CIUDADES

Nº 67
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 18. Diciembre / Enero 2018

EDICIÓN ESPECIAL CIU 30 años

Turismo

Temporada se proyecta como trampolín para el sector inmobiliario

Año electoral

Un 2019 que no promete vicisitudes inmobiliarias

Negociación

Una persuación basada en el arte de la legitimidad

Congreso de NAR-CILA

La CIU acuerda alianza estratégica fuera de fronteras

Aniversario

La CIU cumplió sus primeros 30 años de vida

ABRIENDO PUERTAS DESDE 1992

Alquileres y Ventas: José Ellauri 449 - Tel. 2711 7266*
Administración de propiedades: World Trade Center Montevideo
Luis Alberto de Herrera 1248 - Torre III of. 368 - Tel. 2628 7759*
Línea directa Buenos Aires: 5365 1717 - **Mail:** info@ananikian.com

www.ananikian.com

ANANIKIAN
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Staff

Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Uruguay 820 - Montevideo
Tel. (+598) 2901 0485
ciu@ciu.org.uy
www.ciu.org.uy

Redactor Responsable:
Leon Peyrou
lpeyrou@adinet.com.uy

Editor:
Heraclio Labandera
heraclio.labandera.suarez@gmail.com

Diseño:
Mi Agencia de Comunicación
Tel. (+598) 2406 7409
www.miagencia.uy

Colaboran en este número:
João Teodoro Da Silva (Brasil), Jorge Aurelio Alonso (Argentina), Heraclio Labandera, Julio Decaro, Juan Roisecco, Alberto Puppo, Luis Pérez Collazo (España), Ruben Alvarez, Aníbal Durán.

Las notas y contenidos volcados en esta revista son responsabilidad exclusiva de sus autores.

Impresión:
El País
D. L. Nº 331.068

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 67 - Año 18 - Diciembre / Enero 2018

Autoridades

Presidente
R. Wilder Ananikian

Vicepresidente
Alfredo Blengio

Secretario
Santiago Borsari

Prosecretaria
Beatriz Carámbula

Tesorero
Juan José Roisecco

Protesorero
Leon Peyrou

Directivo
Álvaro Echaider

Directivo (CAIMPA)
Walberto Mannise

Directivo (CIM)
Eduardo Gutiérrez Larre

Directivo (ADIPECIDEM)
Javier Sena

Directivo (ADICCA)
Luis Cruz

Comisión de Ética
Ruben Álvarez
Dante Iocco
Luis Silveira
Ricardo Frechou

Comisión Fiscal
Carlos Olivera
Luis Gómez Iribarne
Conrado Deambrosis
Nicolás Mignone
Álvaro Paulis

Comisión de Socios
Alfredo Blengio
Fernando Micucci
Leonardo Bordad
Laura Casatroja
Jorge Cassarino

Comisión Intergremial
Alfredo Blengio

Comisión LIF (Comisión Ley de Inclusión Financiera)
Wilder Ananikian
Marcelo Nieto
Gabriel Conde

Comisión Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria
Wilder Ananikian
Santiago Borsari
Álvaro Echaider
Marcelo Nieto
Gabriel Conde
Richard Aldama
Guillermo de Arteaga
Luis Silveira
Gustavo Iocco

Comisión Prevención de Lavado de Activos
Wilder Ananikian
Leon Peyrou
Marcelo Nieto
Gabriel Conde
Luis Silveira
Eduardo Gutiérrez Larre

Consejo Consultivo
Julio Villamide
Fernando Reyes
Luis Silveira
Gabriel Conde
Gustavo Iocco
Juan José Fraga
Pedro Gava
Socorro Casatroja

Asesores
Cra. Tania Robaina
Dr. Alberto Puppo
Dr. Santiago Carnelli
Dr. Leonardo Costa

Secretaría Socios
Natalia Martínez

Secretaría General
Silvina Moor

Sumario

7 Editorial: Con la mirada en 2018

8 Informe Brasil: João Teodoro Da Silva
Perspectivas inmobiliarias en Brasil

10 Informe Argentina: Jorge A. Alonso
Asociatividad, para optimizar resultados

12 Rubén Álvarez:
Dirección Nacional de Catastro-fe

14

30 años de la CIU

26

Nota de tapa: Heraclio Labandera
Un trampolín para el sector inmobiliario

30 Análisis:
Ya pasamos las incertidumbres

36 Dr. Julio Decaro:
Si de persuadir se trata

40 Juan J. Roisecco:
Logística y mercados

46 Alberto Puppo:
Otras peculiaridades en el precio en el contrato de arrendamiento urbano

50 José Luis Pérez Collazo:
El marketing y la bandera

52 Esc. Aníbal Durán:
Marcando rumbo convincente

54

Uruguay en la Comisión de Ética de CILA

58 Actividades CIU
Encuentro de San José

PAPELERÍA
ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL
PARA SOCIOS DE CIU

20%
DE REGALO
ENVÍO SIN COSTO

*Promoción válida hasta febrero 2018

UNA BUENA IMPRESIÓN, VENDE!

Diferencie su propuesta...
en todos los detalles.

Consulte por mínimos y máximos de impresión

IMPRIMIMOS
libros
revistas
catálogos
mailings
diplomas
certificaciones
tarjetas personales
hojas membretadas
sobres
carpetas
facturas
recibos
afiches
etiquetas
organizadores
agendas
block de notas
bolsas
sellos
autoadhesivos
almanaques

VARIEDAD
formatos
gramajes
tintas
terminaciones
encuadernados

SISTEMAS
offset y digital

impresora SALTO

Amorím 150, Salto
Tel/Fax 473 27694 - 473 32481
administracion@impresorasalto.com.uy
ImpresoraSalto.com.uy

¡PLAZO EXTENDIDO! NUEVA FECHA DE EDICIÓN

MARZO 2018

EDICIÓN DEL LIBRO 30 ANIVERSARIO DE LA CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Con motivo de la conmemoración de los 30 años de la CIU, estamos elaborando un libro que recopila historias, entrevistas, notas y material inédito.

Invitamos a las empresas interesadas a participar de este ejemplar histórico con una pieza publicitaria.

Información sobre costos y plazos:
CIU - Tel. 2901 0485 - ciu@ciu.org.uy

CIU
CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Con la mirada en 2018

Wilder Ananikian
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Tenemos la mirada puesta en 2018. El año 2017 la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) tuvo varias novedades para celebrar, y en estas líneas podríamos recordar quizás al mayor de los hitos anuales, que sin duda fue la conmemoración de los 30 años de su creación como institución, removiendo con ello emociones profundas y recuerdos imborrables de los pioneros, de los veteranos de todas las horas y de los que apostaron a ser empresarios aún contra toda esperanza, en la convicción de que ese era el mejor camino a elegir.

En 2017 se cerró un año donde se produjo una transición sin traumas en la conducción gremial, en el entendido que dentro de la institución nunca nadie comienza desde cero, sino que siempre se recibe un legado para cuidar y acrecentar.

Fue un año en el que apostamos, una vez más, por una mayor profesionalización de los colegas, con el dictado de cursos con expositores locales y extranjeros sobre temas relevantes para la profesión, retomamos el impulso para lograr de una buena vez la aprobación definitiva de la Ley del Operador Inmobiliario, e iniciamos un ciclo de acuerdos estratégicos con otras instituciones, pensados en lograr beneficios para el asociado de la CIU.

Con la esperanza de la consolidación de la CILA, a nivel Latam, apostamos a que nuestros asociados comiencen a incursionar en negocios internacionales.

Y así podríamos seguir describiendo lo realizado en 2017, y mencionar lo que se vio y lo que no, pero esta vez queremos invertir el razonamiento y reflexionar sobre lo que viene.

Están los que cierran el año viejo y están los que abren un nuevo año, y este último es nuestro caso porque vivimos en una época dinámica y de desafiantes perspectivas, frente a la cual debemos procurar alternativas oportunas e inteligentes.

Por eso, antes de agotarnos en la nostalgia de lo realizado, preferimos pensar en el porvenir, en los desafíos que están tras la invisible franja del horizonte donde se esconden las incógnitas que están al llegar.

Este nuevo año viene con un menú cargado de incertidumbres al que debemos aportar respuestas, pero también -y por fuera de la coyuntura- deberemos llevar adelante los nuevos desafíos que esta Comisión Directiva se planteó al ser electa.

Deseamos que 2018 sea un año de realizaciones y de buenos negocios, sin olvidar que el mar puede ser calmo, como indican algunos augurios, o proceloso según otros, pero en todo caso, de aguas inciertas como las que se navegan durante un año que comienza.

Tenemos la mirada puesta en el año que comienza, porque sabemos que el futuro debe ser construido con esmero y dedicación.

Pero también afincan allí, porque nos esperan grandes oportunidades. A este desafío estamos abocados.

Para toda la familia inmobiliaria, un gran 2018.

Perspectivas inmobiliarias en Brasil

Según el presidente de la Asociación Brasileña de Entidades de Crédito Inmobiliario y Ahorro (ABECIP), Gilberto Duarte de Abreu Filho, el financiamiento inmobiliario para la compra de viviendas con recursos de los cuadernos de ahorro, en 2018 debe crecer cerca del 15% con la liberación de cerca de R$ 45.000 millones en crédito (aproximadamente US$ 13.561:569.000, al cambio cotizado por el Banco Central do Brasil, al 15.12.2017).

Sin embargo, el crédito para la construcción de nuevos emprendimientos debe seguir siendo lento, debido a las existencias aún considerables. El Programa "Mi Casa Mi Vida", que atiende a consumidores de bajos ingresos, financiado con dinero del Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio (FGTS), representó cerca del 77,7% de los lanzamientos inmobiliarios entre 2008 y 2017, según encuesta de la Asociación Brasileña de Incorporadoras Inmobiliarias (ABRAINC).

Los emprendimientos de medio y alto estándar, representaron el 20,7%, en tanto que los inmuebles comerciales e industriales reportaron el 1,6%.

La perspectiva, por lo tanto, es que cerraremos 2017 con la concesión de cerca de R$ 157 mil millones en financiamiento inmobiliario (aproximadamente US$ 47.314:807.400).

Si consideramos que se espera para 2018 un crecimiento de cerca del 15%, entonces tendremos financiamiento en torno a R$ 203 mil millones (aproximadamente US$ 61.177:744.600).

Todo ello sin contar las ventas con recursos propios, que todavía representan en Brasil cerca del 35% del movimiento del mercado inmobiliario.

Un movimiento total, por lo tanto, de unos R$ 287 mil millones (aproximadamente US$ 86.492:673.400).

La expectativa de crecimiento se confirma al ver que el precio del metro cuadrado ha aumentado, aunque tímidamente, lo que representa un incremento de la demanda.

Subió 0,03% en noviembre de 2017, según el índice Fipe/Zap, alcanzando el valor del metro cuadrado medio de R$ 7.632,00 (US$ 2.300) en los grandes centros urbanos, con el precio máximo de R$ 8.736,00 (US$ 2.632) en São Paulo, capital, y mínimo de R$ 4.861,00 (US$ 1.465) en São Bernardo do Campo, SP.

Considerando que la crisis política reinante en Brasil se ha enfriado bastante, desde que la Cámara de Diputados archivó por segunda vez las denuncias contra el Presidente Temer, eso indica que el mandatario debe concluir su mandato a finales de 2018.

Con ello, el primer mandatario podrá implementar buena parte de las reformas propuestas, de manera que podemos decir, con relativa seguridad, que la crisis brasileña ya es cosa del pasado. ■

João Teodoro Da Silva
Comenzó su carrera inmobiliaria en 1972 y actualmente es Gerente de la Industria de la Construcción en Curitiba (PR). Licenciado en Derecho y Ciencias Matemáticas, era profesor de matemáticas, física y dibujo en la PUC / PR. Es técnico en Edificios y Procesamiento de Datos y cuenta con varios cursos de extensión universitaria de la Fundación Getúlio Vargas. Fue presidente de CRECI - PR durante tres períodos consecutivos, presidente de la Unión de Paraná Realtors 1984 - 1986 y director de la Federación de Comercio de Paraná. En Cofeci actúa desde 1991, cuando empezó a ocupar el cargo de asesor federal, y es presidente desde 2000.

El financiamiento inmobiliario para la compra de viviendas con recursos de los cuadernos de ahorro, en 2018 debe crecer cerca del 15%.

Argentina • Jorge Aurelio Alonso

Asociatividad, para optimizar resultados

Estamos enfrentando un ciclo de cambios estructurales que inciden en el ejercicio de la actividad inmobiliaria.

Al nuevo código civil –que presenta nuevas figuras jurídicas– se deben considerar las implicancias de las reformas que promueve el gobierno nacional, que alcanzan a los regímenes impositivos; económicos-financieros; educativos y jubilatorios.

Si bien aún deben ser promulgadas por el Poder Legislativo, modificarán las vigentes. A ello hay que incorporar el lanzamiento de líneas de créditos hipotecarios, con una diversidad de variantes, originando la necesidad de estar actualizado para enfrentar mayor cantidad de consultas y tomar decisiones acertadas.

Y más recientemente debemos incluir las nuevas normas sobre el régimen de alquileres, que modifica sustancialmente el rol del inmobiliario en estas circunstancias. Mientras tanto, en la sociedad se manifiestan otras preferencias o prioridades.

El modernismo la pone frente a nuevas decisiones: habitacionales; tiempo del ocio; inversión vs. ahorro; factores ecológicos; elementos de comunicación; cuidado de la salud; proyección laboral/profesional.

Pareciera que la experiencia, el conocimiento, la facilidad de comunicación, aparecen como insuficientes para un aceptable desempeño. Las mentes de obra reemplazan a la mano de obra.

De este modo, el sector inmobiliario ingresa en ciclo de gestión con una dinámica que exigirá estar altamente preparados. Todo se complejiza. Todo se modifica.

¿No será momento entonces de apelar a la asociatividad?

Aquella que se encuentra en las Cámaras y Colegios con sus asociados, brindándoles asesoramiento y –en información interpares– mayor conocimiento por experiencias.

O la que permite ampliar el ofrecimiento en el mercado de demanda, mediante el sistema de redes inmobiliarias.

O la que emplean las empresas internacionales con el objetivo de ganar mercados; optimizar rentabilidad o beneficiar a consumidores/usuarios.

La asociatividad, sin dejar de lado la autonomía de las empresas participantes, posibilita la resolución de problemas comunes tales como: aprovechamiento de energías, reducción de costos, facilita el acceso a la tecnología, mejora del posicionamiento en los mercados, posibilita el acceso a mercados de mayor envergadura, optimiza la capacitación de los recursos humanos, incrementa la productividad, permite acceder a recursos materiales y humanos especializados, abre al desarrollo de economías de escala, amplía la disponibilidad de información, permite la captación de recursos financieros, mejora la posición frente a los standares de calidad, otorga ventajas competitivas, mejora las posibilidades de negociación con clientes y proveedores, entre otras.

En definitiva, asociatividad es un estilo de gestión empresaria altamente ventajoso que obliga al renunciamiento de los “personalismos” y a una apertura mental constante.

Profesor Jorge Aurelio Alonso

Director del Departamento de Capacitación Empresarial de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) y Profesor de sus Programas.

Director de la Cátedra España de la citada Universidad.

Asesor Académico del Instituto de Capacitación Inmobiliaria de la Cámara Inmobiliaria Argentina y Profesor titular de diversas asignaturas del Area Técnica Comercial.

Consultor en retail marketing.

Consultor en área comercial inmobiliaria.

Profesor invitado en las Universidades Nacional de La Plata; Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) y Del Salvador (USAL).

Conferencista sobre temas referentes al mercado de productos de consumo masivo, al sector inmobiliario y al de Administración de Consorcios en Congresos Nacionales é Internacionales realizados en Buenos Aires; Córdoba; Montevideo y Punta del Este (Uruguay); Santiago de Chile; Porto Alegre y Curitiba (Brasil); Asunción (Paraguay) y Cartagena de India (Colombia).

Consultorías en supermercados de Buenos Aires; Córdoba; Entre Ríos; Santa Fé; Neuquén; Formosa.

Consultorías en inmobiliarias de CABA y Suburbano.

Autor del libro Marketing inmobiliario aplicado – Ediciones BRE, Año 2007.

Co-autor del libro Principios de la Gestión del Administración de Consorcios (2da. edición actualizada) – Ediciones BRE, Año 2016.

Co-autor del libro Principios de la Gestión del Administración de Consorcios – Ediciones BRE, Año 2008.

Co-autor del libro Principios de la gestión inmobiliaria, Ediciones BRE, Septiembre 2006.

Autor de innumerables artículos de su especialidad publicados en distintos medios gráficos.

Diploma de Honor otorgado por la Cámara Inmobiliaria Argentina – Año 1981.

Desiderata conferida por la Federación de Autoservicios, Supermercados y Afines de la Provincia de Buenos Aires al cumplir 25 años de colaboración en la formación y capacitación de sus asociados – Año 2003.

Reconocimiento de la Cámara Inmobiliaria Argentina por la “invalorable dedicación en la formación de profesionales inmobiliarios” – Año 2016.

Reconocimiento de la Casa de Madrid por “su aporte a la difusión de la cultura hispano-argentina” – Año 2010.

Medalla de la Hispanidad otorgada por la Federación de Sociedades Españolas de Argentina y la Asociación Patriótica y Cultural Española de Argentina por el aporte al sostenimiento de la cultura hispano-argentina – Año 2015

Ruben Álvarez • Operador Inmobiliario. Director de Estudio Ruben Álvarez

Dirección Nacional de Catastro-fe

El mundo moderno nos ofrece en tiempo real, cualquier acontecimiento y/o evento que se produce en diferentes partes de nuestro Planeta.

Tal es así que realizamos conferencias online, y la informática nos traslada y permite -entre otras innumerables cosas- ver nuestras cuentas bancarias, realizar movimientos entre cuentas propias y de terceros, ingresar en el proceso de los expedientes judiciales, y sería interminable enunciar la enorme gama de posibilidades existentes.

Hoy la dinámica del mundo exige agilidad, las empresas se perfeccionan y se adecuan constantemente a los tiempos modernos, y quien no lo haga quedará en el pelotón de los rezagados y sin poder entrar en la próxima competencia.

Pero ahora voy a referirme al mostrador de nuestras oficinas públicas, en donde manda la lentitud, el tranco de pollo, la promesa de que "calculo que va a quedar para…", del "no tenemos personal, en esta sección; apenas somos dos".

En forma puntual, me estoy refiriendo al departamento de Propiedad Horizontal de la Dirección Nacional de Catastro.

En nuestro sector es muy común el fraccionamiento que habilitan las leyes Nos. 10.751, 14.261 y 18.795, permitiendo la independencia de las construcciones existentes en un "padrón único" y de esa forma poder enajenar algunas o todas las unidades resultantes, sin perjuicio de aquellas otras construcciones nuevas que se edifican dentro de ese marco normativo.

En barrios modestos de nuestra capital, por las décadas de los años cincuenta y sesenta especialmente, aquel obrero jornalero de alguna textil o curtiembre, o de cualquiera otra fábrica (que ya no existen), además de haberse autoconstruido su vivienda en el terreno que compró a plazos, también construyó en el fondo del mismo un pequeño apartamento y en algunos casos, otra vivienda secundaria de características sencillas.

Ello le permitió ampliar sus ingresos, recibiendo una pequeña renta por el alquiler de las mismas. Pero un buen día, la familia por necesidades económicas o por cualquier otra razón, decidió vender la unidad de su fondo, que tiene su ingreso independiente, al igual que los servicios urbanos y que reúnen todas las exigencias que la norma requiere para su fraccionamiento, dentro del régimen de Propiedad Horizontal.

Ingeniero Agrimensor mediante, se procede técnicamente con el inicio de las gestiones muy rápidamente, hasta su ingreso a la Dirección Nacional de Catastro (departamento de Propiedad Horizontal), en donde comienza el drama del "transporte a tracción a sangre" y, en el mejor de los casos, en "carro de cuatro ruedas".

Pueden pasar tres, cuatro, cinco y hasta doce meses para autorizarse un fraccionamiento de Propiedad Horizontal y expedir las respectivas Cédulas Catastrales.

Señores directores, autoridades competentes, ello no es posible y hay casos muy puntuales de extrema necesidad, que generalmente se producen en familias de escasos y modestos recursos.

A ellos hay que apuntar con preferencia, pero todos deben ser atendidos como lo requiere los tiempos modernos. La presencia de funcionarios que se autopresumen omnipotentes, con conductas autoritarias, deben ser corregidas de inmediato.

El ciudadano común lo exige; el sector inmobiliario, en particular, también. Hasta la próxima. ■

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

EL PAIS
"30 Aniversario CIU"
Cámara Inmobiliaria Uruguaya cumple 30 años de actividad
Impactante: Uno de cada diez pesos del país lo genera el sector inmobiliario

30 años de la CIU

El lunes 27 de noviembre la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) organizó en el Club de Golf un cocktail conmemorativo de los 30 años de creación de la gremial que nuclea a operadores inmobiliarios de todo el país.

Una noche agraciada por un clima bondadoso y el espectacular paisaje obsequiado por la entidad donde se realizó el encuentro, fueron el marco que dio encuadre a una celebración que convocó a socios fundadores de la gremial, a los actuales asociados y a los patrocinadores del evento, quienes brindaron por la vigencia y el crecimiento de la institución. Con el protocolo que la hora merecía, el maestro de ceremonia presentó a la institución.

"La Cámara Inmobiliaria Uruguaya es una organización que, como su nombre bien lo indica, reúne a operadores inmobiliarios de todo el territorio nacional, y un 27 de noviembre del año 1987, exactamente hace 30 años, un pequeño y visionario grupo de empresarios del sector inmobiliario creó una institución que hoy reúne a centenas de asociados y cámaras del interior, con infinidad de iniciativas destinadas al crecimiento del negocio de bienes raíces en el país".

En otro párrafo del ceremonial, indicó que el espíritu institucional fue el de crear "una entidad gremial sin fines de lucro, orientada a consolidar nuestra actividad comercial sobre los pilares de las reglas claras y la ética profesional", y en el entendido de que nacía con ella "una entidad reguladora para los operadores del mercado inmobiliario".

Socios fundadores de la CIU

Entrega de plaqueta de ANTRCI

Entrega de obsequio del Diario El País, Dr. Guillermo Scheck

Entrega de plaqueta de ADIU

Entrega de plaqueta de APPCU, Dr. Daniel Zulamian

Entrega de plaqueta de la Cámara de la Construcción del Uruguay, Ignacio Oteghi.

Palabras de Ananikian

El mensaje principal de la noche, quedó a cargo del actual presidente de la CIU, Wilder Ananikian, quien expresó que aquella era “una noche de emociones dispersas” y “de reflexiones atrevidas”, puesto que la gremial había logrado a lo largo de tres décadas, reunir “a la fuerza más pujante de un empresariado inmobiliario”.

“Vivimos en una época bisagra entre dos formas de encarar nuestro negocio, y si bien no debemos abandonar la forma tradicional, la que nos enseñaron nuestros mayores, estamos obligados a aportar sagacidad para sortear con éxito los nuevos desafíos que están por delante. La dinámica económica del país, en permanente evolución, la dinámica financiera, en permanente mutación, y las novedades tecnológicas, en constante novedad, constituyen los principales desafíos para indicarnos el camino a construir”.

Con la mirada puesta en el largo plazo, Ananikian fue muy franco.

“No nos equivoquemos: el que diga que el camino ya está trazado, está leyendo el diario de ayer. El futuro es incertidumbre y oportunidades; es riesgo y oportunidades; es un camino que desconocemos y que debemos recorrer”.

“Estamos convencidos que el empresariado inmobiliario debe ser audaz y desafiante; debe adaptarse a la novedad y construir un negocio basado en un nuevo formato y debe prepararse para lo que aún no se creó, pero sin miedo a lo nuevo”.

Recordó la necesidad de lograr la aprobación de Ley del Operador Inmobiliario, aún a estudio en los anaqueles del Legislativo, preparar a los colegas “en las nuevas formas de comercio que está transformando al mundo”, y “forjar líderes empresariales que conozcan la exacta proporción de la bebida vieja y los licores nuevos”.

Y terminó sus palabras, invitando a los presentes “a festejar el futuro”.

Luego del mensaje, se convocaron al estrado a los socios fundadores de la CIU presentes en la ceremonia, y de inmediato el homenaje fue para los nueve presidentes de la gremial, siete de los cuáles estaban presentes en la sala.

Así pasaron al estrado don Julio Cesar Villamide, el doctor Juan José Fraga, el señor Santiago Alonso, el señor Pedro Gava, el rematador Gabriel Conde y el señor Wilder Ananikian, y se realizó una especial mención para don Néstor Scavino y don Román Vizintin, ambos presidentes de la gremial ya desaparecidos, pero siempre bien recordados.

Recuerdos a granel

En la ceremonia se proyectó un emotivo video con ribetes afectivos poderosos, referido a la viva institucional de la CIU en las tres décadas transcurridas.

Como parte de un homenaje preparado para los socios fundadores, el actual presidente de la CIU, Wilder Ananikian, invitó al estrado al primer presidente de la gremial allí presente, don Julio Villamide, a dejar palabras alusivas a la creación de la gremial.

En su breve presentación, relató aquel 27 de noviembre de 1987 a través de una convocatoria realizada en la revista “Propiedades”, entonces la única publicación especializada del sector y que él dirigía, se pidió un encuentro

Cra. Elvira Domínguez, Directora Empresarial del BPS, entregó plaqueta

CAMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA

CAMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA

INMOBILIARIA
URUGUAYA

URUGUAYA

CAMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA

CAMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA
CAMARA
INMOBILIARIA

INMOBILIARIA
URUGUAYA

INMOBILIARIA
URUGUAYA

de inmobiliarios en la Hostería del Lago, y concurrieron más de dos centenares de empresarios del rubro interesados en dar muestras del urgente interés en crear una gremial que los nucleara.

Así nació la CIU, relató Villamide, de una necesidad perentoria que en estas tres décadas se ha intentado satisfacer, más allá de la cambiante agenda de coyuntura.

Ananikian anunció que en la próxima asamblea de la CIU, se propondrá que se resuelva designar a Villamide como socio honorario de la entidad, en homenaje a su prolífico accionar gremial.

Otro de los homenajeados especiales de la noche fue el doctor Alfredo Tortorella, reconocido por su extenso aporte a la tarea de formación de los nuevos inmobiliarios, a quien también se propondrá en la próxima asamblea de CIU su designación como socio honorario de la entidad.

En una breve oratoria, el homenajeado expresó la importancia de diseñar novedosas estrategias de venta, de la mano de las nuevas tecnologías, pero sin jamás perder el papel de confianza con el cliente de que goza el inmobiliario.

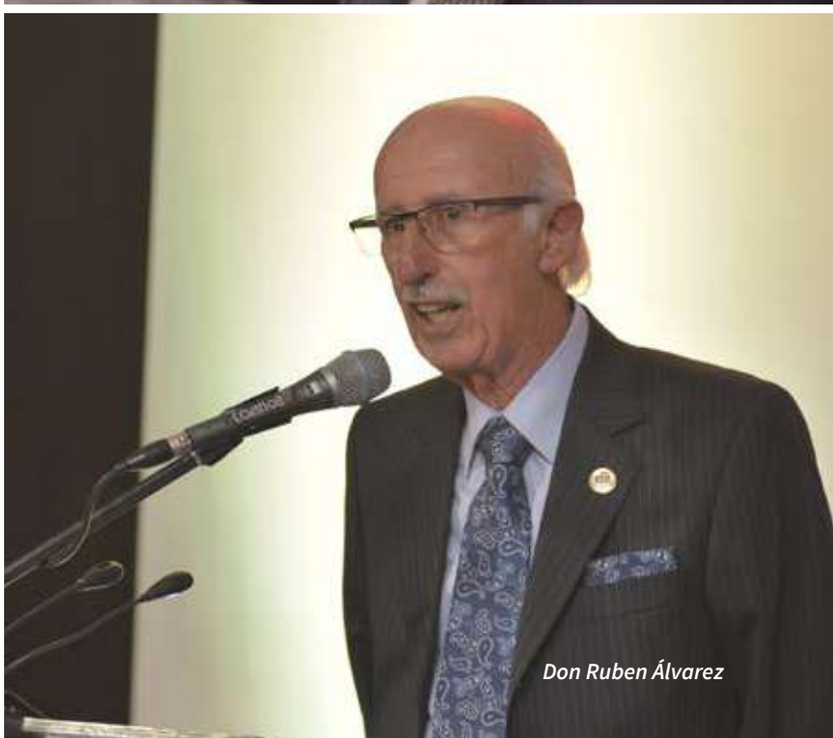
Otro de los homenajeados de la noche fue don Rúben Alvarez, inmobiliario que estuvo entre los socios fundadores de CIU y cuya empresa este año cumplió su primer medio siglo de existencia, lo que se reflejó también en una breve oratoria suya.

Durante el encuentro también se homenajearon a la pasada directiva y a la actual. Ananikián destacó la permanente colaboración de los patrocinadores del evento, el matutino El País y el Scotiabank, a quiénes agradeció el permanente esfuerzo.

Al finalizar, el comediante Maxi de la Cruz, quien realizó la presentación de un monólogo humorístico, “de los 470” que dice tener, y amenizó

Don Julio César Villamide

Prof. Dr. Alfredo Tortorella



Don Ruben Álvarez

Ex Presidentes de la CIU y actual

la noche entre risas y anécdotas picantes.

Se hicieron presentes en esta ceremonia dirigentes inmobiliarios del exterior del país, de entidades hermanas, empresarios inmobiliarios y dirigentes gremiales de todos los puntos de la República, personal de los equipos de venta de las empresas que conforman la CIU y colaboradores de la gremial que hacen posible llevar adelante una actividad noble y asacrificada, como es la actividad inmobiliaria.

La noche se cerró con brindis oficial y múltiples brindis particulares entre inmobiliarios que han compartido una vida en torno a este negocio, y una copa grabada con la conmemoración de los 30 años que cada invitado se llevó al finalizar el encuentro fue el recuerdo de esa memorable noche. ■

Cumplimos 50 años de actividad continuada

50 ANIVERSARIO

Estudio Comercial, Jurídico y Notarial
Negocios Inmobiliarios
Administración de Propiedades

Ofreciendo nuestros servicios comerciales, jurídicos y notariales. Administración y venta de propiedades, siempre en forma exclusiva, con seriedad y honestidad de procedimientos. Y por sobre todo, con alta profesionalidad y un prestigio bien cimentado.

Nuestro estudio en el año de su cincuentenario, agradece a todos sus estimados clientes, a sus asesores y consultores, escribanos, abogados, arquitectos, agrimensores y contadores. A todos los buenos profesionales escribanos/as, que en el correr de los años intervinieron en las diversas operaciones inmobiliarias realizadas.

A los actuales integrantes del estudio y a todos aquellos que pasaron y dejaron su huella de conducta ejemplar, y a quienes siempre recordamos.

ra Estudio rubén alvarez

PUNACTAL

VALE POR
2 VIAJES
A EUROPA
Decídete a hacerlo
Scotiabank

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Proyección de una temporada excepcional

Un trampolín para el sector inmobiliario

Una serie de factores combinan para un cocktail perfecto. Cantidad inusual de turistas, valores inmobiliarios en alza e inversores que retornan al mercado premium del Real Estate, se mezclan para convertir a esta temporada turística en un trampolín para el sector inmobiliario.

Las autoridades turísticas del país se muestran exultantes ante el resultado proyectado de visitantes que se esperan para la temporada veraniega 2017-2018.

Al momento del lanzamiento de la misma, allá por octubre, la ministra de Turismo, Lilián Kechichian lanzó su mantra de que se esperan “casi cuatro millones de turistas” para este año, y desde entonces el optimismo se hizo carne de todos los augures económicos de temporadas, que de inmediato se plegaron al pronóstico.

Sin duda que la visita de una cantidad cercana a los 4.000.000 de turistas sería una cifra récord, porque superaría por vez primera a la población nativa del país, lo que en otras latitudes se interpreta como un despegue en las cifras de visitantes.

Si bien hasta no culminar la temporada, esa es una cifra esperada pero no verificada, no obstante lo cual es posible que algo así esté sucediendo en la materia, a juzgar por las condiciones de ocupación y por el incremento de precios que se verifican en los arrendamientos destinados al turismo en algunos puntos claves.

El actual director general de Turismo de la Intendencia de Maldonado, Luis Borsari, comentó a “Ciudades” que en este pretemporada se advierte en Punta del Este “un movimiento inusual” de vehículos y personas, sumado a una importante tasa de ocupación de inmuebles.

La opinión de Borsari no es improvisada, porque adiestró su mirada de las temporadas no sólo como inmobiliario de profesión, sino como presidente de la Cámara Uruguaya de Turismo por nueve años, y presidente por seis años de la Cámara Inmobiliaria de Mal-

donado, hoy fusionada con otra gremial en una entidad que reúne a los inmobiliarios de Punta del Este y Maldonado.

“Hace años que la temporada en diciembre viene mejorando, pero este 2017-2018 estamos viviendo una pretemporada inusual, con una enorme movilidad de vehículos y dificultades para circular, con comercios llenos y previsiones que nos dicen que tendremos una afluencia de público mayor que las de otras temporadas”, indicó.

Borsari sostuvo que hasta el momento los niveles de ocupación inmobiliarias son altos, con buena cantidad de reservas hoteleras y con precios altísimos de alquiler”.

Un detalles que muestra el interés de la demanda, es que hoy los turistas no hacen demasiadas disquisiciones a la hora de arrendar.

“A esta altura, hay un altísimo nivel de ocupación comprometida”, añadió.

No obstante ello, señaló que la mayor parte de esos arrendamientos se concretaron por vía de la informalidad.

“Se sabe que entre 85% y 90% de estos alquileres, se concretaron por fuera del sistema formal”, explicó.

En líneas generales sostuvo que los precios de arrendamiento son similares a los del año pasado, con la excepción de aquellos productos de primerísima fila, que debido a la escasez de la oferta, aumentaron algo más los precios.

Borsari explicó que en materia de tendencias, lo instalado en el turista de todo el año, es tener varias vacaciones de cortos períodos distribuidos a lo largo del año.

“El turismo de sol y playa se ha acortado a sucesivas visitas de tres, cuatro y hasta siete días, a lo largo de todo el año”, agregó. Otro aspecto relevante es relativo a las compraventas.

“La gente opta por la propiedad horizontal, porque prefiere tener todo resuelto, y los niveles promedio de precios rondan los US$ 3.500 el metro cuadrado, si bien hay un target que apunta exclusivamente a productos de valores algo mayores”.

Agregó que si bien todo indica que será una gran temporada, reco-

mendó no apresurar conclusiones. “Por ahora, es una temporada promisoria”, señaló.

Oferta competitiva

Dentro de los “casi cuatro millones de turistas” que espera el Ministerio de Turismo, se estima que 2,5 millones provendrán de Argentina, lo que representa 7 de cada 10 visitantes, y el resto será de otros países de la región a los que se deberán sumar los 300.000 cruceristas que llegarán hasta marzo.

Tanto impacto del turista argentino se relaciona tanto con la “fidelidad” de estos visitantes con el destino Uruguay, como con las ventajas fiscales que el gobierno nacional acordó para estos viajeros. Pero las ventajas no sólo alcanzan a los argentinos.

En el caso de la gastronomía la rebaja de costos por descuento del IVA es del 100%, para los que abonen sus gastos con tarjetas de crédito emitidas en el exterior, en los arrendamientos de inmuebles hay una devolución del 10,5%, y para el caso de la hotelería existe un beneficio de IVA 0%, que directamente no se cobra en la factura final.

Tales beneficios, traducidos al gasto en dólares que generalmente es la moneda elegida para calcular sus costos, completa el abanico de ventajas.

Quizás esa sea la causa más verosímil para explicar el aumento de las reservas y el precio de los alquileres.

Vuelven los inversores

Pero la buena noticia aparece por otro lado, que no es estrictamente vinculado al turismo.

El primer presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya y actual asesor inmobiliario, Julio Villamide, explicó a “Ciudades”, que luego del cambio de gobierno en Argentina, se detuvo la llegada de inversión de aquel origen al sector inmobiliario nacional, ya que la legislación de sinceramiento fiscal argentina, congeló todo avance sobre el ladrillo en esta parte de la Costa del Río de la Plata.

“Les llevó más o menos un año acomodar los temas particulares de cada uno, pero ese tiempo ya ha pasado y ahora se observa un retorno del inversor argentino en el Real Estate del lado de Uruguay”.

“En la medida que se recupere la economía argentina, también se va a recuperar el ahorro y parte del mismo va a volver al inmobiliario uruguayo, como ha sido tradicional”, sostuvo. ■

El consultor inmobiliario Julio Villamide sostuvo que el 2019 tendrá muchas menos inquietud para el negocio inmobiliario, que en anteriores elecciones. Considera que ya se conocen todas las posibilidades y ninguna de las opciones que puede llegar a ser gobierno en 2020, va a modificar la macroeconomía. Aseguró que ya comenzó a retornar el inversor extranjero al negocio inmobiliario nacional, pero advirtió que cuando la elección implicaba la posibilidad de que José Mujica fuera presidente, lo que sumado a la crisis de las hipotecas de 2008, en Estados Unidos, generó un derrumbe del mercado inmobiliario", señaló.

"Es verdad también, que ese período igual puede no ser tan neutro como se avizora, pero no creo que como consecuencia electoral haya algún cambio dramático, por lo tanto no veo que haya impacto negativo sobre el sector inmobiliario", agregó.

Ya pasamos las incertidumbres

Uruguay necesita recuperar su competitividad frente a una plaza inmobiliaria global que pone presión para ganar espacio.

Con la experiencia de mirar lejos, Julio Villamide dijo a "Ciudades" que el año electoral que se acerca, no presenta para el sector inmobiliario las incertidumbres de anteriores compulsas por elegir gobierno.

"Ya todos los factores que pudieron distorsionar las expectativas del mercado y de la macroeconomía son conocidos, y por ello no esperamos que cuando llegue el próximo período electoral, sucedan grandes altibajos en el sector inmobiliario", dijo.

"En 2019 no veremos ni de cerca la caída de actividad que si vimos en las elecciones de diez años antes, Para Villamide, todas las cartas en materia de política económica, ya están sobre la mesa.

"No hubo cambios en la macroeconomía ni con la llegada de Mujica, creemos que todos los partidos en Uruguay han seguido por el mismo sendero, con los altibajos propios de las externalidades que se reciben desde el fuera del país y los balazos en los pies que siempre nos pegamos", sostuvo.

"Incluso la eventual pérdida de mayorías parlamentarias, en el caso de que permaneciera la línea del actual gobierno, no sería algo dramático, porque se van a poner de acuerdo, e incluso las leyes podrán salir más depuradas de los efectos radicales que se pudieron ver en los períodos del Frente Amplio con mayoría parlamentaria".

¿Buscás garantía? Tu mejor solución

FIDECIU es tu garantía, AHORA. Alquilá tu casa, oficina o comercio fácilmente y sin preocupaciones. ¡Obtenela hoy mismo!
Apoya CIU (Cámara Inmobiliaria Uruguaya).

¡Informate!

Tel. 2909 1111 - Uruguay 820, Montevideo
www.fideciu.uy

FIDECIU
GARANTÍA DE ALQUILER

“Por eso creo que todas las incógnitas ya están despejadas”.

Expectativas positivas

Villamide explicó que si bien los datos del tercer trimestre, no han sido lo positivo que se esperaban, en el crecimiento del PBI el gobierno está muy jugado al consumo, y menos a las exportaciones, lo que sumado al positivo impacto del turismo de este año, se generó una reactivación de la demanda interna que se refleja en la economía.

Agregó que en la economía todos los pronósticos coinciden de que habrá un crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) del entorno del 3%, cifra que no es descabellada, y estamos ante un año excepcional en turismo, lo que representará una vigorosa inyección de dinero en la economía.

“Pero nos preocupan, la inflación y el déficit fiscal”.

Sostuvo que sobre la inflación pesa la buena nueva de que ésta, ahora está dentro del rango meta del gobierno, luego de muchos años de no suceder eso, pero el déficit fiscal continúa suelto por la pradera.

“El déficit fiscal continúa alto, a pesar del incremento de la recaudación fiscal, y eso es un tema inquietante”.

“Pero fuera de estos dos temas, lo que más nos preocupa, y desde la época de las vacas gordas, es el problema de tener inversiones de por lo menos 23% del PBI, y lo que comenzaría a ser óptimo es que se llegase al 25% del PBI. El país estuvo cerca de esta meta en la etapa final de la construcción de “Montes del Plata”, pero desde ahí el porcentaje de inversión medido en PBI ha bajado y nunca nos recuperamos. La inversión no ha parado de caer y es el principal problema que afrontamos, hoy de cara al 2018 y 2019”.

Sostuvo que es importante buscar vías de reactivación de

ese fenómeno de captación de inversiones.

“Ciertamente, no es la forma de que las autoridades del Ministerio de Vivienda han actuado con la ley 18.795 (de la vivienda promovida, ndr), donde el ritmo de presentación de proyectos ha caído mes a mes”.

Villamide se preguntó cual es la alternativa.

> “Tenemos que pensar de que manera podemos seguir estimulando el ingreso de capitales con fines productivos, y compitiendo es una región que cada vez mas preocupada por captar inversiones”.

“No nos olvidemos la reforma laboral hecha en Brasil; la que están intentando hacer en Argentina, por estos días; la baja de impuestos en los Estados Unidos; los atractivos de la economía en Paraguay, con muy bajos impuestos; y los esfuerzos de Chile, para volver a recuperar un nivel de inversiones altos”, reseñó.

“No estamos solos; competimos”. “Estamos caros en dólares, y eso se está reflejando en las inversiones. Con UPM II tendríamos la posibilidad de llegar a 2020 con un 25% de tasa de inversión, pero entiendo que faltan los cientos de pequeños proyectos de dos, tres, cuatro millones de dólares, que siempre tuvimos y nos permitirían mantener altas las tasas de inversión, y no jugarnos a un solo proyecto”.

Hay un leve repunte

“El mercado inmobiliario de Montevideo ha mejorado en 2017, partiendo de cuatro semestres malos, entre el último de 2014 y el primero de 2016”, explicó Villamide.

“Esos cuatro semestres malos mostraron un mercado inmobiliario en recesión, con caídas en las compraventas, en las hipotecas y en todos los indicadores en general, salvo la vivienda promovida”.

“A partir del segundo semestre de 2016 y el primero de 2017, ha ido mejorando con una mejora general de la economía, pero aún no se han superado los niveles de la etapa previa. Aún estamos por debajo del ciclo de actividad del período anterior a estos semestres·, indicó.

Villamide estima que el repunte será leve.

“¿Cómo nos vaya? Dependerá de la evolución de la economía, pero si en el bienio 2018-2019 hay un crecimiento del 3% del PBI, como se pronostica, tendremos un mercado inmobiliario con ligera tendencia al alza, con niveles de actividad nada espectaculares, incluso por debajo del promedio del actual ciclo económico”, concluyó.

Continuación del análisis de la Redacción de Ciudades

Volver al texto original

Luego de un período de excepcional incremento en la actividad inmobiliaria, la ley de viviendas promovidas está ralentizando el mercado por diversos frenos.

"Es cierto que se han morigerado muchas de las ventajas fiscales de Ley 18.795 (de viviendas promovidas, ndr) y que también cayó la rutina de presentación de proyectos, mes a mes, de modo que creemos que lo mejor es retornar a su texto y reglamentación original".

El analista dijo que se procedió a un reacomodo del espacio urbano. "Esta norma fue la que motivó que se presentaran proyectos por miles de viviendas, en zonas donde el sector primado no construía hacía más de 60 años. La norma permitió distribuir mejor la construcción en el territorio, generó una disminución de la oferta en la Costa y por lo tanto, en el stock de la vivienda en la Costa tuvo un impacto positivo en el precio de los alquileres", sostuvo.

"Pero hubo cambios que modificaron las reglas de juego y la construcción de viviendas por esa vía fue permanentemente disminuyendo y los cambios positivos se fueron perdiendo, debido a las acciones tomadas por el Ministerio de Vivienda, que cambió las reglas de juego originales".

"Esta era una ley que requería, por lo menos cinco años sin modificaciones, y con un horizonte de 20 a 30 años. Los cambios no se arreglan en un año, sino en el largo plazo, porque las patologías urbanas no se solucionan rápidamente. Y además, no hay que olvidar que esta norma fue fruto de una Política de Estado, porque fue aprobada por unanimidad", indicó.

"Esta situación ha llevado los precios en los apartamentos nuevos a más de US$ 3.000 el metros cuadrado, y más cuanto más se acerca uno está de la primera línea de la Costa, donde los valores superan muy por encima ese valor".

Añadió que ya "en la segunda línea, el grueso de la oferta está entre US$ 2.800, US$ 2.900 y US$ 3.400, tanto en vivienda nueva como con poco uso".

"En la Costa, los precios están entre 20% y 25% por encima de los de la vivienda promovida en las zonas centrales y las mejores zonas. Y se da el caso de que, aun siendo más económica, la vivienda promovida tiene una calidad similar o incluso superior a las de las viviendas nuevas de inversión privada en la costa, incluso en arrendamiento".

Indicó que la incidencia de la tierra es mayor en la Costa que en el centro de la ciudad, pero dijo que la diferencia radica en las exoneraciones fiscales. ■

Retorna la inversión de los argentinos

"Las primeras medidas del nuevo gobierno argentino, tuvieron un impacto fuerte sobre mercado inmobiliario local, porque los inversores se retiraron de los tres mercados preferenciales de ese público, que son -en orden- Punta del Este, Montevideo y Colonia.

La ley de sinceramiento fiscal y blanqueo de capitales, durante mas de un año mantuvo a los argentinos abocados a solucionar sus problemas personales", sostuvo.

"Lo que sí han habido, son miles de tasaciones para blanquear propiedades de argentinos en Uruguay, pero las inversiones nuevas, prácticamente desaparecieron. Pero una vez que terminaron los plazos, otra vez han comenzado a aparece los inversores argentinos dispuestos a diversificar sus colocaciones en el área del Real Estate. Esa es una tendencia que vino para quedarse, porque a los argentinos les interesa desde el punto de vista tributario, tener inversiones fuera del territorio fiscal argentino".

Sostuvo que "a pesar de que ahora hay un proceso de intercambio de información muy fluido en el sector financiero, no es tan así en el sector inmobiliario".

"La Afip (fisco argentino, ndr) siempre puede solicitar alguna información al gobierno uruguayo, a través del convenio de intercambio de información, pero el movimiento ha sido escaso en el sector del Real Estate, siendo más bien válido para grandes inversiones donde se sospecha una determinada defraudación, pero no para el inversor medio y medio alto".

Finalmente indicó que una vez más, los inversores de ese país están de regreso en el negocio inmobiliario.

"En la medida que Argentina se siga reactivando, eso va a generar ahorro, y parte de ese ahorro, como ha sido tradicional, se va a volcar hacia el sector inmobiliario uruguayo".

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

Si de persuadir se trata

Julio Decaro
Es Doctor en Medicina, graduado en 1974 en la Universidad de la República (Udelar/ Uruguay) con Medalla de Oro. Realizó estudios en la Universidad de Harvard, en el Instituto de Investigaciones Mentales (Palo Alto, California, EE.UU.) y en el Instituto Privado de Psicología Médica, Argentina. Docente de la Udelar y de la Universidad Católica. Actualmente es Chairman de CMI Interser. Autor de varios libros.

Son pocas las interacciones humanas organizacionales, donde persuadir no sea importante y en una negociación, ésta es una habilidad clave.

Cada vez que usted quiera hacer que otra persona haga lo que usted quiera que haga, estará participando de una negociación.

Debo reconocer que negociando, no hay nada más persuasivo que proponer opciones con buen valor agregado y en especial, que

Porque le ofrecemos un servicio profesional, con personal altamente capacitado y especializado en diversas áreas. Atendemos su caso de forma eficaz, poniendo toda nuestra experiencia a su servicio.

MP
ABOGADOS

Dra. ALICIA MARTÍNEZ

Plaza Independencia - Juncal 1355 Of. 701 - 11000 Montevideo, Uruguay - Tel. (598) 2915 5525 - estudio@mpabogados.uy

contemplen los intereses de todas las partes. No es frecuente que la gente se resista a propuestas que los satisfacen.

Sin embargo a la hora de proponer, discutir y de elegir entre varias ideas, es importante utilizar criterios de legitimidad, para sustentarlas.

En nuestro modelo, llamamos criterios de legitimidad a aquellos elementos ajenos a la voluntad de las partes que ayuden a dirimir diferencias asertivamente, haciendo que al final, nadie se sienta “estafado”.

Para ello le recomendamos:

1.

Utilice patrones independientes: nos referimos a estándares, valores o precios de referencia en el mercado, los usos y costumbres respecto a un tema, los precedentes, las leyes y decretos o la opinión de terceros neutrales expertos en un problema.

2.

Use criterios de legitimidad como espada y como escudo: cuando proponga algo, añada los estándares en los que basa su propuesta. Por otro lado, defiéndase de las propuestas abusivas de la otra parte, pidiendo que le digan de donde salió una cifra “X” o en qué criterios se sustenta tal o cuál idea.

Si bien no hay garantía de que utilizar criterios de legitimidad funcionará en todas sus negociaciones, le aseguro que, si de persuadir se trata, siempre serán más efectivos que decir “porque sí, porque se me antoja”, o “hágase mi voluntad”.

3.

Considere la prueba de la reciprocidad: busque que en sus negociaciones se use la misma vara para medir concesiones o reclamos de ambas partes. Si hay una multa por terminar tarde, considere un premio por terminar antes.

4.

Manténgase abierto a la razón: no se deje manipular, no admita que le metan miedo, que lo hagan sentir culpable o que lo sobornen; sin embargo, acepte cuando le digan algo que es justo y razonable; eso le dará más poder a usted y estimulará a la otra parte a responder de igual manera. Recuerde además que aceptar un criterio justo, no es cerrar un acuerdo.

5.

Use criterios de legitimidad como límite: si tiene una buena alternativa, no acepte propuestas que considere injustas para ninguna de las partes; los acuerdos logrados sobre esas bases no suelen durar. ■

Juan J. Roisecco • Operador Logístico Corporativo

Logística y mercados

Comprender el proceso de la cadena de suministros (Supply Chain) requiere una serie de aspectos, particularmente en estos tiempos de alta seguridad, que se manifiestan en el proceso de tercerización, fabricación, transporte (marítimo, terrestre, ferroviario, aéreo), despacho y recepción de mercaderías en aduanas y puertos e intervención de mayoristas y minoristas en el destino final.

Todos estos procesos requieren de medidas adecuadas de seguridad, porque cada una de ellas se encuentra estructurada para adecuarse a un sitio o proceso particular en dicha cadena.

En sus orígenes, el mercado era el lugar donde los compradores y vendedores se encontraban físicamente, para intercambiar sus productos alimenticios, prendas de vestir, ganado o cualquier otra mercadería.

Hoy es, evidentemente, un concepto abstracto, es la venta o la compra de un bien o un servicio, que además está vacío de cualquier referencia geográfica.

Hoy, en pleno siglo XXI, nos encontramos frente a un mundo complejo, globalizado, con países extremadamente desarrollados, otros muy poco, con adelantos tecnológicos progresivos, y todo dentro de una compleja red de relacionamientos cambiantes y duros, para lograr una inserción eficaz.

El simple análisis nos muestra jugadores que aparecen y desaparecen, reglas que se imponen y movimientos que no son detectables.

Hoy vemos cambios dramáticos, que la globalización ha permitido, y vemos como empresas líderes en el mundo se especializan en investigación, desarrollo y marke-

ting, con productos símbolos de nuevas sociedades y, sin embargo, no producen ni tienen fábricas propias, y su fuerza internacional es tan poderosa que negocia directamente con Estados ciertas condiciones de producción.

Allí debemos analizar no sólo cual es el bien a consumir, sino cómo llega al consumidor y en qué momento.

Las actividades logísticas, consecuencia y origen de la acción del comercio, adquieren una dimensión especial y en ese marco definido por la imposibilidad de disociar comercio con logística, es vital comprender y utilizar todos los elementos que interactúan como motor dinámico de esta actividad.

En la economía transnacional, las tradicionales “factores de producción”, tierra y trabajo , van a ser cada vez más secundarios.

El dinero, al haberse convertido en transnacional y obtenible en cualquier lugar, no es un factor de producción que pueda dar a un país una ventaja competitiva en el mercado mundial.

Las tasas de cambio exterior actúan sólo por períodos cortos.

El Management ha aparecido como factor de producción y es base en la posición competitiva. Si bien los productos del comercio

son importantes, la clave en este mundo globalizado es la mejor manera de colocarlo al alcance del consumidor.

El “cómo” es entonces esencial para la validez del producto en sí mismo, pero existen otros factores que pueden alterar incluso la mejor opción de operación comercial: la distancia, el tiempo de transporte, el tipo de transporte, el embalaje, el uso de contenedores específicos, la urgencia en la recepción, la financiación o la falta de ella, la capacidad económica para el pago de tasas e impuestos, el uso de documentos únicos de transporte o multimodales, etc.

Todos estos factores que permiten tener una correcta elección, son difíciles y deberán ser manejados con la seguridad total, que evite errores y costos en exceso, además de tomar en cuenta imprevistos causados por el azar e incorrectas acciones de manejo que puedan causar daños reparables o irreparables, y analizar las características de seguro para cubrir las operaciones.

Las actividades de Marketing y Producción se han concebido durante muchos años como actividades separadas que, en el mejor de los casos, han existido dentro de la organización.

Por un lado, las actividades de producción han estado típicamente enfocadas hacia el logro del objetivo de eficiencia de las operaciones de transformación física de los productos que se realizan en la empresa.

Esta eficiencia se lograba, fundamentalmente con la estandarización de productos y la fabricación de grandes lotes, tratando de evitar las pérdidas de tiempo que suponían los cambios frecuentes en el proceso.

Por otro lado, las actividades de marketing, bajo presión directa del mercado, han ido influyendo para producir un incremento creciente de productos, intentando adaptarse a las necesidades de los clientes.

La falta de coordinación de estas dos actividades, ha supuesto un problema cada vez más grave para muchas empresas.

Dentro de la necesidad de resolver el conflicto entre marketing y producción, el concepto de “logística” viene a representar en esta primera fase, el lazo de unión necesario e inexistente entre la demanda de mercado y las actividades de producción de la empresa.

Aunque la idea de que el propósito final del sistema productivo sea satisfacer las necesidades del cliente, esto no siempre ha sido reconocido por todos los departamentos de la empresa.

Incluso la función del marketing, que es la que está en contacto directo con el cliente, ha puesto durante mucho tiempo más énfasis en crear la demanda, que en satisfacerla posteriormente en forma adecuada.

Lo cierto es que cada vez es más difícil mantener la ventaja competitiva únicamente con el producto, ya que los clientes tienen cada vez más posibilidades de obtener productos sustitutivos, sobre todo en los bienes de consumo.

En esta situación, el potencial del servicio al cliente como medio para obtener una clara diferenciación, ha sido aumentado a medida que el poder de atracción de la “marca” como factor de diferenciación, ha ido declinando en los mercados. Esta tendencia se ha manifestado primero en los productos de consumo, pero también y posteriormente, en los mercados industriales.

Existen dos factores que han contribuido de forma especial a potenciar el papel del servicio al cliente como arma competitiva en manos de las empresas:

a) El continuo desarrollo de las expectativas de los clientes conforme iban adquiriendo mayor

La función del marketing, que es la que está en contacto directo con el cliente, ha puesto durante mucho tiempo más énfasis en crear la demanda, que en satisfacerla posteriormente en forma adecuada.

madurez en el consumo de productos, con el aumento de la variedad de la oferta.

b) La convergencia de la tecnología de los productos, potenciada por la mayor facilidad de las comunicaciones, hace que cada vez sea más difícil percibir diferencia entre los mismos.

El cliente puede verse influido por la imagen del producto y el precio, pero una vez superados estos aspectos, la disponibilidad y el plazo de entrega se convierten en dos de los componentes del servicio, fundamentales para el cliente.

La importación que da servicio al cliente, acaba por transmitirse en exigencias para los proveedores. Esto explica porqué los mercados industriales han otorgado gran importancia al tema de la logística, con posterioridad a los mercados de consumo.

Esta relación entre actividades de producción y el servicio al cliente se hace más evidente cuando las presiones por reducir los inventarios de distribución, se agudizan.

Por ello, poco a poco se comienza a percibir la necesidad de coordinar las órdenes del cliente con los flujos de producción de la empresa.

En definitiva, el concepto de LOGÍSTICA confirma la hipótesis de que si la estrategia de producción apoya un marketing diferenciado y coherente, con las posibilidades del sistema se le puede proporcionar al cliente un servicio más adecuado a las necesidades y a la vez, obtener costos más bajos para el sistema productivo en su conjunto, con la consecuencia de obtener mayor porcentaje del mercado.

Alberto Puppo • Asesor Jurídico CIU

Otras peculiaridades en el precio en el contrato de arrendamiento urbano

Considerando que el tema siempre es extenso, vamos a referirnos nuevamente al precio del contrato de arrendamiento y otras particularidades más a las anotadas en la anterior edición de "Ciudades".

Considerando que existen situaciones excluidas de lo que se ha dado en llamar "el estatuto", tenemos lo siguiente.

1) Situaciones excluidas ("libre contratación")

1.1) La primera situación de exclusión del sistema estatutario, está contemplada en el art. 102, que "excluye de las disposiciones de la Ley" a las "fincas construidas con posterioridad al 2 de junio de 1968".

Esta exclusión se ve complementada por el compromiso del Estado de no modificar el régimen de libre contratación, regulada en el art. 2 del Estatuto, que originalmente se extendió desde el 1/8/1974, luego al 1/8/1994 y que hoy se ha extendido por sucesivas prórrogas, la última de ellas establecida por la Ley 18.996 que extiende la garantía del Estado de no modificar este sistema, hasta el 1/8/2034.

Esta causal de exclusión, y nos referimos a la prevista en el art. 102 de la Ley, tiene la particularidad de ser objetiva, esto es, que tiene estricta relación con el objeto del arrendamiento y si el inmueble ha sido construido luego de la fecha establecida en la norma, no es aplicable (salvo las excepciones de garantía y normas de procedimiento) la normativa del Estatuto.

2) Exclusiones del art. 28

2.1) El art. 28 del Estatuto, establece nueve situaciones que según anuncia el propio artículo, que no están comprendidas en el Estatuto, lo que podría llevar al intérprete a pensar que son situaciones de exclusión del sistema estatutario.

Sin embargo, y este es uno de los temas que ha provocado mayores confusiones en quienes actúan en la esfera inmobiliaria, por lo que es necesario analizar este artículo a través de su evolución histórica para poder desentrañar su sentido.

Muchas de las situaciones del art. 28 regían ya en la Ley de 1964, época en que no era posible el desalojo por el solo vencimiento del contrato.

En ese momento, solo podía solicitarse el desalojo y por ende el lanzamiento, en aquellos casos en que existía un incumplimiento por parte del arrendatario, o en su defecto a través de los llamados desalojos "causados", es decir aquellos que tenían una causa muy específica (ejemplo, única propiedad del arrendador que solicitaba el desalojo para habitar él mismo la vivienda), por lo que un examen superficial de la norma puede inducirnos en error, ya que su finalidad era en ese contexto quitar al arrendatario la estabilidad en la finca.

2.2) Esto explica entonces, que las supuestas situaciones de exclusión del art. 28 se refieren en algunos casos solamente a aspectos vinculados al plazo de estabilidad que tenía el arrendatario en la finca, señalando en algunas de esas nueve hipótesis, casos en que el arrendatario podía ser desalojado por no ser aconsejable su protección legal (inquilino pudiente, empresa extranjera, adquisición de una propiedad similar a la arrendada por el propio inquilino, por ej.).

En esas circunstancias, por aplicación del art. 28, cae la protección EN CUANTO AL PLAZO DE PERMANENCIA EN LA FINCA y por ende la estabilidad del arrendatario en el inmueble, lo que habilitaba históricamente la desocupación del mismo.

2.3) Por lo tanto, las situaciones reguladas por este artículo 28, refieren a la estabilidad del arrendatario EN CUANTO AL PLAZO DE PERMANENCIA EN LA FINCA, y solo unas pocas situaciones confieren libertad de las partes en lo atinente a la fijación del precio y sus ajustes.

En consecuencia: las exclusiones reguladas por el art. 28 por su origen histórico son todas relativas a la protección del inquilino en cuanto al plazo de permanencia en la finca y solo unas pocas que veremos a continuación, son causales genuinas que imponen la libre contratación en lo que concierne al precio y la forma de establecerlo.

3) Situaciones genuinas de exclusión del art. 28 que incluyen la fijación del precio y su ajuste, en forma libre

3.1) El primer inciso del art. 28 establece que no están tuteladas por el Estatuto (reiteramos una vez más, con la excepción de los capítulos de garantías y normas procesales, comunes a ambos sistemas):

a) LAS FINCAS PARA VIVIENDA QUE SE ALQUILEN POR TEMPORADA, que son aquellas que se encuentran en las zonas balnearias delimitadas por los Gobiernos Departamentales, FUERA DE LOS LIMITES DE MONTEVIDEO, que no posee a los efectos de esta Ley, zonas balnearias.

Este inciso se complementa con lo establecido por el art. 76, inciso E de la Ley que considera en libre contratación, en cuanto al precio, aquellos contratos en que el arrendatario sea un Estado extranjero, organismos internacionales, funcionarios o diplomáticos extranjeros, o funcionarios extranjeros de organismos internacionales, o contratos celebrados con empresas extranjeras o sus funcionarios, cuando provengan del exterior, hipótesis en las que obviamente existe libertad para fijar y actualizar el precio del arrendamiento, rigiéndose por lo pactado por los contratantes.

b) FINCAS ARRENDADAS A ORGANISMOS O EMPRESAS INTERNACIONALES, OFICINAS DIPLOMATICAS Y CONSULARES.

En esta hipótesis también nos encontramos ante la posibilidad de fijar libremente el precio y la forma de ajustarlo.

c) A PARTIR DEL 1 DE AGOSTO DE 1976 EL ESTADO, PODER LEGISLATIVO EJECUTIVO, JUDICIAL, ENTES AUTONOMOS SERVICIOS DESCENTRALIZADOS, MUNICIPIOS, ORGANISMOS PARAESTATALES, CUANDO SEAN ARRENDATARIOS.

Esta hipótesis se extiende a ambas situaciones, en cuanto al plazo y en cuanto al precio, (a partir de 1/8/1976) en la medida en que por su propia entidad estos organismos no requieren especial protección legal.

d) También se encuentran en libre contratación por inclusión del D. Ley 15.056, aquellas situaciones previstas en el inciso I del art. 28, que incluyen aquellos contratos CUYO ELEVADO PRECIO INICIAL NO JUSTIFICA LA PROTECCIÓN LEGAL.

Aquí nos encontramos con:

Contratos de arrendamiento CON DESTINO A CASA HABITACION Y OTROS DESTINOS, con precio inicial PACTADO SUPERIOR A 70 UNIDADES REAJUSTABLES.

Si el destino es INDUSTRIA O COMERCIO, el precio inicial DEBE SUPERAR LAS 200 UR para que se verifique la exclusión.

En la hipótesis de este inciso, el precio inicial elevado justifica que el legislador no haya considerado a estos arrendatarios dignos de protección en cuanto a la aplicación del precio, el que en consecuencia será actualizado conforme al pacto de los contratantes.

e) Situaciones excluidas por el destino del arrendamiento.

El art. 114 del estatuto, incluye finalmente un último grupo de situaciones que se encuentran en libre contratación, inclusive en cuanto al precio, que derivan de aquellos destinos que no merecen la protección del legislador y que encuentran sus antecedentes en disposiciones que ya se regulaban en la Ley de Alquileres de 1964.

Aquí encontraremos destinos muy diversos que tienen en común la falta de protección legal. Se encuentran incluidos:

BANCOS E INSTITUCIONES DE CREDITO CASAS DE BAILES PUBLICOS CASAS DE HUESPEDES O PROSTIBULOS CASAS DE DESPACHO DE BEBIDAS SERVIDAS POR CAMARERAS CASAS DE SPORT

Este es el elenco de los contratos que en forma excepcional, se encuentran fuera de la protección estatutaria en su totalidad y, en consecuencia, admiten la aplicación de formas de ajuste establecidas de común acuerdo por los contratantes, y libertad en cuanto a la forma de actualizar el precio mientras se ejecuta el contrato.

Este elenco de reducidas situaciones que examinamos, son las únicas en que se puede fijar el precio en moneda extranjera en forma válida, conforme lo ha sostenido en forma unánime la doctrina más recibida (nuevamente, Dr. Yamandú Tourné, Prof. Varela Méndez, Harán Urioste, entre otros).

Debemos insistir en que únicamente en estas situaciones, el arrendador puede apartarse del estatuto y dejar de aplicar el coeficiente fijado por el Poder Ejecutivo para ajustar el precio anualmente, en la forma acordada en el contrato.

Esas situaciones, de interpretación estricta, son las que acabamos de analizar y permiten ajustar el alquiler libremente, es decir sin aplicar el coeficiente anual obligatorio del Poder Ejecutivo.

También en este marco de situaciones excluidas, el ajuste libremente acordado podrá ser por períodos inferiores al año (por ej. trimestral, cuatrimestral etc.).

Estas situaciones que acabamos de mencionar no incluyen, como es notorio, al inquilino pudiente, que no se sitúa en el área de libre contratación respecto al precio, pues no se admite que se le aplique, por ejemplo, el alquiler en moneda extranjera porque no es una exclusión genuina.

Este aspecto resulta corroborado por el art 115 del propio estatuto, que indica que en las hipótesis que descartamos del art. 28, debe aplicarse el coeficiente del Poder Ejecutivo en forma anual para ajustar el alquiler, por lo que no es posible el pacto del precio en moneda extranjera ni otras formas de ajuste diferentes del coeficiente legal del Poder Ejecutivo.

4) El precio y su fijación en las situaciones excluidas que analizamos

4.1) En el elenco de situaciones que acabamos de examinar, la consecuencia directa de la libre contratación, es que existe libertad en cuanto a la moneda a establecer para fijar el precio del arrendamiento, y su forma de ajustarlo.

El Decreto Ley 14.500 que derogó el curso forzoso y admitió la validez de las obligaciones contraídas en moneda extranjera en el ámbito doméstico, dejó sin efecto la prohibición del art. 76 inc. E del Estatuto, que impedía la fijación del precio fuera de la moneda nacional.

Esta posibilidad de fijar el precio en moneda extranjera o monedas de cuenta (UR, URA, Unidad Indexada, etc.) solo es viable únicamente en los contratos excluidos de la protección estatutaria que son, solamente, los que hemos examinado hasta aquí.

4.2) Conclusiones en cuanto al precio en la libre contratación. La fijación del precio en estas situaciones es totalmente libre, esto es, que el mismo puede establecerse en cualquier moneda (dólares, euros, monedas de cuenta, etc.) que las partes libremente pacten.

También existe libertad para el ajuste del precio pactado (no tiene la obligación de ser anual) siguiendo lo pactado por las partes en el contrato.

Por último, es importante señalar que establecido el precio en moneda extranjera, es de buena técnica acordar la forma en que se actualizará el precio en dicha moneda, debiendo incluirse necesariamente la forma de ajuste en el texto del contrato, siendo libre la elección de los parámetros de ajuste (UR, URA, IPC, ejemplo aumento del 10% anual, o bien la aplicación del coeficiente de inflación en USA, en los contrato en dólares). Y esto es trascendente, pues si omitimos regular los ajustes que sufrirá el precio pactado (en dólares, UR o cualquier moneda de cuenta) y la periodicidad del ajuste, el precio del arrendamiento quedará inmutable durante todo el tiempo que el inquilino permanezca en la finca por lo que en este régimen de libre contratación, este aspecto resulta decisivo. ■

José Luis Pérez Collazo • Corresponsal en España

El marketing y la bandera

Cada vez más, el reto del marketing inmobiliario es diseñar planes relacionados con la situación de la empresa y zona, redactar el proyecto en base al conocimiento de las fortalezas y debilidades con las que se cuenta e invertir en las herramientas que pueden marcar la diferencia.

Poder ofrecer contenidos de calidad a los clientes facilita la decisión de

compra o alquiler de los inmuebles, que integran nuestra cartera.

Los contenidos de información útil en diferentes formatos (vídeos, tours virtuales…) son el producto más utilizado en internet y es una de las formas de acercar el mundo inmobiliario a todos los usuarios.

A medida que van evolucionando las herramientas que disponemos para realizar un marketing más efectivo, ya podemos saber que una web inmobiliaria basada en fotografías de viviendas no es suficiente, sino que es necesario utilizar elementos interactivos y comenzar a agregar infografías, mapas interactivos y visitas virtuales a los inmuebles en venta.

El vídeo inmobiliario tradicional evolucionó al 3D y las clásicas fotografías estáticas evolucionaron hacia las imágenes animadas.

¿Y por qué el marketing y la bandera, entonces?

En el mes de octubre un empresario inmobiliario propietario de la mayoría de los terrenos y edificios en construcción en la zona de Valdebebas, Madrid, mando instalar una bandera de 730 m2, del tamaño de dos campos de tenis y que duplica en tamaño la bandera que ondea en plaza Colón.

La bandera cuelga de un edificio residencial de 14 plantas que está en construcción; con sus 17 metros de ancho por 43 de largo, pesa 248 kilos y solamente estará durante 10 días, porque luego hay que continuar con la obra.

La razón fundamental que motivo a esta persona, es la situación creada con Cataluña y pensó que mejor manera de hacer sentir el orgullo de ser español, era hacer fabricar esa bandera y colgarla como cualquier ciudadano que exhibe la bandera de su país en su balcón.

Cuando hablamos de marketing, siempre pensamos que este precede a la venta y que, si es bien planificado, aumenta las ventas. En este caso concreto, el empresario no tuvo necesidad de crear esta acción de marketing para vender su promoción, antes de instalar la bandera en el edificio ya había vendido todos los apartamentos.

El ejemplo citado anteriormente puede indicarnos que el conjunto de acciones que se llevan a cabo para conseguir contactos y potenciales clientes inmobiliarios, no siempre tienen que estar antes que las ventas.

La instalación de esa bandera en la zona de Valdebebas ha creado un efecto de difusión mediática tan grande, que ha incrementado la cantidad de visitas a todas las promociones de obra nueva en la zona.

Esc. Aníbal Durán • Gerente de APPCU

Marcando rumbo convincente

Se da la coincidencia que en la conmemoración de estos 30 años de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya el "inquilino" de la Presidencia, es un querido amigo de muchos años, muy apreciado Wilder, que reincide.

Lo han antecedido ilustres Presidentes, con quiénes siempre hemos mantenido personal e institucionalmente relaciones afables, respetuosas y muchas veces con objetivos comunes.

Hoy, por ejemplo, nos encuentra con la ley de Inclusión Financiera, donde junto con la Asociación de Escribanos estamos dando batalla en artículos inherentes a los inmuebles.

Me han conferido el honor desde hace muchos años, de aportar mi modesta visión sobre temas inherentes a nuestro "metier" en las páginas de "Ciudades", distinción que valoro y agradezco y que obviamente me enaltece.

Como siempre manifestamos: no tropieza el que no camina, no desfallece el que no se esfuerza, no naufraga el que no navega.

Y si la CIU ha sabido de vaivenes y de desencuentros, fue precisamente porque estaba y está reivindicando derechos y acciones de sus asociados ante quien competa, buscando enaltecer y dignificar la noble misión del intermediario en la transacción o arrendamiento de un inmueble.

Estimo que el más valioso tributo que pueden rendírsele a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, estriba en un "racconto" de los beneficios derivados de su acción, en los treinta años transcurridos desde su nacimiento.

Si alguna vez esa larga travesía tomó por el atajo, en vez de por el camino, si se entretuvo en la marcha o si perdió momentáneamente el rumbo, es tarea que dejo librada a los corifeos de la censura, a aquellos que según el bíblico adagio, divisan "la paja en el ojo ajeno y no ven la viga en el propio".

¿Quién puede poner en duda que la Cámara Inmobiliaria Uruguaya ha contribuido a la profesionalización, transparencia y virtuosismo en las transacciones inmobiliarias, del tipo que éstas sean? Y eso ha tenido un doble mérito: por un lado, es una suerte de marco de seriedad y seguridad que aporta cualquiera de sus asociados, a las partes intervinientes, y por otro lado esa virtud es nacional, ya que Cámara tiene sus satélites en todos los departamentos, contribuyendo a universalizar los efectos positivos narrados anteriormente.

Además, la CIU funge como una suerte de paragüas institucio-

nal donde pueden cobijarse sus asociados. Y éstos se nutren, no solamente de la fuerza y solidez del gremio, sino que además son partícipes de sus innumerables actividades, todas coadyuvando a solidificar al socio en su erudición por la tarea, en profesionalizarlo con la rigidez necesaria, en aportarle conocimientos de una temática variopinta pero siempre imprescindible.

Los hombres necesitan congregarse y anudar sus voluntades en el taller, en el templo, en la academia, en el gimnasio, en la gremial.

Cuando los hombres se ven y no se reconocen, se hablan y no se comprenden, se necesitan y no se ayudan, se esfuerzan y no unen sus esfuerzos, están solos, definitiva o momentáneamente solos, aunque respiren el mismo aire, los cubra el mismo cielo y se dediquen a similar tarea.

De allí que la función que cumple esta Cámara sea decisiva para el accionar conjunto, para el intercambio de ideas, para el apoyo recíproco tan necesario en estos tiempos donde parecen primar la mezquindad, el egoísmo y objetivos antagónicos a la solidaridad.

El deseo final, es abogar para que el Parlamento vote sin mirar para otro lado ni proteger intereses espurios, la Ley del Operador Inmobiliario, que dará marco legal a una profesión que seguirá siendo imprescindible (pese a la incipiente modernidad ya instalada), donde la confianza y la “expertise” de un profesional inmobiliario da garantías que no pueden subrogarse.

Para ello lo esencial es no quedarse quietos, y vaya que la CIU lo sabe; romper la marcha y lanzar los pendones al viento.

La batalla final la dará el tiempo, secundado por las circunstancias o en lucha con ellas.

¡¡¡Salud CIU!!!

En un congreso de la entidad, que reúne a 440.000 operadores inmobiliarios de 19 países, se eligieron nuevas autoridades para el actual mandato y el primer y Past presidente de la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana (CILA), Wilder Ananikian, fue electo para esa Comisión, tras un mandato de la directiva saliente que hizo foco en el tema con la creación del Tribunal especial de Ética del organismo.

En la ciudad estadounidense de Chicago, Ilinois, los delegados de la CILA se reunieron en el marco de la Convención y Exposición Anual de la National Association Realtors (NAR) 2017, institución que reúne a más de 23.000 profesionales de todo el mundo.

En la asamblea, el Dr. Joao Teodoro da Silva, presidente de COFECI, Brasil, formuló una presentación y puesta a punto de los inicios de la entidad y explicó las perspectivas de su futuro inmediato, enfocado a la formación de una nueva Confederación de Asociaciones de Agentes Inmobiliarios en América Latina, de integración continental. Explicó además que las nuevas herramientas de Internet, ofrecen atractivas oportunidades de inversión en el mercado internacional, y explicó que en tal sentido se está trabajando con destino a los asociados.

La oportunidad fue propicia, además, para reforzar la alianza estratégica entre la NAR y la CILA, rubricándose un acuerdo bilateral entre ambas instituciones basado en cinco puntos de referencia: acceso a informaciones de negocios, comunidad IRM, educación complementaria, eventos internacionales y apoyo tecnológico.

Uruguay en la Comisión de Ética de CILA

Uruguay pasó integrar la Comisión de Etica de la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana (CILA), para el nuevo período de gestión 2017-2018.

La nueva generación

Durante la asamblea, el saliente presidente de la CILA, Javier Grandinetti realizó un repaso de las actividades de su gestión, entre las que destacó una noticia esperanzadora: la formación de CILA Jóvenes, impulsada a instancias de un grupo de jóvenes corredores inmobiliarios en Argentina y coordinado por su hijo, Agustín Grandinetti.

La nueva rama ya ha dejado siembra, con la visita a Brasil de algunos

miembros de CILA Jóvenes, al 2º Encontro de Corretoras Globais, realizado en abril 2017 en en Vitória, lo que ha sido semilla para el desarrollo de un nuevo capítulo nacional de CILA Jóvenes, en este caso coordinado por Aurélio Dallapícula, el joven Presidente del CRECI ES.

Queda claro que CILA Jóvenes será un nuevo semillero para el desarrollo de los nuevos líderes empresariales que el impulso del negocio necesita.

Grandinetti también hizo referencia a la realización de Encuentros de Corredores en Posadas, Misiones (2016) y Rosario, Santa Fe (2017), organizados por la Federación Inmobiliaria de la Republica Argentina (FIRA), con el auspicio institucional de la CILA, y anunció que ya se prepara un tercer evento previsto para agosto de 2018, en Costa Rica, que será coordinado por Ofelia Ulloa, de la Cámara Costaricense de Corredores de Bienes Raíces, (CCCBR) y vicepresidente Norte de CILA.

Un aspecto importante que deja en curso para que termine de concretar la siguiente directiva, fue el desarrollo -ya en su fase final- de un sitio WEB para la CILA producida por una empresa especializada de Argentina, cuya consolidación se cumplirá con la nueva directiva el curso.

Durante el encuentro, los asambleístas fueron visitados por el Tesorero de la NAR, Thomas Riley, quien habló sobre la recuperación de los mercados, incentivando a los presentes a la unión, la cooperación y el entusiasmo por el crecimiento de CILA. Y puso como ejemplo, a propósito de una pregunta de Carmen Amico (República Dominicana), la posibilidad de que NAR aportara a CILA la traducción al español del curso CIPS, que esa entidad utiliza para promover el negocio, y el desarrollo de instructores en cada país de los integrados a la entidad latinoamericana.

En tal sentido, la CIU se ha beneficiado de ese tipo de cooperación educativa

En el marco de un acuerdo de complementación entre CIU y NAR, en octubre pasado Uruguay tuvo la oportunidad de brindar una conferencia de cuatro horas a cargo de Gonzalo Mejia, sobre el uso de plataformas tecnológicas en el sector inmobiliario,con récord de asistentes, exposición que fue editada y está a disposición de los asociados a través del canal privado de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, en Youtube.

Alianza estratégica

Aprovechando que la NAR ofició como anfitrión del encuentro de la CILA, el presidente de CIU, Wilder Ananikian, mantuvo contactos con la Asociación de Illionis, para firmar con esta gremial un acuerdo para que la gremial Americana pueda ser Asociación Embajadora, lo cual permitirá recibir apoyos en educación e intercambios de la entidad estadounidense.

En la actualidad, este entendimiento está en el proceso de complementación necesario para la firma, que se realizará apenas queden listos los protocolos necesarios para la rúbrica, en el marco de lo cual se programarán un mínimo de dos conferencias internacionales para 2018.

Wilder Ananikian fue electo como miembro de la Comisión de Etica de la CILA permanente

Los acuerdos entre la CILA y la NAR, permitirán una puerta a la formación profesional y una ventana a los negocios globales.

Como se acodó, para el 2019 fue electo como presidente de la institución el representante de Panamá, Frank Morrice, y la directiva entrante en 2018 será comandada por el presidente Luiz Barcellos, de COFECI, Brasil.

Se aprobó además, la realización de dos congresos internacionales con el auspicio de CILA, uno en agosto de 2018 en Costa Rica y otro entre junio y agosto de 2019, en Uruguay.

Actividades

Durante la jornada, en el Centro Internacional de Intercambio se compartieron también experiencias con colegas de los distintos países presentes, y se participó del "Día Global", con una amplia variedad de disertaciones temáticas de alcance global, como indica el título de la jornada.

El evento tuvo el objetivo de que los operadores inmobiliarios de diversas latitudes pudieran tensar contactos comerciales y formarse en diversos aspectos profesionales, con una agenda de más de 100 sesiones de eventos educativos en temas relacionados con el negocio inmobiliario.

Disertaron también unos 600 expertos en marketing, ventas, tecnología, tendencias y otros temas relevantes, exhibiendo las últimas novedades en recursos y tecnología dispuestas al servicio del negocio.

En el transcurso de la jornada, cada país presente tuvo a disposición en la feria una sesión de una hora de networking.

El discurso principal en la Sesión General estuvo a cargo del medallista olímpico, Michael Phelps.

El encuentro fue realizado entre el 31 de octubre y el 6 de noviembe pasado en el centro de Convenciones "McCormick Place", de Chicago.

Aprovechando el encuentro de la NAR en Chicago, el presidente de la CIU, Wilder Ananikian, tejió una alianza estratégica con la Asociación de Iliniois, abriendo para Uruguay la posibilidad de una complementación educativa y de negocios.

Agenda de la nueva Directiva

El nuevo presidente de CILA, Luiz Fernando Barcellos, dijo en la asamblea que su agenda de trabajo estará mandatada por las prioridades de brindar educación de la membresía, definición del Directorio de la entidad, puesta en marcha del sitio WEB, la búsqueda de patrocinio y de otras formas de ingresos, y en su apoyo a la reglamentación formal de todos los miembros

Nueva Junta Directiva de CILA 2017/2018

Cumpliendo con la convocatoria realizada, el Presidente Luiz Fernando Barcellos propuso la elección del nuevo Consejo Directivo de CILA, para el período Noviembre 2017 a Noviembre 2018.

Las designaciones fueron aprobados por unanimidad y aclamación, aunque a condición de definir al Presidente Electo 2019 y a los dos Vice Presidentes (del Norte y del Sur) en 30 días, hecho que se cumplió en ese término.

Presidente 2018:
Luiz Fernando Barcellos. *Brasil*

Past Presidente 2017:
Javier Grandinetti. *Argentina*

Vice Presidente Norte:
Ofelia Maria Ulloa. *Costa Rica*

Vice Presidente Sur:
Luis Silveira. *Uruguay*

Secretaria Ejecutivo:
Xenia Kwai Ben. *Panamá*

Pro-Secretario:
Alvaro Alvarez. *Ecuador*

Tesorero: Ernesto Figueredo C. *Paraguay*

Pro-Tesorero:
Mª Clara Luque. *Colombia*

Directora: Ana Beatriz Muñoz Ruiz. *México*

Director: Eduardo Brigada. *Argentina*

Vocales:
Larissa Ortiz. *R. Dominicana*
Cecilia Cayo. *Perú*
Hugo Jaime Barrón. *Bolivia*
Edgar García. *El Salvador*

Presidente Electo 2019:
Frank Morrice Arias. *Panamá*

Tribunal de Ética:
Julio Farah, Coordinador. *Argentina*
Wilder Ananikian, Miembro. *Uruguay*
Francisco Pesserl, Miembro. *Brasil*
Gerardo Andrés Loayza, Miembro. *Ecuador*
Gerardo Andrés Romero Loayza, *Ecuador*

Congreso de entidades asociadas de la CIU

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) realizó en la ciudad de San José de Mayo el "29º Congreso de Entidades Asociadas", un encuentro en el que se reunieron gremiales inmobiliarias de diversos puntos del país para abordar varios temas relacionados con las estrategias en común de las instituciones integradas.

Este encuentro fue importante por múltiples razones. Quizás la más relevante de todas ellas, haya sido que esta edición 29 del citado encuentro fue la primera sesión realizada bajo el mandato de la nueva directiva de la CIU, para entonces recorriendo sus primeros pasos. Por esta razón se hizo relevante para los operadores delegados, que los directivos de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya enumerasen las distintas actividades desarrolladas para el sector en los primeros dos meses de su nueva gestión.

El presidente de la gremial, Wilder Ananikian, realizó para sus pares de las gremiales asociadas, un repaso muy apretado de lo actuado en este período inicial, y se explicó a las gremiales del Interior los alcances de lo realizado desde el último Congreso a la fecha.

También se abordó con detalle lo actuado en referencia a la Ley del Operador Inmobiliario, una anhelada norma que ya tuvo un primer antecedente es un proyecto de Ley que cayó por diversos motivos, hace ya varios años, pero que constituyó un precedente fundamental para lo que ahora sucede con el proyecto que está en curso en el Parlamento.

En tal sentido, se informó a las gremiales inmobiliarias del Interior qué instancias se han cumplido para lograr que se implemente esta norma y se explicó cuáles son los pasos a seguir para obtener un resultado exitoso en favor del esfuerzo desplegado.

Además de varios dirigentes de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, concurrieron al evento operadores inmobiliarios en representación de varios Departamentos del litoral y de la costa rioplatense, tales como Caimpa (Paysandú), CIC (Colonia), Adicca (Canelones), Adipecidem (Maldonado) y la CIM, gremial que reúne a los anfitriones de la jornada.

Disertación

En el marco de este encuentro de operadores inmobiliarios, y como parte del esfuerzo que CIU siempre despliega en materia de especialización de la actividad profesional, el asesor de la gremial, doctor Alberto Puppo, realizó al finalizar la actividad del Congreso, una muy didáctica exposición sobre la incidencia en el negocio de bienes raíces de las normativas que aplican a los contratos de arrendamientos y se explayó sobre la incidencia de la Ley de Inclusión Financiera.

La de Puppo fue una verdadera clase magistral, aunque dicha en un tono coloquial, hecho éste que permitió descodificar la compleja normativa que ampara a propietarios e inquilinos en el pago de los alquileres, siguiendo razonamientos simples sobre un tema que de por sí es complejo.

Lo que en principio iba a ser una exposición formal, al estilo de las que se dictan en una clase de Universidad, pronto adquirió un formato desenfadado y sencillo, que abordó doctrina y casuística sobre ejemplos que interesaron a todo el auditorio.

Naturalmente que Puppo explicó la forma correcta de razonar el tema, porque ese suele ser su aporte más sustantivo, pero también abundó sobre lo que ocurre en las muchas "zonas grises" de la norma, con las que el operador debe confrontar.

La metodología pedagógica del expositor logró llevar a sus oyentes -desde los más sapientes a los más legos- al terreno de una docencia razonada sobre cómo y cuándo aplicar las disposiciones instituidas por la Ley y el sistema normativo vigente. A poco de iniciar su narrativa, cada caso logró un provechoso "feedback" con el auditorio, que mixturó la erudición propia del expositor con la sencillez del trabajo de campo con el que los operadores inmobiliarios deben lidiar a diario.

A este encuentro asistieron los operadores inmobiliarios convocados para el Congreso y varias personas vinculadas al rubro de bienes raíces, para una exposición que siendo de dos horas, pareció de cinco minutos.

El evento -realizado en la amplia y cómoda casona del Centro Comercial San José- fue sustantivo por el conocimiento práctico que transmitió al auditorio.

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

Dejá de soñar con tu casa propia y hacela realidad con el Préstamo Inmobiliario de Scotiabank.

- Hasta el 90% de la financiación.*
- 6 meses de vigencia de la línea otorgada.

Obtené sin costo:
- Tasación y seguro de incendio

Disponibilidad en todo el país

1ª CUOTA A LOS
90
DÍAS

Tú decidís, nosotros te asesoramos.™

scotiabank.com.uy

Scotiabank®

® Marca registrada de The Bank of Nova Scotia, utilizada bajo licencia. *Aplican ciertas limitaciones y restricciones. Ver términos y condiciones en www.scotiabank.com.uy. *El otorgamiento del crédito se encuentra sujeto al análisis crediticio, evaluación y aprobación de Scotiabank Uruguay S.A.