Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 17 - Nro. 65 | Julio 2017

Nuevo Presidente y Directiva de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU).

Wilder Ananikian vuelve a asumir como Presidente de la CIU luego de 14 años de su primer mandato. Una Directiva mezcla de experiencia y juventud, con rumbo y objetivos definidos, que promete trabajo, trabajo y más trabajo para obtener los logros.

Pág. 6

Ex Pte. de CIU Gabriel Conde

Evaluación de gestión realizada del 2010 al 2017

Pág. 14

Dr. Alfredo Tortorella

Boleta de Reserva: ¿Calvario o Culminación del Cierre?

Pág. 37

Segundo Congreso Latinoamericano Inmobiliario

Wilder Ananikian
PRESIDENTE

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CAMBIO DE AUTORIDADES EN LA CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

PERÍODO 2017-2020

Luego de la asignación de cargos, la nueva Comisión Directiva de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, quedó integrada de la siguiente forma:

COMISION DIRECTIVA:

Presidente:	WILDER ANANIKIAN	ANANIKIAN NEGOCIOS INMOBILIARIOS
Vice Presidente:	ALFREDO BLENGIO	BLENGIO INMOBILIARIA
Secretario:	SANTIAGO BORSARI	BORSARI INMOBILIARIA
Pro Secretario:	BEATRIZ CARAMBULA	PUNTO INMOBILIARIO
Tesorero:	JUAN J. ROISECCO	ROISECCORP
Pro Tesorero:	LEON PEYROU	LEON PEYROU PROPIEDADES
Directivos:	ALVARO ECHAIDER	INMOBILIARIA ECHAIDER
	JAVIER SENA	ADIPECIDEM - PUNTA DEL ESTE Y MALDONADO
	EDUARDO GUTIERREZ LARRE	CAMARA INMOBILIARIA MARAGATA
	WALBERTO MANNISE	CAMARA INMOBILIARIA DE PAYSANDU
	LUIS CRUZ	ASOCIACION DE INMOBILIARIAS COSTA DE CANELONES
Comisión Fiscal:	CARLOS OLIVERA	MEDITERRANNE LTDA.
	LUIS GOMEZ IRIBARNE	GOMEZ Y ROLLERO LTDA.
	CONRADO DEAMBROSIS	DEAMBROSIS & CIA
	NICOLAS MIGNONE	CAMARA INMOBILIARIA DE COLONIA
	ALVARO PAULIS	PAULIS INMOBILIARIA

SUMARIO

2 **Destacados**
4 **Editorial**
6 **Nota Central Entrevista a Gabriel Conde**
12 **Esc. Aníbal Durán** Lectura necesaria de la realidad
14 **Dr. Alfredo Tortorella** Boleto de reserva
22 **Lic. Diego Borges** Talk to my heart
26 **Aníbal Abreu** El Epítome de la incertidumbre
30 **Arq. Aldo Lamorte** Rendición de cuentas. Vivienda.
34 **Dr. W. Alberto Puppo** El Plazo y las opciones de extensión del mismo en el contrato de arrendamiento urbano
37 **2do Congreso Latinoamericano Inmobiliario**
38 **CNCS** Departamento de Estudios Económicos Coyuntura y Perspectivas
42 **Entrevistamos al Gerente de Productos de ERP Consulting Lic. Martín Tagliafico**
46 **Gabriel Sosa Díaz** Filosofía Clúster
52 **Cr. Fabián A. Biasco** Precisiones Tributarias
54 **Ing. Eduardo Lanza** El triángulo del Sommelier
56 **José Luis Pérez Collazo** Invertir en España
58 **Dr. Leonardo Costa** La reciente regulación sobre la Identificación al Beneficiario Final
62 **Cambio de autoridades CIU**
70 **Cra. Tania Robaina** Decreto Nº 36/017
74 **Ec. Agustín Sheppard** Mercado de capitales de Uruguay e inversiones de las AFAP
76 **Matías Medina** Servicio de mediación del operador inmobiliario capacitado
78 **Prof. Samy Borensztejn** Pariendo Decisiones

CIU Autoridades

Presidente: Sr. Wilder Ananikian
Vicepresidente: Sr. Alfredo Blengio
Secretario: Sr. Santiago Borsari
Prosecretario: Sra. Beatríz Carámbula
Tesorero: Sr. Juan José Roisecco
Protesorero: Sr. León Peyrou

Directivos:
Sr. Álvaro Echaider.
(CAIMPA) Sr. Walberto Mannise.
(CIM) Sr. Eduardo Gutiérrez Larre.
(ADIPECIDEM) Sr. Javier Sena.
(ADICCA) Sr. Luis Cruz

COMISIÓN FISCAL
Presidente: Carlos Olivera
Luis Gómez Iribarne
Conrado Deambrosis
Nicolás Mignone
Álvaro Paulis

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. 26
Aníbal Abreu
El Epítome de la Incertidumbre.

Pág. 30
Arq. Aldo Lamorte
Rendición de cuentas. Vivienda.

Pág. 42
Entrevista ERP Consulting
Entrevistamos al Gerente de Productos de ERP Consulting Lic. Martín Tagliafico.

Pág. 46
Gabriel Sosa Díaz
La “Filosofía Clúster” y su aplicación en el ámbito inmobiliario Río de la Plata.

Pág. 56
José Luis Pérez Collazo
Invertir en España.

Pág. 58
Dr. Leonardo Costa
La reciente regulación sobre la identificación al beneficiario final.

Pág. 76
Matías Medina
Servicio de Mediación del Operador Inmobiliario Capacitado.

Pág. 78
Prof. Samuel Borensztejn
Pariendo Decisiones.

Publicar en gallitoluis
es fácil y
gratis
Conocé más en
gallito.com.uy/facilygratis

Editorial

Volver a asumir este cargo, luego de 14 años constituye para mí un altísimo honor.
Ese sentimiento que me fluye porque estoy en mi casa, porque "tengo que representar a los míos", porque he ganado el apoyo y la confianza de Uds.

Encontramos una CIU diferente,con los mismos actores y los mismos y nuevos desafíos, con cambios, sí, en tecnologia, en capacitacion, en relacionamiento.

Quienes estamos en actividad, en nuestro caso hace 25 años, abrazamos esta profesion con pasión y profesionalismo.
Con dicha actividad me comprometí y desde su ámbito directriz he tratado de aportar en estos ultimos siete años, desde el área internacional que me encomendó la directiva saliente.

La directiva que comenzaré a presidir tendrá una impronta marcada: lo esencial de nuestro accionar será no quedarnos quietos.

Vamos a ser protagonistas en nuestra actividad e intentaremos ser los propulsores de las cosas y no ver como las cosas van sucediendo.

Tenemos un rumbo, un objetivo y lucharemos con denuedo por él.

Será una directiva seria en el pensar y responsable en el actuar, no tengan dudas, en ella hay experiencia y juventud

Integraré una directiva que siempre estará presta a escuchar; no retacearemos el diálogo bajo ninguna circunstancia; sin protocolos, ni burocracias, ni poses absurdas de poder.

No dejen de aportarnos sus inquietudes; hágannos sentir que ahí están.
Ejerzan el mandato junto a nosotros.

No tengo duda que junto a estos laboriosos compañeros de directiva, vamos a ejercer nuestro mandato con sentido de responsabilidad, con probidad, con afán de lucha , concientes de que el trabajo es de las cosas que más dignifica al hombre.

La única promesa que les puedo hacer, tiene que ver con el trabajo, trabajo y más trabajo.

No venimos aquí para enriquecer nuestro oropel…; sería una irrespetuosidad.
Estamos grandes para esas vanaglorias carentes de fundamento, no venimos esperando aplausos ni reconocimientos.

Trabajo serio, profesional y todo el talento que podamos aportar. Ese talento que nos lo da Dios y algunos podrán aquilatar que es suficiente y otros que es escaso.

Seremos tolerantes, debemos serlo.
Seguramente el mundo esté enfermo de intolerancia y así vemos las cosas que pasan cotidianamente.

Créannos que seremos perseverantes con nuestros postulados y reivindicaciones. Tanto el coraje como la esperanza dependen de una virtud crucial: precisamente la perseverancia, la capacidad de seguir en circunstancias adversas, haciendo nuestra la observación de un griego que dijo “se debe sembrar incluso luego de una mala cosecha”.

Seremos prudentes; nadie prueba la profundidad del río con ambos pies. La prudencia es un concepto rico, central del pensamiento ético en relación a una vida bien vivida.

Seremos francos; hablar con franqueza es dar a conocer lo que uno verdaderamente piensa, decir la verdad tal y como una la ve, por esa línea incursionaremos.

Ojalá al final del período todos estemos de acuerdo en que así actuamos; los talentos y las virtudes nos lo da la naturaleza y espero ustedes entiendan que la misma fue pródiga para con esta comisión directiva, que será propietaria de lo que calla y esclava de lo que diga.

Es de necesidad y es un imperativo de la hora, saludar y felicitar a los directivos salientes, timoneados por el Presidente Gabriel Conde en los ultimos siete años.

En él trasmito mi caluroso reconocimiento a los señores directivos que hoy terminan su mandato, nos han dejado pendientes que seguiremos apoyando y poniendo foco en los logros obtenidos.

Es un año muy especial, cumpliremos nuestro 30º Aniversario, nucleando a casi 1.000 Inmobiliarias en todo el país.

Termino como empezé : gracias a todos mis consocios por el suntuoso regalo de esta inolvidable distinción.

Wilder Ananikian
Presidente

Nota Central

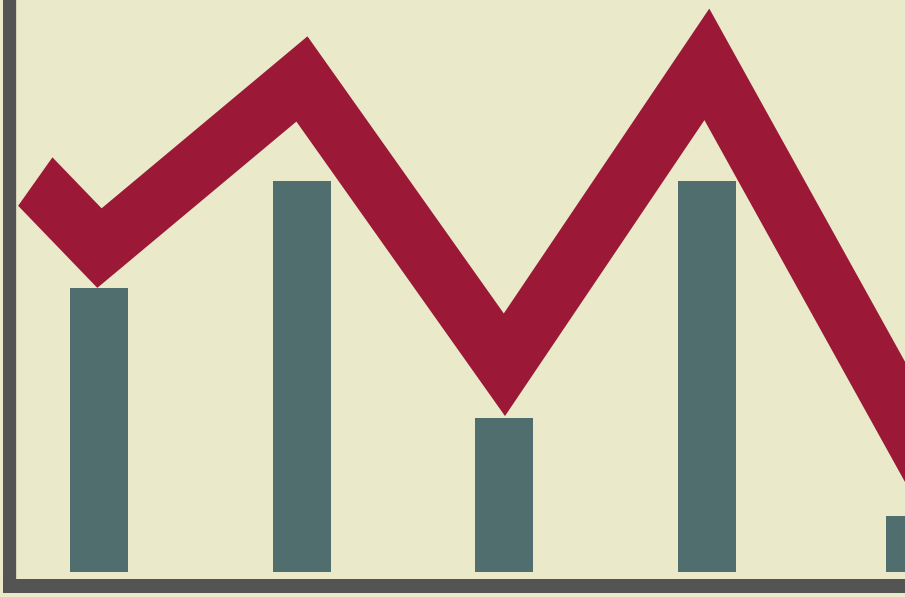
Gabriel Conde
Presidente CIU 2010 - 2017

1- Cómo ha evolucionado el Sector Inmobiliario a lo largo de estos años?

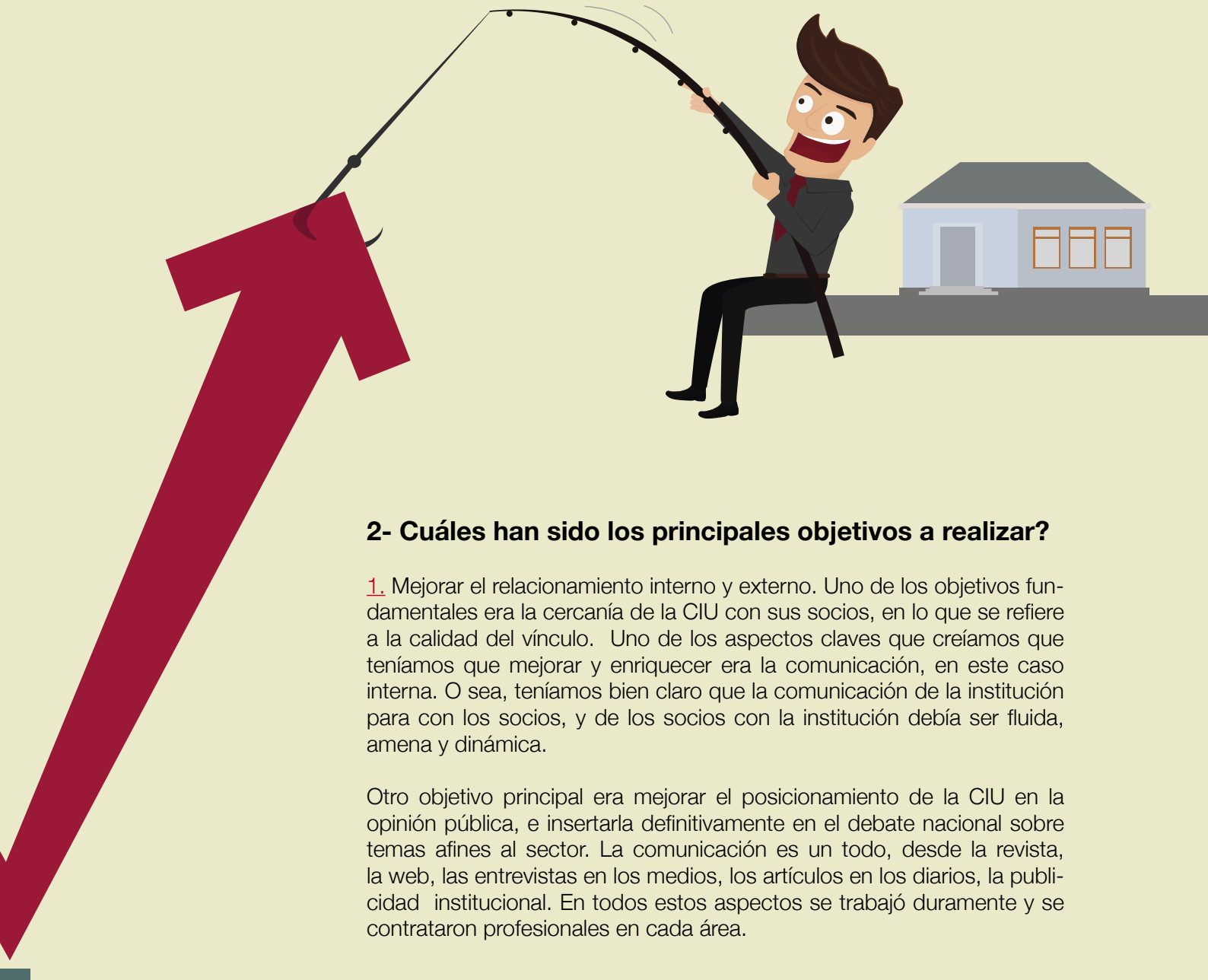
En los últimos 5 o 6 años hemos visto plasmado el impacto profundo de la era digital, todo el sector ha evolucionado mucho en este sentido. Hay muchas cosas que han cambiado y son irreversibles, el sector ha acompañado en buena medida estos cambios, pero son tan vertiginosos que se necesita una gran dosis de capacidad de adaptación.

En cuanto a la realidad económica, la actividad se ha vuelto cada vez más compleja: a nuestro juicio hay una sobrecarga de regulaciones. En eso creo que nuestro gobierno pecó de optimista, de pensar que tenía la vaca bien atada, demasiado bien atada, y la verdad es que Uruguay es un país chico, con un mercado chico, que compite por las inversiones con un sinfín de países en la región, ni que hablar en el mundo.

Los inversores están más informados que nunca, las inversiones están más globalizadas que nunca, a los grandes bancos, fondos de inversión, u organismos multilaterales de crédito les importa y mucho el investment grade. Pero a María y José, y a todas las Marías y Josés que venían a invertir nada menos que sus ahorros, el fruto del trabajo de toda su vida a este país, le importaban otras cosas. En Uruguay todo era fácil, todo era simple, las reglas eran constantes y claras.



Por cada inversor que venía en jet privado, o en clase bussines, había miles de Marías y Josés que confiaban en nosotros: productores rurales, maestros, médicos, empleados. Por cada caso “sospechoso” había miles y miles de operaciones normales, de gente honesta y a esas personas es a quienes les dimos la espalda. Una pena, realmente una pena.



2- Cuáles han sido los principales objetivos a realizar?

1. Mejorar el relacionamiento interno y externo. Uno de los objetivos fundamentales era la cercanía de la CIU con sus socios, en lo que se refiere a la calidad del vínculo. Uno de los aspectos claves que creíamos que teníamos que mejorar y enriquecer era la comunicación, en este caso interna. O sea, teníamos bien claro que la comunicación de la institución para con los socios, y de los socios con la institución debía ser fluida, amena y dinámica.

Otro objetivo principal era mejorar el posicionamiento de la CIU en la opinión pública, e insertarla definitivamente en el debate nacional sobre temas afines al sector. La comunicación es un todo, desde la revista, la web, las entrevistas en los medios, los artículos en los diarios, la publicidad institucional. En todos estos aspectos se trabajó duramente y se contrataron profesionales en cada área.

Por ejemplo, contratamos a CIFRA, e hicimos el primer estudio de opinión pública de la historia de la CIU.

Por ejemplo, contratamos a CIFRA, e hicimos el primer estudio de opinión publica de la historia de la CIU. Tocó varios temas pero dos centrales fueron el informalismo y la imagen de la CIU hacia adentro y hacia afuera. Con la ayuda de nuestros asesores en el área de comunicación se aprovechó al máximo la información obtenida.

2. Crecimiento cuantitativo y cualitativo. Otro objetivo central era el crecimiento de nuestra masa social, tanto cualitativamente como cuantitativamente. Siempre hemos creído que la instrucción y la educación son centrales en el proceso continuo que representa nuestro aprendizaje y profesionalización. Para ello la CIU llevo adelante un sin número de cursos, seminarios y conferencias, dedicados a cubrir las necesidades siempre cambiantes de nuestros socios.

En lo referido al crecimiento cuantitativo, la Cámara venía creciendo orgánicamente, pero era necesario tomar acciones concretas tendientes a captar nuevos socios, y que esto le diera aún más impulso a nuestra institución.

3. Unión, participación y representatividad. No se puede crecer y que este crecimiento se sustente en el tiempo, si no estimulas al mismo tiempo: la participación, la representatividad y el sentido de pertenencia. Para ello se llevaron adelante reuniones zonales dentro de Montevideo, cosa que nunca se había hecho; Congresos de la CIU en el interior y se le brindó un apoyo constante a las Cámaras del Interior. Que la distancia fuera una limitante o una barrera en pleno siglo XXI, era algo que no estábamos dispuestos a permitir que nos pasara como gremio.

Queríamos colegas comprometidos con la CIU, con la activad y con el sector, colegas con la camiseta puesta. Pero para eso tú tienes que ser el primero en dar el ejemplo y demostrarles el mismo compromiso que les estas pidiendo.

4. Trabajar en áreas innovadoras. Salir de nuestra zona de confort, y crear herramientas que generen valor para los socios, y que tengan la potencialidad de llevar a la CIU a un nuevo nivel. Para ello creamos FIDECIU sistema de garantía de alquiler de la CIU y CIUnet plataforma de relacionamiento comercial entre socios.

3- Cuáles fueron las principales líneas de acción y herramientas utilizadas?

Nuestra principal línea de acción fue generar cambios y acciones, pensando y teniendo en cuenta lo coyuntural, pero siempre tratando de ver las cosas a largo plazo. En eso mi equipo ha estado muy unido y comprometido, siempre dispuestos a dar lo mejor de sí en pos de lo mejor para el gremio y para la profesión.

Para lograrlo nuestra principal herramienta fue el diálogo, la comunicación. Ser sensibles a las diferentes realidades y a la problemática de los colegas de todo el país y estar ahí cuando nos necesitaran. Poner mucha dedicación, mucho esmero y actuar. Siempre llevar las cosas al terreno de la acción, porque si nos quedamos en el diagnóstico, las cosas no suceden. Vivimos en un país híper diagnosticado, pero donde los cambios suceden muy lentamente. ¿Por qué? Sencillamente porque hablar es gratis, pero para gestionar, hay que hacer cosas.

4- En cuanto al marketing llevado adelante, cuáles han sido los principales objetivos y logros?

Uno de los principales logros fue sin duda, el crecimiento de la masa social. La CIU de hecho, venía creciendo orgánicamente, es decir a un ritmo sostenido pero lento. Una de las posibles causas, era que los colegas que no eran socios, no conocían muchos de los aspectos en los que la Cámara podía ayudarlos a mejorar su día a día.

Era saludable que muchos más colegas se sumaran a las filas de la CIU, sencillamente porque la unión hace a la fuerza. Se emprendieron varias acciones y se hizo una campaña de captación de nuevos socios como nunca antes. El resultado es un aumento del 70 % en el número de socios.

El otro gran resultado pero que es muy difícil de cuantificar, se refiere a la gran exposición pública que tomó la Cámara en los últimos años. Lo que se hizo a través de la estrategia de comunicación emprendida, posicionándola como la principal institución referente del sector.

5- Qué evolución ha tenido revista “Ciudades” a lo largo de estos años como órgano institucional de difusión?

Una de la premisas era cambiar el contenido para darle una connotación menos retórica, y que estuviese más orientado a las necesidades de los socios. Tratar los temas actuales y difundir la información necesaria en el momento actual.

Para ello contratamos muy buenos asesores, y contamos con especialistas en los temas a tocar. Pero como además y como ya hemos dicho la comunicación es un todo; y entonces el mensaje y el medio terminan siendo parte de lo mismo, era necesario cambiar la estética, ya que el diseño como cualquier otro lenguaje, está en constante evolución.

Ambos cambios, ambos criterios, en cuanto al contenido y el diseño, fueron tomados con posterioridad cuando se rediseñó la web, para que ambos diseños estuviesen en concordancia.

6- Cuál ha sido la relación con los diferentes gobiernos de turno?

Hemos estado en permanente contacto con el Ministerio de Turismo, con el Ministerio de Economía, Vivienda, ANV, Senaclaf, con Uruguay XXI, Presidencia de la República, entre otros.

Desde nuestra perspectiva la relación ha sido correcta, la CIU tiene una larga tradición de ser una institución constructiva, tolerante, abierta al diálogo. Eso no quiere decir que uno no defienda sus convicciones, sus ideas o exprese sus puntos de vista. Claramente hemos esta-

do en desacuerdo con algunas medidas de los gobiernos de turno, pero también nos hemos expresado públicamente cuando estábamos de acuerdo.

Uno defiende los intereses de la CIU, pero también defiende lo que a juicio de la Cámara es lo mejor para el país.

7- Respecto a la Ley de Operador Inmobiliario, se puede resumir el proceso y porqué no se ha logrado?

Una respuesta en extenso sería muy arduo de explicar y tedioso para el lector. Lo importante es que se han hecho todas las gestiones que el marco institucional permite. Hemos logrado un consenso con todas las agremiaciones hermanas afines al sector, nos hemos reunido con las más altas autoridades de nuestro país y con representantes de todos los partidos políticos. La respuesta podrá tener causas profundas pero es simple, falta de interés de la clase política.

8- Cómo ha evolucionado la masa social y su participación?

La masa social, como hemos dicho ha crecido significativamente. Pero además ha crecido notoriamente la participación, entendiendo como ella, todas sus manifestaciones. Desde los llamados a la CIU o los correos electrónicos; la asistencia a los cursos, talleres y seminarios; o la participación en términos más formales como la asistencia a asambleas o las votaciones en los actos eleccionarios.

9- Cuáles han sido los principales aliados institucionales de la CIU?

Hemos tenido muy buenos socios estratégicos, como el Diario El País y el Banco HSBC.
Los primeros y principales aliados institucionales de la CIU son la Cámaras del Interior: la CIC de Colonia, ADIPPE-CIDEM de Maldonado, CIM de San José, CAINPA de Paysandú, CIS de Soriano, CIR de Rocha, ADICCA de la Costa de Canelones, CIS de Salto, CIR de Rivera, Alianza Inmobiliaria de Flores, Centro de Inmobiliarias de Piriápolis.
En otro orden con otras instituciones afines dentro del Uruguay como APPCU, ADM, ANRTCI, ADIU, CAPH, etc.; y entidades del exterior como la Asociación Americana de Rematadores, CILA Cámara Inmobiliaria de Latinoamérica y la NAR de Estados Unidos.

10- Qué balance realiza de la gestión llevada adelante por el período 2010-2017?

Para nosotros como individuos y como directivos ha sido buena. Pero en esto uno no puede ser neutral, porque sabe todo el esfuerzo que se hizo y las miles de horas hombre que se dedicaron, lo importante es la opinión de los socios. Durante ambos períodos pero especialmente en los últimos meses, hemos recibido incontables muestras de afecto, de agradecimiento, felicitaciones, etc.

A todos ellos y por supuesto al resto de los socios quiero decirles que el agradecido soy yo, por darme esta oportunidad que transformó mi manera de ver el mundo, que marcó un antes y un después para mí, y que permanecerá indeleblemente en mi corazón por el resto de mi vida.

Quiero decirles, que si hubo cosas buenas en estos dos periodos, es gracias al trabajo en equipo de mis compañeros directivos, a quienes les agradezco por haber contribuido más allá de cualquier dejo de personalismo.

También quiero agradecer a los funcionarios, a los profesionales contratados y a todos los socios que no siendo directivos, desempeñaron su labor en las diferentes comisiones.

En definitiva gracias a todos los que han puesto sus manos, intelecto y alma.

Lectura necesaria de la realidad

Esc. Aníbal Durán
Gerente APPCU

Los cambios vertiginosos que vivimos, que nos sorprenden y que nos obligan a "correrlos" aunque sea de atrás, son síntomas de los tiempos actuales.

Dicen que Trump ganó la elección porque supo en distintos Estados, los requerimientos principales de los ciudadanos (claro, todo a través de la tecnología). Y captó esas necesidades y sobre las mismas se explayó.

Cómo sea, lo cierto es que los más veteranos (va de suyo que los jóvenes y edades medias ya lo tienen incorporado), deben (debemos), no soslayar ni minimizar las herramientas que aparecen como vorágine incontenible.

El Big Data o también Macro Datos es un ejemplo a aplicar en el mercado inmobiliario. Vaya si a los asociados de la CIU, el tema les atañe. Desde APPCU, hemos sostenido reuniones con referentes en el tema, quienes han quedado en ampliarnos detalles y plantearnos algún convenio con la gremial.

El Big Data hace referencia a una cantidad de datos que supera la capacidad del software convencional y logran ser capturados, administrados y procesados en un tiempo razonable.

Y el big data, entre otras funciones, se aplica en el terreno inmobiliario; esencial para que las cosas tengan su justa medida. Ni precios destemplados, ni construcciones en lugares sin demanda, ni alquileres con precios no razonables, por poner algunos ejemplos.

Está claro que el Big Data ayuda a la transparencia, para todos los actores.

Sin duda, hoy los actores acceden a información en tiempo real, para tomar decisiones más atinadas y menos riesgosas.

Hoy existen índices de precio justo o por lo menos de precios razonables. Cuando se ingresa una propiedad a los tantos índices ofrecidos, el índice compara el valor con propiedades similares en la zona, indicando como decíamos antes, el justo medio ¿Esto es una axioma inmutable? Seguramente no. Pero es un dato que nos proporciona o nos acerca a la certeza; de eso se trata.

Fíjense que sin la Data, hacer comparaciones con distintos medios de prensa o portales, nos insumiría un tiempo (como sucedía) sideral y seguramente, primaría la confusión.

Los promotores que han construido desde que me conozco a “puro olfato”, con esa pasión innata que tienen por invertir, por comprar terreno y demandar mano de obra (aunque esa pasión ha menguado…), hoy acceden a datos para ver hacia dónde va la demanda, qué requiere el mercado. Se puede conocer cuál es la mejor zona para invertir y qué tipo de demanda existe en dicha área e incluso, qué grupo etario “calza” mejor en ese lugar.

Hoy es valor entendido, que lo más requerido parece ser las unidades más bien chicas, como mono ambientes o apartamentos de un dormitorio, producto de la fragmentación familiar por los innumerables motivos que pueden darse. Sobre todo en la capital.

Lo expuesto aporta además un aspecto esencial: confianza. Confianza recíproca entre todas las partes. La transparencia que aludíamos líneas arriba, otorga ese pensamiento positivo en lo previo a una transacción, que sin duda logrará que fluyan mejor las negociaciones.

Todos los datos deberán ser debidamente procesados y allí interviene el hombre, para que la información sea una fuente confiable y termine en un negocio rentable para todo el mundo.

Esta rápida incursión que hicimos por los tiempos ya vigentes y que se incrementarán de cara a la tecnología, debe complementarse con profesionalismo y dignidad. Por más tecnología imperante, la buena fe es un valor que no admite claudicaciones ni sustituciones.

BOLETO DE RESERVA :

¿CALVARIO o CULMINACIÓN del CIERRE?

Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com

Por qué un instrumento jurídico inteligente y práctico puede (y suele) convertirse en un "vía crucis" (por MALA PRAXIS).

Hace más de tres décadas, no se usaba la firma del Boleto o Reserva. Porque en aquellos tiempos, la gente (en su gran mayoría), conservaba intacta su palabra empeñada. Cuando se cerraba un negocio inmobiliario, el Escribano del comprador, se ponía a trabajar en el estudio de los Títulos y solicitaba los correspondientes certificados. Y una vez obtenido éstos, se iba directo a la Escritura (si el negocio era al contado), o en su caso, a la Promesa de Enajenación de Inmuebles a plazos (comúnmente conocida como Compromiso). Y en la inmensa mayoría de los casos, no surgían problemas, ya que muy pocos se "arrepentían" y/o se retractaban de lo pactado verbalmente… La palabra era "sagrada" y por tanto, en un altísimo porcentaje, valía por sí misma…y era suficiente.

Pero, los tiempos han cambiado… Y algunas cosas para bien y otras, no tanto… (Advierto que yo no soy de los que sostienen que "todo tiempo pasado, fue mejor")!

En la década de los ochenta, especialmente como una de las secuelas de aquella trágica "ruptura de la tablita del Dólar" de diciembre de 1982, los pactos verbales ya no fueron tan pacíficamente cumplidos, a veces por imposibilidades reales supervinientes y otras, por oportunismo o "viveza criolla".

Entonces, comenzó a generalizarse el uso (antes aislado) del ***Boleto de Reserva***, como una buena herramienta práctica que pretendió asegurar o "atar" el negocio. En él se establecían una serie de condiciones a ser cumplidas, pero se fijaba ya con claridad el precio final y el plazo de entrega del inmueble. O sea, comprometía a las partes.

No es lugar éste para plantear la discusión doctrinaria respecto a la naturaleza jurídica de ese convenio, lo cual, a estos efectos, no es relevante.

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

Como es bien sabido, este instrumento se fue generalizando e imponiendo, como paso preventivo para asegurar el cumplimiento de las voluntades que había sido otorgado en forma verbal, a fin de que éstas se mantengan a lo largo de las varias semanas que demora la obtención de los múltiples certificados registrales y municipales, etc.

Y la forma más contundente de asegurar ese cumplimiento futuro, fue el establecimiento de una MULTA (o pena), para quien quisiera retractarse y dejar sin efecto lo pactado, o sea, para el "violador". Además, como ya dije, se establecían varias condiciones, algunas de ellas resolutorias y otras, supeditadas a factores externos o "fuerza mayor" (en cuyo caso, no opera la multa, lógicamente). Y la seña (multa), que es una cifra anticipada por los daños y perjuicios que ocasiona el incumplimiento, suele rondar en el 10 % del precio total. Pero, este importe, es sólo un consenso de costumbre, porque no está escrito ni exigido en ninguna Ley (el importe queda depositado en manos del Escribano del futuro comprador). Y cuando los acontecimientos así lo ameritan, puede instrumentarse varios casos de rescisión, algunos hasta en forma unilateral, con o sin sanción.

• *GRAN DEMORA EN LA FIRMA DEL BOLETO*

Comparto por supuesto que, el Escribano debe ser riguroso y pulcro en recabar toda la documentación del negocio, ya que, es obvio que ***no se vende una COSA***, sino que se ***transfiere un DERECHO***. Por lo tanto, su esfuerzo en pro de ser escrupuloso y exigente en cuanto a todos los detalles documentarios, es necesario y bienvenido. ***Nadie sensato podría desconocer esto***. Y la alta responsabilidad del Escribano, debe quedar siempre en salvaguardia, como valor prioritario a preservar y mantener, en pro de la rectitud del negocio jurídico futuro. Estoy hablando de su viabilidad legal (formal y sustancial).

El problema actual (patología) es, que se viene detectando en un buen porcentaje (acrecentado en la última década), de demora (muchas veces, injustificada) en celebrar este acuerdo previo. Éste, por ser previo ("promesa para contratar"), debe simplemente prever el cumplimiento de todas las exigencias de forma y de fondo para que, luego, se materialice correctamente la Escritura, documento sí que será traslaticio del dominio!

Quizás, aplicando la ley de PARETO (80-20), en el 80 % de los casos, se actúa en forma diligente, pero cuando acontece el otro 20 %, para quienes lo sufren, puede ser una catástrofe… Y cuando sucede la catástrofe, no hay estadísticas válidas: éste caso es el 100 % de su desgracia!... Por lo tanto, no pretendo criticar (sería injusto y atrevido) a todo el gremio notarial, sino sólo a algunos malos y descarriados indolentes… tal como sucede también en todos los gremios (incluido el nuestro, por supuesto)!... Y como bien dice un sabio refrán español: ***"a quien le caiga el sayo, que se lo ponga"!***

No comprendemos por qué, muchas veces, algunos Escribanos del comprador, luego de tener sobre su escritorio la suficiente documentación primaria, demoran 5, 10 o 15 días en redactar el Boleto de Reserva… Nos parece inadmisible e injustificable. Pero, se está volviendo rutinaria esta desidia o parsimonia, que, suele provocar graves perjuicios para varias de las partes involucradas… o todas!

• MULTIPLICACIÓN DE PERJUICIOS POR DEMORA INJUSTIFICADA:

A) PERJUICIOS PARA EL FUTURO COMPRADOR (SU CLIENTE): Cuando el negocio no está "firmado" (sellado), los propietarios y/o las inmobiliarias (aún si en el caso estuviere actuando sólo una, en régimen de exclusividad), no tienen otra alternativa que seguir mostrando (exhibiendo) la propiedad a otros interesados que vayan apareciendo. Y ello, porque, precisamente, no se puede hablar de una "firme reserva verbal", cuando luego, la veleidad de los hombres suele ser tan cambiante y voluble. Por lo tanto, si un nuevo interesado efectuare una oferta levemente superior (a veces, de pocos miles de Dólares), ***el primer perjudicado puede ser el propio cliente del Escribano*** (futuro comprador), porque, quedará relegado o rezagado a un segundo lugar y por ende, podrá perderse el negocio o la oportunidad, irre-

mediablemente…y en el lapso de pocos días!

B) PERJUICIOS PARA EL FUTURO VENDEDOR (PROPIETARIO ACTUAL): Puede suceder al revés, ya que, generalmente, el comprador que aún no firmó Boleto, sigue mirando otras opciones y además, sigue escuchando la respuesta a otras ofertas anteriores que él haya formulado por otras propiedades. Entonces, el riesgo de que se esfume este comprador, se vuelve grave, ya que sólo dependerá de circunstancias fácticas aleatorias. Sucede a menudo que el comprador ve algo más tentador o recibe un sí, por una oferta que formuló una semana atrás… y entonces, prefiere comprar aquella otra propiedad. De este modo, toda demora, frustrará la concreción del negocio acordado. Por eso, es bueno y sano actuar con celeridad y empeño…con la "diligencia de un buen padre de familia" (no podemos dormirnos)!

C) PERJUICIOS PARA NUESTRA INMOBILIARIA: Aún en el caso (todavía lamentablemente, muy esporádico y minoritario) de que la Inmobiliaria tenga la propiedad en exclusividad, perder un comprador puede significar, perder o dilatar inconvenientemente la concreción del negocio. Nuestro trabajo de gestión de venta y de negociación, culmina en el momento de la firma del Boleto de Reserva, ya que ahí queda consagrado POR ESCRITO el acuerdo de voluntades que, casi siempre habíamos tejido en forma dificultosa. Es decir, no podemos permitirnos el "lujo" de "morir en la orilla" (como dicen los jóvenes). A partir del Boleto, comienza la gestión técnica y profesional del Escribano, especialista en Derecho. Entonces, una demora injustificada en la firma del Boleto, puede (y suele) significar la pérdida de tiempo y el haber trabajado inútilmente, para nada. Porque, podrá aparecer otro Colega con una oferta algo mejor… o quizás, le llegue directamente al propietario. Nuestro trabajo suele ser visto como la punta del iceberg: sólo se ve (por los terceros externos), lo superficial y aparente: que hemos mostrado una propiedad al interesado en comprarla y que por ese simple y anecdótico hecho, percibimos a cambio una suma suculenta de dinero por honorarios (antes, llamada comisión). Y esta es una burda mentira que corresponde puntualizar con energía. En efecto, lograr una venta, supone una serie engorrosa de pasos previos que comienzan por: la captación de la propiedad, su tasación profesional y realista, su incorporación a la Cartera, su promoción y publicidad, la fatigosa coordinación para su exhibición, el anticipar y resolver solventemente las objeciones que puede presentar el comprador, y luego, negociar (hábil y profesionalmente) las ofertas y contraofertas que se vayan planteando, hasta culminar con el cierre. Hay un hecho, tan real como fatigoso, que no debemos olvidar: estadísticamente, debemos mostrar una propiedad en un promedio de 30 veces, para que aparezca el comprador definitivo… Por lo tanto, si perdemos a éste, que ya logramos que acordara todos los detalles del negocio con el propietario actual (y no solo el precio final), luego, posiblemente, debamos recomenzar nuevamente nuestra labor y mostrar esa propiedad a 20 o 30 nuevos interesados más, para volver a encontrar un comprador real…Ésa no es sólo una triste y dura verdad estadística… sino además, una frustrante crueldad: trabajar para nada!

D) PERJUICIOS PARA EL PROPIO ESCRIBANO: Si bien, en un análisis primario, pareciera que el Escribano siempre tiene "de rehén" al comprador, ya que tarde o temprano, éste comprará algo (sea ésta propiedad que estamos vendiéndole nosotros u otra), no siempre es así, ya que, muchos compradores al frustrarse su compra, desisten de comprar o postergan la búsqueda para mucho más adelante… Sobre todo, si lo que estaban comprando ahora es una oportunidad o "ganga", las cuales suelen ser irrepetibles (por escasas) en el Mercado… O porque se hayan enamorado perdidamente de las bondades de este singular inmueble. Inclusive, puede suceder ciertas veces que, el comprador, pasado el tiempo, cambia de Escribano, ya que alguien de su cercano entorno le recomienda otro mejor o experimentado, o más ágil o que cobre

menos honorarios… Entonces, la falta de agilidad y sentido común, también puede ser un peligroso boomerang en contra de los intereses futuros del propio Escribano displicente. Los clientes ya no son fieles y muchas veces, no respetan el prestigio o calidad del Profesional, sino que buscan un más eficaz involucramiento… y otras veces, persiguen lograr solo precios "baratos"!... (porque la mayoría no respeta el refrán: "lo barato, sale caro"!).

EN SUMA: todos los profesionales involucrados en el negocio, deberíamos actuar, sin desmedro de la seguridad y rectitud jurídica, con la máxima celeridad, sentido común y practicidad, en beneficio recíproco de todos los intereses en juego, principalmente, en defensa de la voluntad pactada por ambos clientes, ya consensuada (gracias a nuestra compleja y larga gestión de negociación).

Espero que esta reflexión cunda y se deje de actuar con esa "insoportable levedad", que en muchos casos, no se hace por perseguir una exquisitez jurídica, sino que se vuelve una torpe irresponsabilidad, ya que puede (y suele) generar frustraciones para todas las partes. ***La seguridad, siempre es bienvenida y es un valor de primer orden, pero no tiene por qué ser lenta!***... No siempre ***"piano, piano, si arriva lontano"***… Sino que, en muchos otros casos: ***"Camarón que se duerme, se lo lleva la corriente"!***

Un Boleto de Reserva se puede redactar en un par de horas... En sus cláusulas principales, se establecen los requisitos y condiciones a que está sometida su concreción final (por ejemplo: la bondad de sus Títulos y Planos). Y si luego, no se resuelven positivamente esos obstáculos, no

se hará el negocio definitivo y… listo! … (Por lo tanto, dejémonos de pruritos tontos y de buscar pelos en la leche)!

En otros países (ejemplo cercano: Argentina), los BOLETOS de SEÑA (RESERVA), son redactados por la propia Inmobiliaria, quien así sella rápidamente el negocio. E inmediatamente, le pasa la carpeta completa al Escribano para que éste comience a efectuar su labor técnica específica… Pero, la certeza del negocio ya está bien sellada, prontamente, en pocas horas después que se logró el acuerdo de voluntades. ***Y así, se evitan demoras innecesarias y muchas dolorosas frustraciones, para todos.***

El suscripto no está sugiriendo que imitemos a la Argentina. Por ser Abogado, defiendo con fervor (y así lo he dicho en varios de mis libros) que, nuestro Boleto de Reserva debe seguir siendo redactado por un especialista en Derecho (Contratos)… ***Pero éste, jamás puede demorar 5 ni 10 días en redactarlo…!!*** … Es una burla al sentido común y al esfuerzo de quienes hemos trabajado el negocio durante meses, hasta cerrarlo… Y además, es una pérdida de serias expectativas para las partes involucradas… ***¡Basta!***

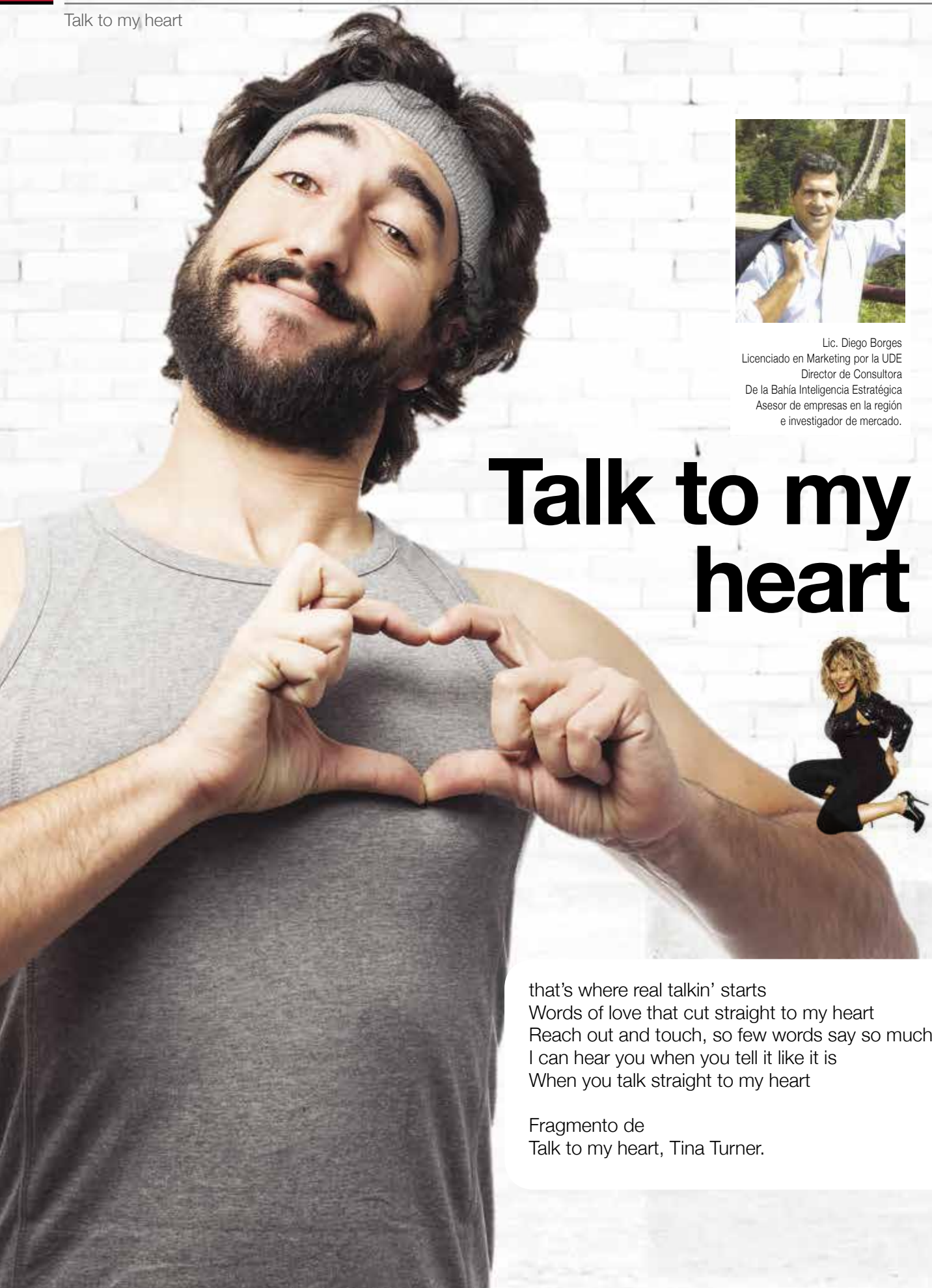
El riesgo de que se pierda el negocio es muy grande. Y como ya vimos, lo podemos sufrir todos, porque la negligencia genera y salpica problemas, ya que amplifica la multifacética fragilidad a la que solemos estar sometidos!

Y no se trata sólo de pérdida de dinero, sino de la dignidad del trabajo, ya que un trabajo bien realizado (pactado y consensuado genuinamente), puede frustrarse infamemente por la burda negligencia o desidia de quien nos sucede en el próximo escalón del proceso hacia la formalización definitiva del negocio…!

Publicar en gallitoluis
es fácil y
gratis
Conocé más en
gallito.com.uy/facilygratis
AGILE

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.

Talk to my heart



that's where real talkin' starts
Words of love that cut straight to my heart
Reach out and touch, so few words say so much
I can hear you when you tell it like it is
When you talk straight to my heart

Fragmento de
Talk to my heart, Tina Turner.

Aunque le parezca mentira, este manual sintético de marketing es la letra de una hermosa balada que interpreta Tina Turner (compuesta por Graham Hamilton Lyle y Johnny Douglas).

En pocas palabras, cual plegaria de un consumidor auto descubierto, el texto nos indica en forma de metáfora lo que los últimos descubrimientos de la neurociencia (que vienen a confirmar muchas de las presunciones históricas del marketing) han revelado: todo se trata de la emoción, y no de la razón.

> ***Háblale a mi corazón, allí es donde las cosas que importan comienzan, hazlo con palabras de amor que me lleguen al corazón, que realmente me toquen, porque entonces necesitarás pocas palabras para que te escuche. Y remata: háblale directo a mi corazón.***

Si escucháramos a Jürgen Klarić o analizáramos la neuropirámide de Romano, llegaríamos a la misma conclusión. Nuestros clientes (y nosotros mismos como clientes) no actúan basados en la razón, sino que deciden en función de la emoción, aún a nivel del subconsciente.

Muchos son los experimentos realizados para evaluar la racionalidad de las decisiones, y cada vez son más concluyentes, la racionalidad tiene un peso mínimo en las decisiones de compra y consumo de los productos y servicios que le ofrece el mercado. Son las emociones las que mandan. Eso está claro. Ahora bien: ¿Cómo manejamos este asunto? ¿Qué herramientas tenemos a mano para emprender el largo camino al corazón de nuestros clientes?

Diría, como primer punto, que la clave número uno es ***HACER FOCO.*** Foco en el cliente, que es el centro del accionar de la empresa. Piense en él o en ella, imagínelos, vez con sus ojos, póngase en sus zapatos, siéntese en su mesa, abra la puerta de su jardín, respire, abra los ojos, y cuando lo haga, de frente a su producto o servicio, pregúntese: ¿qué siente?

No parece sencillo, pero lo haremos de forma que podamos ir escalando hacia las emociones.

Paso 1: Exposición. Su empresa debe exponerse, allí donde está el cliente poniendo sus ojos, caminando, circulando, experimentando la vida. La exposición es un tema de accesibilidad (distribución, locación, ubicación, redes) y de comunicación (publicidad, seo, social networking, relacionamiento, gestión de ventas). ¿Si su cliente no accede al conocimiento sobre su oferta, sobre lo fantástico de su producto o servicio ¿cómo podrá brindarle su atención?

Paso 2: Capte su atención: No basta con estar expuesto, es necesario romper el marco del cuadro dentro del que se encuentra el cliente y hacer saltar algo, un color, una frase, un aroma, una forma, una propuesta, un sonido. Capte la atención de sus sentidos. Destáquese, sino por todo, por algo. Si no logramos romper la barrera de la indiferencia, difícilmente enamoremos a esa persona de quien necesitamos al punto que nuestra empresa no tendría sentido sin ella.

Paso 3: Emociónelo. Las emociones son muchas. Las emociones positivas son muchas. Concéntrese en lograr, una vez atravesada la barrera de la exposición y la indiferencia, en atravesar la dura capa que ha generado el cúmulo de experiencias pasadas; y volvemos al principio, póngase en los zapatos, en la mente, y en el corazón de su cliente. ¿Cuál es la palabra que hará disparar su botón rojo? Busque esa palabra, la palabra que lo vincula emocionalmente con el cliente. Mac Donald´s

dice “Me encanta”, Coca-Cola ha dicho “enjoy”, “la chispa de la vida”, el BSE dice “nadie le da más seguridad”, hay quien dice “rico”, quien dice “dulce”, quien dice “cerca”, quién dice “tranquilidad”, quien dice “desde…siempre”. En fin, estamos frente al tiempo del mensaje, del disparador emocional. Todos lo tenemos. Búsquelo, y construya su propuesta en torno a él.

Paso 4: Grabe ese mensaje a fuego; hágalo perdurable, átelo a una experiencia, a un color, a algo frente a lo cual, cada vez que el cliente se vea expuesto, reaccione pensando en usted, evocándole, deseando.

Paso 5: Déjese de tonterías. Lleve al consumidor a la acción, para su propia satisfacción, y para el logro del objetivo de su negocio o de su idea. Genere la oportunidad de la decisión de compra, proponiendo una acción inequívoca de consumo o de compra. Prepare ese momento. Piense en esa acción que pretende. Será un acto físico de tomar el producto en las manos? ¿Será el rellenar un formulario? ¿Será firmar una reserva? ¿Tomar una foto? ¿Brindar un referido? Si llegó hasta aquí, tiene a su cliente listo para entregarse a una relación fructífera y duradera con su empresa.

Paso 6: (¿creyó que había terminado?) Refuerce el vínculo. Concéntrese en hacer que las emociones que sintió su cliente durante el proceso de decisión, las emociones positivas, queden grabadas y formen parte del conjunto evocado cada vez que se encuentre nuevamente frente a la decisión de consumir su producto o utilizar su tipo de servicios. Transfórmese en su opción preferida de compra. Selle el pacto. Haga un gesto, reconozca, agradezca, aprete la mano, envíe flores, haga un post, no lo se. Usted sabrá, en su negocio, qué corresponde.

Y ahora que ha logrado conquistar ese corazón: ¿Qué hará con él?

Lo tiene en sus manos.

¿qué pasó?

Organizado por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) Baker Tilly Uruguay realizó una Charla titulada “Lavado de Activos; Como cumplir la ley sin arriesgar negocios”.
La misma estuvo a cargo de la Cra. María Estefanía Acosta quien es experta en Normas Internacionales de Información Financiera con Posgrado en la Universidad ORT de Montevideo y Partner en Baker Tilly Uruguay.
Contó con el apoyo de El Gallito Luis y fue exclusiva para socios.

Libro Recomendado

La Amante

El Evangelio de María Magdalena

Del Prof. Tony Carro

En esta segunda novela de ficción, luego de diez años de publicada la primera bajo el mismo sello Doble Click, el autor Tony Carro comparte una ficción sublime acerca de uno de los temas que más interesan en la historia. Porqué María Magdalena es la más injuriada de la historia? Porque se presenta a esta mujer que es la fundadora del Cristianismo como una prostituta arrepentida y a partir de ahí se ataca la sexualidad femenina hasta el día de hoy. Se ha hablado pues de su identidad, de su papel, de su importancia y dos mil años después su figura sigue fascinando a los lectores y esta fascinación nos es regalada por la mano y por la imaginación del autor a traves de esta exquisiita novela en la cual vemos a una María Magdalena tan auténtica y tan humana que nos cuestiona y muestra tanto las bondades como las dificultades que pueden presentarse cuando un ser humano intenta seguir una camino espiritual. El papel de María Magdalena fue ampliamente discutido durante los tres primeros siglos de nuestra era. Dos corrientes principales generadas durante los inicios del cristianismo son la causa de esta disputa. Una de ellas fue la lidearada por Pedro y por Pablo, la otra por María Magdalena. En la primeras comunidades cristianas existían muchos evangelios y todos ellos gozaban de la misma dignidad. Pero ya en el siglo IV la Iglesia católica considerada no "inspirados" a una gran cantidad de los mismos. Estos evangelios son denominados apócrifos. Algunos seguidores del cristianismo que atribuyeron un papel central a María Magdalena y la consideraban la discípula favorita de Jesús escribieron una serie de evangelios que fueron denominados gnósticos . Todos los evangelios gnósticos son considerados apócrifos en el siglo IV, Entre estos evangelios se encuentran en de Judas y el de María Magdalena.

Su verdadera identidad generó una intensa polémica luego de que en el 2003 se publicara la novela El Código de da Vinci, escrita por Dan Brown. Luego de esta polémica la Iglesia Católica se retracta y hace responsable al papa Gregorio Magno por la equivocación de mostrar a María Magdalena como una prostituta arrepentida.

El papa Francisco pidio el cambio de estatus de María Magdalena y esa es la razón por la cual a patir del 2016, ella sea "festejada" litúrgicamente como el resto de los apóstoles.

El Epítome de la incertidumbre

"Columnista Invitado"

Aníbal V Abreu

Epítome puede definirse como un resumen realizado de una obra donde se expone lo primordial de ella, sus aspectos destacados. Consiste en repetir los primeros conceptos a modo de recapitulación con el objetivo de clarificar lo expuesto. A modo de ejemplo: "la madre, el epítome de la ternura".

¿Cuál sería el concepto que concentra o resume estos últimos 12 años? Si lo intentamos descubrir surgiría que esta década es el "Epítome de la Incertidumbre".

Es claro que la promesa de certezas, recuérdese el spot del actual gobierno en la campaña electoral cuando se afirmaba que "Un país se construye de certezas y además de oportunidades, para llevar a Uruguay y a su querido pueblo, a un nivel de desarrollo nunca visto…"

"Ciudades" invita a representantes de los distintos sectores partidarios del escenario político nacional a expresar sus opiniones.
El Sr. Aníbal Abreu escribe en representación del Sector Dignidad Nacionalista del Partido Nacional.

Vamos a comenzar por los finales menos tristes, parece haberse solucionado el tema de los cincuentones....Es decir que los que fueron incluidos en el régimen AFAP, ahora comienzan a estar en condiciones de jubilarse por el BPS y su jubilación sería un 30 % mayor. Después de tanto titubeo se les permitiría optar por el régimen que les sea más beneficioso. Final feliz, fue necesario recordarle al actual gobierno que había promovido un plebiscito, y ahora miraban el asunto como quien escucha un motor, acorralados, solucionarían el problema, vuelven los aportes al BPS, pero con la incertidumbre presente hasta ahora…

El dirigente más importante de la izquierda uruguaya Mujica, en el congreso de su partido ¡exige compromiso a los funcionarios públicos! "A los nuevos y si no cumplen, para afuera", pero aclara, "Hay que respetar a los viejos funcionarios, porque esos tienen derechos adquiridos". Sin embargo, según las señales de su gobierno, esa justicia es incierta y despareja, porque los militares como empleados públicos, ven amenazados sus derechos adquiridos. Futuro incierto…la inclusión hasta hoy tiene excepciones, los militares están afuera. Seguridad Social es un derecho humano fundamental, pero a los militares no se les reconoce ese derecho adquirido.

Respecto a la reforma militar, hemos reclamado desde hace mucho tiempo que prime la justicia y el sentido común, dimensionando que FFAA requiere el Uruguay. Luego de un largo y preocupante camino plagado de falacias por parte de voceros oficialistas y de ladrarle a la luna, hoy parece que el sentido común viene asomando, o al decir de Huidobro "a la rana no hay que freírla de golpe". Finalmente Mujica ha expresado en la comisión respectiva algo así como que primero de todo se impone un proyecto serio de estado y recién después pensar en reformas e impuestos. Parece que primó la cordura. Esperemos que en esta oportunidad se nutran de la opinión de los profesionales de carrera y se considere realmente la equidad, que se valore la curva de tecnificación contra la cantidad de gente. Si de equidad hablamos, sería muy sano por ejemplo que se equiparen los salarios militares a la policía, las remuneraciones de la Armada con personal de mar el Ky Chororo "el remolcador" (que no navega de ANCAP y pagamos U$S 5 millones por alquiler), salarios que son sensiblemente superiores y nadie habla de privilegios, y el mismo razonamiento técnico en la Fuerza Aérea. Esperemos por ahora, sí de incertidumbre hablamos, sigue siendo el común denominador...

"En un mundo lleno de incertidumbres, en una región donde también hay incertidumbres, que una fuerza política dé certezas, dé seguridad, es realmente una situación a destacar", dijo Vázquez en la pasada campaña. Hoy el aumento de la tasa consular a las importaciones, en la rendición de Cuentas, se trasladará a los precios y generará inflación seguramente y castigará al consumidor final, dudas para todos, importador y consumidor…

Si hablamos de impuestos, surge un caso curioso, el aumento de impuestos a juegos de azar (que no es al juego sino al jugador) y a las importaciones, previstos en la rendición de cuentas, fue informado por el presidente de un partido político (FA) en la sede del FA y no por la autoridad de economía. Estas insólitas situaciones desnudan incertidumbre respecto a la institucionalidad en nuestro estado.

Un decreto fue aprobado, luego de que la prensa publicara que desde la izquierda se estudiaba plantearle al gobierno que incluyera en la Rendición de Cuentas la no devolución de los aportes al Fonasa, para que los funcionarios del estado que hagan públicos documentos oficiales incurran en una "falta muy grave" pasible de despido. ¿No era que el estatuto del funcionario público establecía que como garantía la lealtad era hacia el Estado y no a la administración? La veracidad de una administración objetiva, cristalina y la seguridad constitucional a que el estado nos defienda, en duda.

El Vicepresidente en el centro de la polémica. No solamente nos engañó con su titulo, medallas de oro, inventando las licenciaturas de un año y subestimando al imaginario popular, sino que dejó en banca rota la empresa pública más importante de nuestro país y como frutilla de la torta castigó la tarjeta corporativa de la empresa como para atender "urgencias" insalvables como ser alhajas, perfumes y colchones…un senador autonombrándose Ing. Agr. Sin serlo, otras desprolijidades entre pagos en negro, fletes astronómicos para amigos, vuelos trasnochados sin tripulación. Pero según nuestra máxima autoridad es un gran bulling contra el jerarca. Ni pensar en una autocrítica, ni pensar en que un legislador y hombre público está expuesto y obligado a responder con seriedad cualquier duda planteada como motor del desarrollo social. Por el contrario, se habla de "un ensañamiento que daña el sistema democrático". ¿Bulling? cuando un gobernante en lugar de acusar recibo de las críticas y desviaciones, acusa a los demás de que lo atacan, estamos muy mal...Como resultante, la promesa de un gobierno honrado y de primera, en cuestión y bajo sospecha…

Esta administración, no asume responsabilidad ante ninguna circunstancia, ni PLUNA, ASSE, ALUR, ANTEL, etc. son responsabilidad del gobierno, todas son embestidas pergeñadas por la oposición. Como mínimo sospechan de una sociedad con los gordinflones de Manhattan que nos quieren exprimir a todos en nombre del imperialismo. Por supuesto que en esta hipótesis nada tienen que ver la ausencia del famoso gasoil productivo, los resultados negativos de las empresas públicas, la productividad y educación, todo eso es parte del macabro plan el demonio imperialista. La credibilidad y el compromiso ausentes.

Es interesante también el caso del proyecto que deroga el delito de abuso innominado de funciones, justamente cuando se encara la situación del ex ministro de Economía, del presidente del Banco República y del propio Vicepresidente, genera dudas sobre las garantías de nuestro sistema democrático.

Las tupas bandas con evidencias probatorias de un pasado reciente que tanto se empeñan en tener presentes, pero cuando tienen que rendir cuentas, en lugar de aclarar y habilitar investigaciones, hablan del daño a la democracia. Ninguna certeza para la República...

En estos días se ha cesado muy rápidamente en muy pocas horas una directora de una institución de enseñanza por permitir una charla contra el aborto y con imágenes religiosas. Llama la atención que se han registrado antes otros episodios de tinte religioso o político que han afectado la educación, como ser el aniversario de un asalto terrorista, el recordatorio a un tupamaro fallecido, clases al alumnado sobre el No a la baja etc. y nunca se observó tanta celeridad como en este caso...La laicidad también con incertidumbres.

Nuestra carta magna establece el derecho a ser "protegidos en el goce de nuestra vida, honor, libertad, seguridad, trabajo y propiedad. Nadie puede ser privado de estos derechos sino conforme a las leyes que se establecen por razones de interés general". La democracia no es perfecta, pero nos garantiza la igualdad de defensa de nuestros derechos, tiene sus mecanismos en el estado. El antídoto contra estas amenazas es la educación y la cabeza libre, lo que forma una conciencia colectiva de los peligros que representa y no solamente una queja inveterada.

Pero cuando desde un partido político con responsabilidad no se miden consecuencias, y se cierran filas en defensa de lo indefendible, se pueden sobreponer intereses sobre la libertad y los derechos, entonces la incertidumbre puede dominar nuestra vida…

ESTÁS como QUERÉS

NATUZZI

Lo mejor de Italia
ahora en Uruguay

VIA SONO

viasono.com.uy

Rendición de cuentas. Vivienda

"Columnista Invitado"

Arq. Aldo Lamorte

Mucho dato, poca vivienda.

La rendición de cuentas del Estado Uruguayo esta en el Parlamento, de solo leer la forma de presentación ya se nota una marcada intención en dar nombres técnicos a rubros y gestiones, en generar muchas palabras, pero para los que estamos en el tema enseguida se ve la falta de realizaciones, mucho dato y nombres pseudotécnicos para rubros de evaluación que entendemos no vienen al asunto de fondo, lo real es mucho dato y poca vivienda.

"Ciudades" invita a representantes de los distintos sectores partidarios del escenario político nacional a expresar sus opiniones.
El Arq. Aldo Lamorte escribe en representación de Unión Cívica.

En el informe

Informe de gestión 2016 INCISO: 14 - Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente UE: 002 - Dirección Nacional de Vivienda I. "Misión: Hacer efectivo el acceso y permanencia a la vivienda adecuada para todos los sectores de población, generando una política habitacional integral articulada con el ordenamiento territorial y con el conjunto de las políticas sociales." Fuente: SPE II. Desempeño del año 2016, en esta área vemos:

ÁREA PROGRAMÁTICA: VIVIENDA

PROGRAMA DE REHABILITACIÓN Y CONSOLIDACIÓN URBANO HABITACIONAL OBJETIVOS: Nombre: Diseñar e implementar programas urbano habitacionales Descripción: Diseñar e implementar programas urbano habitacionales que contemplen la heterogeneidad de los hogares destinatarios y faciliten el acceso y la permanencia en la solución habitacional. Nuevas soluciones habitacionales en el marco de este objetivo, en el año 2016 se finalizó un total de 2.359.

En cuanto a nuevas soluciones habitacionales correspondientes a distintos programas. Al cierre del año 2016 había 8.925 en ejecución. A lo anterior se agregan 366 hogares relocalizados y al cierre del año, 697 hogares en proceso de relocalización.

Programa Cooperativas

El programa Cooperativas en lo que respecta a la cantidad de préstamos otorgados es el programa que registra la mayor cantidad de viviendas terminadas y en ejecución. En el año 2016 se finalizaron 1.173 viviendas distribuidas en 38 cooperativas, 30 % en Montevideo y 70 % en el interior del país. Al finalizar el año había 6.136 viviendas en obra distribuidas en 182 cooperativas, 45 % corresponden a Montevideo y 55 % al interior del país. Si miramos los datos de Construcción de viviendas por licitación pública en el año 2016, se finalizaron 32 viviendas destinadas al Programa de Soluciones habitacionales para Pasivos y se mantuvieron en cartera un total de 906 subsidios de alquiler destinados a este mismo programa.
Al finalizar el año había 558 viviendas en construcción, la mitad destinadas a hogares con menores a cargo o personas con discapacidad y la otra para pasivos. Los departamentos en los cuales se encuentran en construcción estas viviendas son: Durazno, Maldonado, Montevideo y Rocha.

También en el período de referencia se abrieron licitaciones para la construcción de 625 viviendas en los departamentos de Canelones, Colonia, Florida, Montevideo, Paysandú, Río Negro, Rocha, Salto, San José, Soriano y Tacuarembó.

Referido a la Autoconstrucción Asistida se ejecuta a través de dos modalidades. La modalidad de Autoconstrucción en Terreno Propio está dirigida a hogares cuyo titular o titulares sean perceptores de ingresos y cuenten con un terreno en propiedad o cedido por un familiar. Se otorga un préstamo de hasta 250.000 UI a pagar hasta en 15 años con la posibilidad de tener un subsidio a la cuota si los ingresos de la familia así lo requieren. Como parte del programa cada hogar recibe asesoramiento por parte de un equipo técnico durante el proceso de obra. En esta modalidad se finalizó un total de 208 obras en el año 2016, y al finalizar el mismo hay 616 obras en ejecución en distintos departamentos del país. La modalidad Autoconstrucción en terreno público se ejecuta a través de convenios con las Intendencias Departamentales. Al finalizar el año 2016 había 20 convenios en ejecución en varios departamentos del país. El total de viviendas finalizadas durante el año 2016 es de 446, y a fines del año 2016 hay 709 en ejecución. Préstamos y subsidios para la adquisición de vivienda. En el transcurso del año

2016, 500 hogares beneficiados han concretado la compra de vivienda en el mercado. Del total, aproximadamente el 80 % corresponden a la modalidad de Préstamos del Fondo Nacional de Vivienda y Urbanización con subsidio a la cuota y el resto a la modalidad de Crédito Hipotecario con Subsidio a la cuota.

En el área de Prevenir asentamientos

Descripción: Prevenir la generación de asentamientos irregulares a través de diversos instrumentos. Plan Nacional de Relocalizaciones.

El objetivo de este programa es relocalizar población asentada en terrenos inundables o contaminados con el fin de revertir procesos de segregación social y fragmentación territorial, a través de respuestas integrales a población en situación de extrema vulnerabilidad. El Plan Nacional de Relocalizaciones se ejecuta a través de convenios con las Intendencias Departamentales. Al finalizar el año 2016 había 16 convenios en ejecución en los departamentos de: Artigas, Canelones, Colonia, Maldonado, Montevideo, Paysandú y Rivera. El total de relocalizaciones finalizadas en el año 2016 es de 366 en las cuales están incluidos realojos a través de compra de vivienda usada. A fines del año 2016 había 697 hogares en proceso de relocalización. Política de Tierras Nombre: Política de Tierras. Descripción: Fortalecer la política de acceso a tierras para vivienda. En el marco de la política de tierras para vivienda, se continuó trabajando en la metodología de estudio de los predios y en los mecanismos para afectar predios a CIVIS. En el año 2016 se incorporaron dos predios, uno en el departamento de Montevideo y otro en el departamento de Tacuarembó.

En el área de Vivienda rural y pequeñas localidades

Descripción: Apoyar la producción de MEVIR MEVIR

Contribuye a la construcción de un hábitat sostenible de la población que vive y/o trabaja en el medio rural, en el marco de las políticas de desarrollo integral. En el año 2016 MEVIR finalizó 555 intervenciones que incluyen viviendas nucleadas, unidades productivas, otras construcciones (merenderos, escuelas, etc.). Al cierre del año, hay 1.026 viviendas en ejecución. Con respecto a las reparaciones realizadas, se finalizaron un total de 204 en el presente año.

Como verán números llamativamente muy bajos históricamente para el Uruguay y para la realidad de necesidades totalmente exiguos e insuficientes.

Frente a lo que ha pasado además con malas decisiones políticas en la modificación de la Promoción de vivienda Social, que había dado alguna respuesta concreta y ahora con su modificación prácticamente se detuvo, tenemos que reaccionar, hay muchos datos pero hay poca vivienda!!!

ALQUILÁS ENSEGUIDA

AHORA LA SOLUCIÓN ES TUYA

La operativa más ágil en todos los alquileres.

FIDECIU
GARANTÍA DE ALQUILER

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

El Plazo y las opciones de extensión del mismo, en el contrato de arrendamiento urbano

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

El tema que vamos a desarrollar, no posee en principio ninguna dificultad interpretativa, en tanto se encuentra regulado en forma muy detallada por el Decreto Ley No. 14.219.

No obstante, en el ejercicio cotidiano de la actividad inmobiliaria, el tema tiene facetas dignas de consideración, por lo que entendemos que puede ser de utilidad analizarlo en forma detenida.

La normativa vigente en materia de arrendamientos nos obliga en forma permanente a efectuar un ejercicio previo. Antes de resolver cualquier problema, es imprescindible ubicar si nos encontramos ante un contrato de arrendamiento regulado por el conjunto de normas regido por el Decreto Ley 14.219 y sus modificativas, a los que llamaremos contratos regidos por el "Estatuto" (1) o si la situación se ubica fuera de esta tutela, y por lo tanto se encuentra dentro del régimen que habitualmente se denomina como "libre contratación"

Este análisis previo resulta trascendente, porque en uno u otro caso, nos encontraremos con soluciones legales diferentes.

Pasemos entonces a considerar ambas hipótesis en forma separada, para una mayor comprensión.

a) SITUACIONES EXCLUIDAS ("libre contratación")

En esta hipótesis, debemos tener presente que el legislador NO HA ESTABLECIDO un PLAZO MINIMO de arrendamiento.

Por lo tanto el plazo va a quedar establecido exclusivamente por el período de tiempo que las partes establezcan libremente en el contrato, cualquiera sea su duración, siendo válidas las opciones de extensión de plazo, que las partes puedan establecer en la regulación del negocio.
Existe en cambio un PLAZO MÁXIMO de duración del contrato de arrendamiento urbano, el que queda fijado en 15 años como regula el art. 1782 del Código Civil, el cual no puede ser vulnerado por las partes al contratar. Vencido este plazo, el mismo caducará de pleno derecho, habilitando al arrendador, la posibilidad de solicitar el desalojo por vencimiento del plazo, si se hubiere estipulado un plazo mayor.

Es importante señalar otra excepción que se encuentra regulada en el Inciso A del art. 28 del D.L. 14.219, en cuanto establece que; las fincas para vivienda que se alquilen por temporada, ubicadas en las zonas balnearias, no podrán tener un plazo mayor de NUEVE MESES siendo ésta, la otra referencia al plazo máximo, dentro de los contratos que se encuentran en "libre contratación"

b) Arrendamientos regulados por el Estatuto.

Resultan en cambio diferentes, las soluciones normativas que se aplican a las situaciones regidas por el D.L. 14.219, que a diferencia de las situaciones de libre contratación, POSEEN PLAZOS MÍNIMOS ESTABLECIDOS POR LA LEY.

Esto significa que; cuando el arrendamiento se encuentra dentro del marco estatutario, las partes podrán establecer libremente el plazo contractual. Si el plazo contractual fuere menor, el arrendatario gozará SIEMPRE de los plazos mínimos establecidos en los artículos 3 y 4 del Estatuto.

El artículo 3 en su último inciso, establece que LOS ARRENDAMIENTOS CON DESTINO A CASA-HABITACIÓN Y OTROS DESTINOS, tendrán un PLAZO MÍNIMO DE DOS AÑOS.

Ello determina que sin considerar el plazo contractual pactado entre las partes, el arrendador está obligado a respetar el plazo mínimo establecido por la Ley.

Cumplido el plazo mínimo de dos años, se agregará UN AÑO MÁS de prórroga por imperio de la propia norma (art. 4).
Es importante destacar que el plazo contractual establecido puede ser menor que el plazo establecido por la Ley.

En este caso, el arrendatario solo estará obligado a permanecer en el inmueble durante su vigencia, no pudiendo retirase antes de esa fecha de la finca arrendada sin responsabilidad de su parte, con la única excepción de la hipótesis de fallecimiento del arrendatario prevista por el art. 1783, (Código Civil) que excluye la responsabilidad de los herederos del arrendatario, los que en esa hipótesis podrían poner fin unilateralmente al arriendo sin responsabilidad de su parte.

En caso de que el arrendamiento tenga un destino de industria o comercio, EL PLAZO MÍNIMO SERÁ DE CINCO AÑOS, encontrándose facultado el arrendador a solicitar el desalojo al término de ese lapso (si no se hubiere establecido un plazo contractual mayor)

En el art. 4 del estatuto se establece además que si el destino fuere comercio o industria NO EXISTIRÁ LA EXTENSIÓN DE UN AÑO de prórroga legal, como ocurre en el caso de vivienda y otros destinos.

Por ende existen entonces en el arrendamiento estatutario dos plazos perfectamente definidos: a) el plazo contractual, que las partes libremente formularon al contratar, el cual obliga al arrendatario, a permanecer en la finca.

b) Como contrapartida, existe el plazo legal (dos años más uno de prórroga establecido legalmente en materia de vivienda y otros des-

tinos, o cinco años en total en los casos de industria o comercio (arts. 3 y 4) que puede incluso ser mayor que el plazo pactado por las partes el cual solo obliga al arrendador.

Esta diferencia es muy importante pues si bien el plazo contractual obliga al arrendatario, el plazo legal solamente debe ser respetado por el arrendador, ya que al término del plazo pactado en el contrato, el arrendatario puede abandonar el inmueble sin responsabilidad, ya que el plazo legal mínimo establecido por las normas mencionadas solo opera en beneficio del arrendatario que puede o no utilizarlo.

c) LAS OPCIONES DE EXTENSIÓN DE PLAZO

Finalmente, hemos de referirnos a las opciones de extensión del plazo contractual que frecuentemente se dan en la contratación cotidiana. Y es precisamente en este punto en que surgen a veces contradicciones sustanciales, entre lo que se deseó pactar y los resultados de ese pacto.

En efecto, si nos referimos a las situaciones de libre contratación, las opciones de extender el plazo contractual que se conceden al arrendatario no presentan mayores problemas si consideramos que no nos encontramos ante la existencia de plazos mínimos legales. En las situaciones estatutarias en cambio, es frecuente que se establezca, en caso de arrendamientos con destino a vivienda, una estipulación que pretendiendo emular el texto legal, regule el plazo diciendo: "el plazo del contrato será de dos años, concediéndose la opción al arrendatario de prorrogarlo por un año más". Es muy importante señalar que en esa redacción estaríamos concediendo al arrendatario un plazo contractual de TRES AÑOS, a los que se agregará EL PLAZO LEGAL DE UN AÑO DE PRÓRROGA QUE CONCEDE EL ART. 4.

Esto nos lleva a concluir que con esa redacción, el plazo total del contrato a opción del arrendatario, no será ya de tres años sino de CUATRO, a lo que deberá agregarse el plazo del desalojo.

En consecuencia, es fundamental tener presente que el establecimiento de una opción de prórroga del plazo del contrato, en beneficio del arrendatario, determina que se extienda el plazo contractual lo que implica que a este se sume el plazo de prórroga legal que prevé el estatuto. (Art. 4) De esta forma, a veces excede la voluntad del arrendador como consecuencia de la agregación de la opción a favor del arrendatario por lo que se debe ser cuidadoso en la redacción para evitar situaciones no deseadas.

NOTAS: (1) Esta terminología ha sido un aporte de gran importancia introducido por el Prof. J. Sánchez Fontans.- (La ley de alquileres 1964)

¿qué pasó?

Organizado por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) el Dr. Alberto Puppo brindó una Charla titulada " Arrendamientos Urbanos" Modificaciones Introducidas por la Legislación reciente. La misma trató los temas: Contratos de Arrendamientos y Diversos Tipos de Garantía de Alquiler.

El Dr. Alberto Puppo es Abogado, ex docente de la UDELAR y miembro fundador del Instituto Uruguayo de Arrendamientos Urbanos (IUDAU).

La Charla contó con el apoyo de El Gallito Luis y fue exclusivamente para socios.

2do Congreso Latinoamericano Inmobiliario

Se realizó a fines de junio el 2do Congreso Latinoamericano Inmobiliario en la ciudad de Rosario-Argentina.

Concurrieron por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) el Presidente Wilder Ananikian, el Vicepresidente Alfredo Blengio y los delegados Luis Silveira y para CILA joven Federico Silveira.
Asistieron delegaciones de NAR-USA, Costa Rica, República Dominicana, Panamá, Ecuador, Brasil, Paraguay, Argentina y Uruguay.
Se realizó una cena de camaradería con autoridades de FIRA de casi todas las provincias argentinas y delegaciones extranjeras.

En la reunión mantenida por el Consejo Directivo de CILA:

- Se creó el Tribunal de Ética.
- Se realizó la propuesta del tribunal de jueces y su conformación.
- Se aprobó el Reglamento de la Comisión de Jóvenes Profesionales de CILA.

Además, en el Congreso cada país presentó la situación actual en su mercado y la existencia o no de Ley de Operador Inmobiliario.
Alfredo Blengio presentó datos relativos a valores estadísticos del mercado inmobiliario y realizó un análisis comparativo entre los países. Realizando una Moción para que emane delCongreso una exhortación a las autoridades de los países donde no exista Ley para la pronta aprobación de la misma, para no quedar en desventaja frente a los otros países.

Federico Silveira asistió a la Primera reunión oficial de CILA Joven, siendo el encargado de realizar una exposición por Uruguay. En la misma, presentó los modelos de negocios de nuestra gremial, a modo de entender que el mundo avanza y que para seguir creciendo necesitamos recursos, creando servicios que ayuden el manejo de nuestra profesión, para el cuidado de la misma y que a futuro nuestra gremial crezca.

Además, Federico Silveira presentó el producto Garantías de Alquileres FIDECIU, teniendo una aceptación para lo cual están dispuestos a seguir el camino trazado por Uruguay.

La Directiva quedó formada de la siguiente manera:

Coordinador General de Argentina Agustín Grandinetti.
Secretario General de Argentina Martín Sosa.
Redacción y Formación Académica de Argentina Alejandro Basini.
Relaciones Internacionales de Uruguay Federico Silveira.
Delegado Permanente de Uruguay Santiago Borsari.
Delegado Permanente de Brasil Aurelio Dallap.
Delegado Argentina de Brasil Santiago Arnoldi.

En noviembre del presente año en Chicago se realizará el nombramiento de los delegados de Paraguay, Perú, Costa Rica y Estados Unidos.

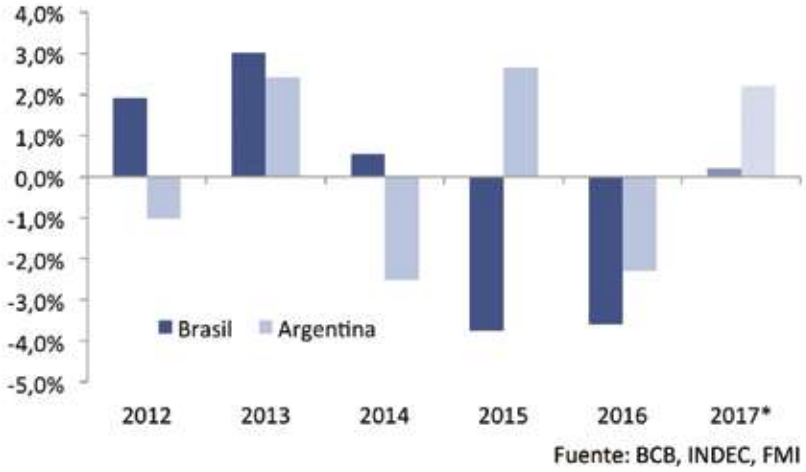
Departamento de Estudios Económicos Coyuntura y Perspectivas

CAMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS DEL URUGUAY

1 El contexto económico a nivel tanto regional como extra regional, ha pautado una primera mitad del año 2017 cargada de incertidumbre que impacta en la economía local. Mientras el camino del Reino Unido rumbo al Brexit se ve como un freno para la concreción de un acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea, el triunfo de Macron en Francia es considerado como una oportunidad de acercamiento. Del otro lado, la asunción de Donald Trump como presidente de Estados Unidos representaría un avance del proteccionismo en el comercio mundial, a la vez que el cambio del modelo de crecimiento chino, apoyado en el consumo, apuntala sus importaciones de materias primas.

2 A nivel de la región, pese a que no llegan señales contundentes de que se afiance una recuperación económica para el año que corre, comienzan a darse tímidas mejoras a nivel de determinados indicadores. En el caso de Argentina, el Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE) comenzó el año fluctuante, dando como resultado una variación del primer trimestre en términos interanuales de 0,1 %. Detrás de este dato a su vez, debe ponerse atención a ciertos elementos particulares como la elevada inflación que impacta negativamente sobre el consumo, así como el déficit fiscal que se ubica en valores de los más altos registrados (5,9 % del PIB en 2016).

Tasa de variación anual del PIB y proyecciones FMI para 2017



Fuente: BCB, INDEC, FMI

3 En el caso de Brasil, el primer dato de actividad mostró una considerable recuperación respecto a los que habían predominado en 2016: el PIB cayó 0,35 % en términos interanuales durante el primer trimestre, luego de haber caído 3,6 % en 2016. Sin embargo la crisis a nivel político hace aún más débil e incierta la recuperación económica brasileña, a la vez que sus efectos en el campo real de la economía serán también determinantes en los niveles de crecimiento que registre Uruguay al cierre de este año y siguientes.

4 En este marco, la economía local cerró el año 2016 con resultados más auspiciosos de los que se esperaban: el PIB creció 1,5 %, dato que a su vez dio indicios más claros respecto a la culminación del período de estancamiento que se venía atravesando. Igualmente, si bien las expectativas indican que se retomaría el sendero de crecimiento económico en 2017, se espera que éste sea más moderado, con una proyección de variación del PIB entorno al 2 %.

5 Si bien los datos de Cuentas Nacionales serán publicados el 15 de junio, a la fecha hay otros indicadores que pronostican el escenario de recuperación mencionado. En el caso del Sector Comercio y Servicios (SCyS), tanto el Indicador Adelantado de la Actividad Comercial (LIDCOM) como los resultados de la Encuesta de Actividad (ambos elaborados por la CNCS), mostraron en sus últimas publicaciones señales positivas para el período enero – marzo de 2017. En el caso de la Industria Manufacturera, el Índice de Volumen Físico elaborado por el INE mostró que la producción del núcleo industrial (sin incluir la refinería de petróleo) creció 3,4 % en marzo respecto a igual período del año anterior, logrando un alza promedio de 1,4 % en términos interanuales durante el primer trimestre del año.

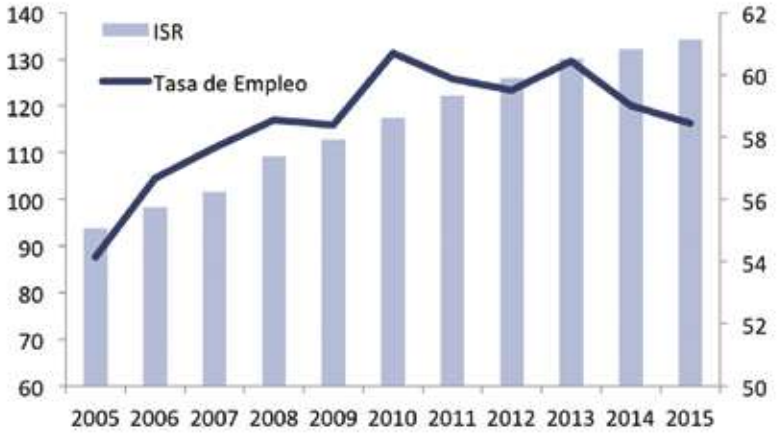
6 En términos globales y en línea con lo anterior, el Índice Líder de Ceres (ILC) registró una segunda señal positiva sobre la evolución de la actividad económica, anticipando una expansión del nivel de actividad económica tanto para el primer como segundo trimestre del año.

7 Pero también en el caso de Uruguay, hay que poner atención en elementos que van por detrás del comportamiento de la economía en términos globales. Uno de ellos tiene que ver con el mercado laboral, que no ha incorporado aún los mejores datos de actividad económica. En particular, la Tasa de Desempleo (TD) alcanzó el 9,0 % de la PEA en marzo, tratándose del peor registro mensual desde el año 2007. Por su parte la Tasa de Empleo (TE) ha evolucionado también negativamente, siendo el valor a marzo de 58,0 %, enmarcado en una tendencia a la baja desde el año 2014.

8 Por su parte, el Índice de Salario Real (ISR) persiste en una tendencia al alza: al mes de marzo el ISR creció en términos interanuales para los tres casos, General, Privado y Público, a tasas de 2,5 %, 2,9 % y 1,6 % respectivamente. Los menores niveles inflacionarios que se están registrando permiten una recuperación en este indicador, del cual se esperan mejores resultados para el año corriente, superando los niveles alcanzados en 2016 (1,6 % para el ISR General).

9 En suma, mientras los niveles de empleo continúan deteriorándose, los salarios reales se recuperan impulsados por las menores presiones inflacionarias, por lo cual crecimiento en el nivel del salario real puede no estar favoreciendo a que el mayor dinamismo económico se refleje en mejoras en términos de empleo, sino que por el contrario se produce una destrucción de puestos de trabajo: aumento del desempleo.

Índice de Salario Real General y Tasa de Empleo



Fuente: INE
Eje derecho TE; Eje izquierdo ISR

10 Otro de los elementos en los que se debe reparar es la situación fiscal de la economía. Luego de cerrar el año 2016 con un déficit de 4,0 % en relación al PIB, al mes de abril la mejora que se ha alcanzado es llegar a un nivel de -3,4 % de déficit, lo que equivale a aproximadamente U$D 1.880 millones y que aún dista de la meta de 2,5 % para 2019.

11 Si bien en lo que resta del 2017 y durante el 2018 se espera una mejora en los niveles de crecimiento de la economía, con el consecuente impacto positivo en los ingresos del sector público, sin una verdadera reforma del Estado en términos de monto y calidad del gasto, será complejo lograr un balance equilibrado de las cuentas públicas en el mediano plazo.

12 Por el contrario, continuará siendo el sector privado el que pague la ineficiencia del sector público soportando una mayor carga tributaria, altas tarifas públicas, servicios públicos de mala calidad, insuficiente infraestructura para el desarrollo de sus actividades.

13 No quedan dudas de que si bien es importante que el país continúe atravesando un escenario de crecimiento, más importante aún es tener capacidad de proyección y aprovechar justamente estos momentos para avanzar en mejorar la competitividad de las actividades productivas, que será en definitiva lo que permitirá lograr avances en términos de calidad de vida de cada uno de los uruguayos en el futuro.

14 El mundo avanza, los países avanzan, la sociedad avanza, y por lo tanto la inacción por parte de las autoridades en temas relevantes para el país, se transformarán en una verdadera barrera de crecimiento para la economía en el mediano y largo plazo.

EVITÁS VUELTAS PARA GANARTE MÁS TIEMPO

Sin traslados
en toda la tramitación.

FIDECIU
GARANTÍA DE ALQUILER

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

Entrevistamos al Gerente de Productos de ERP Consulting Lic. Martín Tagliafico

ERP Consulting, líder en inclusión de tecnología en inmobiliarias y administradoras de propiedades, ha implementado a lo largo de estos años diferentes soluciones informáticas con el objetivo de mejorar la gestión de las inmobiliarias socias de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Dentro de sus soluciones se encuentra PROPERTY cFE, un software que brinda la misma tecnología que hoy utilizan las grandes cadenas de supermercado, bancos, productoras agrícolas, constructoras y varias de las principales empresas del país. Hemos creado una modalidad de implementación y uso especialmente diseñada para los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, que les permite implementar tecnología robusta, confiable, segura y amigable con un costo muy accesible.

Dialogamos en esta nota con Martin Tagliafico, Gerente de Productos de ERP Consulting que nos informa sobre el régimen de Comprobantes Fiscales Electrónicos (cFE) y su inclusión en las Inmobiliarias socias de la CIU.

¿Qué es Facturación Electrónica?

La Facturación Electrónica es una nueva forma de documentar las operaciones por parte de las empresas, tanto a nivel de ventas (ticket, facturas y notas de crédito) como de remitos y resguardos.

En lugar de que los documentos sean emitidos en formularios (papel) autorizados por la DGI e impresos por una imprenta autorizada, con el régimen de Facturación Electrónica son emitidos en un documento digital generado y firmado electrónicamente con un formato establecido por la DGI.

Este documento electrónico tiene la misma validez legal y tributaria que las tradicionales facturas impresas en papel y las sustituye como el comprobante fiscal de la operación.

Podríamos resumir en que se trata de la evolución natural de una factura en soporte papel a un soporte electrónico.

¿Cuáles son los beneficios del régimen de Facturación Electrónica?

La factura electrónica es una nueva forma de documentar las operaciones de las empresas y en lugar de imprimir o escribir un documento, el archivo electrónico pasa a ser el comprobante fiscal de la operación. En este marco, considero que uno de los principales beneficios para las empresas es que se reducen los costos operativos, se ahorra tiempo, papel, se minimizan los errores y las tareas administrativas.

Antes de este régimen era necesario imprimir la factura, entregarla físicamente, contabilizarla, archivarla y desde ahora el proceso se resumirá en enviar el comprobante electrónicamente. Adicionalmente el contribuyente tendrá acceso a la factura y a todas las transacciones que se efectúen en tiempo real, y representa también una reducción del impacto ambiental, dado que minimiza la tala de árboles e implica un ahorro importante del agua y energía necesaria para transformar madera en papel.

¿Las inmobiliarias y administradoras de propiedades deberán ingresar al régimen de Facturación Electrónica?

Si, hoy ya existen inmobiliarias que operan en el régimen de Facturación Electrónica. Es importante mencionar que si bien existen excepciones, las empresas no ingresan al sistema de Facturación Electrónica según su rubro, si no de acuerdo al nivel de facturación de su último ejercicio fiscal.

A modo de ejemplo, el próximo 01/12/2017 deberán comenzar a Facturar Electrónicamente aquellas empresas que en el ejercicio 2016 hayan facturado más de 4.000.000 UI, algo así como 450.000 pesos mensuales, este tope decrece rápidamente de modo que al 01/06/2018 deberán ingresar aquellas empresas que facturan más de 225.000 pesos mensuales y al 01/12/2018 aquellas que facturen más de 92.000 pesos mensuales aproximadamente.

Se espera que en poco tiempo ingresen al sistema todas las empresas, incluyendo las inmobiliarias y administradoras de propiedades.

Para incentivar la incorporación de esta tecnología en las empresas, la Dirección General de Impositiva está brindando beneficios para la inversión que deben realizar las empresas que ingresan al régimen, al 31/12/2017 se puede acceder a: Exoneración de IRAE (Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas) por un máximo del 50 % del monto invertido y Exoneración del IP (Impuesto al Patrimonio) de los bienes promovidos por el término de su vida útil (software y hardware destinado a facturación electrónica), esto quiere decir que las empresas pueden deducir hasta el 50 % de la inversión realizada para ingresar al régimen.

¿Cómo una inmobiliaria ingresa al régimen de Facturas Electrónicas?

Las empresas pueden optar por ingresar al régimen con anticipación pero el plazo "límite" lo establecerá la DGI de acuerdo a los montos que mencioné anteriormente, llegado el momento la DGI notificará a la empresa informando que deberán pasar al sistema de Comprobantes Fiscales Electrónicos.

En ese momento la empresa deberá iniciar un proceso de conversión tecnológica que se inicia con una primer etapa de "postulación", tras esta etapa viene la "homologación" que se realiza por un período de hasta 180 días, finalmente y luego de este período la DGI expide una resolución y la empresa se convierte en "emisor electrónico".

En ERP Consulting acompañamos y asesoramos a las empresas durante todo este proceso, por tal motivo, si esperan hasta último momento para iniciar el proceso y reciben la notificación les recomendamos que no se alarmen, que se comuniquen con nosotros y confíen el proceso a los especialistas de nuestro equipo.

¿PROPERTY permite facturar electrónicamente?

PROPERTY les ofrece a los socios de la CIU la misma tecnología que hoy utilizan las grandes cadenas de supermercado, bancos, productoras agrícolas, constructoras y varias de las principales empresas del país. Mediante una modalidad única que permite a los socios CIU implementar esta tecnología robusta, confiable, segura y amigable con un costo muy accesible e ideado especialmente para los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Nuestro equipo liderado por el Lic. Rodrigo Gerona se encargará de que el proceso de ingreso al régimen de Facturación Electrónica sea lo más ameno posible. Ya hemos transitado este camino en algunas inmobiliarias y empresas de diferentes rubros, estamos convencidos y hemos comprobado que puede ser muy fácil si el software de gestión se integra adecuadamente por esto el proceso es totalmente transparente para los usuarios de Property. Hasta ahora los usuarios ingresaban los datos de una factura en la pantalla y se hacía clic en imprimir, ahora al hacer clic en emitir, se genera todo un proceso de enviar la factura al cliente electrónicamente, registrarla, publicarla en el servidor y cumplir las nuevas disposiciones de la DGI.

¿Ya existen inmobiliarias que utilizan el sistema?

SI. Hoy existen varias inmobiliarias que utilizan PROPERTY para la facturación y que centralizan la gestión de su empresa en PROPERTY, el sistema de gestión para Inmobiliarias.

¿Qué beneficios adicionales les ha otorgado Property a sus clientes?

Te puedo mencionar lo que recogemos de nuestros clientes y que se resume en: centralizar, ordenar y automatizar la actividad, esto les permite mejorar la gestión y enfocarse en su negocio, en lo que mejor saben hacer: administrar, gestionar y vender propiedades.

PROPERTY es un software de gestión “proactivo” que busca anticiparse a los hechos e informar sobre aquellos eventos relevantes en la gestión de la inmobiliaria, genera alerta de los vencimientos de contratos, de las facturas, de los tributos, los atrasos, etc. el objetivo es evitar que los usuarios estén pendiente de estos temas y dejar que PROPERTY sea quien los alerte.

PROPERTY tiene además la particularidad de ser dinámico. Nuestros clientes y usuarios reciben habitualmente correos informativos donde les contamos sobre la incorporación de nuevas funcionalidades, el diseño de PROPERTY hace que toda nueva implementación realizada por sugerencia de un cliente en particular este inmediatamente disponible para el resto de los clientes, luego cada cliente decide si lo utiliza o no.

¿Qué proceso recomendarías para que las inmobiliarias ingresen al régimen de Facturas Electrónicas?

Existen como llamamos habitualmente diferentes “Estados del Arte” en los que se encuentran las organizaciones, algunas con sistemas y herramientas de gestión acordes a las necesidades, otras con sistemas obsoletos y otras directamente sin sistemas de Facturación.

El mejor escenario es que la empresa ya cuente con un sistema de Facturación adecuado para que el proceso sea 100 % transparente y no se reciba como un cambio complejo en la organización. Por esto la recomendación para aquellas empresas que deberán ingresar al sistema en los próximos meses es que realicen el proceso en etapas y sin la presión de tener que ingresar si o si al régimen a una fecha determinada, para esto tenemos un plan de proyecto donde primero se implementa PROPERTY para soportar en el software la gestión de la inmobiliaria y una vez que la empresa decide ingresar al régimen simplemente es necesario cumplir con las etapas formales, la tecnología, los procesos y las personas que ejecutan los procesos y utilizan la tecnología estarán preparadas para que el ingreso al régimen de Facturación Electrónica no sea un proceso complejo ni que se requiera demasiado esfuerzo.

Contamos con la tecnología, el equipo y la metodología necesaria para apoyar y facilitar este cambio organizacional que deben transitar las inmobiliarias socias de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

¿qué pasó?

Los integrantes de la Comisión Directiva de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) realizó una Reunión Zonal de Trabajo y Camaradería con Show de Pizzas el pasado 22 de Junio en la sede de club CLUBUR. En la misma se actualizó información sobre diferentes temas de nuestra profesión, en el marco de la despedida de los Directivos CIU 2014-2017:

- El inicio de CIUNet, la Plataforma Exclusiva para socios CIU.
- El desarrollo de FIDECIU: nuestra propia Garantía de Alquiler.
- Las modificaciones de la normativa sobre Lavado de Activos.
- La actualidad y los plazos de la Inclusión Financiera.

La Reunión fue muy importante a efectos de tener con la masa social una última oportunidad de canalizar y elevar inquietudes, antes de la asunción de la nueva Comisión Directiva de la CIU.

La "Filosofía Clúster" y su aplicación en el ámbito Inmobiliario del Río de la Plata

Gabriel Sosa Díaz
Rematador Público
Op. Inmobiliario

¿A qué se le denomina Clúster?

Traducida al Español, la palabra "Clúster" significa: "racimo", "grupo". Más allá de la traducción de un idioma al otro, el significado fue amplificado por el Ingeniero y Economista estadounidense Michael E. Porter, quien la utilizó para definir a *¨una agrupación de empresas e instituciones relacionadas entre sí, pertenecientes a un mismo sector o segmento de mercado, que se encuentran próximas geográficamente y que colaboran para ser más competitivos¨*.

A partir de la citada definición, **Porter**, dio lugar al nacimiento de la denominada "**Filosofía Clúster**" la que en la actualidad viene siendo aplicada en los más diversos ámbitos del mundo empresarial y también gubernamental a nivel nacional con una importante proyección internacional.

En diversos países del mundo, podemos encontrar "Clústers" de los más variados emprendimientos como puede ser el caso de "**Madrid Network**", una red radicada en la ciudad española de Madrid que "agrupa" a una docena de sectores industriales compuestos por empresas de energías renovables, finanzas, diseño gráfico, entre otras. En EE.UU., concretamente en California encontramos "S**ilicon Valley**", el que congrega empresas de alta tecnología. Otro ejemplo lo constituyen los prestadores de Servicios Turísticos que adoptan esta modalidad, tal es el caso del "**Clúster Ecoturístico de Monteverde**" (Costa Rica), y así podríamos seguir citando ejemplos de los más variados.

La "Filosofía Clúster" en Uruguay

Nuestro país, no es ajeno a esta realidad y es por ese motivo que a continuación exponemos dos ejemplos que seleccionamos entre los existentes a nivel nacional, a saber:

El primero, es el **"Clúster de la Industria Naval"**, el que según consigna su sitio en internet

(https://clusternavaluruguay.com.uy/) se constituyó el 22 de febrero de 2010 como *"una asociación sin fines de lucro que tiene como misión principal contribuir a la mejora de la competitividad y el crecimiento de las actividades industriales navales, su presencia internacional y a la mejora de la calidad de vida de sus asociados y de la sociedad uruguaya en general"*.

En sintonía con lo planteado precedentemente, contestan a la pregunta "**¿Qué es un Clúster?**", destacando que *"como realidad económica, se manifiesta como un conjunto de empresas, agentes y organizaciones que inciden en la prestación de un producto o servicio (y/o comparten eslabones de una cadena de valor) y que están geográficamente próximas"*, con esta respuesta, proporcionan un invalorable aporte a la hora de informar al público acerca de ésta realidad.

Coincidiendo con lo que señalábamos en los dos primeros párrafos del presente artículo, es oportuno dar a conocer que el "**Clúster de la Industria Naval**", apunta, entro otras cosas, a *"dinamizar la competitividad de la economía uruguaya desarrollando la capacidad de cooperación entre los diferentes actores públicos y privados involucrados en el fortalecimiento de las PYMES orientándolas hacia la mejora de gestión, innovación y la internacionalización"*.

El segundo ejemplo que exponemos, ubicado en otro extremo o realidad bien distinta hablan-

do en términos de actividad, es el del denominado **"Clúster de Música del Uruguay"** (https://clustermusicauy.wordpress.com/). El mismo viene siendo desarrollado desde 2009 en el marco del Programa Conjunto del Estado Uruguayo y el Sistema de Naciones Unidas, financiado por España a través del "Fondo Objetivos del Milenio" y al que se denominó "Viví Cultura". Éste Clúster fue impulsado en forma mancomunada por el MEC (Ministerio de Educación y Cultura) a través del DICREA (Departamento de Industrias Creativas) e integrantes del sector privado como es el caso de la CUD (Cámara Uruguaya del Disco) y AGADU (Asociación General de Autores del Uruguay), entre otros destacados actores públicos y privados, quienes se propusieron unir esfuerzos con la finalidad de "*fortalecer la Industria de la Música en Uruguay"*.

La experiencia "Clúster Inmobiliario" en el Río de la Plata

En **Uruguay**, podemos destacar que el desarrollo de "Clústers Inmobiliarios" se ha dado en paralelo con los "Clústers Turísticos", lo que prácticamente equivale a decir que "uno ha ido de la mano del otro". En éste caso específico, mención especial tienen los **"Clúster Destino Punta del Este", "Clúster Punta del Este, Ciudad Universitaria"** y el **"Clúster de Turismo de Piriápolis"**, impulsado por **"Destino Piriápolis"**, los que han sido fundamentales para la radicación de inversiones en desarrollos Inmobiliarios en el Departamento de Maldonado, principalmente en el "Segmento Premium". Sobre el particular, no menos importante es señalar que lo precedentemente mencionado también se ha venido registrando en otras zonas turísticas o áreas territoriales del país, agrupando en éste último caso, otras actividades tal como se ejemplificó anteriormente.

En **Argentina**, esta realidad, que está bastante más extendida que en nuestro país, fue claramente expresada en un artículo publicado por el diario **La Nación**, el 22 de mayo de 2017, titulado: **"Clústers Inmobiliarios: La Nueva cara de Buenos Aires"** y cuyo contenido consideramos pertinente compartir textualmente con los lectores de la **Revista CIUdades**, habida cuenta de que refleja los cambios promovidos por esta "filosofía" en el ámbito inmobiliario, social, cultural y económico del vecino país:

Nodos determinados por segmentos de industria y una desconcentración de la zona céntrica de la ciudad muestran el cambio cultural, empujado por incentivos fiscales, para fomentar inversiones en zonas antes descuidadas.

Clúster, por su definición en inglés, significa agrupamiento. Eso es lo que ha sucedido en los últimos años en el mercado inmobiliario. Estos agrupamientos o distritos, como se los denomina habitualmente, responden a diferentes variables. Por un lado, la ciudad está impulsando el desarrollo de ciertas áreas y actividades aprovechando la sinergia de la concentración de empresas de un mismo sector productivo o industria, en un espacio geográfico delimitado, dedicadas al desarrollo de actividades similares incentivadas por beneficios fiscales y de promoción, como créditos y exenciones impositivas y la creación de una fuerte base de infraestructura que atraiga a las empresas del sector".

Pero no es lo único. "Nuevas empresas y nuevas generaciones cambian todo. Los que toman más metros hoy son las empresas de la nueva economía, los negocios de tecnología, publicidad, medios e información (TAMI, por su sigla en inglés), muchas no existían hace 10 años y se convirtieron en los motores de los clusters", explica Domingo Speranza, fundador y CEO de Newmark Grubb BACRE, empresa que brinda servicios inmobiliarios integrales de brokerage y asesoramiento de acuerdo a las necesidades de empresas, inversores y desarrollistas.

Ambos componentes, lo regulatorio y lo cultural, son las bases por la que estos clusters se desarrollan y crecen. Los distintos sectores de la ciudad empiezan a ser atractivos y generar nuevas oportunidades de negocios: oficinas, residencial, comercio minorista que florece. Barrios o distritos con sello e identidad propia. "Antes ocurría todo más o menos cerca, porque el transporte y las comunicaciones funcionaban 100 % concentrados. Si bien esto parece antidiluviano, el email es de fines de los 90 y el iPhone salió en junio de 2007. En 10 años el cambio fue espeluznante en el progreso de tracción de datos y cambió la forma de trabajar", analiza Speranza.

"Y se incorporaron los millenials. Conviven por primera vez cuatro generaciones en la misma oficina. Los que se educaron viviendo para trabajar, los que trabajan para vivir, los que viven y trabajan, y a los que no les queda otra. Los millenials prefieren vivir cerca de donde trabajan, de forma más informal a lo que era convencional hasta hace poco. Por eso son tan importantes los bares de alrededor, el acceso, el espacio donde se trabaja, se comparte y vive: actualmente importa más eso que el trabajo específicamente", advierte Speranza.

Los nuevos centros o clusters no solo se consolidan bajo el paraguas de ventajas fiscales, "Importa también cómo se vive, se llega, infraestructura del lugar, entre otras cosas. Belgrano y Núñez, por ejemplo, tienen buen transporte público, buenos colegios, universidades, y visibilidad. Eso también le está pasando a Vicente Lopez y se consolidan como mid town de la ciudad" detalla Speranza. "La zona del Tiro Federal, con el proyecto que está desarrollándose, tiene una masa critica relevante en el área con 90 mil personas cursando en la UBA, la ORT, la Di Tella, Digital House, sin contar escuelas secundarias de la zona. Allí las empresas tendrán un repositorio de talento. Muchas compañías van a apuntar a moverse también hacia ese nuevo distrito. Poner jóvenes en un área es un gran motor para el desarrollo, como también sucedió con la UCA en Puerto Madero", ejemplifica Speranza.
Además, hay regulaciones que hacen que se fomenten algunas industrias por un tema de tratar de tener un desarrollo más equilibrado y compensar. "A Parque Patricios no irían las empresas sin incentivos ni transportes. Y hoy los porteños descubren que Parque Patricios es tan lindo como el Rosedal. Y el incentivo fiscal adicional representa casi como un alquiler más. Cuando el costo de relocalización de real estate es 5 % de una empresa mediana para grande", detalla Speranza.

En donde se desarrollaron los clusters, el aumento de la vivienda es un hecho real y aumentó precio y demanda. "En el Distrito Audiovisual, el proyecto era en Paternal y Chacarita, pero como ya había productoras en Palermo

Hollywood lo incluyeron. Pero allí no se terminó de ayudar al barrio que se quería ayudar sino a un barrio que no necesita que se lo ayude en nada. Pero se está saturando y se van corriendo. Por eso se vendió muy bien el terreno del ABE porque está casi en el distrito y derrama. Y porque en Palermo son altísimos los valores de los inmuebles", dispara Speranza. Otro tanto sucedió con el Distrito Tecnológico, que alberga a gran cantidad de empresas de la industria del software, por ejemplo.

En las mismas áreas se generan los mismos nodos, como por afinidad en Warnes con los autos, el sector financiero cerca de la Bolsa. "Pero con el crecimiento de la información online y móvil esto ya se puede correr. Que de la City se vaya el Francés a Catalinas, el back office del Galicia a Chacarita, el traslado de áreas del Santander a otras zonas, hizo también que se generaran actividades que antes no estaban en otros barrios. La ciudad empieza a ser mucho más compleja, el downtown queda así. Lo disruptivo cambia la forma de ver y utilizar el espacio para la gente. Hoy la cocina está a la vista en las oficinas, con espacios colaborativos de trabajo en todos lados.

"Y también hacia el exterior, con industrias que se van nucleando en espacios. La inauguración de la torre YPF hizo que proveedores de servicios de la industria petrolera se instalaran alrededor. Y el ICBC hizo que muchos colaboradores de la comunidad china alquilen viviendas en la zona y que otras empresas del mismo origen también se instalen ahí. La descentralización no necesariamente es buena o mala, no hay que destruir lo que existe. Si se van todos del microcentro, se pierden también metros de buena estructura, nodos de fibra óptica, de trasporte, de subtes. Y el caos, lo que une a todos los centros urbanos y les da vida. Pero, por otro lado, es súper importante cuidar también la actividad comercial", alerta el especialista.

Síntesis Biográfica:

Michael Eugene Porter, nació el 23 de mayo de 1947 en la ciudad de Ann Arbor (Estado de Michigan, Estados Unidos). Considerado como "el padre de la Estrategia Competitiva", es Ingeniero Mecánico y Aeroespacial egresado de la Universidad de Princeton, Doctor en Economía Empresarial egresado de la Universidad de Harvard y MBA (Master in Business Administration) egresado de la Escuela de Negocios de Harvard, donde entre otras actividades, ejerce como Docente y Director del Instituto para la Estrategia y Competitividad.

Es autor de varios libros, de los cuales nos permitimos destacar "The Competitive Advantage of Nations" ("Ventaja Competitiva de las Naciones") del año 1990, en el que popularizó el concepto "***Clúster***".

En el mundo del Management y la Estrategia es ampliamente reconocido por los significativos aportes materializados en su artículo "Cómo las fuerzas competitivas dan forma a la estrategia", donde plasma el hoy mundialmente conocido "***Modelo de las Cinco Fuerzas***". En el mencionado trabajo, ***Porter*** habla de que la competitividad de una empresa en un sector depende de Cinco Factores, a saber: 1) Rivalidad entre los competidores existentes; 2) Poder de negociación de los clientes; 3) Poder de negociación de los proveedores; 4) Amenaza de nuevos competidores; 5) Amenaza de productos sustitutivos.

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya realizó una Cena de Camaradería y Despedida de La Comisión Directiva 2014-2017 el pasado viernes 16 de junio en el Radisson Victoria Plaza, 6to piso Salón Diplomat.

Participaron de la misma las Comisiones de trabajo, socios y servicios tercerizados que han trabajado junto a la CIU.

Precisiones Tributarias

Transparencia Fiscal Internacional

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

El Capítulo III de la Ley Nº 19.484 de 5 de enero de 2017 (Transparencia Fiscal Internacional) incorpora disposiciones para desestimular la utilización de entidades residentes, domiciliadas, constituidas o ubicadas en los países de baja o nula tributación o que se beneficien de un régimen especial de baja o nula tributación (BONT).

Con dicho objetivo, la norma aumentó el costo tributario de las rentas obtenidas por dichas entidades, así como, de las personas físicas que en ellas participen.

El Decreto 128/017 de 24 de mayo de 2017 reglamenta las disposiciones de dicho capítulo, a efectos de su aplicación.

Por el presente artículo se pretende dar a conocer las precisiones que introduce la reciente normativa, en relación al Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR) y al Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas (IRPF).

IRNR - BONT

Monto imponible

Se define el referido monto para las rentas derivadas de incrementos patrimoniales.

i. Enajenación de bienes inmuebles

Dicho monto se determinará sobre una base real, desde el 1º de enero de 2018.

ii. Otras transmisiones

El monto se podrá determinar sobre una base real o ficta, en cuyo caso el porcentaje aplicable será del 30 % del precio de la enajenación. La venta de bienes intangibles, por su parte, se determinará sobre el total de los ingresos de fuente uruguaya.

Alícuotas

La alícuota básica para estas entidades es del 25 % , dicha tasa se eleva a un 30,25 % para las rentas provenientes de bienes inmuebles situados en territorio nacional.

Régimen de transición

Con relación al “Periodo ventana” , la norma realiza dos puntualizaciones:

• El costo fiscal de las transmisiones patrimoniales adquiridas a entidades BONT, estará constituido por el valor de adquisición que tuvo para dicha entidad.

• Las sociedades uruguayas domiciliadas en un país BONT, deben cumplir las formalidades requeridas para la cancelación de la personería jurídica antes del 31 de diciembre de 2017.

IRPF - Participaciones

La Ley de Transparencia Internacional gravó con el IRPF a los rendimientos de capital y a los incrementos patrimoniales obtenidas a través de entidades BONT.

A dichos efectos, la norma da lugar a un "régimen de asignación" por el cual las personas físicas deben considerar como propias las rentas que obtiene la entidad BONT (de acuerdo con la proporción en la que participe) al momento en que sean percibidas por dicha entidad.

Al respecto, se efectúan las siguientes precisiones:

I. El régimen será aplicable cuando en el patrimonio de las entidades BONT, participe otra BONT, de forma sucesiva, hasta alcanzar al beneficiario final (persona física residente).

II. La asignación a la persona residente de las rentas obtenidas por la BONT también aplica si se interpone a una sociedad contribuyente del IRAE, de forma sucesiva, como venimos de decir en el anterior ítem.

III. Se mantienen las excepciones aplicables a los fondos de pensiones y a los fondos y demás entidades de inversión colectiva.

Ahora bien, para los fondos y entidades de inversión colectiva se exige que las participaciones hayan sido adquiridas o integradas mediante oferta pública, vale decir, cuando se cumplan conjuntamente las siguientes condiciones:

• La entidad de inversión colectiva esté gestionada por un fiduciario o administrador profesional, y los inversores carezcan de vinculación con el mismo.

• El número mínimo de inversores sea de 25 y no existan vínculos entre ellos.
En ambos casos se requerirá que los estados financieros de las citadas entidades y los de los fiduciarios o administradores, según corresponda, sean auditados por firmas de reconocido prestigio.

IV. Determinación:

• Arrendamiento de inmuebles: 87,5 % del ingreso.

• Enajenación de inmuebles: diferencia entre el precio de enajenación y el costo fiscal del bien enajenado.

Cuando no pueda acreditarse el costo fehacientemente, se aplicará un ficto del 15 % al precio de enajenación, salvo prueba en contrario.

• Otros incrementos patrimoniales: diferencia entre el precio de enajenación y el costo fiscal o el 20 % del precio, cuando no es posible determinar el costo fehacientemente.

• Rendimientos de capital mobiliario: 100 % del ingreso.

El triángulo del Sommelier

Ing. Eduardo Lanza

Había una vez – como empiezan los cuentos infantiles - en que el maridaje era muy sencillo. Tiempos en que la gastronomía francesa reinaba sin competencia e imponía una regla muy clara: tintos para las carnes rojas y blancos para las demás.

Y la obedecíamos porque venía de la meca, aunque no contemplaba al risotto de hongos, que aún no tenía la popularidad de hoy y tampoco al sushi, que no había desembarcado en las mesas rioplatenses. No se usaba tener la salsa de soja a mano en la cocina y el wok era una rareza asiática para algún cocinero extravagante. A los nachos, las quesadillas y el guacamole, los conocían quienes habían viajado a México. Y tuvo que llegar el siglo XXI, para que Adrian Ferrá en El Bulli se convirtiera en el profeta de la cocina molecular y los vascos irrumpieran en la escena gastronómica del mundo.

Pero también cambiaron los vinos, otro de los lados del triángulo del sommelier. Antes el roble no marcaba tanta presencia. En aquellas épocas seguían vigentes los grandes toneles que añejaban los tintos y que casi no se usaban para los blancos. Las barricas nuevas con sus aromas dulzones de vainilla y coco, eran caras y exigían una inversión respetable. Muchos empresarios del sector dudaban si ella se justificaría y daría un retorno conveniente. Tampoco se había expandido tanto el abanico de variedades. No hace tanto, en la década de los 90, aquí en Uruguay, los viticultores en el viñedo y los enólogos en las bodegas, comenzaban a experimentar con nuevas cepas. La Cabernet Franc irrumpía en el panorama nacional, junto con la Syrah y aún faltaba mucho para que llegaran la Marselan y la Albariño. Creo que sobre el final de la década apareció el Botrytis Noble de Juanicó, tal vez el primer cosecha tardía nacional y faltaba mucho para los primeros licores de Tannat.

El triángulo del maridaje se completa y se cierra, con nuestros gustos personales que son muchos, variados e intransferibles. Este arte se complica entonces, por la infinidad de variables que se pueden dar.

El profesional escucha y aconseja

Menudo trabajo para el sommelier de restaurante, sobre todo si debe aconsejar el vino a una mesa de varios comensales, en la cual, cada quien ordena un plato diferente. La tarea se le facilita mucho si la casa ofrece vinos por copa, una variante que no muchos establecimientos consideran. Pero el servicio debe cumplirse contemplando el ritual. La copa debe servirse en la mesa, previo enseñar la etiqueta de la botella a la par de describir algunos datos esenciales, como el año de cosecha, la variedad y el grado alcohólico.

Por supuesto que también resulta más reconfortante para el profesional, si en una mesa de dos personas, uno de ellos entiende de vinos y en consecuencia se puede entablar un diálogo de conocedores. Pero nunca debe olvidar lo aprendido en la escuela, acerca de las reglas básicas para desempeñar bien su oficio. La discreción, la amabilidad y la psicología lo tienen que guiar, evitando la tentación de dar una clase magistral y sin olvidar que el protagonista es el cliente. Las explicaciones aparecerán cuando este las pida, mientras mira la carta de vinos y oscila entre una etiqueta y otra. En esos instantes de dudas y preguntas, el comensal estará al mismo tiempo, mirando los precios de cada botella. Por su parte el sommelier estará tratando de adivinar, el monto de dinero que su cliente dispone para el vino. Es el momento en que la psicología y la experiencia le darán una mano, manejando sugerencias de distintos precios y calidades, para llegar a un final feliz.

Casamientos y divorcios

Pero atención, la vieja regla no ha perimido y hay combinaciones clásicas que siguen vigentes y no ofrecen complicaciones. Un buen ojo de bife siempre va a requerir un tinto importante aunque no sea de alta gama. Obvio también, que resultará extraño que algún comensal pida un tinto, para acompañar un abadejo o brótola a la plancha.

O sea que hablando de maridaje, a estos dos casos tradicionales podemos considerarlos como casamientos ideales. Hay muchos más que todos conocemos y no vale la pena enumerar. El alerta hay que dispararlo hacia los divorcios. La salsa de soja de la comida thai es enemiga jurada de los tintos, porque en boca produce un gusto metálico muy desagradable. Un blanco perfumado tipo Torrontés o Gewürztraminer armonizará mucho mejor con la cocina asiática. La sal refuerza el amargo de los tintos tánicos, así que para bocados con anchoas o una tapenade, vendrá mucho mejor un rosado o incluso un espumoso si se sirven como aperitivo.

Por tanto, el maridaje no es una ciencia, se parece más a un arte subjetivo, abierto y cambiante, en el que confluyen tantas variables, que dificultan en cada ocasión, armar el triángulo que integran recetas, etiquetas y paladares.

Invertir en España

José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

Desde comienzos del año 2017, hemos podido observar una mayor demanda en la compra de inmuebles con el objetivo de buscar rentabilidad.

Cuando antes esta búsqueda solamente se daba en ciudades puntuales españolas, ahora el ladrillo cobra protagonismo y comienzan a volver los pequeños y grandes inversores.

La creciente demanda de alquiler y la escasez de alternativas de inversión atractivas, lleva a muchos particulares a adquirir una vivienda para arrendar. Las rentabilidades de este producto oscilan entre el 4 % y el 9 %.

Un nuevo perfil de comprador comienza a cobrar protagonismo en el mercado residencial. Se trata del cliente inversor, que busca aprovechar el crecimiento de la demanda del alquiler y la recuperación de precios, adquiriendo una vivienda para alquilar. Es un momento en el cual hay un mercado muy importante de clientes que saben que el mercado del alquiler está creciendo y quieren aprovecharlo pero también compran esperando la subida paulatina de precios de la vivienda.

Si hubiera un crecimiento de precios como en el año 2004, estaríamos volviendo a vivir una situación, por la cual pensábamos no volver a pasar.

En este sentido, el inversor de vivienda tiene dos perfiles: por un lado, la vivienda usada a rehabilitar. En este caso el inmueble estrella para un inversor es el apartamento, que a partir de 150.000 euros, pueden encontrar producto de segunda mano en buenas ubicaciones, que con una pequeña inversión, se rehabilita para después alquilarlo.

En la zona de Alcobendas, a 15 kilómetros del centro de Madrid, la rentabilidad ronda el 4,9 % y encontramos promociones de 150 viviendas, con precios desde los 298.000 €. Hacia el lado sur de la capital y en la zona de Móstoles, el retorno es del 6 % y con precios desde 176.000 €.

Esta nueva inversión para rentabilidad hace seis meses prácticamente no existía, si analizamos el cambio de tendencia de pequeños, medianos y grandes inversores como por ejemplo los fondos de inversión que no paran de invertir en España.

Otro factor que estamos viendo en España, es con una inversión mayor, donde comienzan a aparecer oportunidades en vivienda nueva. Actualmente, entre un 10 % y un 15 % de las ventas de estas viviendas a estrenar son para inversión.

Ha desaparecido el inversor que adquiría el inmueble en construcción para venderlo con plusvalías a la entrega de llaves. En este momento la gente compra y escritura, su búsqueda se orienta hacia un producto contenido en precio donde pueda lograr hasta un 8 % de rentabilidad bruta.

Siguen a la cabeza del mercado de la vivienda en alquiler : Madrid y Barcelona con aproximadamente el 50 % de la demanda, pero también otras localizaciones como Baleares, Costa del Sol o Levante, ya que presentan mercados dinámicos y con altas rentabilidades, se busca Madrid y Barcelona, pero también en grandes capitales como Valencia, Málaga o Marbella.

En zonas como Mallorca, a mayor nivel de inversión la rentabilidad bruta alcanza hasta el 8 %, donde en zonas de lujo como Calviá, los inversores buscan un producto desde 600.000 €, en obra nueva y a estrenar.

La reciente regulación sobre la Identificación al Beneficiario Final

Dr. Leonardo Costa

I.- INTRODUCCIÓN

La Ley 19.484, llamada de Transparencia Fiscal Internacional y de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, publicada el 30 de enero de 2017, incorporó diversas modificaciones a la normativa vigente, entre las que se destacan los trascendentes cambios al secreto bancario, la obligación de identificación de los titulares y del beneficiario final en sociedades y otros, y distintos cambios en lo que hace a la tributación de las entidades ubicadas en países de baja o nula tributación (BONT).

El Decreto 166/017, del 26 de junio de 2017, reglamentó lo referente a la Identificación del Beneficiario Final de diversas entidades y de los titulares de participaciones patrimoniales nominativas, lo que comentaremos en esta oportunidad.

En este sentido, se incorpora la obligación, para algunas entidades, de identificar a sus beneficiarios finales, contando y conservando con la documentación que lo acredite fehacientemente, para remitirla al Registro del Banco Central del Uruguay.

Analizaremos a continuación quiénes son los obligados, cuál es la información a remitir al Registro y cómo esto afecta al sector inmobiliario.

II.- LA OBLIGACIÓN DE IDENTIFICAR AL BENEFICIARIO FINAL Y EL REPORTE AL BCU

- Entidades Obligadas

Las entidades que deberán realizar la identificación son las entidades residentes fiscales en Uruguay , y las no residentes, estas últimas siempre que cumplan alguna de las siguientes condiciones:

1) Actúen en Uruguay mediante un Establecimiento Permanente.

2) Radiquen en Uruguay su sede de dirección efectiva para el desarrollo de actividades empresariales en el país o en el exterior.
3) Sean titulares de activos situados en territorio nacional por un valor superior a 2.500.000 UI (aproximado de US$ 300.000), de acuerdo a las reglas de valuación de activos aplicables en IRAE.

La ley ya excluía de la obligación de identificación a ciertas entidades, a lo que el Decreto agrega asimismo otras. Entre las excluidas se encuentran aquellas cuyos títulos de participación sean propiedad directa o indirecta de sociedades que coticen en bolsas de valores de determinadas características; los fondos de inversión y fideicomisos supervisados por el BCU, y los constituidos en el exterior, inscriptos y supervisados; y las entidades no residentes cuyos activos consistan únicamente en: i) participaciones patrimoniales en entidades residentes; ii) créditos por importaciones de bienes, anticipos de exportaciones, dividendos o utilidades a cobrar, servicios personales, materiales y financieros a cobrar, arrendamientos, comisiones y regalías a cobrar iii) préstamos o colocaciones, incluyendo títulos, bonos y otros instrumentos de deuda de cualquier clase, y sus rendimientos a cobrar.

Por otra parte, se establece que determinadas entidades deberán cumplir con la obligación de identificar a los beneficiarios finales, pero no estarán obligadas a presentar la declaración jurada. En este extremo se encuentran, por ejemplo, las sociedades de hecho o civiles integradas exclusivamente por personas físicas que sean sus titulares efectivos.

- Información a ser recabada

Las entidades antes mencionadas deberán obtener y enviar los datos concernientes al beneficiario final, al titular, y al capital.
Se considera beneficiario final la persona física que, directa o indirectamente, posea como mínimo el 15 % del capital integrado o su equivalente, o de los derechos de voto, o que por otros medios ejerza el control final sobre una entidad.

En relación a qué se entiende por control final,

1- Se consideran residentes en territorio nacional las personas jurídicas y demás entidades que se hayan constituido de acuerdo a las leyes nacionales, siempre que no se hubieren redomiciliado en el exterior (carezcan de cualquier clase de domicilio en el país y hayan culminado la totalidad de los trámites legales y reglamentarios correspondientes a la transferencia del domicilio al extranjero).
Asimismo, son residentes en Uruguay las personas jurídicas y demás entidades constituidas en el exterior, pero que se hubieren redomiciliado a Uruguay (que establezcan su domicilio en el país y hubieren culminado los trámites formales que dispongan las normas legales y reglamentarias vigentes).

la ley lo define como aquel ejercido directa o indirectamente a través de una cadena de titularidad o a través de cualquier otro medio de control. Por su parte, el Decreto agrega que se entenderá por control final indirecto, el ejercido a través de una cadena de titularidad por la interposición de una o varias personas u otras estructuras jurídicas entre la entidad y la persona física que reúna las condiciones de beneficiario final (según la definición ya mencionada) o a través de cualquier otro medio de control.

Asimismo, para el caso de las sociedades anónimas con acciones nominativas o escriturales, las sociedades en comandita por acciones, asociaciones agrarias o cualquier otra persona jurídica o entidad habilitada a emitir participaciones o títulos nominativos deberán comunicar, además de la información relativa al beneficiario final, los datos identificatorios de sus titulares y el porcentaje de su participación.

- Plazos

Las entidades deberán enviar por medios informáticos las declaraciones juradas (cuyo formulario facilitará el BCU) dentro del plazo de 60 (sesenta) días corridos a partir de:

- **1° de agosto de 2017**, en el caso de las entidades obligadas a informar por la Ley 18.930 (identificación de titulares de participaciones al portador).

- **1° de mayo de 2018**, en el caso de las entidades emisoras de acciones nominativas, sociedades personales y demás entidades .

Por su parte, las nuevas entidades que se constituyan deberán cumplir con la obligación de presentar la declaración jurada dentro de los 30 días a partir de la fecha de la efectiva formalización de la entidad o de los supuestos por los cuales devinieren obligadas.

- Acceso a la Información

Los datos de los que disponga el BCU, serán restringidos y únicamente podrán ser remitidos a: a) La Dirección General Impositiva siempre que tal información se solicite una vez que se haya iniciado formalmente una actuación inspectiva vinculada a sujetos pasivos determinados, o para el cumplimiento de solicitudes expresas y fundadas por parte de la autoridad competente de un Estado extranjero; b) La Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo y la Unidad de Información y Análisis Financiero del BCU, en el desarrollo de sus cometidos; c) El Poder Judicial, cuando mediare resolución fundada únicamente de las Sedes Penales o de la Justicia competente si estuviera en juego una obligación alimentaria; d) La Junta de Transparencia y Ética Pública, siempre que tal información se solicite una vez que se haya iniciado formalmente una actuación vinculada al ámbito de su competencia; y e) Otros organismos, siempre que cuenten con la autorización expresa y por escrito de los sujetos cuyos datos estén consignados en el Registro.

III.- DE ESPECIAL INTERÉS PARA EL SECTOR INMOBILIARIO

La regulación antes recabada posee especial interés en el sector inmobiliario, puesto que es de práctica común en este mercado la tenencia de inmuebles a través de distintas sociedades. En adición, es de suma trascendencia lo dispuesto por el artículo 18 del Decreto, en tanto los obligados por los artículos 1 y 2 de la Ley 17.835 tienen la obligación de requerir a sus clientes la información resultante del cumplimiento de las obligaciones establecidas en esta normativa (identificación y reporte del titular y beneficiario final).
Entre estos obligados se encuentran las inmobiliarias, promotores inmobiliarios, empresas constructoras y otros intermediarios en transacciones que involucren inmuebles. Por tanto, en el marco de las obligaciones de debida diligencia a ser cumplidas, será necesario que el cliente, cuando es una persona jurídica o entidad de las arriba mencionadas, acredite que ha dado cumplimiento con estas obligaciones.

Nuevos Acuerdos Bilaterales – Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Sr. Wilder Ananikian Presidente CIU y Sr. Alejandro Juan Bennazar Presidente CIA

CIA (Cámara Inmobiliaria Argentina) – CIU (Cámara Inmobiliaria Uruguaya).

El Presidente de la Cámara Inmobiliaria Argentina Sr. Alejandro Juan Bennazar, fue invitado a la asunción del nuevo Presidente electo, Sr. Wilder Ananikian.

En ocasión a tan importante evento para la Cámara Inmobiliaria Uruguaya es que se celebró la firma de un convenio de cooperación bilateral entre ambas Cámaras.

La firma de dicho acuerdo, representa profundizar los lazos que ambas Instituciones tienen hace muchos años. La cooperación bilateral comprende el intercambio de información actualizada en los negocios inmobiliarios, a fin de facilitar una mayor comprensión entre los mercados de ambos países. Difundir material que afecta el rubro inmobiliario, tendencias de inversión de bienes inmuebles así como políticas y legislación al respecto.

Asimismo se pretende coordinar y promover productos, servicios y fomentar la capacitación mediante cursos educativos ofrecidos por ambas entidades, y la difusión de material de interés del sector, entre otras medidas.

CECIN (Centro de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires) – CIU (Cámara Inmobiliaria Uruguaya).

Con fecha 29 de junio el Sr. Armando Pepe actual Presidente de CECIN quien concurrió a la asunción del Presidente electo Sr. Wilder Ananikian se reunió con el Presidente de la CIU para celebrar entre ambas Instituciones un marco de Cooperación Internacional con el objetivo de Promover el cumplimiento de los códigos de ética y fomentar el alcance de altos estándares de profesionalismo en la gestión inmobiliaria.

Una de las principales metas es facilitar oportunidades comerciales para los miembros de ambas instituciones así como participar en simposios internacionales sobre negocios inmobiliarios. Asimismo se acordó intercambiar información con el fin de facilitar una mayor comprensión de ambos mercados.

Sr. Armando Pepe y Sr. Wilder Ananikian

Cambio de Autoridades

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) realizó el pasado 29 de Junio el cambio de autoridades, de mando, por el período 2017-2020 asumiendo como nuevo Presidente el Sr. Wilder Ananikian.

En el evento se dieron cita las principales autoridades del poder ejecutivo, legislativo y judicial; departamentales, invitados internacionales; autoridades de instituciones, cámaras, asociaciones y sindicatos; funcionarios, ex funcionarios, socios y socias de la CIU, además de comunicadores y periodistas.

En el mismo, el Presidente saliente Gabriel Conde realizó un público reconocimiento a través de la entrega de plaquetas a las personas que se destacaron en su labor, destacándose los directivos, socios, funcionarios, ex funcionarios y tercerizados, que ejercieron en el período presidido por Conde.

Quienes recibieron las placas en reconocimiento por manos del Presidente Gabriel Conde fueron:

Reconocimiento póstumo a Daniel De Luca, por su incondicional aporte al desarrollo de nuestra institución.

• Socios:

Víctor Nuñez.
Ricardo Gorga.
Marcelo Scarpelli.
Leonardo Bordad.
Oscar Ramírez.
Irene Gorga.
Luis Pérez Méndez.
Federico Silveira.
Federico Martín.
Gabriel Soares Netto.
Beningno Carvallido.
Carlos Olivera.
Inés Cajigas.
Gerardo Barrios.
Raúl Piccardo.
Alfredo Blengio.
Cristina Imelio.
Alfredo Tortorella.
León Peyrou.
Richard Aldama.
Guillermo de Arteaga.
Gustavo Iocco.

• Presidente de Relaciones Exteriores de la CIU

Wilder Ananikian.

Ex Funcionario:

Silvio Legelen.

• Funcionarias:

Natalia Martínez.
Silvina Moor.

• Asesores:

Cra. tania Robaina.
Dr. Alberto Puppo.
Dr. Leonardo Costa.
Dr. Santiago Carnelli.
Lic. Ramón Borges.
Rematador Assad Hajjoul.
Javier Pastoriza.
Daniel Forets.

• Directivos:

Fernando Micucci.
Ramón Villeneau.
Luis Cruz.
Graciela Bonomi.
Alejandro Foti.
Eduardo Gutiérrez Larre.
Francisco Bistiancic.
Javier Sena.
Walter Garré.
Juan José Roisecco.
Juan Pedro Molla.
Marcelo Nieto.
Luis Silveira.

Al finalizar el Vicepresidente Luis Silveira entregó una importante placa al Presidente Gabriel Conde, lo que provocó la ovación, el caluroso aplauso de pie, a quien comandó la Institución por dos períodos consecutivos y un año más.

Seguidamente el Presidente Gabriel Conde que dejaba su cargo junto a los Directivos hizo uso de la oratoria lo que provocó al finalizar la misma ovación y caluroso aplauso de pie.

Los Directivos salientes bajaron y el presentador invitó a subir uno a uno a los nuevos directivos presididos por Wilder Ananikian, quienes ejercerán por el período 2017-2020.

Ellos son:

Presidente Sr. Wilder Ananikian.

Vicepresidente Sr. Alfredo Blengio.

Secretario Sr. Santiago Borsari.

Prosecretario Sra. Beatríz Carámbula.

Tesorero Sr. Juan José Roisecco.

Protesorero Sr. León Peyrou.

Directivo Sr. Álvaro Echaider.

Directivo (CAIMPA) Sr. Walberto Mannise.

Directivo (CIM) Sr. Eduardo Gutiérrez Larre.

Directivo (ADIPECIDEM) Sr. Javier Sena.

Directivo (ADICCA) Sr. Luis Cruz.

Cuando la mesa se completó, el Presentador leyó cartas y salutaciones que felicitan a la nueva Directiva, en especial al nuevo Presidente deseándole el mayor de los éxitos. Las mismas llegaron exhaustivamente de las autoridades de Uruguay, Argentina, Brasil, Paraguay, Bolivia. Perú y Estados Unidos -entre otros-.

Al finalizar la lectura de salutaciones, el nuevo Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) Sr. Wilder Ananikian brindó un cálido e institucional discurso que compartimos.

E LIB TAD

TAD

Curriculum Vitae:

Director y Fundador de Ananikian Propiedades, desde 1992

2017 designado Juez del primer tribunal de ética de la Confederación Inmobiliaria latinoiamericana.

2012-2015, Primer Presidente y fundador, de la Confederación Inmobiliaria de Latinoamérica, CILA, 19 países.

2013 a hoy Miembro de la Comisión Fiscal y de Ética de APPCU.

2010 a hoy, Director de Relaciones Internacionales de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

2010 a hoy, Miembro de la Comisión de Ética de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

2007-2013, Directivo de la Asociación de Promotores Privados de la Construcción (APPCU).

2003-2005, Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, CIU.

2004-2006, Presidente de la Confederación Inmobiliaria del MERCOSUR, CIME.

2001-2003, Vice-Presidente Capítulo Fiabci–Uruguay (Federación Internacional de Profesiones Inmobiliarias).

1999-2003, secretario general de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, CIU

Miembro del Tribunal de Honor de la Asociación Nacional de Rematadores y Corredores Inmobiliarios.

Fundador y Primer Presidente de “Grupo Roble “, Sistema de Interconexión Inmobiliario de Ventas, año 2000.

Especialista en Negocios Internacionales, con Certificación Internacional (CIPS), Otorgada por la National Association of Realtors ® (USA)

Ha participado y realizado Conferencias en Congresos, Foros y ferias del sector en más de 9 países.

Discurso:

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU)
Sr. Wilder Ananikian

Créanme que estar aquí nuevamente, posicionado como presidente de la Cámara, vuelve a llenarme de orgullo y emoción.

Y no lo vean como lugares comunes. No lo son.

Orgullo por representar a una gremial que ha ganado su lugar en el quehacer nacional;
que es escuchada, respetada y que es convocada, y que este año cumple su 30 aniversario
A veces se obtienen logros, a veces no. Pero así son las cosas.

Y la emoción es un sentimiento que me fluye porque estoy en mi casa, porque "tengo que representar a los míos", porque he ganado el apoyo y la confianza de Uds.

Y eso créanme, no tiene precio. No lo tiene.
No es momento de hablarles de proyectos o anhelos. Ya se van a enterar, serán los primeros.

Ya recibieron nuestra propuesta, voy a mencionar solamente, algunas áreas donde pondremos foco, que son educación, ley del corredor, formación de comisiones de Juventud y consultiva, nuestro propio observatorio de ventas, apoyar a los colegas del interior y seguir en la línea internacional…
Como decía un político de antaño …
"queremos ser cortos en las promesas, pero largos en la acción". Y es nuestro propósito.

La directiva que comenzaré a presidir tendrá una impronta marcada: lo esencial de nuestro accionar será no quedarnos quietos.
Será una directiva seria en el pensar y responsable en el actuar, no tengan dudas, en ella hay experiencia y juventud.

Nuestra Presidencia tendrá ribetes esenciales: diálogo a ultranza; diálogo sin retaceos, diálogo con el que coincide, pero más diálogo con el que discrepa. Diálogo con propios y extraños.

Respeto por la opinión ajena, consideración por la misma y orejas bien aptas, para escuchar, para aprender.
La sabiduría radica en rodearse bien y si es posible, con gente que sepa más que uno (qué vaya que los hay).

Puertas abiertas de esta Presidencia; no habrá misterios, ni seremos inaccesibles.
En las antípodas de ello, Con el menor protocolo posible, el mínimo para que esto no se transforme en anarquía, tendrán todo el contacto que quieran, para aportar, para sugerir, para criticar, para intercambiar ideas.

Seremos estrictos solamente con un sentimiento: todo lo que venga, todo ese diálogo que propiciamos y llevaremos a cabo, será llevado con buena fe.

Es el único requisito insustituible.
Aquí los engaños y la mala fe, no tendrán espacio. No estoy dispuesto a lidiar con ellos. Y hablo también por mis compañeros de directiva.
La única promesa que les puedo hacer, tiene que ver con el trabajo, trabajo y más trabajo.
No venimos aquí para enriquecer nuestro oropel…; sería una irrespetuosidad.
Estamos grandes para esas vanaglorias ca-

rentes de fundamento, No venimos esperando aplausos ni reconocimientos.

Trabajo serio, profesional y todo el talento que podamos aportar. Ese talento que nos lo da Dios y algunos podrán aquilatar que es suficiente y otros que es escaso.

Seremos tolerantes, debemos serlo.
Seguramente el mundo esté enfermo de intolerancia y así vemos las cosas que pasan cotidianamente.

Aportemos un minúsculo granito de arena desde este sitial.
Y además toleramos mejor a los otros, cuando sabemos cómo tolerarnos a nosotros mismos: aprender a hacerlo es un objetivo de la vida civilizada.

Seremos éticos por sobre todas las cosas, que no nos exime de equivocarnos.
Nada de moralizar: un moralista es una persona que busca imponer en otros su visión de cómo ellos deben vivir y comportarse. Lejos de nuestro pensamiento.

Créannos que seremos perseverantes con nuestros postulados y reivindicaciones. Tanto el coraje como la esperanza dependen de una virtud crucial: precisamente la perseverancia, la capacidad de seguir en circunstancias adversas, haciendo nuestra la observación de un griego que dijo “se debe sembrar incluso luego de una mala cosecha”.

Seremos prudentes; nadie prueba la profundidad del río con ambos pies. La prudencia es un concepto rico, central del pensamiento ético en relación a una vida bien vivida.
Seremos francos; hablar con franqueza es dar a conocer lo que uno verdaderamente piensa, decir la verdad tal y como una la ve, Por esa línea incursionaremos.

No es momento de seguir atosigándolos con discursos eternos; prefiero el abrazo cálido de Ustedes, que seguir hablando aquí con palabras que suenan lindas y que luego será perentorio cumplir.
No es lo que obtendremos, sino en qué nos transformamos gracias a nuestros esfuerzos, lo que hace que éstos valgan la pena.
Como rezaba nuestro lema, estaremos junto al mejor equipo, agregando valor y dignificando nuestra profesión.

Nuestros esfuerzos no cejarán y de ello pídanme cuentas al final de nuestro mandato.
Finalmente, permítame una licencia personal….

Agradecer a mi familia aquí presente y en especial a mi esposa Cata, por la paciencia y apoyo permanente, a veces, debo reconocer, bajo protesta fundada, gracias Cata.

A mi amigo Luis Borsari, quien me abrió la ventana a esta maravillosa profesión hace 25 años
Y a mis hermanos colegas Argentinos hoy presentes, Horacio Mason, Armando Pepe y Alejandro Bennazar.
No estaba previsto, pero saliendo del protocolo, convoco al estrado al presidente de la CIA Alejandro Benazzar para darnos un breve mensaje y al presidente de Cesin, Sr. Armando Pepe.

Mañana estaremos firmando y reafirmando convenios de colaboración mutua en beneficio de nuestros asociados.
Termino como empezé: gracias a todos mis consocios por el suntuoso regalo de esta inolvidable distinción.

A finalizar su oratoria el Presidente de la Cámara Inmobiliaria Argentina Sr. Alejandro Juan Bennazar acompañado por el Presidente del Centro de Corredores Inmobiliarios (CECIN) Sr. Armando Pepe entregaron una placa al nuevo Presidente Sr. Wilder Ananikian en reconocimiento a la labor desarrollada en el Sector Inmobiliario a lo largo de los años, augurando el mayor de los éxitos para la nueva labor y responsabilidad.

Al finalizar el Evento compartimos un exquisito lunch.

Decreto N° 36/017

Cra. Tania Robaina

Este decreto trae muchas variaciones y especificaciones relativas a varios impuestos que rigen actualmente.

Lo que tiene que ver con IRAE (impuesto a la renta de la actividad económica) aplica su artículo primero: *"Las pérdidas así determinadas para cada ejercicio se actualizarán por aplicación del porcentaje de variación del índice de precios al productor de productos nacionales ocurrida entre el cierre del ejercicio en que se originaron y el que se liquida. Las actualizaciones a practicarse en ejercicios iniciados a partir del 1º de enero de 2016 se realizarán aplicando la variación del Índice de Precios al Consumo (IPC), sobre los valores ajustados al cierre del ejercicio anterior.*

La presente deducción estará limitada al 50 % (cincuenta por ciento) de la renta neta fiscal obtenida luego de realizar la totalidad de los restantes ajustes de la renta neta, con excepción del referido en los artículos 114 a 121 (Exoneración por inversiones) del presente Decreto."

Aquí se establece un ajuste de las pérdidas de ejercicios anteriores por IPC a partir del 01/01/2016. Asimismo sólo se podrá deducir hasta el 50 % de la renta fiscal obtenida por concepto de pérdidas de ejercicios anteriores. Vale decir que se topea la deducción de las pérdidas de ejercicios anteriores.

Artículo 3º.- Sustitúyase el artículo 58 ter del Decreto Nº 150/007 de 26 de abril de 2007, por el siguiente:

"ARTÍCULO 58 ter.- *El ajuste por inflación regulado en los artículos precedentes se realizará únicamente cuando el porcentaje de variación del Índice de Precios al Consumo (IPC) acumulado en los 36 (treinta y seis) meses anteriores al cierre del ejercicio que se liquida, supere el 100 % (cien por ciento).*

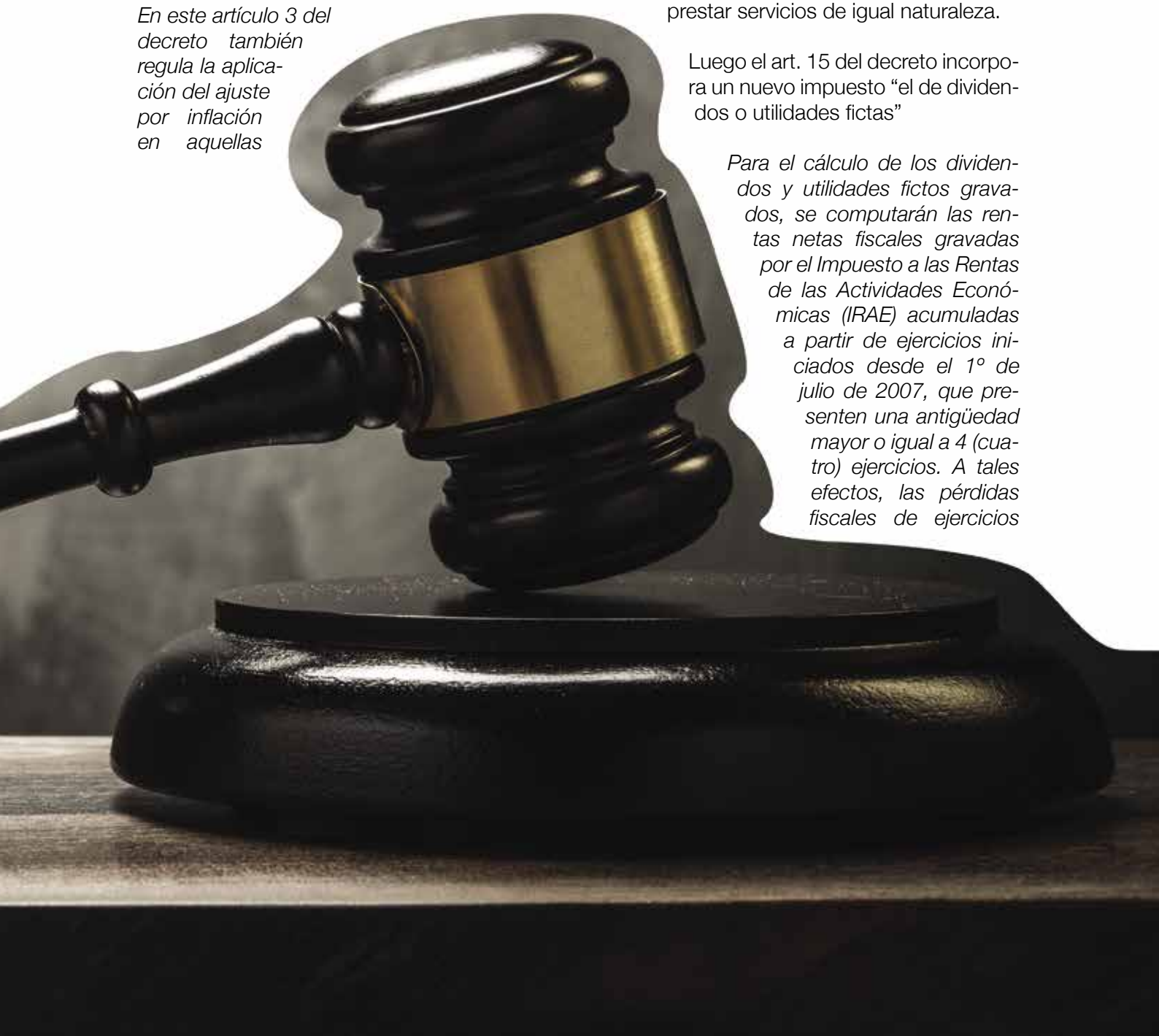
Lo dispuesto en este artículo rige desde el 14 de octubre de 2016.

En este artículo 3 del decreto también regula la aplicación del ajuste por inflación en aquellas empresas que liquidan IRAE. Sólo lo podrán hacer cuando la variación porcentaje del IPC en los 36 meses anteriores al cierre supere el 100 %.

También el artículo 7 del decreto prevé que los sujetos que presten servicios personales fuera de la relación de dependencia a una sociedad contribuyente de IRAE de la que sean socios o accionistas, estarán gravados por IRAE, siempre que la actividad de la sociedad sea prestar servicios de igual naturaleza.

Luego el art. 15 del decreto incorpora un nuevo impuesto "el de dividendos o utilidades fictas"

Para el cálculo de los dividendos y utilidades fictos gravados, se computarán las rentas netas fiscales gravadas por el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE) acumuladas a partir de ejercicios iniciados desde el 1º de julio de 2007, que presenten una antigüedad mayor o igual a 4 (cuatro) ejercicios. A tales efectos, las pérdidas fiscales de ejercicios



anteriores no se considerarán integrantes de la renta neta fiscal.

A la cifra obtenida de conformidad con lo establecido en el inciso anterior se deducirán:

a) Los dividendos y utilidades gravados a que refiere el apartado i) del inciso primero del literal C) del artículo 27 del Título 7 devengados hasta el cierre del último ejercicio fiscal del contribuyente del IRAE.

b) El importe de los dividendos y utilidades fictos gravados según lo establecido en el apartado ii) del segundo inciso del artículo 16 BIS del Título 7, siempre que no hayan sido imputados a dividendos y utilidades distribuidos.

c) El monto de las inversiones en activo fijo e intangibles, y en participaciones patrimoniales en otras entidades residentes. El monto correspondiente a activo fijo se computará por el costo de adquisición, producción o, en su caso, de ingreso al patrimonio, y el correspondiente a activos intangibles por el costo de adquisición siempre que se identifique al enajenante.

Las inversiones en participaciones patrimoniales se computarán por el costo de adquisición, o por el aumento de capital aprobado por el órgano social competente. Las referidas inversiones comprenderán, entre otras, las realizadas en acciones, cuotas sociales, y certificados de participaciones patrimoniales en fideicomisos y fondos de inversión.

LITERAL	CONCEPTO	ALÍCUOTA
a	Intereses correspondientes a depósitos en moneda nacional y en unidades indexadas, a más de un año, en instituciones de intermediación financiera de plaza.	7 %
b	Intereses de obligaciones y otros títulos de deuda, emitidos por entidades residentes a plazos mayores a tres años, mediante suscripción pública y cotización bursátil en entidades nacionales.	7 %
c	Intereses correspondientes a los depósitos en instituciones de plaza, a un año o menos, constituidos en moneda nacional sin cláusula de reajuste.	7 %
d	Dividendos o utilidades pagados o acreditados por contribuyentes del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE) originados en los rendimientos comprendidos en el apartado ii) del literal C) del artículo 27 del Título que se reglamenta.	12 %
e	Otros dividendos o utilidades pagados o acreditados por contribuyentes del IRAE, las utilidades retiradas por los titulares de empresas unipersonales contribuyentes del IRAE y los dividendos o utilidades fictos a que refiere el artículo 16 BIS del Título que se reglamenta.	7 %
f	Rendimientos derivados de derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas.	7 %
g	Rentas de certificados de participación emitidos por fideicomisos financieros mediante suscripción pública y cotización bursátil en entidades nacionales, a plazos de más de tres años.	7 %
h	Restantes rentas	12 %

Las inversiones a que refiere el presente literal son las realizadas a partir del 1º de julio de 2007. En el caso de entidades unipersonales y de sociedades prestadoras de servicios personales fuera de la relación de dependencia, sólo se considerarán las inversiones realizadas a partir del 1º de enero de 2017.

Las definiciones de los rubros a que refiere el presente literal serán las correspondientes al IRAE.

Cuando en el ejercicio en que se hayan efectuado las referidas inversiones o en los 3 (tres) siguientes, se enajenen los bienes que dieron origen a la referida deducción, deberá computarse en la renta neta fiscal acumulada, el importe equivalente a la inversión previamente deducido.

d) El incremento en el capital de trabajo bruto determinado por la diferencia entre la suma de los saldos de los créditos por ventas e inventarios de mercaderías corrientes, y el pasivo corriente; que presente el contribuyente del IRAE al cierre del último ejercicio fiscal y al cierre del primer ejercicio de liquidación del referido impuesto ajustado por el Índice de Precios al Consumo (IPC); valuados según normas del IRAE. Los créditos por ventas y los pasivos se considerarán corrientes cuando su realización o vencimiento, esté pactado para dentro de los 12 (doce) meses siguientes a la fecha de cierre del ejercicio correspondiente. Los bienes de cambio se considerarán corrientes cuando su realización se estime que ocurra en el referido lapso. En el caso de las entidades unipersonales y las sociedades prestadoras de servicios personales fuera de la relación de dependencia, considerarán el saldo al cierre del último ejercicio fiscal y el saldo del primer cierre ocurrido luego del 1º de enero de 2017.

El referido incremento no podrá superar el 80 % (ochenta por ciento) del monto a que refiere el literal anterior.

En ningún caso, el importe gravado podrá superar los resultados acumulados al cierre del ejercicio fiscal del contribuyente del IRAE, deducido el monto a que refiere el literal b) del inciso anterior. A tales efectos, el concepto de resultados acumulados comprenderá a las ganancias y pérdidas contables acumuladas sin asignación específica, a las reservas legales, a las estatutarias y en general a todas aquellas creadas de acuerdo al artículo 93 de la Ley Nº 16.060 de 4 de setiembre de 1989. Se considerarán asimismo comprendidas en dicho concepto las capitalizaciones de resultados acumulados, así como cualquier otra disminución de los resultados acumulados que no determine una variación en el patrimonio contable del contribuyente del IRAE, que se hayan verificado a partir del 1º de enero de 2016.

Es un impuesto complejo en su cálculo que requiere un análisis de las utilidades de ejercicios anteriores, variaciones de capital de trabajo, inversiones y pago efectivo de IRPF sobre dividendos efectivamente distribuidos.

Y en el art. 15 del decreto se estipula que el impuesto sobre dividendos o utilidades fictas gravará también a aquellas sociedades personales y entidades unipersonales, cuya renta fiscal supere el monto de UI 4.000.000.

Y como una síntesis de decreto 36/017, sin haber analizado en profundidad cada artículo, sino estableciendo una reseña del decreto, en su artículo 33 define las tasas aplicables para IRPF:

En cuanto a los NO RESIDENTES en su artículo 22 establece las tasas vigentes para IRPF y aquí viene una gran variación en lo que tiene que ver con rentas obtenidas por entidades residentes en países o jurisdicciones de baja o nula tributación, la tasa será del 30.25 % .
Y el decreto 40/2017 define explícitamente cuáles son considerados países de baja o nula tributación.

Ec. Agustín Sheppard

Mercado de capitales de Uruguay e inversiones de las AFAP

¿Cómo ha variado el mercado de capitales en los últimos años?

En los últimos años el mercado de capitales uruguayo ha experimentado un crecimiento importante. Los títulos emitidos por empresas y los fideicomisos financieros en circulación representaban 1.4% del PIB en 2010, aproximadamente USD 580 millones. Al cierre de 2016, el monto había crecido a USD 2585 millones, lo que supone un incremento anualizado de 28%. Esta cifra representa 4.9% del PIB estimado para el año 2016.

En el período de análisis se amplió el número de obligaciones negociables (de 24 series en circulación a 41 series), la cantidad de títulos de deuda (de 9 a 20) y el número de certificados de participación (de 0 a 14). Las obligaciones negociables de empresas en circulación se incrementaron de USD 365 millones a USD 845 millones (15% anual), los títulos de deuda de USD 214 millones a USD 526 millones (16% anual) y los certificados de participación (fideicomisos de inversión en el sector productivo) cerraron el año 2016 en USD 1214 millones, cuando en el año 2010 no existía este tipo de instrumentos.

Gran parte del desarrollo del mercado de capitales se dio a través de las inversiones realizadas por las AFAP. En ese sentido, la cartera de inversión en estos instrumentos creció de USD 396 millones en 2010 a USD 1437 en 2016 (24% de crecimiento anual). Si se mide en términos del PIB, el porcentaje se incrementó de 1.0% en 2010 a 2.7% en 2016. Resulta importante tener en cuenta que el monto comprometido es aún mayor que el efectivamente invertido, dado que para los certificados de participación el regulador habilitó la opción de realizar integraciones de capital diferidas en el tiempo.

Dentro de las empresas que lograron obtener financiamiento en los últimos años destacan algunas instituciones de capital estatal como UTE, BHU y Ducsa, agroindustriales como Conaprole, Marfrig e Isusa y relacionadas a la infraestructura como Puerta del Sur (Aeropuerto de Carrasco) y Corporación Vial del Uruguay (concesión de carreteras).

Con respecto a los fideicomisos, distintos fondos de inversión salieron al mercado atendiendo varios sectores de actividad. En los últimos seis años se estructuraron cuatro fondos en el sector forestal y tres fondos en el sector agrícola ganadero, sumando un monto de USD 519 millones. Además, se emitieron cuatro fondos en el sector inmobiliario por un total de USD 217 millones, tres para el desarrollo de viviendas y uno para inversión en rentas. En materia de infraestructura y energía, se emitieron fondos estructurados por UTE para parques eólicos y un fondo de inversión en infraestructura gestionado por CAF por un total de USD 478 millones.

También se han financiado distintos vehículos con las garantías y resguardos necesarios a través de los cuales se han financiado inversiones en obras viales, pluviales y de saneamiento, caminería rural, transporte colectivo urbanos y suburbano de pasajeros.

Para los próximos años, se esperan nuevas inversiones en el sector de infraestructura y, siguiendo la tendencia de los últimos años, más emisiones de obligaciones negociables y certificados de participación.

El deber fiduciario de las AFAP es maximizar el fondo de cada trabajador para que tenga una mejor jubilación. Por lo tanto, no es la función de las AFAP desarrollar el mercado de capitales local. Sin embargo, a medida que las Administradoras realizan las inversiones en forma profesional, el mercado de capitales naturalmente crece y se va desarrollando. Esto favorece el crecimiento económico, el empleo, la calidad de vida y también mejora el gobierno corporativo de las propias empresas emisoras, por lo que se genera un círculo virtuoso para el beneficio de los afiliados.

Servicio de mediación del operador inmobiliario capacitado

Matías Medina
Rematador Público - Tasador.
Operador Inmobiliario.
Asesor de Seguros.
Director Macari Negocios Inmobiliarios y Rurales.

"Los conflictos son procesos dinámicos, no estáticos, que surgen de lo que podríamos llamar simultaneidad policrónica, múltiples personas creando múltiples acontecimientos al mismo tiempo. Con sus posiciones bien marcadas, sus intereses a veces no tan claros o explícitos y sus contradicciones a partir de sus objetivos no siempre identificados".

Autor: Lederach.

Muchas veces el Operador Inmobiliario desarrolla el Rol de **Mediador** en diversas operaciones: compraventa, arrendamiento, en las cuales si no fuera por su actuación, hubiese sido imposible haber concretado la operación con resultados satisfactorios.

Este **VALOR AGREGADO**, que habitualmente no se capacita ni se estudia con profundidad, juega un **ROL ESENCIAL** en la etapa previa a la venta o en el transcurso de ella, ya que pueden surgir "rispideces" entre los integrantes de una o ambas partes.

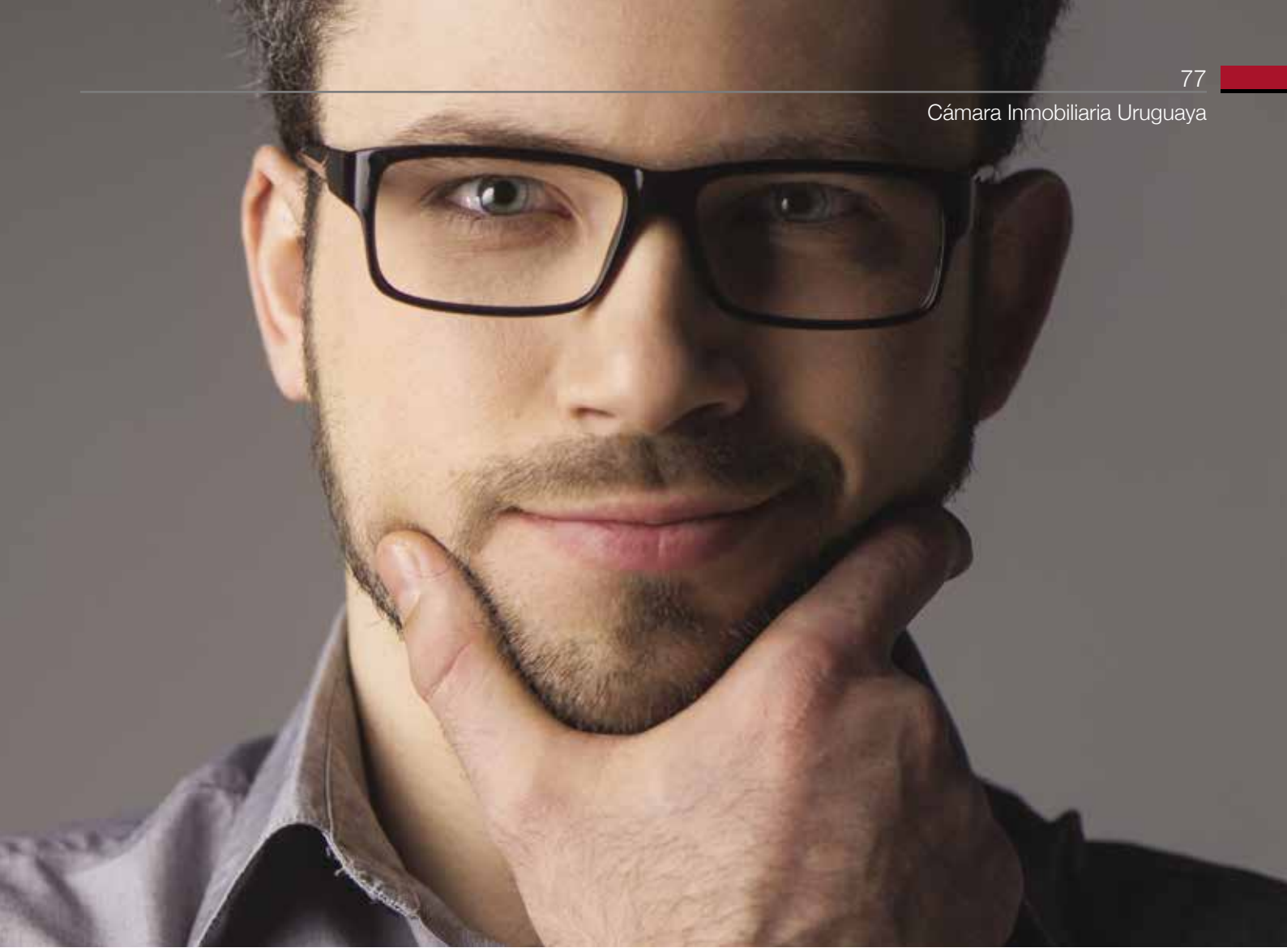
Un caso muy frecuente que nos sucede en nuestra actividad profesional ,es la venta de inmuebles los cuales se está tramitando la sucesión y la parte sucesora se compone de varios individuos, los cuales no tienen una muy buena relación familiar por temas personales, los que se acentúan a la hora de vender.

Es **FUNDAMENTAL** el rol del Operador ya que si el mismo esta instruido y tiene conocimiento de las diversas técnicas que puede aplicar, podrá **desentrañar los eventuales problemas** que surjan en el trascurso de la operación y lo **PRIMORDIAL** es que las personas en mayor o menor grado, queden conformes con las soluciones adoptadas, lo que los llevara a un ahorro importante de: tiempo y dinero, evitando una posible instancia judicial en la cual todos perderían.

Pero todo lo dicho anteriormente parece "fácil", pero lamentablemente no lo es.

La mediación es tan antigua como el conflicto, nació junto con la vida del hombre en sociedad.

La mediación es un método alternativo de resolución de conflictos por el cual un tercero,



el mediador, guía a las partes, facilitándoles la comunicación para que encuentren acuerdos.

El Código de Mediación elaborado por el Centro de Mediación Europeo le ha definido como un procedimiento facultativo que requiere el acuerdo libre y explícito de las personas implicadas de comprometerse a una acción de búsqueda con la ayuda de un tercero, independiente y neutro (mediador), formado en esta arte para entablar una nueva relación.

El mediador, debe estar dotado de Neutralidad, Imparcialidad, Confidencialidad, Voluntariedad, Ética y Honestidad., **PILARES FUNDAMENTALES**.

Consideramos que el conflicto entre las partes no se extinguirá por una buena labor del Mediador (operador en este caso), posiblemente continúe esta mala relación entre las partes, pero el hecho de que se logre que: “todos tiren para el mismo lado, priorizando lo macro” hace que se puedan manejar de forma correcta las emociones.

El Mediador deberá tener un “tacto” especial respecto de las emociones que están a flor de piel de las partes, siempre sobre la base del respeto y tolerancia y con como vital importancia el EQUILIBRIO y la NEUTRALIDAD, de su trabajo.

Pariendo Decisiones

Prof. Samy Borensztejn

Vamos a ver algunas aristas que involucran a las decisiones, a las indecisiones, a las dudas y a procrastinar.

El valor del decidir y hacer frente a la opción de procrastinar se resume en:

es mejor hacer algo imperfectamente que no hacer nada perfectamente.

El día entero estamos decidiendo, optando, eligiendo.
Todo el tiempo tomamos un camino, dejamos otros, eludimos y huimos de algunos.

Indudablemente la "toma de decisiones" es un evento de los más trascendentes a todo nivel.
Las decisiones consientes tienen un peso específico significativo en el resultado final si es que hay un final.

Para la R.A.E. decisión es:
"Determinación, resolución que se toma o se da en una cosa dudosa."

Encontramos una numerosa clasificación de procesos y tipos de **decisiones**, aquí van algunas de las más comunes:

-Habituales, no habituales, innovadoras, adaptativas, organizativas, programadas, no programadas, racionales, emocionales, intuitivas, urgentes, rutinarias, y muchísimas más.

Siempre tomamos decisiones con menos información de la necesaria. Habitualmente tenemos una mínima parte de información.
La clasificación que quiero abordar hoy es entre solo dos tipos de decisiones, las que tienen peso emocional y carga emotiva y las decisiones que no la tienen. Las decisiones que no tienen carga emocional, no suelen ser un problema.

Las decisiones qué si tienen carga emocional, esas son las que duelen.

Esas son las que permanecen en nuestro recuerdo y nos retrotraen a la pregunta: ¿y si hubiese tomado otro camino, que sería de mi vida hoy?
Obviamente es una pregunta que solo nos convoca a un encuentro con el vacío.

La manera de clarificar la mente a la hora de decidir es separando los temas.

Para separar los temas, podemos ayudarnos si nos enfocamos en ver quién es el observador que pregunta, quien es el que escucha la respuesta y elegir quien será el Observador Interno Optimo apropiado para analizar el asunto y contestar la pregunta planteada.
Cambiar la pregunta, ya es un cambio importante y elegir dentro de nosotros quienes somos y quien es el **O.I.O.** es medio camino hacia el óptimo resultado.
No recomiendo ningún otro proceso en la toma de decisiones que el estudio de la realidad, el trabajo en separar los temas por su orden, y la reflexión.

Ciertamente el trabajo y el tiempo que le demos al asunto, va a ser el cimiento de un devenir adecuado.

Benjamín Franklin dijo: **La peor decisión es la indecisión**.

Re encuadrar el tema en el tiempo y el espacio, produce efectos fuertes.

Considerar las decisiones sin hacer mención a su inseparable compañera, es reduccionista. No podemos abstraernos de observar a **la duda**.
Es un elemento importante e interesante que debemos manejar con habilidad.
Muchas veces sentimos una **dualidad entre razón e intuición**, para neutralizar esto, podemos anotar cual fue nuestra primera impresión, nuestro primer pensamiento acerca del tema, y luego razonar todo lo que haga falta.

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

Tenemos predisposiciones innatas y otras adquiridas en nuestra infancia temprana, que juegan un rol a contemplar en cuanto al manejo de decisiones y dudas.

Un abordaje sano para la toma de decisiones es el uso del sistema S.A.S.:
Sintético: tomamos nota de la primera impresión que tenemos del asunto, así como los pensamientos de cómo nos gustaría que se resuelva, sean o no operativos.
Analítico: desmenuzamos el asunto desde todos los puntos de vista posibles.
Sincrético: integramos ambos aportes.

Tomamos decisiones de acuerdo a las percepciones y supuestos imaginarios que construimos a partir de nuestras creencias.

Poner luz sobre esto y **hacerlo consciente, es parte de la tarea para neutralizar toxicidad en el proceso de análisis**.
Creo que es saludable el miedo, la angustia y la incertidumbre que preceden algunas de las decisiones, debemos observar estas señales y ver donde se gestan, c**ual es el mayor miedo subyacente**.

La incomodidad ha de ser un disparador de preguntas nuevas, no de reformulaciones de las mismas interrogantes.
Salir de los modelos recurrentes de pensamiento nos da otros puntos de vista.

Un paso no nos deja donde queremos estar, pero nos saca de donde estamos.

Indudablemente decidir nos pone en movimiento, y ese movimiento es lo que debemos liderar mediante una observación inteligente.

Decidir es crear mundos.

Creamos y transformamos, haciendo o no haciendo cosas.
Una vez más vemos que el Que y el Como tienen un peso específico similar.

La paz interior con una decisión tomada no la aporta el Que decidimos, sino el proceso de Cómo llegamos a esa decisión, con la información que tenemos hoy.

Pensar y sentir la mejor manera de decidir, va a relajar el proceso y va a enriquecer el resultado, mientras **vamos pariendo vida**.

¿qué pasó?

Los integrantes de la Comisión Directiva de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) realizaron una Reunión Zonal de Trabajo y Camaradería con Show de Pizzas el pasado 15 de Junio en la sede de Hijos de Mordaganes y el 21 de Junio en el Club Nautilus.

En las mismas se actualizó información sobre diferentes temas de nuestra profesión, en el marco de la despedida de los Directivos CIU 2014-2017:

- El inicio de CIUNet, la Plataforma Exclusiva para socios CIU.
- El desarrollo de FIDECIU: nuestra propia Garantía de Alquiler.
- Las modificaciones de la normativa sobre Lavado de Activos.
- La actualidad y los plazos de la Inclusión Financiera.

Las Reuniones fueron muy importante a efectos de tener con la masa social una última oportunidad de canalizar y elevar inquietudes, antes de la asunción de la nueva Comisión Directiva de la CIU.

YA
COMENZÓ
LA NUEVA ERA

El futuro depende de nosotros, y vos podés ser parte fundamental de la revolución que comenzó en la actividad inmobiliaria de nuestro país. Informate, armá tus grupos de afinidad y empezá a subir tus propiedades para compartir.

CIUNet

El futuro es ahora y ya es tuyo.

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

#LaCasaQueSoñás

#ElMomentoEsAhora

Préstamos Hipotecarios

Hasta el 85% del valor del inmueble | financiado en **20 años.**

Solicitá tu préstamo
al 2915 1010 o en hsbc.com.uy

HSBC

Producto sujeto a aprobación crediticia. Ver condiciones en hsbc.com.uy. HSBC Bank (Uruguay) S.A. se encuentra supervisado por el Banco Central del Uruguay. Por más información: bcu.gub.uy