sociedad trabajadora.

- Cuando por votos se aseguran y se prometen cosas creando falsas expectativas y luego, a la hora de rendir cuentas miran para abajo y buscan "demonios conspiradores "en estrategias de la oposición y/o de los medios de prensa"...se está perdiendo algo y es la credibilidad desde el punto de vista de valores.

- La intención de sectores oficialistas de aumentar la carga impositiva al trabajador ,Pero sus voceros se lamentan más de la filtración a la prensa del documento de esa comisión, que de lo que puedan pensar y sentir los trabajadores. ¿La traición intelectual tiene alguna autoridad moral?

- Se habla del orgullo desde el gobierno de la producción de alimentos, tenemos miel con lifosatos, frutas con plagas etc., problemas sanitarios de exportación y el Uruguay desprograma proyectos que solucionan aspectos de calidad para la exportación, Y sabemos que no hay perspectiva de cambio, sino apostamos a los alimentos de calidad. Y mientras los proyectos tecnológicos se resumen en alquileres de espacios de carácter inmobiliario en el LATU.

- En un país donde la tabla de salvación siempre ha sido el campo y la exportación agro ganadera, se realice un viaje oficial a buscar mercados y va el PITCNT (con todo respeto) y no va la Asociación Rural del Uruguay (ARU). Algo anda mal... ya no solamente es un tema de capacidad, hay aspectos más profundos...

- Un país a dos tiempos, por un lado una buena noticia, decreto de beneficios a la construcción. Pero por otro el Fondo de solidaridad que paga abultados sueldos a sus gestores, y se castiga al que trabaja y se forma para servir, se crean impuestos para los militares. Mientras por otro no se termina de implementar los planes de emergencia y su contrapartida...

- Hoy el Uruguay sigue desfasado del mundo como antes, pero peor, su débil industria no puede competir ahogada en un país carísimo lleno de impuestos con la energía, el agua y los combustibles por las nubes, lo que les impide bajar costo alguno y condenándolos irremediablemente uno tras otro a un camino duro e impredecible. Es inmoral que los que saben sean del pelo que sean, no lo adviertan, sino que por el contrario se hable de país de primera!

En el concierto internacional, ante una Venezuela que no ampara disidentes y permite todo tipo de atropellos .Exigir la liberación de los presos es responsabilidad de toda la comunidad internacional y especialmente de los países de la región. Uruguay observa como vaca mirando un tren y no condena el régimen aduciendo que es una democracia porque tiene los tres poderes. Que los compromisos ideológicos se coloquen sobre la libertad, habla de un perfil ético y moral ...

Hoy ,se presenta un desafío histórico para todos los uruguayos libres , y es velar por la defensa de las bases de nuestro sistema democrático republicano , sus libertades, tolerancias , símbolos e historia, contra la soberbia . En este compromiso estamos todos y nuestras herramientas serán sin duda la solidez moral y ética que siempre caracterizó a nuestra sociedad, hoy debemos evitar el nefasto camino hacia una moral sin moral , en esa empresa está la Republica y por lo tanto también la esperanza...

Nueva regulación en materia de información financiera.

Dr. Pablo Barreiro Villabona
Magister en Derecho y Técnica Tributaria
por la Universidad de Montevideo.
Abogado en Pescadere, Peri y Pezzutti
Abogados

Un nuevo capítulo de la Ley de transparencia fiscal.

En el mes de enero de 2017 entró en vigencia la Ley 19.484 denominada como Ley de *"Transparencia Fiscal Internacional, Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo"*. Y lo que empezó siendo una norma para cumplir con "estándares internacionales" terminó prohijando una nueva irrupción en el ámbito privado por parte de la Administración Tributaria.

Recordemos que la Ley concentró en una única regulación un conjunto variado de temas, a saber:

a) En el Capítulo I se regula la información que determinadas "entidades financieras" deben comunicar a la autoridad fiscal; b) En el Capítulo II se regula el futuro registro de identificación de "beneficiario final" y de titulares de acciones nominativas, c) En el Capítulo III se regula las normas aplicables a las entidades residentes en países de nula o baja tributación o que se benefician de un régimen especial de bajo o nula tributación; d) En el Capítulo IV se realizan ajustes al régimen de precios de trasferencias del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas.

El Poder Ejecutivo ha venido reglamentando la Ley por etapas.

Primero, en el mes de febrero de 2017 promulgó el Decreto 40/2017 a través del cual se dispuso que a los efectos de nuestra legislación una sociedad será considerada una sociedad de baja o nula tributación (reconocida por sus siglas "BONT"), siempre que: **a) sometan las rentas provenientes de actividades desarrolladas, bienes situados o derechos utilizados económicamente en la República, a una tributación efectiva a la renta inferior a la tasa del 12 % (doce por ciento); y II) no se encuentre vigente un acuerdo de intercambio de información o un convenio para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información con la República o, encontrándose vigente, no resulte íntegramente aplicable a todos los impuestos cubiertos por el acuerdo o convenio.**

La importancia de esta calificación radica en que dicha sociedad "BONT" se encuentra sometida a un régimen tributario más gravoso respecto de otras sociedades. Por ejemplo las rentas correspondientes a la venta de bienes inmuebles situados en territorio uruguayo nacional cuya propiedad estuviera en manos de una sociedad "BONT" se pasarán a gravar con una tasa general del

30,25 %. Además para rentas originadas en otras trasmisiones patrimoniales de bienes situados en territorio nacional la renta ficta pasa del 20 % al 30 %. Asimismo las entidades ubicadas en jurisdicciones de baja tributación pasarán a tributar Impuesto al Patrimonio a una tasa del 3 %.

La norma reglamentaria resultaba de compleja "realización" en tanto que dejaba en manos de los contribuyentes la determinación de que sociedades eran consideras BONT y por tanto se encontraban sometidas a un régimen de liquidación de tributos especiales. Ante tal complejidad la norma reglamentaria encomendó a la Dirección General Impositiva la elaboración de una lista de "países", "jurisdicciones" que cumplan las condiciones para ser consideradas "BONT".

Así por Resolución DGI Número 1315/2017 se cumplió con publicar dicha lista.

Recientemente, en el mes de marzo de 2017, se promulgó el Decreto N° 77/17 a través del cual se reglamentó el Capítulo I de Ley de Transparencia Fiscal, que impone a las entidades financieras (definidas en la normativa) la obligación de identificar a los titulares de cuentas tanto residentes fiscales como no residentes e informar a la Dirección General Impositiva los saldos, promedios y rentas de dichas cuentas.

¿A quién se debe informar, qué y quienes deben informar?

- Las **"Entidades Financieras"** (entre otros los Bancos) deben informar a la Dirección General Impositiva los datos identifica torios de la persona sujeta a comunicación, número de cuenta, información relativa a saldos, valores, promedios anuales y rentas para todo tipo de cuentas financieras, en la moneda de origen de "cuentas financieras" y de "activos financieros" al 31 de diciembre de cada año. Se considera "cuentas financieras" los depósitos a la vista o a plazo, cuenta corriente y caja de ahorro.

¿Qué "cuentas" se encuentran sujetas a comunicación?

- Solo las cuentas de **Personas físicas residentes** con saldo, valor o promedio al 31 de diciembre de cada año que superen las 400.000 unidades indexadas ("UI"), es decir, unos 50.000 dólares a valores actuales. Solo se consideran las cuentas que el cliente tiene en una misma institución.

- Todas las cuentas de **Personas físicas no residentes** sin exclusión por monto mínimo.

- Solo las cuentas de **Personas Jurídicas residentes** saldo, valor o promedio al 31 de diciembre de cada año que superen las 400.000 UI (como dijimos aproximadamente 50.000 dólares) hasta el 31 de diciembre del año 2018 y a partir del 1 de enero de 2019 el monto mínimo disminuye a 160.000 U.I (aproximadamente unos 20.000 dólares). Solo se consideran las cuentas que el cliente tiene en una misma institución.

• Personas jurídicas no residentes:

- Las cuentas "preexistentes" (las abiertas antes del 1 de enero de 2017 en Bancos o en restantes entidades financieras antes del 1 de julio de 2017) con saldo o valor mayor a 50.000 dólares al 31 de diciembre 2016 y 31 de diciembre de 2017. A partir del 31 de diciembre del 2018 en adelante el monto mínimo disminuye a unos 20.000 dólares aproximadamente. Solo se consideran las cuentas que el cliente tiene en una misma institución.

- Si en cualquier año se superan los montos antes referidos, la Institución Financiera deberá informar a la DGI dicha cuenta en años posteriores aun cuando no se superen los montos previstos en la norma.

- Las cuentas nuevas siempre serán comunicadas sin exclusión por monto mínimo.

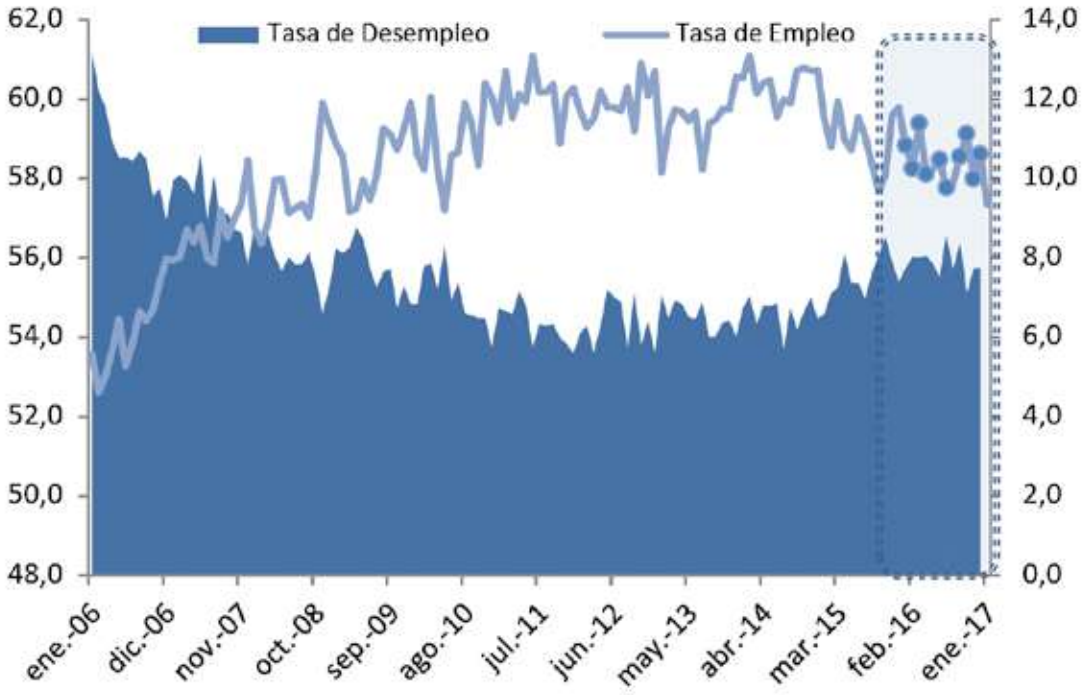
Departamento de Estudios Económicos Análisis Mercado de trabajo 2016

Camara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

1 Si bien aún no están publicados los datos oficiales del cierre del año en términos de actividad económica, los diferentes indicadores complementarios relacionados con el comportamiento de la industria, el turismo, el comercio minorista, venta de automóviles, expectativas de los consumidores, en términos generales, han cerrado el año 2016 con resultados más satisfactorios de los que se podían prever a inicios del mismo. Al mismo tiempo la evolución del valor del dólar, que comenzó el año con una marcada tendencia alcista, cambió de rumbo luego de alcanzar un valor pico en marzo ($32,1 en promedio), ubicándose para diciembre en un valor promedio de $28,8. La inflación, luego de tocar un techo de 11% anual en mayo, revirtió su tendencia al igual que el dólar, cerrando el año en 8,1%.

2 Sin embargo, al analizar el comportamiento del mercado de trabajo, es posible establecer que se mantiene una tendencia de moderado deterioro que se arrastra desde principios del año 2015. En particular, la Tasa de Desempleo (TD) cerró el año 2016 en 7,8% de la Población Económicamente Activa (PEA), lo que implica un aumento de 0,4 puntos porcentuales en términos anuales, y aproximadamente 140.100 personas desempleadas. Al analizar el dato mirando su evolución reciente, es posible notar que se trata del registro anual más alto desde el año 2008, cuando la TD se ubicó en 8,0% (132.523 personas desempleadas). A su vez, el primer dato publicado para 2017 da cuenta de que una profundización en el deterioro mencionado anteriormente, ya que la TD en enero alcanzó un valor de 8,1%.

3 Es importante complementar esta información con el análisis de las otras variables descriptivas del comportamiento del mercado de trabajo: al analizar la evolución de la Tasa de Empleo (TE), que resulta menos volátil por calcularse en base a la población de 14 años o más (valor relativamente estable) y no en base a la PEA, confirma el escenario de debilitamiento que atraviesan los diferentes sectores productivos como generadores de nueva mano de obra, tal como se refleja en el gráfico siguiente. El año 2016 cerró con una TE de 58,4%, valor que implica un deterioro de 0,6 p.p. respecto al año previo.



4 En base al valor de la TE es posible calcular la creación o destrucción de puestos de trabajo en la economía. En este sentido y de acuerdo con datos del INE, en promedio en 2016 se destruyeron aproximadamente 4.500 puestos de trabajo, distribuidos de manera dispar entre los distintos sectores de actividad. La Construcción fue el sector más golpeado, constatándose una pérdida de 11.000 puestos en promedio, seguido por el Comercio al por mayor y menor, donde la destrucción fue de 6.300 puestos aproximadamente.

5 Para complementar en análisis del mercado de trabajo, en términos ya no de cantidad sino en relación a la calidad del mismo, se cuenta con información oficial respecto a los datos de aquellos trabajadores que informan al INE que cuentan o no con cobertura de seguridad social por su trabajo principal. Esto se mide a través del análisis de la Tasa de Informalismo (TI), la cual ha mostrado una sostenida tendencia a la baja en los últimos 10 años. Sin embargo, 2016 cerró con una TI del orden del 25,2%, lo que implica un aumento de 0,5 p.p. en términos interanuales, y se traduce en aproximadamente 415.000 trabajadores que desarrollan su actividad sin que se realicen los aportes correspondientes en materia de seguridad social, es decir trabajadores informales. Un dato no menor es que en este período se registró un aumento de dicha tasa, contrariamente a lo que había ocurrido en los 10 años anteriores, donde lentamente se había logrado una mejora en la calidad del trabajo de las personas. Inclusive, la TI puede tomarse como un dato complementario de la TD, ya que ante mayores dificultades económicas que atraviesan los diferentes sectores de actividad y con gastos salariales rígidos a la baja y aumentos por encima de la productividad, el camino del informalismo puede comenzar a utilizarse como situación de escape, es decir solución a medio camino antes de enfrentar un despido.

6 Por último cabe analizar la evolución de la cantidad de altas del seguro por desempleo que otorga el Banco de Previsión Social (BPS), lo cual también brinda información en el corto plazo sobre el comportamiento del mercado de trabajo. En 2016 hubo en promedio 10.961 nuevas altas al beneficio mencionado, implicando un aumento de 5,4% respecto al año

previo. Se trata de un valor que parece haberse estabilizado, luego de registrar un aumento importante en el año 2015 respecto a 2014: 26,2%. En cuanto a la cantidad de beneficiarios que percibieron el seguro durante 2016, fueron en promedio 39.173, valor también relativamente estable respecto a 2015, con una tasa de variación de 1,6%.

7 En suma, queda en evidencia el hecho de que el mercado laboral continúa atravesando una situación de deterioro respecto a los períodos anteriores aunque menor a lo sucedido en el año 2015, y si bien en los últimos meses la economía uruguaya parece haber dejado atrás un escenario recesivo entrando en un período de crecimiento moderado, esto por el momento no se ha trasladado al mercado de trabajo sino que por el contrario, se registra cierto desacoplamiento. Este tipo de desajustes, puede ser una de las consecuencias de la rigidez que se ha incrementado año tras año en el funcionamiento del mercado de trabajo, tanto a través de la variable salarios y sus constantes reajustes sin internalizar la situación económica no tan auspiciosa de determinados sectores y empresas, junto con la rigidez que presentan los empresarios a la hora de definir cambios en su plantilla de trabajadores.

8 Cabe tener en cuenta dos aspectos fundamentales: en 2017 comenzarán a regir los aumentos salariales producto de la sexta ronda de Consejos de Salarios, y las empresas deberán comenzar a afrontar en el año corriente, en muchos casos ajustes de salarios en términos reales aún por encima del crecimiento de las actividades económicas. En segundo lugar, la rigidez a la hora de contratar y despedir mano de obra es tal, que frente a un escenario de bajo crecimiento, se genera un incentivo a volcarse al mercado informal como alternativa ante los elevados costos de llevar adelante la actividad comercial, sumando un factor más a la competencia desleal que existe entre empresarios. Como se señaló, en 2016 ya se registró un aumento de la TI, con lo cual será importante no perder de vista su evolución como alerta de una conjunción de factores que operan e impactan negativamente sobre la salud del mercado laboral.

9 Por lo tanto, el gran desafío para el presente año y siguientes, no sólo es lograr un crecimiento sostenido de la economía global en el tiempo sino que este crecimiento se materialice en la generación de nuevos puestos de trabajo de calidad por parte de las empresas del sector privado.

¿qué pasó?

El jueves 6 de Abril, la Cámara Inmobiliaria Uruguaya lanzó CIUNet, la plataforma web disponible exclusivamente para los socios CIU.

Con esta herramienta podemos decir que ha comenzado una nueva era en la historia de la actividad inmobiliaria. La presentación estuvo a cargo del Analista Marcelo Calcagno. Al finalizar compartimos un distinguido cocktail.
Por más información 2901 0485 o a: socios@ciu.org.uy

FIDECIU

GARANTÍA DE ALQUILER

AHORA EL TIEMPO ES TUYO

**Todo más simple,
más ágil, sin traslados
y desde
tu propia inmobiliaria.**

CIU CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

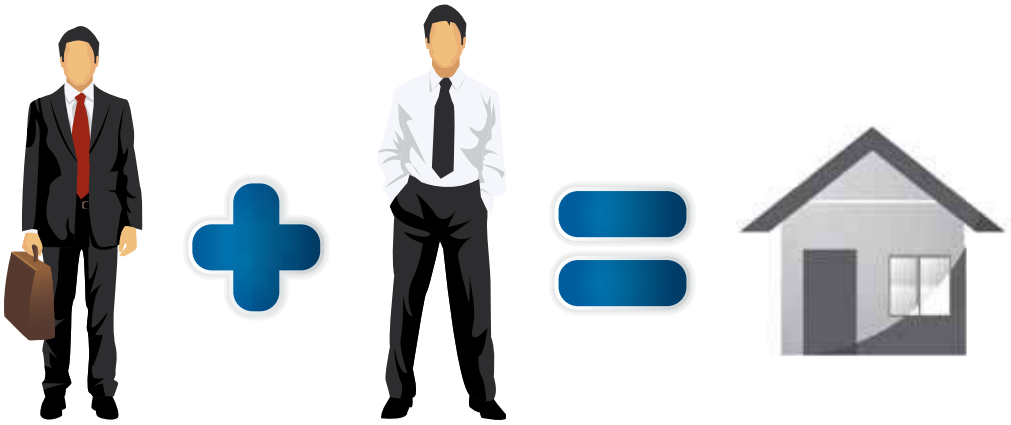
comag

www.fideciu.uy - Tel.: 2909 1111 - garantia@fideciu.uy - /fideciu garantia de alquiler

Relación cliente – inmobiliaria,

Aspectos relevantes para concretar eficazmente una operación de compraventa.

Matías Medina
Rematador Público
Operador Inmobiliario
Asesor en Seguros



Etapas del desarrollo de una transacción eficiente

Nuestra visión es que el trabajo del **Operador Inmobiliario** comienza en una etapa inicial la que denominamos **ASESORAMIENTO PREVIO, PIEZA FUNDAMENTAL de la relación comercial entre el CLIENTE – INMOBILIARIA**. Si no partimos de un asesoramiento correcto difícilmente se logre concretar la operación con un resultado satisfactorio y que colme las expectativas de nuestro cliente. Cuando nos referimos a un resultado SATISFACTORIO, hacemos hincapié a una tasación realizada por un Tasador matriculado, como también con una valuación real y no meramente ESPECULATIVA, como suele observarse actualmente con inmuebles que se lanzan a la venta con un precio ELEVADO que se encuentra totalmente fuera de mercado ("el futuro comprador mira todos los días y varias horas"), conoce perfectamente todas las ofertas y la evolución de cada inmueble mes a mes).

IMPORTANCIA DE UN ASESORAMIENTO RESPONSABLE: gran parte de la población depende de un **único bien inmueble** (capital logrado en base al trabajo familiar con muchos años de trabajo colectivo y sobre todo con esfuerzo para poder adquirirlo), por lo cual es fundamental informar exactamente en qué valor puede llegar a vender y en que importe puede llegar a comprar. Si esta información no es brindada con exactitud, no solo desprestigia nuestro trabajo sino que vamos camino a que se frustre la futura venta o compra del cliente. Teniendo como resultado un cliente no satisfecho, pérdida de tiempo, dinero

y costos por parte de nuestra empresa al no poder concretar la operación.

SEGUNDA ETAPA:

- Estrategias de promoción.
- Publicidad, difusión en diferentes medios como: redes sociales, diversos portales en formato digital o papel (diarios, revistas).
- Canalización de todas las llamadas recibidas. ("una llamada perdida puede ser un cliente perdido").
- Buena interacción entre colegas del rubro para poder concretar negocios.
- Disponibilidad y efectividad para mostrar el inmueble (horario extendido y los 7 días de la semana).

TERCERA ETAPA:

- Capacidad para cerrar el negocio de forma rápida y efectiva.
- Brindar soluciones para poder llegar a un acuerdo que satisfaga las necesidades de las partes.

CUARTA ETAPA : PAGO DE LA COMISIÓN.

Hay diferentes opiniones respecto de hasta qué punto llega el trabajo del Operador Inmobiliario y cuál es el momento de percibir la comisión. Hay diversas bibliotecas sobre el tema, entendemos desde nuestro humilde punto de vista que la labor del Operador Inmobiliario finaliza cuando se firma el contrato preliminar.

El momento de percibir la comisión seria en el momento que se firma el compromiso de compraventa, este es un tema delicado que podríamos desarrollar en otra ocasión más detalladamente abarcando todas las posturas posibles sobre el tema.

TODOS TRABAJAMOS POR UNA REMUNERACIÓN ECONÓMICA DENOMINADA HONORARIO , SALARIO , COMISIÓN.
ARANCEL 3% MÁS IVA.

Concluimos que: si las 3 etapas iniciales se cumplen en tiempo y forma, estimamos que la comisión inmobiliaria es JUSTA. Vale destacar que actualmente los costos de inversión que se realiza en los inmuebles día a día son superiores, como también la competencia DESLEAL día a día va gradualmente en aumento.

Para finalizar este artículo tomamos una frase de Robert Kiyosaki:

"Lo que le pago a un asesor no es nada en comparación con la cantidad de dinero que puedo ganar gracias a la información que me brinda. Me encanta cuando mi agente inmobiliario gana mucho dinero porque usualmente eso significa que yo gané mucho también".

CON GRAN APROBACIÓN POR LOS SOCIOS CIU:

Comenzaron los talleres de capacitación sobre como gestionar garantías de alquileres

Semanas pasadas, en el salón central de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, comenzó el Ciclo de Talleres y Charlas de Orientación Empresarial sobre el manejo exitoso de Garantías de Alquiler.

Con el auspicio de **FIDECIU**, nuestra propia garantía de alquiler, que opera bajo la modalidad de retención salarial prioritaria de los sueldos, y también directa de las pasividades de los inquilinos, el Rdor. Federico Silveira, presenta una propuesta que recorrerá las diferentes zonas de Montevideo y Departamentos del Interior, entregando su experiencia y conocimientos motivacionales en el manejo de las objeciones que recibimos, con las claves de una negociación exitosa y en los factores decisivos a tener en cuenta para efectuar cualquier transacción inmobiliaria vinculada a los alquileres.

El espíritu de las charlas es entregar las herramientas que harán posible el cierre de todos los contactos iniciados, con la certeza de tener y dar las mejores condiciones para los inquilinos, las máximas garantías para los propietarios y la operativa más rápida y práctica para los operadores inmobiliarios, quienes además estarán defendiendo no solamente a sus clientes actuales, sino también su propia fuente de ingresos y de trabajo, aspectos resaltados por el disertante, con la certeza de que los ingresos por concepto de honorarios que se acuerden, indefectiblemente serán respetados y garantizados.

Estas conferencias sin costo, cuya primera fue de suma aprobación por los asistentes, tienen cupos limitados para una mejor dinámica de los grupos, por lo que se están efectuando reservas por adelantado con bastante tiempo, para una mejor organización de las mismas.

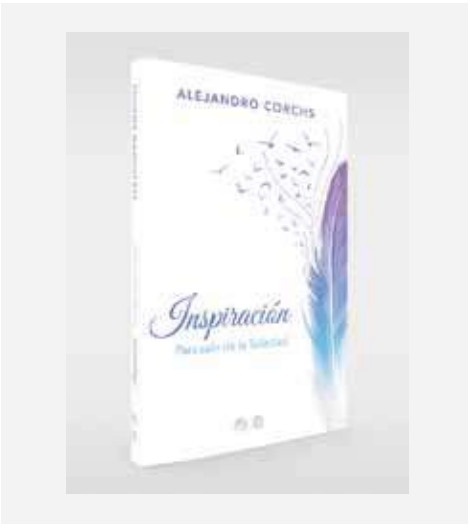
Del mismo modo, en las ciudades de Mercedes hace un tiempo, en Paysandú hace unas semanas, y en CIU regularmente, continúan los cursos de Capacitación para que los operadores puedan manejar FIDECIU desde todas las inmobiliarias asociadas, utilizando las ventajas que entrega en cuanto a menos tiempo y ágil tramitación.

Libro Recomendado

Lanzamiento del Libro

Inspiración
Para salir de la Soledad

De Alejandro Corchs



En la vida cotidiana te piden la confianza todo el tiempo:
"Confía en mí", dice un político, un amante, un guía espiritual, una pareja, un doctor, un socio, y un amigo.
"Confíen en mí", dice el presidente de la empresa y el jefe del sindicato.
"Confía en mí", dice un padre a su hijo, y un hijo a su padre.
¿Cuánta certeza tendrá la fuerza de la vida, que nunca te pidió que confiaras en ella?
Si alguna vez alguien te pidió que confiaras en Dios, seguro fue un representante. La vida nunca te pidió, nunca te pide, y nunca te pedirá que confíes en ella, porque la Vida sabe que el desafío de Ser Humano es recuperar la confianza.
Este libro no tiene recetas, porque rompería la Ley más sagrada de la creación: la Libertad.
Este libro trae herramientas para vivir en paz.
Las gallinas corren en fila tras el líder. Las águilas vuelan en círculo y se reconocen pares. Los seres humanos podemos elegir cómo queremos vivir.
La competencia con los demás comienza cuando me siento inseguro conmigo mismo.
Cuando soy competente con mi corazón, las diferencias con los demás me complementan y enriquecen.
¿Cuánta fortaleza tendrá un ser humano que no tiene que mendigar confianza? ¿Cuánta fortaleza tendrá un círculo de humanos que recuperaron la confianza entre sí?
Existe una manera de vivir, llena de sentido, amor y verdad.
Ahora mismo, camina una multitud libre que no pide la confianza a los otros, sino que la busca en su corazón. Cada uno de sus pasos, no tiene marcha atrás.

Alejandro Corchs

Contratapa:

Alejandro Corchs Lerena, es cofundador y canciller de Purificación, Centro de Desarrollo Psicoespiritual.

Purificación es la Casa de los Pueblos Libres, portadora de la medicina del círculo en relación, y sostenida por tres grandes pilares: “Libertad, Igualdad y Unidad, que describe el sentimiento de que si un hermano está mal, yo también estoy mal”.

Este centro sin fines de lucro existe para apoyar a los buscadores a encontrar y encontrarse, sin tener que cambiar su sistema de creencias o su religión, porque reconoce que la vida es el camino espiritual.

Alejandro es autor de: “El regreso de los Hijos de la Tierra”: cap. 1 “El camino del Puma”, cap. 2 “La unión de la familia”, y cap. 3 “Viaje al Corazón”. En ellos relata su historia como hijo de desaparecidos de la dictadura, y cuenta cómo encontró la sanación a través del camino espiritual indígena, convirtiéndose en Hombre Medicina, Guía Espiritual de las Tradiciones Nativas de América.

También es autor de “Yo me perdoné”, “Trece preguntas al amor” y de “El camino a la libertad”.

Sus libros guían a los lectores en el camino del autoconocimiento y están publicados en toda habla hispana.

Alejandro vive junto a su esposa y sus hijos dentro de una hermosa reserva de flora y fauna, integrada por familias de diferentes filosofías, que acordaron reunirse en un espacio que honra y respeta la vida y la diversidad en paz.

www. alejandrocorchs.com

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

Vender más YA: es muy Sencillo

Una visión desde la comunicación, la negociación y el liderazgo.

Prof. Samy Borensztejn

Todo en la vida tiene precio, a veces económico, a veces afectivo, a veces en paciencia, a veces en desgaste mental o físico, pagamos precios por todo.

A veces son precios manifiestos y otras, son precios ocultos.
Nada viene solo y nada es gratis, como lo vimos en el artículo anterior de la revista "Ciudades", con el título: **Vencer Paradigmas, una posibilidad que tienta y atemoriza,** ni respirar es gratis.

Para acercarnos a responder la interrogante de qué hacer y cómo hacer para vender más, primero, lo primero.

Debemos contestar las primeras dos preguntas:

- ¿Qué vendo?
- ¿A quién le vendo?

Una vez que hayas respondido a estas dos preguntas, en forma escrita y lo más pormenorizadamente posible, entonces estamos listos para la tercera pregunta: **¿Qué compra la gente?**

La respuesta a esta pregunta, tiene múltiples enfoques.
Lo abordes por donde lo abordes, la primera respuesta, muchas veces ignorada, por comodidad u omisión es:

La gente compra gente. Primero te compran a ti, luego a tu producto o servicio.

Veamos el proceso por el cual una impresionante cantidad de personas hacen cola desde la noche anterior, frente a las tiendas de Apple para comprar un nuevo producto en el día en el que sale al mercado.
Obviamente no vamos a pensar que se va a agotar, así que esa no es la razón.
No se trata solo de conseguir el producto, sino de estar entre los primeros en tenerlo.

Este proceso describe lo que es el **Liderazgo**.

El liderazgo es el proceso por el cual, elegimos seguir a alguien.
En este caso el espíritu que el líder Steve Jobs ha inyectado a la empresa, aun habiendo fallecido, da como resultado este fenómeno.

El liderazgo es una **creencia compartida.**

Entonces volvemos al enunciado anterior, la gente compra gente.
Si queres aumentar las ventas ya, tu acento tendrá que estar en el tipo de convocatoria que estas generando.
Y la convocatoria está dada por tus creencias, por tu forma de ser y hacer.

Uno trabaja como es y a veces se transforma en lo que hace.

Veamos el caso de Martin Luther King Junior:

-agosto de mil novecientos sesenta y tres, un calor abrazador en el paseo de Washington, doscientas cincuenta mil personas se congregan para escuchar al Dr. Martin Luther King Jr.
Sin WhatsApp, sin Facebook, sin web, sin internet y sin celular.
El Dr. King no era el único abogado negro de su tiempo, ni el único líder negro, ni el mejor orador.
Él tenía una visión, en su recordado discurso por la igualdad, en ningún momento dice "tengo un plan", sino que en todo momento dice **"Tengo un sueño."**

Su liderazgo está dado por una creencia compartida, por un sueño en común, luego viene el plan, el "como" hacerlo realidad.

Entonces, si queremos vender más ya, ya tenemos que revisar nuestros mensajes, la construcción de la imagen que el otro tiene de mí.
Es aquí donde comienza el trabajo de encontrar la fuente de la energía.
Las personas te compran a ti, primero y luego a tu producto o servicio.
Hay excepciones, por ejemplo: los monopolios, los más baratos, los únicos por cualquier motivo, los más veloces en responder, los más adaptados y algunos más.

Si sos la excepción, es porque tenes una ventaja diferencial, esta ventaja, tampoco es para siempre, así que tú también tienes que reinventarte para liderar.
Lo primero es la actitud, el compromiso y tu visión del negocio, desde allí nace todo.

Como en la negociación, no podemos volver a comenzar de cero, pero si podemos recomenzar desde donde estamos, y será ese el objetivo si queremos cambios.
No me sirve de nada contratar al abogado que más sabe, si llega tarde a la audiencia, o el mejor médico, si no escucha lo que le digo.

Todos los días vemos como la tortuga le gana a la liebre.

Si nos enfocamos en el resultado, sacamos la atención de la tarea, y **es en la tarea el único lugar donde se gesta el resultado.**

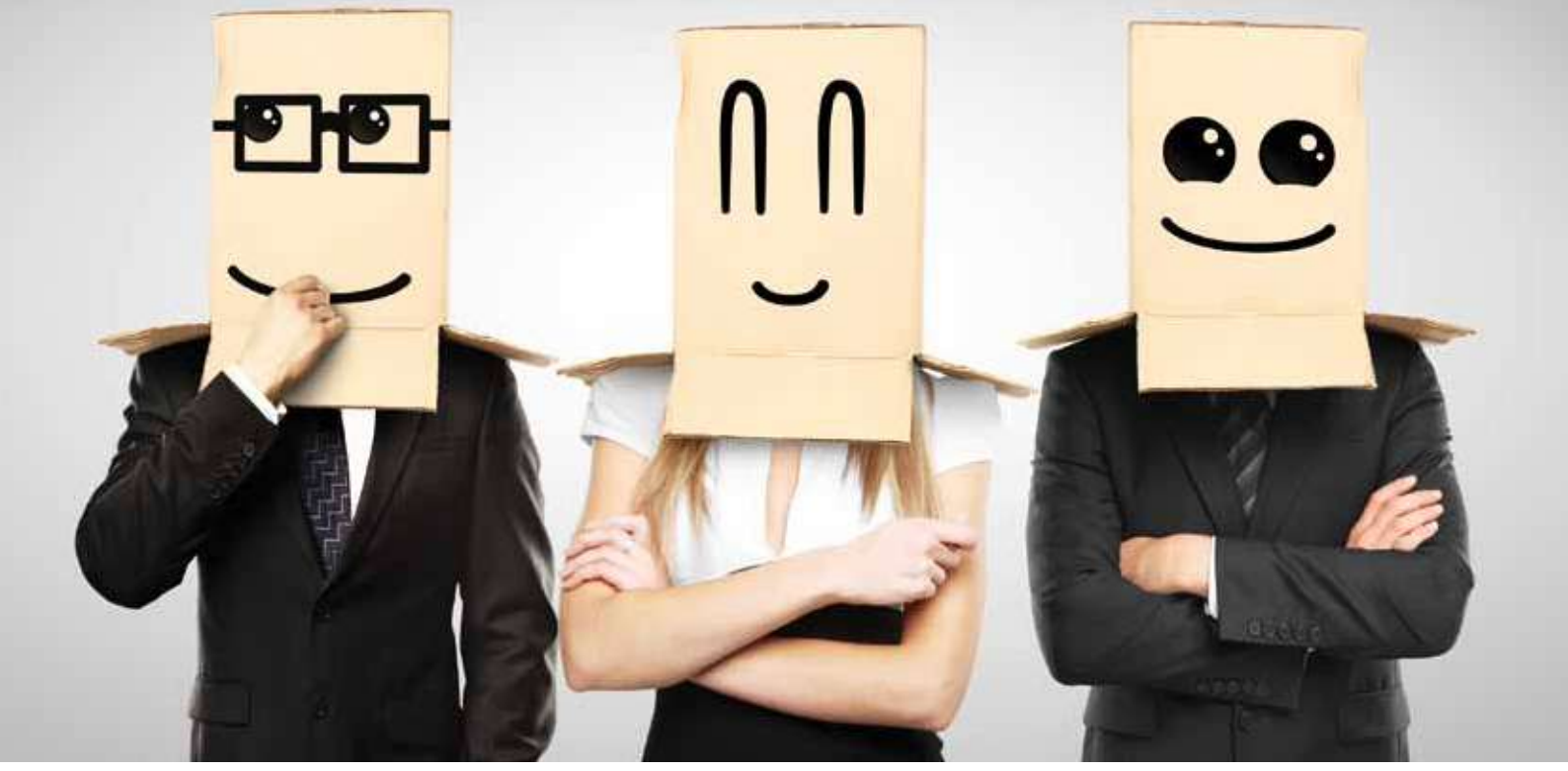
Para vender más ahora, tendrás que reformular tu sueño y reformular tu pasión, allí está el motor que te impulsa cada día.
Para reformular hay que poner además una cuota de humildad y bajar el ego, los seres humanos muchas veces elegimos tener razón, más que llegar a las metas. Es la forma más común de suicidar los objetivos.
En un mundo tecnificado y veloz, quien se adapta más rápido será quien lidere, es un proceso que va de adentro hacia afuera, **vender más ya es sencillo, no es fácil.**

Tú eliges.

Gobierno corporativo de empresas y proyectos locales:

el rol de las AFAP en la promoción de mejores prácticas.

Ec. María Dolores Benavente
Gerente General de Unión Capital AFAP
@UnionCapital_uy @MDBSBC



El gobierno corporativo se define como las normas, prácticas y procedimientos que determinan y regulan las acciones de una empresa, fijando derechos y deberes para las partes involucradas. Las empresas que adoptan estos estándares aumentan la eficiencia, reducen costos y limitan el riesgo, incrementando su valor y promoviendo el desarrollo económico del país.

Estudios empíricos muestran que la adopción de mejores prácticas incrementa entre 15% y 30% el valor de la empresa[1]. Por otra parte, según la OCDE un buen gobierno corporativo mejora el funcionamiento de los mercados de capitales, atrae mayores volúmenes de inversión y mejo-

ra el desempeño de las empresas[2]. Dicho organismo ha establecido pautas y una guía para su implementación en los Principios de Gobierno Corporativo (2004)[3].

Las Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional tienen como responsabilidad velar por el interés de los afiliados, protegiendo sus ahorros y maximizando el nivel del ahorro previsional acumulado. Para ello, monitorean las decisiones de las empresas en las que invierten los fondos y participan de las asambleas de accionistas y de tenedores, influyendo y exigiendo mejores prácticas de gobierno corporativo.

En el caso de Chile, Perú y Colombia, las AFP han influido positivamente en reformas legales y normativas sobre gobierno corporativo de las empresas[4]. Por otra parte, el crecimiento de los fondos ha aumentado la liquidez, profesionalizado la intermediación y actualizado la tecnología utilizada para efectuar las transacciones. Además, han contribuido en la elección de Directores independientes con los requisitos académicos, de experiencia y de ausencia de conflictos de interés. Se han incentivado los Comités de Auditoría, RRHH, Gobierno Corporativo, Sostenibilidad, entre otros, además de procedimientos y normas de control interno.

En el caso de Uruguay, las AFAP son inversores activos en obligaciones negociables de empresas (USD 845 MM en circulación al cierre de 2016), títulos de deuda (USD 526 MM en circulación) y certificados de participación (USD 1214 MM), además de inversiones en acciones de empresas. Los montos mencionados en circulación representan en total cerca de 5% del PIB del país.

En general, las AFAP participan en la etapa previa de las emisiones, interactuando con los estructuradores, emisores, fiduciarios, calificadoras y otros agentes involucrados. En dicha etapa, velan por la incorporación de cláusulas legales a los contratos, controles y distintos factores que promueven la alineación de incentivos (por ejemplo, aportes de capital a los promotores en los proyectos del sector real) y que resguardan de la mejor forma el capital de los afiliados.

Luego de la emisión, participan de las asambleas de accionistas y tenedores (dependiendo del instrumento emitido) donde se discuten y votan cambios en las condiciones de la emisión y decisiones estratégicas relevantes. A su vez, en los certificados de participación existen figuras como los Comités de inversiones, Comités de vigilancia, Administradores profesionales y Fiduciarios, que facilitan el buen gobierno corporativo para los proyectos de inversión en el sector real (fondos agrícolas, forestales, inmobiliarios, entre otros).

Estos factores hacen que las AFAP, como inversores institucionales especializados, realicen una contribución relevante en la mejora de los estándares de gobierno corporativo de las empresas y proyectos en los que invierten los ahorros de los afiliados, incrementando los fondos invertidos para una mejor jubilación. De esta forma, además, se incrementa el valor de las empresas, el funcionamiento del mercado de capitales y el desarrollo económico del país.

UniónCapital AFAP

1 McKinsey & Co. "Global Investor Survey" (2002).
2 Federación Internacional de Administradoras de Fondos de Pensiones (FIAP). "Gobierno corporativo y rol de los fondos de pensiones". Blume, Daniel (2014).
3 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). "Principios de Gobierno Corporativo" (2004). Disponible en Internet: https://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/37191543.pdf
4 Federación Internacional de Administradoras de Fondos de Pensiones (FIAP). "El rol de los fondos de pensiones para promover mejores estándares de gobierno corporativo". Notas de Pensiones Nº 13 (2017).

Fundación Oportunidad Uruguay

Potenciando las capacidades a través del deporte.

Directora Sonia Díaz Valdez

© Ojo de Pájaro / M.Singer

Hace 4 años eran mínimas las oportunidades que tenían las personas con discapacidad de realizar un deporte y pocas estaban realmente incluidas en la sociedad. La visibilidad se focalizaba en dos días al año o en algún evento puntual solidario.

Así surge la Fundación Oportunidad Uruguay con la misión de brindar a las personas en situación de discapacidad la "oportunidad" de practicar actividades deportivas, recreativas y educativas. Buscamos a través del deporte el desarrollo integral de las personas con discapacidad, logrando una mejor calidad de vida y su inclusión social.

A través de estas iniciativas nos propone desarrollar las capacidades, físicas, cognitivas y psico-sociales, para que cada deportista alcance el empoderamiento en el deporte; promover el sentido de identidad y pertenencia al grupo, legitimando lo individual a partir de la valoración y respeto por la diversidad; crear mayor conocimiento y conciencia social sobre la situación de las personas con discapacidad, a través de cursos, conferencias, jornadas, talleres, eventos científicos y culturales y toda actividad dirigida a la educación; hacer extensivo a otras personas el desarrollo de estos deportes en el país, y crear intercambios que nos permitan mejorar las posibilidades de competición a nivel nacional e internacional.

Actualmente dentro de la fundación se están desarrollando los siguientes deportes: Quadrugby, Boccias, Fútbol para personas con Parálisis Cerebral y Powerchair Football.

En esta oportunidad nos centraremos en el Powerchair Football, ya que la Selección logró una plaza para el Próximo mundial FIPFA que se llevará a cabo del 3 al 9 de Julio en Estados Unidos.

Este es un deporte destinado a personas con discapacidad que utilizan silla de ruedas motorizadas para su vida diaria, a causa de diferentes patologías o por accidentes de tránsito.

Se juega en una cancha de Básquetbol y los deportistas utilizan la silla de ruedas equipada con protecciones metálicas para atacar, defender y golpear una pelota de Fútbol número 10 para marcar los goles. La velocidad máxima de la silla de ruedas durante los partidos es de 10 km/h.

Cada equipo juega con cuatro jugadores incluyendo un golero, y es mixto.

En Uruguay hay 2 equipos en Montevideo (Deportivo Montevideo y Huracán de Carrasco), uno en Fray Bentos (Inter Ruedas) y dos en desarrollo en los departamentos Paysandú y Flores.

La selección Uruguaya de Powerchair Football, a cargo de Jorge Seré y Juan Coloretti, clasificó para ir al próximo Mundial de Powerchair Football, del 3 al 9 de Julio, en Kissimmee, Florida.
Para poder afrontar todos los gastos que se generan para la participación en un Mundial se están organizando diferentes eventos para recaudar fondos:

29 de Mayo: Conferencia Motivacional y Stand up en el Movie Center del Montevideo Shopping, a las 19.30 hs

2 de Junio: **REMATE SOLIDARIO** en la Asociación Nacional de Rematadores del Uruguay a las 17.30 hs

9 y 10 de Junio: Evento Musical en el Prado

Además quien desee colaborar puede hacerlo a través de las cajas de ahorro del banco ITAU (Dólares: 3821208, Pesos: 9577902), a través de Abitab Colectivo Nº 51056 a nombre de la Fundación Oportunidad o con suscripción mensual en Antel llamando al:

Abitab

Cuenta 51056 a nombre de
Fundación Oportunidad

antel

$ 50	0900 9225
$ 100	0900 9226
$ 200	0900 9227

Suscripción mensual	
$ 50	0908 5505
$ 100	0908 5506
$ 200	0908 5507
$ 500	0908 5508

2017 FIPFA WORLD CUP

Agradecemos a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya por permitirnos hacer esta nota para dar a conocer el Powerchair Football y a Jorge Seré Campeón del Mundo por volcar todos sus conocimientos y vocación para que esta selección potencie sus capacidades y obtenga los mejores resultados posibles en el mundial.

www.fundacionoportundiad.org
Facebook: Fundación Oportunidad
Twitter: F_Oportunidad

Sonia Díaz Valdez. Móvil 099844458.
Contacto@fundacionoportunidad.org

DEPORTE EN FAMILIA

CBR

más por menos

para las familias en Club Banco República

PUDIENDO LLEGAR A ABONAR CON UN

50%

DE DESCUENTO O MÁS EN LA CUOTA
DE ACUERDO A LA CANTIDAD
DE INTEGRANTES.

Creamos esta cuota para que tu familia pueda ganar en salud y diversión.

Matrimonio y todos tus hijos menores de 21 años pueden acceder a este fabuloso descuento.

tu Club te integra

Esta promoción no aplica a funcionarios Bancarios.

¡Consultá por la cuota socio de fin de semana!

Pensada para aquellos que solo pueden hacerse un tiempo los fines de semana y feriados.

Las mejores opciones para acercarte al deporte

CLUB BANCO REPÚBLICA / J. B. Blanco 1289 / 2 709 95 20 / www.cbr.com.uy

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
$13.380

Si traés tu sueldo, tenés más beneficios en la tasa.

29151010 | hsbc.com.uy

HSBC

Promoción válida desde el 1º de abril hasta el 30 de junio de 2017. 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. $3,5907. Valor de USD $ 28,50. 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