CIUDADES

Nº 68
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 18. Marzo / Abril 2018

Informe

Señales de fatiga en el litoral inmobiliario

Escenario
Formalizar al Operador Inmobiliario

Coyuntura
Problemas de competitividad y "atraso cambiario"

Juan Lenguas
La importancia de la planificación empresarial

Región
Mecanismos de financiamiento hipotecario

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), Ernesto Figueredo (Paraguay), Armando Pepe (Argentina), Heraclio Labandera, Julio Decaro, Julio Farah, Juan Roisecco, Samy Borensztejn, Alberto Puppo, Ruben Álvarez, Juan Lenguas.

Fotografía de tapa:
shutterstock.com

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. 68 - Año 18 - Marzo / Abril 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 (CAINPA)
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

Departamento de Socios
Facundo Peláez

Secretaría General
Natalia Martínez

Sumario

7 Editorial: Una profesión holística

8 Informe Brasil: João Teodoro Da Silva
Crédito Inmobiliario en Brasil

10 Informe Paraguay: Ernesto Figueredo
Informe crediticio para la compra de vivienda en Paraguay

12 Informe Argentina: Armando Pepe
La tecnología llegó al mercado inmobiliario

14
Nota de tapa: Heraclio Labandera
Un litoral inmobiliario con señales de fatiga

22 Análisis:
Agro tiene un problema de competitividad y atraviesa crisis con poco endeudamiento

28 Análisis:
Herramienta para dar señales estratégicas

30 Dr. Julio Decaro:
Un buen resultado ¿cómo le fue en su última negociación?

34 Lic. Julio Farah:
Profesionalización del Operador Inmobiliario

36 Juan J. Roisecco:
Uruguay, "país logístico del Mercosur"

40 Samy Borensztejn:
Para construir el milagro: C y C

44
Alberto Puppo:
Situación del arrendamiento en caso de fallecimiento del arrendatario

48 Ruben Álvarez:
Un poco de historia y ¡qué coincidencia!

50 Lic. Juan Lenguas Zorrilla:
¿Qué pasa si el pulpo se mueve?

54 FIDECIU
La importancia de FIDECIU

56
Tendencias:
San Rafael

58 Tendencias:
Real de San Carlos

EL SECTOR INMOBILIARIO
SE ESTÁ TRANSFORMANDO

Formá parte.

El desarrollo de proyectos inmobiliarios requiere de habilidades y conocimientos diversos que se complementan entre sí para lograr con éxito los objetivos del emprendimiento. En esta actividad los cambios son permanentes, por lo cual la capacitación continua de quienes se encuentran vinculados al sector es clave.

Postgrado de un año de duración:

Diploma de Especialización en Negocios Inmobiliarios

Inicio: 10 de abril de 2018

Curso de un año de duración:

Certificado de Actualización en Negocios Inmobiliarios

Bvar. España 2633 - Tel.: 2707 1806
fa.ort.edu.uy/negociosinmobiliarios
benevicius@ort.edu.uy

ORT
UNIVERSIDAD ORT
Uruguay

Facultad de
ARQUITECTURA

PARTICIPE DE UN MATERIAL HISTÓRICO

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

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Una profesión holística

Wilder Ananikian
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

En un ejercicio de simplificación, un lego podría decir que el nudo gordiano de la actividad inmobiliaria se sintetiza en una "venta", entendida ésta no solo como una compraventa, lisa y llana, sino como el cierre de una transacción cualquiera de nuestro rubro.

Quizás eso, para muchos lectores de la realidad, sea una consideración cercana a la verdad, pero aún así, sería un exceso de simplificación.

Así es, porque la actividad inmobiliaria es mucho más abarcadora, o para usar un lenguaje con un guiño hacia la post-modernidad, es un concepto holístico.

Esta palabra, que puede sonar como una sofisticación barroca del idioma, comprendida desde su origen etimológico es mucho más sencilla de lo que parece y certera de lo que se intuye.

Se trata de un vocablo construido sobre un concepto proveniente del griego, cuya cultura en buena medida ha sido cuna de la Civilización Occidental, y cuya decodificación tiene la enorme utilidad de abrir su definición a una mejor comprensión del significado de la palabra.

Holísitico es un fonema que proviene de la voz griega "hólos", la cual en castellano se traduciría aproximadamente como "totalidad", y refiere a una perspectiva epistemológica que sugiere que los sistemas no pueden ser considerados como una simple sumatoria de las partes que los componen, sino interpretados como un complejo nexo que incluye a la totalidad de los elementos lo integran.

De hecho, se considera que el antónimo de lo holístico es el reduccionismo, o lo que es lo mismo, la mirada parcial o la visión unilateral. Así que de vuelta al negocio de los bienes raíces, para realizar una lectura inteligente de la actividad inmobiliaria, se requiere una comprensión holística de la misma, lo que no se agota en realizar una "venta".

Para decirlo con mayor claridad: las muchas actividades inmobiliarias que cualquier operador realiza en la dinámica cotidiana de su empresa, no alcanzan para definir en su totalidad a "la actividad inmobiliaria". Como en este caso el idioma no ayuda demasiado para la comprensión clara de los conceptos, nos hemos servido de las comillas para presentar con éstas, a lo que abarca a todo el negocio.

Un sentido holístico de la profesión, requiere comprender la sumatoria de las actividades propias del inmobiliario, pero además interpretar tales actividades como parte de la realidad en la que están inmersas.

Para utilizar un ejemplo visible a los ojos del intelecto, vamos a servirnos de un reloj. Importa no interpretar a la profesión inmobiliaria simplemente como una mirada a los engranajes individuales de un reloj, sin advertir que ensamblados, son una máquina con una determinada función social: dar la hora.

Pero la hora en un cuarto solitario o en espacio vacío, carece del sentido último de la actividad de dar la hora: que el ser humano sepa que hora es. Es algo similar a lo que decía el pensador español José Ortega y Gasset: el hombre es el yo y su circunstancia.

De modo que creer que el reloj es como un mero mecanismo que funciona de manera autónoma de la realidad, y sin advertir las señales que envían "las circunstancias" en las que discurre su accionar, es lo mismo que concentrarse en el universo inmobiliario sin mirar un instante por la ventana.

Es temerario circular dentro de la burbuja del negocio, tal y como ocurría con aquellas motos que giraban y se cruzaban de modo arriesgado dentro de aquellas grandes esferas de acero, que uno podía ver en algunos de los circos que se visitaban en la infancia, y cuyos dueños para atraer público anunciaban como "motos en el globo de la muerte": en el mejor de los casos, no había accidentes, pero tampoco meta sino un eterno girar.

Por eso importa tener una actitud pro-activa, en procura de lograr metas. El sector tiene demandas para hacer, de las cuáles no puede resignar posiciones. Hay muchas en la vitrina, pero la más urgente tiene que ver con la normativa.

Ha sido reiterado objeto de reflexión desde estas páginas, la necesidad de aprobar el proyecto del Ley del Operador Inmobiliario, y no queremos dejar esta oportunidad para reiterar una vieja demanda gremial.

No solo es importante para un sector vital para la economía del país, como es el inmobiliario, sino que además de necesario, es un reclamo justo.

Crédito inmobiliario en Brasil

En este momento, en virtud de la reanudación del crecimiento económico, no hay riesgo de falta de recursos financieros.

El principal sistema de crédito inmobiliario en Brasil es el Sistema Financiero de la Vivienda (SFH). Controlado por el Gobierno Federal, sus recursos proceden del Sistema Brasileño de Ahorro y Préstamo (SBPE) y del Fondo de Garantía por tiempo de Servicio (FGTS).

El valor máximo a ser financiado es de R $ 650.000 (US$ 198.687), solamente para personas físicas, y las cuotas mensuales no pueden superar el 30% de la renta del tomador.

El plazo máximo del préstamo es de 30 años y la tasa anual máxima de 12% en moneda local. El valor

máximo de evaluación del inmueble a ser financiado, es de R $ 650.000 (US$ 198.687) en la mayoría de los estados brasileños.

La excepción queda por cuenta de São Paulo, Río de Janeiro y el Distrito Federal donde el valor de evaluación puede llegar a R $ 750.000 (US$ 229.241).

Además del SFH, hay un sistema complementario llamado Sistema de Financiamiento Inmobiliario (SFI), desarrollado para atender a compradores con necesidades específicas. No hay limitación de valor del inmueble y no hay control de compromiso de renta pudiendo ser financiado tanto para la persona física como la jurídica.

El porcentaje a ser financiado varía entre el 80% a 90% del valor del inmueble, con un plazo máximo de 35 años. Los intereses, por tratarse de modalidad de mayor riesgo, son variables y mayores que los del SFH.

Destinado a familias de bajos ingresos, hay un programa específico llamado Mi Casa Mi Vida (MCMV), creado en 2009 por el Gobierno Federal.

El programa se divide en cuatro franjas de ingreso familiar:
i) hasta R$ 1.800 (US$ 550)
ii) hasta R$ 2.600 (US$ 795)
iii) hasta R$ 4.000 (US$ 1.223)
iv) hasta R$ 9.000 (US$ 2.751)

Para las dos primeras franjas, por tratarse de familias de bajísima renta, además de los intereses más bajos, el Gobierno subsidia también parte del valor del inmueble.

Los intereses del MCMV son del 5% al año para la primera franja, y del 5,5% al 7% para la segunda. En la tercera y cuarta franja, los intereses siguen a las franjas de ingreso. De R$ 4.000 (US$ 1.223) a R$ 7.000 (US$ 2.140), 8,16% al año; de R$ 7.000 (US$ 2.140) a R$ 9.000 (US$ 2.751), 9,16% al año, siempre en moneda local.

Para los funcionarios públicos hay un plan especial de financiamiento proporcionado por la Caixa Econômica Federal y Banco do Brasil, con intereses anuales a partir del 5% y plazo de financiamiento de hasta 180 meses.

En Brasil hay tres sistemas de amortización de la deuda inmobiliaria:

i) Sistema Price - el más popular en el mundo, pero poco utilizado en Brasil porque las cuotas aumentan de acuerdo con la inflación;

ii) Sistema de Amortización Constante (SAC), es el más utilizado actualmente porque ofrece sensación de seguridad al prestatario. Las cuotas son más altas al principio, pero disminuyen a lo largo del tiempo.

iii) Sistema de Amortización Creciente (Sacre). Es una mezcla del sistema Price con el SAC. Las cuotas suben hasta un punto del período de financiación, y luego comienzan a disminuir. Es poco utilizado en Brasil.

El análisis para la concesión de crédito inmobiliario en Brasil es muy riguroso, lo que permite que la morosidad sea muy baja, de cerca del 2%.

La edad límite para la obtención de financiamiento es de 80,6 años. El tiempo de financiación, por lo tanto, es inversamente proporcional a la edad del prestatario: a mayor edad, menor tiempo para la financiación.

De la misma forma, el seguro de vida obligatorio en toda financiación es más caro en la medida en que crece la edad del prestatario. ■

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.

Informe crediticio para la compra de vivienda en Paraguay

En Paraguay actualmente existen tres principales canales de acceso a financiación para la vivienda: el primero se da a través de la Agencia Financiera de Desarrollo -banca de segundo piso que opera con entidades financieras de primer piso- esta entidad posee productos financieros específicos para la primera vivienda tanto para compra como para construcción; el segundo canal de financiación es vía Banco de plaza también con productos diferenciados para vivienda – opera con capital propio-; el tercer canal es través de la financiación propia -inversores privados que han desarrollado emprendimientos

inmobiliarios- bajo el modelo de financiación propia a largo plazo.

Conforme a los últimos registros del Sistema Bancario Paraguayo, la cartera de colocaciones del sistema a diciembre del 2017 fue de US$ 13.100 millones, de los cuales el 3,7% fueron canalizados en créditos para la vivienda sumando un valor nominal de US$ 485 millones. Los datos exponen que hubo una tendencia creciente en la asignación de créditos en los últimos años, más aún hay mucho camino por recorrer lo que denota una gran oportunidad de aumentar la cuota de mercado de préstamos para la vivienda.

Entre los principales bancos que más créditos asignaron al rubro de préstamos para la vivienda se encuentran: Banco Itaú con US$ 140 millones, Banco Visión con US$ 84 millones y Banco Continental con US$ 57 millones y según los datos financieros estos tres bancos poseen el 60% del mercado de este segmento de productos financieros orientados a vivienda.

Agencia Financiera de Desarrollo – (AFD, banca de segundo piso)

En el año 2017 la institución ha aprobado un total de préstamos por valor de US$ 309 millones, atendiendo poco más de 2.600 solicitudes de créditos presentadas a través de las entidades financieras con las que opera, el monto citado supera la meta de US$ 280 millones establecida para el año 2017, y representa un crecimiento de 26% con respecto al año 2016.

Con relación a las metas y proyecciones para el 2018, la estimación de la entidad es que las condiciones del mercado permitirían un desempeño similar al 2017, fijándose una meta de US$ 290 millones en aprobaciones de crédito.

Las tasas de interés anual oscilan entre 10% y 18% en moneda local, las mejores tasas son ofrecidas por la Agencia Financiera de Desarrollo, además las condiciones de aceptación de créditos hipotecarios -si bien están orientadas a un segmento de la población de mayores ingresos económicos que el promedio- se empiezan a flexibilizar y adaptarse a productos financieros e inmobiliarios para la demanda de mas de 500.000 viviendas que necesita la clase media paraguaya.

En resumen, el mercado inmobiliario residencial de Paraguay, específicamente Gran Asunción y Ciudad del Este siguen en expansión y mostrando mayores oportunidades, el acceso a créditos hipotecarios va en aumento y las fuentes de financiación flexibilizan los estándares de aceptación, aumentando la dinámica entre oferta y demanda de viviendas.

Raíces Real Estate en su continua apuesta por el desarrollo de Paraguay, anuncia en el año 2018, el lanzamiento de dos grandes proyectos residenciales en el Gran Asunción y Ciudad del Este, en Luque el lanzamiento de un Condominio cerrado de más de 80 hectáreas y en Ciudad del Este un complejo de cuatro hectáreas de Edificios de Departamentos en pleno centro residencial y comercial.

Contactos:

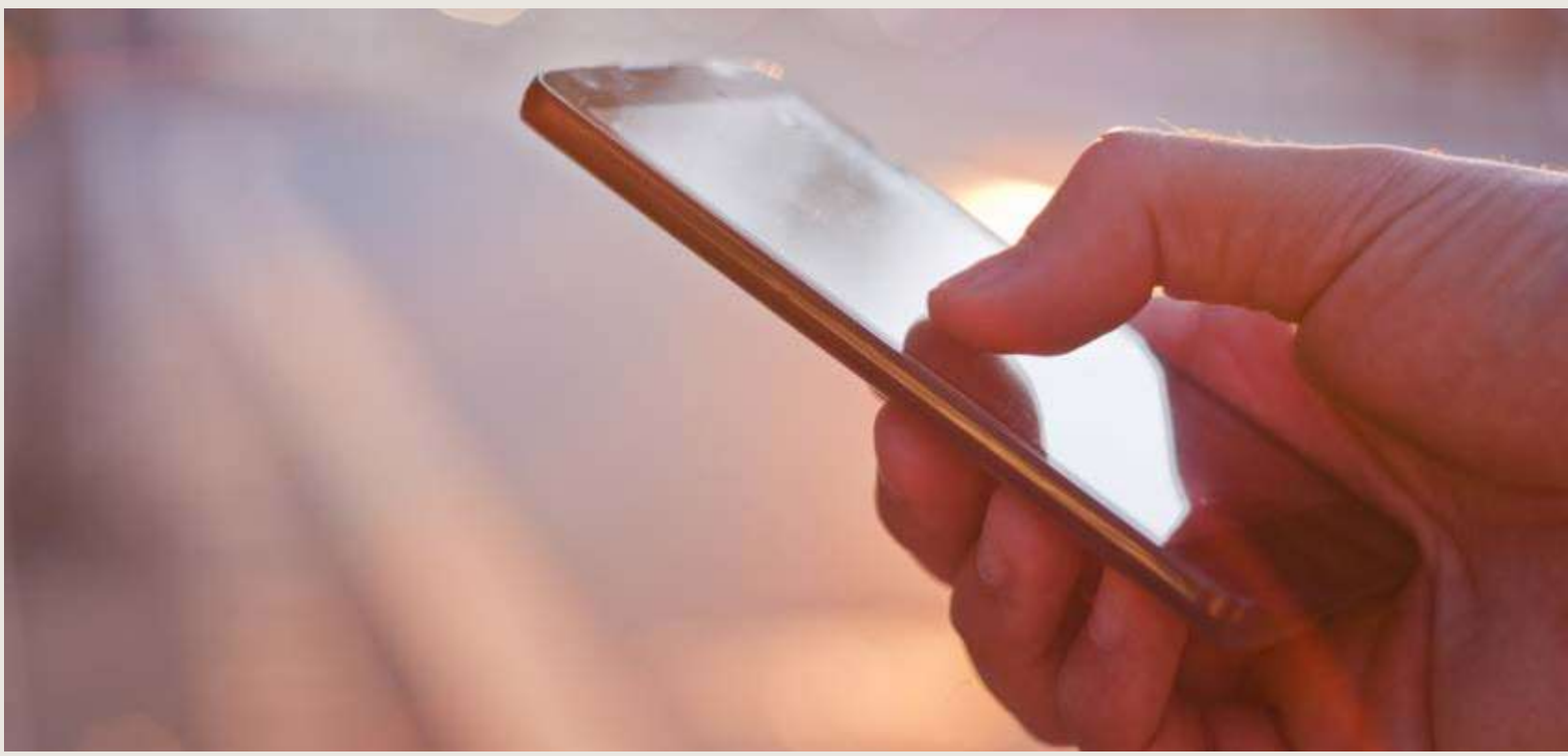
Ernesto Figueredo Coronel
Presidente Raíces Real Estate
Vicente Soteras
Negocios Corporativos

contactos@raices.com.py
www.raices.com.py

Ernesto Figueredo Coronel
Presidente de Directorio Raíces Real Estate (Paraguay). Antecedentes Profesionales: Past President Avantgarde Casa de Bolsa S.A. Ex-Director Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. (BVPASA). Ex-Director y Gerente General Financiera ATLAS (hoy Banco ATLAS). Ex-Director de Procard S.A. (Procesadora de Tarjetas Crédito VISA). Ex-Director de PRONET S.A. (Procesadora de Pagos electrónicos AQUÍ PAGO). Antecedentes Gremiales: Director Tesorero Confederación Inmobiliaria de América Latina (CILA) Latam. CIPS member (Certified International Property Specialist) (NAR - National Association of Realtors, USA). Miembro del Directorio de la Cámara de Comercio y Servicio de Paraguay (CNCS). Miembro del Directorio de Cámara Paraguaya de Empresas Inmobiliarias (CAPEI). Director de la Asociación de Empresas Loteadoras (APEL). Miembro del Directorio de la Fundación ALDA (España - Paraguay). Past President Asociación de Empresas Financieras del Paraguay (ADEFI).

La tecnología llegó al mercado inmobiliario

Hoy la oferta de inmuebles se hace mediante los portales en Internet y utilizando toda la tecnología que tenemos al alcance. En un 70% las consultas de los consumidores se hacen mediante teléfonos celulares y todo se ha ido adaptando a esta nueva modalidad.



Cayó muchísimo la publicidad en los medios gráficos de propiedades en venta o alquiler, e incluso en el diario La Nación solo salen clasificados durante cuatro días a la semana (sábado-domingo-lunes-martes).

El portal que lidera en Argentina las ofertas es Zona Prop, le sigue Mercado Libre y luego el portal del grupo Clarín, llamado Argenprop.

Nuestro Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires está potenciando su propio portal, donde los operadores volcaran todos sus productos, ya que tenemos más de 7.000 colegiados, con la totalidad de la oferta del mercado de Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA).

Estamos en una restructuración del mismo para tener más tráfico, pero si tenemos en cuenta que las empresa inmobiliarias u operadores inmobiliarios que publican en los portales antes mencionados, no llegan a las 6.500 (duplicando o triplicando sus avisos), nuestro propio portal pasará a ser el líder indiscutido con la mayor cantidad de contenido.

Día a día se va superando todo.
Ya es normal ver en los portales recorridos 360 en la oferta de productos,

y esto da velocidad a los operadores inmobiliarios para concretar entrevistas en los inmuebles, los cuales ya fueron visitados por los potenciales compradores en las web, portales, celulares etc. habiendo efectuado una preselección, y también ahorrando tiempo en las visitas. Recordemos que “time is money”.

> Creo que estamos en el camino en el que, en no mucho más tiempo, tendremos el gran portal de América Latina, donde todos cargaremos nuestros productos y el tráfico de compradores sea fluido e importante

Nuestro Colegio Único de Corredores inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires (CUCICBA), acabó de firmar el pasado 19 de enero, un acuerdo marco de complementación académico-institucional con los Agentes de la Propiedad Inmueble (API), de Cataluña, que nuclea a unos 3.000 profesionales con los cuales estamos implementando un camino de ida y vuelta, de intercambio de información y productos entre ambos países.

La globalización tal vez no le ha hecho demasiado bien a nuestros países, pero si a la actividad inmobiliaria.

Hoy estamos todos en contacto con las tecnologías actuales y las por venir.

Ya casi es normal ver el uso de los drones para mostrar propiedades desde el aire o ver las vistas que tendrían los pisos altos de los edificios que aún no están construidos.

Estuve recientemente en Punta del Este, visitando los nuevos emprendimientos lanzados a la venta, donde en uno de ellos y con una tecnología espectacular, me mostraban hasta la vista de todos los ambientes de las unidades de pisos altos, cuando recién se está comenzando con la excavación.

En nuestro país existe el más antiguo de los sistemas de interconexión inmobiliaria, que es el Servicio de Ofertas Múltiples (SOM), que acaba de cumplir 37 años de funcionamiento mediante el cual estamos interconectados con más de 460 inmobiliarias de Argentina y contamos con la cartera completa y en tiempo real de nuestros colegas (también forman parte de este sistema dos empresas de Uruguay, una en Punta del Este, GARY-OTTO, y otra en Montevideo, ANANIKIAN propiedades).

De hecho, este sistema de interconexión inmobiliaria es el más grande del mundo de habla hispana.

En Estados Unidos y Europa los compradores lo hacen todo por Internet, tanto para comprar, vender o alquilar, pero nuestras mentalidades latinas condicionan con que tenemos que ver, caminar, tocar y recorrer el inmueble, antes de concretar la operación.

Y es allí donde el operador inmobiliario profesional, entra en acción para terminar las operaciones.

Espero que pronto el gobierno de Uruguay tome la decisión política de crear el Colegio Nacional de Operadores Inmobiliarios, donde todos estén matriculados con estrictas normas de funcionamiento éticas y profesionales, lo cual irá especialmente en beneficio del consumidor final.

Los gobernantes, los diputados y los senadores solo tienen que ver como funcionan los colegios profesionales de martilleros y corredores en nuestro país, para comprender el beneficio. ■

Armando Pepe
Presidente de CUCICBA, Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Martillero y Corredor Público Nacional. Fundador de la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA). Primer Presidente de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (FIRA). Miembro de la Corporación de Rematadores y Corredores. Miembro del Colegio de Martilleros y Corredores Inmobiliarios de San Isidro. Miembro del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de Buenos Aires. CEO & Founder de Armando Pepe S.A. Disertante en la mayoría de las instituciones inmobiliarias de Argentina y en Congresos Internacionales en Ecuador, El Salvador, Uruguay, Paraguay y Brasil, entre otros.

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Un litoral inmobiliario con señales de fatiga

El litoral inmobiliario está fragmentado y opera a ritmos diferentes. Sin embargo, en ambos casos se perciben señales de fatiga para el negocio de bienes raíces. Asisten razones distintas para la divergencia entre Salto y Paysandú.

Tienen en común estar lejos de la prosperidad explosiva que en la pasada década provocó la llegada de la Inversión Extranjera Directa a los negocios agropecuarios y bastante cerca de la dinamización en materia de arrendamientos que llegó con las presencia de las Universidades. Pero el ciclo comenzó a dar señales de agotamiento.

Es proverbial la histórica rivalidad entre Paysandú y Salto, que proviene de lo profundo de la historia nacional, dos ciudades emblemáticas del litoral ubicado sobre el Río Uruguay.

Al comienzo de la República, el Departamento de Paysandú abarcaba a los actuales Departamentos de Artigas, Salto y el mismo Paysandú, pero la diferenciada actividad comercial y económica de cada lugar fue generando una progresiva distancia entre los perfiles de cada uno.

Así las cosas, Paysandú hoy tiene casi un 10% menos de población que Salto, pero con una distribución demográfica más equilibrada entre la capital departamental y el interior profundo.

Las cifras demográficas indican la existencia de una menor concentración de población en la capital de Paysandú, que para el resto del territorio, donde los habitantes parecen distribuirse mejor entre los diferentes núcleos urbanos de ese Departamento.

Salto, en cambio, concentra en su capital algo más de ocho de cada diez habitantes del Departamento, en una distribución que es básicamente urbana y una población rural que no llega al 10% de todos sus habitantes.

No obstante ello, ambos Departamentos coinciden en ser históricos receptores de migración interna y externa, lo que explicaría que se ubiquen entre los más poblados del país, con directo impacto en el desarrollo inmobiliario local.

La diferente distribución demográfica entre ambos explicaría que la ciudad de Paysandú concentre el 65% de las viviendas del Departamento, mientras que en la ciudad de Salto se ubique el 77% de las viviendas departamentales.

Dinamismo se apaga

Con una población departamental de 124.878 habitantes, según el último censo hecho en el país, en la ciudad de Salto residen 104.028 personas, y allí se concentran unas

HIGH URBAN SECURITY

KETLARK

PREMIUM

Pedro Figari 1697 esq. Rivera Tel. 0800 8008
www.ketlark.com

32.875 viviendas, de las 42.486 existentes en todo el territorio del Departamento.

El escenario local del negocio de bienes raíces es “dinámico”, aunque ya se observen indicadores de enlentecimiento de la actividad.

“El panorama inmobiliario en Salto hasta el año 2017 fue bastante dinámico, pero también se advierte que las operaciones en el rubro fueron un poco más lentas que en los años anteriores”, dijo a **CIUDADES** el presidente de la gremial inmobiliaria de Salto, Daniel Biassini.

“A pesar de ello, igual se siguen concretando negocios, sobre todo en el segmento de apartamentos, aún cuando observamos este renglón comenzó a enlentecerse”.

La plaza salteña viene de un ciclo de fuerte actividad de promoción y colocación inmobiliaria.

“Desde 2006 a la fecha, en Salto se han construido varios edificios, incluyendo dos torres de 20 y 27 apartamentos, cada una, ubicadas sobre la Costanera Sur, con precios que estuvieron entre los 250.000 y los 400.000 dólares, con servicio de portería las 24 horas, piscina, barbacoa común, orientado a un público más exigente, y edificios mas pequeños de 10, 13, 14, 21 y 27 apartamentos, apuntando en ese caso a un público de clase media e inversionistas de diverso porte, los cuáles fueron vendidos todos”. Esa tendencia se mantiene en el presente.

“En la actualidad hay tres edificios más en construcción, y un par de proyectos que irán al mercado, pero creemos que luego de ésto va a estacionarse un poco”, auguró. Biassini señaló que este tipo de inversiones ha sido hecha con capitales salteños, mediante diversos promotores locales, con buenos niveles de precios.

“En las unidades nuevas de propiedad horizontal, tenemos un promedio de entre US$ 2.350 y US$ 3.000 el metro cuadrado, dependiendo de si es con cochera o sin ella, o la ubicación del inmueble”, sostuvo.

“En cuanto a los valores del metro cuadrado en casas, éste varía mucho sobre todo por la zona y el estado de conservación de la misma”.

En este punto explicó que “el inversor argentino hoy incide poco en el mercado”, pero si lo hizo mucho en el sector agropecuario, en el marco de un ciclo que ya se agotó.

Para el operador inmobiliario, “las zonas que más se venden son en Centro, Cerro y Costanera Sur”.

En cuanto a la financiación en unidades nuevas, “la mayoría es (financiamiento) particular, con la misma empresa promotora”, y en el caso de las propiedades usadas, “el financiamiento es con los bancos, tanto privados como con

83%
de la población de Salto vive en la capital (104.028 habitantes)

67%
de la población de Paysandú vive en la capital (76.429 habitantes)

el Banco Hipotecario del Uruguay".

Con respecto a los arrendamientos, ese mercado es bastante más dinámico que el de las compraventas, "no olvidemos que (en Salto) tenemos la Universidad de la República y la Católica, las cuáles concentran una cantidad importante de estudiantes de Paysandú y de Departamentos vecinos, como Artigas, Rivera, Tacuarembó, Rio Negro y Soriano, que necesitan arrendar apartamentos".
"Creemos que en ese sector no hay escasez de vivienda", sostuvo.

Mercado a la baja

Con una población de 113.124 habitantes en el Departamento de Paysandú, el 67% de la población vive en la capital departamental. La ciudad de Paysandú alberga a 76.429 habitantes, y da cobijo al 65% de las viviendas del Departamento, en una plaza inmobiliaria que está más diversificada en varios centros urbanos, y con un 7% de viviendas que son rurales.

Estos guarismos explican que en la ciudad de Paysandú la percepción crítica llegara con antelación que a la urbe vecina, en el marco de un mercado que es pequeño y lábil.

"Paysandu capital es una ciudad con un mercado inmobiliario muy similar al del resto del interior. Es un mercado muy pesado en cuanto al movimiento de ventas, que al ser pequeño cualquier variable como la fluctuación del dolar, los movimientos en la oferta o una demanda creciente, cambios en los tipos de tasas, y aspectos poco visibles, actúan muy rápidamente. El mercado sanducero es muy sensible a esas variaciones", dijo a **CIUDADES** el presidente de la Cámara Inmobiliaria de Paysandú

(CAINPA), Walberto Mannise.

“Los valores en las compraventas como en el alquiler, han ido a la baja en los últimos tres años. Anteriormente, si bien la demanda estuvo estable, no existía oferta por lo que los precios escalaron cuando apareció, acompañado los buenos momentos que existían en la parte agrícola”.

Por otro lado, factores extra-inmobiliarios como el financiero, generaron condicionantes para provocar la aparición de un flujo de fondos destinado a la inversión inmobiliaria.

“Con un panorama de intereses y situaciones en la banca para nada atrayente, ese dinero que antiguamente terminaba en los bancos, fue a parar al ladrillo. Hoy esas inyecciones de dinero ya no están, ni se ve en la ciudad, modificando la balanza de la oferta y la demanda inmobiliaria”.

Mannise explicó que “para entender el panorama inmobiliario sanducero” hay que “tener en cuenta que en nuestra ciudad se encuentra ubicada la Dirección Regional del Centro

de Cooperativista Uruguayo (CCU), institución por la cual en Paysandú existe una muy importante oferta en todo tipos de modalidades de cooperativas, y a un nivel de construcciones que no es normal en otros Departamentos".

"Más allá de que entendamos la importancia social de estos emprendimientos, es indudable que el rubro ejerce su influencia en un mercado pequeño como el nuestro. Solo basta fijarse en los boletines del CCU, donde se indica la cantidad de unidades construidas en el año, en los distintos Departamentos, dejando en claro que es Paysandú donde más núcleos habitacionales se construyen".

Señaló que un sector dinámico dentro del rubro inmobiliario, refiere a los arrendamientos. "En el caso de los inmuebles en renta, desde hace unos años Paysandú tiene un importante incremento en la demanda, debido a la instalación de centros universitarios, con una importante variedad de carreras terciarias, lo que atrae a mas de 1.500 estudiantes al año".

"Esto influyó notoriamente en el mercado de alquileres, lo cual tuvo una rápida respuesta de inversiones para atender a esta creciente demanda, pero como suele suceder cuando esa es la ecuación, hoy la oferta supera la demanda, por lo que el negocio de alquileres temporales -base de un año de contrato- pasó a no ser tan rentable por la sobreoferta".

En cuanto a la promoción y desarrollo de inmuebles, las propuestas constructivas han sido atendidas "por inversores locales, en su mayoría".

"De hecho, el inversor argentino es prácticamente inexistente en Paysandú, si bien existen compras de inmuebles en una cantidad poco significativa, en la parte de inmuebles urbanos y suburbanos".

"Actualmente existen, tanto en la fase constructiva como en la mesa de proyectos, dos emprendimientos de edificios de altura, y ambos proyectos son privados, algo atípico en nuestra ciudad, y se terminó recientemente una obra de aproximadamente 15 unidades, en tres plantas, que fueron vendidas en su totalidad".

El operador sanducero señaló que para él "es acertado decir que actualmente hay inversión privada en la construcción; si bien es a niveles muy modestos, en cantidad y para nuestro mercado, son señales importantes", en particular si esos productos "se concretan y se venden". "También en la parte de fraccionamientos, hay proyectos de inversión importantes, orientados a la división de tierras, tanto en régimen de división simple como en régimen de ley de urbanización. El año pasado se terminó un proyecto de ventas de tierras en un barrio cerrado, con todos los servicios de primer nivel. Si tomamos en cuenta estos parámetros, debemos afirmar que el negocio inmobiliario no se encuentra en un periodo de estancamiento, en cuanto a la inversión. Pero si insistimos que es un mercado perezoso al momento de la venta".

Indicó también, que "si bien no existe una zona determinada donde se concentre la venta de inmuebles, si existe una tendencia particularmente entre los compradores jóvenes, de vivir en la zona suburbana de la ciudad (chacras), con terrenos que oscilan entre los US$ 10.000 a US$ 30.000 la hectárea".

Señaló que para las compraventas existen problemas de financiamiento, dado que "generalmente las exigencias y requisitos que tienen las entidades bancarias, han tomado como referencia los ingresos promedio de Montevideo, los cuáles no se dan en el Interior del país, por lo que al momento de presentar garantías de ingresos, los mismos no se adecuan a los solicitados por las instituciones bancarias, y es muy poco el publico que accede a lograr conseguir prestamos bancarios". ■

Agro tiene un problema de competitividad y atraviesa crisis con poco endeudamiento

El agro padece un problema de competitividad en una región que tiene costos mucho menores a los de Uruguay.

En ese escenario, se va a detener la maquinaria generadora del Producto Bruto agropecuario, con la caída y desaparición de los pequeños y medianos productores. Pero a diferencia de la de 2002, la actual crisis se procesa sin un gran nivel de endeudamiento sectorial, lo que hace que muchos opten por desarmar el complejo productivo y prefieran mantener sólo la propiedad de la tierra.

La oferta en los supermercados uruguayos de un corte de colita de cuadril de procedencia paraguaya a un precio menor al del corte nacional, puso sobre la mesa una vez más el problema que ha

provocado la movilización del agro promovida por los llamados "productores autoconvocados".

Más allá de la calidad con la que muchos retrucaron el argumento (dureza del cebú paraguayo contra la terneza de vaca nacional), el debate colateral instaló otra mirada crítica del asunto que puso la lupa sobre el sector agropecuario nacional.

CIUDADES entrevistó al ingeniero agrónomo Luis Romero Alvarez, quien repasó el proceso que llevó a la actual coyuntura en la que se confunden varios planos superpuestos.

"Desde hace más de una década se dio un proceso en el cual se combinaron aumentos de impuestos relacionados con la tierra, como los de la Contribución Rural, más los de las tarifas, el gasoil y la energía, sumado al proceso de "atraso cambiario", que quiere decir que Uruguay se ha encarecido en dólares".

Romero Alvarez explicó que eso importa porque "el productor vive en el mundo de los dólares, debido a que es un "exportador" indirecto, al tiempo que sus costos los debe pagar en pesos, como la electricidad, los salarios, el gasoil, los impuestos, y todos los gastos, que son en pesos y con un tipo de cambio atrasado artificialmente".

"Pero todo eso no sucedió de un día para el otro, sino que fue un proceso paulatino que llevó más de una década".

Deterioro

Indicó que ese ciclo en alza se revirtió hace cuatro años, cuando el proceso de precios giró 180 grados.

"Hasta el 2014 tuvimos un ciclo muy alto de nuestros productos (commodities), que *camouflaron* estos efectos negativos. Si mis costos suben, pero mis ingresos suben mucho porque los precios de venta se fueron por las nubes, yo tolero y absorbo esos altos costos.

Pero a partir de 2014 la tendencia internacional se revirtió, cayeron los precios de las commodities y en paralelo en el mundo cayeron los costos productivos, pero eso no fue lo que ocurrió aquí", dijo.

"Con la baja en los ingresos, los países competidores bajaron sus costos de producción, pero nosotros quedamos fuera de esa misma medida. Cuando el petróleo estaba a US$ 100, acá teníamos un determinado precio del gasoil, En el mundo, cuando el petróleo cayó a US$ 40, inmediatamente nuestros competidores ajustaron a la baja el valor del gasoil y el precio de ese insumo cayó en forma proporcional, pero acá no sucedió eso. Lo mismo podríamos decir cuando el precio de la soja, que estaba en US$ 500, bajó a US$ 300".

A ese fenómeno diferencial negativo, el Estado uruguayo añadió otro factor que empeoró el panorama.

"Se sumó un proceso también gradual, de acumulación de regulaciones, permisos, solicitudes y toda clase de ataduras burocráticas, que si bien no son costos decisivos, hacen perder horas, tiempo, contratar más horas de profesionales, y recargar los costos finales".

Detonante

La protesta que se dio cita el 23 de enero en Durazno, fue consecuencia de una problemática no visualizada por el gobierno.

"Todo eso que relato se fue agravando con el paso del tiempo, y las gremiales rurales quisieron explicarle esa situación al Presidente de la República, porque ya se había agotado la vía del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), donde el tema ya se había planteado muchas veces y sin éxito".

De tal modo que "en noviembre de 2017 los productores pidieron una entrevista con el Presidente, y éste ni siquiera les puso fecha".

"Fue un tratamiento con desinterés el que recibieron las gremiales, sumado al hecho de que el Presidente anunciara que se estaban estudiando rebajas del gasoil y la electricidad. Finalmente, cuando se conocieron los aumentos del gasoil y a electricidad, anunciados para enero de 2018, fue la gota que derramó el vaso y los productores salieron a la calle en forma autónoma", sostuvo.

"No fue un proyecto organizado por las gremiales, ni por los partidos políticos; fue una sensación que se extendió como reguero de pólvora, la expresión de decir basta, hasta aquí llegamos y esto no lo vamos a tolerar más. Ese fue el movimiento que tuvo su pico el 23 de enero, en Durazno", sostuvo.

Esa invisibilidad del agro para el gobierno fue el verdadero motor de la protesta.

POWER PLATE®

AUTHORISED CENTER

30 min 3 veces por semana y tu vida cambiará

Pensá en vos, llegó el momento de cuidarte
y mejorar tu calidad de vida.

¿Qué beneficios obtendrás?

·Adelgazar.
·Tonificar.
·Aliviar dolores de espalda.
·Eliminar celulitis.
·Aumentar la densidad mineral ósea.
·Incrementar niveles de hormonas claves como la testosterona, la hormona del crecimiento humano y la serotonina.
·Aumentar la circulación sanguínea y el drenaje linfático.
·Aplicar masajes.
·Disminuir el estrés.
·Mejorar tu calidad de vida.
·Realizar ejercicios de pilates y relajación.
·Guía nutricional.
·Tratamiento de Fibromialgia.

¿Para quién es apto?

·Quienes buscan mejorar su condición física.
·Deportistas que quieren potenciar su rendimiento.
·Personas mayores y sedentarias.
·Quienes buscan bajar de peso.
·Para mejorar el tono muscular.
·Para los que están rehabilitándose de alguna lesión músculo esquelético.

Centro autorizado Power Plate Nº 1 en Uruguay
¡Pedí asesoramiento con nuestros especialistas!

Bethel

Tel: 2613 8899 - info@bethelspa.com - www.bethelspa.com
Bethel Spa Uruguay bethelspaok @bethelspa

“Aquí se conjugaron varias cosas. Por un lado, el gobierno nunca vio al sector agropecuario, porque no está dentro de su radar, ni allí están la mayoría de sus votos. Por lo tanto, nunca tuvo el FA una actitud decidida para atender el sentir agropecuario en los momentos difíciles. Además, al FA le cuesta mucho tener el gesto rápido de ir en auxilio del sector agropecuario. Por otro lado, la política económica que el gobierno llevó adelante, a lo largo de los años, ha sido la de aumentar el gasto público, pero sin incrementar la inversión. Un gasto público, además, muy fijo, con muchos salarios, de manera que no hay modo de encontrar una respuesta fácil”.

Para Romero, “el gobierno tiene poca libertad para poder corregir la situación actual”.

“Está muy acorralado con sus propias decisiones; es un situación difícil de revertir. Todo esto conforma un reclamo que no nació ayer, ni con las demandas del 23, y que la gente que se dedica a la actividad rural los conoce desde hace tiempo”, sostuvo.

De tal manera, que los que los primeros desalentados, fueron los inversores externos.

“Los primeros que entendieron la situación, fueron los inversores extranjeros, que ya se han retirado. Y como dije: esto no fue de un día para el otro. Se fueron retirando desde 2014 en adelante, yo diría que en tropel”.

“Se fueron las grandes inversiones forestales, las grandes inversiones sojeras, que cuando el precio internacional de la soja comenzó a bajar, siguieron produciendo en Paraguay y en Brasil, pero se retiraron de Uruguay. Y volvieron a la Argentina, una vez que el gobierno de Macri entabló una relación razonable con el sector agropecuario y acompañó con el tipo de cambio”.

Luis Romero Álvarez

Obtuvo su título de Ingeniero Agrónomo en Montevideo en 1981 y luego logró una Maestría en Economía y Finanzas en 1983 en la Universidad de Chicago.

Ha trabajado como consultor independiente desde 1984, en evaluación de proyectos en el sector agropecuario.

Fue auditor en el Banco Central del Uruguay entre 1984 y 1985, consejero del Ministro de Economía y Finanzas entre 1986 y 1988.

En 1992 creó una Consultora, en la que se especializó en la formulación, evaluación e implementación de proyectos de inversión, planeamiento financiero y de organización corporativa.

En 2004 inició sociedad con F&W Forestry Services y Marshall Thomas, y ofreció asesoramiento para la adquisición de 100.000 hectáreas de bosque y tierra para la agricultura y recreación en Uruguay, Brasil, Paraguay y Bolivia.

Publica regularmente artículos sobre agricultura, economía y política en diarios nacionales, ha sido por años conductor de un programa centrado en el sector agroindustrial y ha publicado varios libros con la recopilación de sus artículos, entre otras actividades de divulgación.

Poco endeudamiento

Romero no cree que esta crisis sea comparable con la del 2002, por una razón primordial.

“Si bien es cierto que los costos están muy altos, los precios de los productos no son tan desastrosos, y los precios de la tierra fluctúan con más lentitud que el precio de la producción.

Sucede que el precio de la tierra tiene un rezago respecto a la mala situación de los productos. Así que a diferencia de lo que pasó en 2002, el sector agropecuario todavía no está muy endeudado.

Hay algunos productores medianos y pequeños, que comenzaron a tomar deuda, y eso es preocupante, pero hay mucho campo en Uruguay en manos de dueños muy solventes desde el punto de vista financiero”.

Señaló que algunos de esos inversores son fondos de pensión, grandes grupos, o profesionales de fuera del sector.

“Hay mucha gente que no toleraría vender su tierra a precios bajos”, sostuvo.

“Hay quienes dicen que el precio de la tierra ha bajado, pero eso no es correcto. Vendieron los más urgidos por solucionar sus problemas financieros, “pero hay un grupo importante que tiene espalda financiera para aguantar sin vender”.

“En Uruguay se vendían, algo así como 700.000 hectáreas por año y eso cayó como a 100.000 hectáreas año. **¿Y eso qué quiere decir?** Que se vendieron muy pocos campos, pero sólo lo hicieron aquellos que estaban en manos de personas con dificultades financieras.

Por lo tanto, si uno hace el promedio del precio de venta de los campos, y descubre que los campos bajaron 20% o 30%, ese dato no es significativo, porque no hay campos a la venta.

Lo que bajó fueron la cantidad de transacciones, porque hoy muy pocos venden barata su tierra. Y diría que en general, hay muy pocas ventas de campo. ■

Herramienta para dar señales estratégicas

El liderazgo empresarial nacional conformó una organización de segundo grado, para pensar y trabajar por los objetivos estratégicos de la empresa.

Este es el séptimo intento para coaligarse en una plataforma común a las principales gremiales empresariales del país.

La Cámara Inmobiliaria del Uruguay se integró a ese colectivo, que aprovechando las anteriores experiencias, saltea de los problemas coyunturales y se focaliza en los dilemas que son comunes a todo el sector empresarial.

Luego de varios intentos frustrados que comenzaron en la década del '60, del siglo pasado, el liderazgo empresarial nacional conformó una confederación con diversas gremiales empresariales que funcionan en el país.

El presidente de la Confederación de Cámaras Empresariales (CCE), ingeniero Diego Balestra, explicó a **CIUDADES** que para crear esta nueva institución, se aprendió de los anteriores errores y se diseñó un consenso que prohibió la coincidencia en la presidencia de la Confederación de un presidente de alguna de las gremiales consorciadas, y se acordó evitar tomar como prioritarios asuntos de la coyuntura particular de cada cámara socia.

"Solo acordamos posiciones que salen de la agenda corriente de cada cámara, y apostamos a acordar sobre temas que son estratégicos para el empresariado", dijo.

En la actualidad, la CCE reúne a 25 cámaras empresariales del país, y la principal agenda que se contempla abarca temas como la competitividad, la negociación internacional, la educación y la seguridad.

La nueva institución tiene una presidencia rotativa cada dos años, y durante su gestión, cada gremial se hace cargo de la secretaría y la página web de la CCE.

Balestra, varias veces presidente de la Cámara de Industrias del Uruguay, en esta oportunidad trabaja en la nueva entidad con la representatividad de esa gremial.

Explicó que existe una tarea de la

> En la actualidad, la CCE reúne a 25 cámaras empresariales del país

CCE orientada a la formación de opinión, mediante la elaboración de documentos, dossiers y videos, y señaló que en noviembre del año pasado se presentó al Ejecutivo nacional, un reclamo solicitando una rebaja del 10% en el precio de la energía y un 30% en el precio del gasoil.

"Si bien no tenemos directa relación con el movimiento de productores autoconvocados, reunido en Durazno el 23 de enero, nos provocó beneplácito oír en su proclama las misma ideas que sostenemos, en oportunidad de que ellos hicieran sus reclamos sobre los altos costos del Estado" .

Indicó que uno de los aspectos relevantes de la plataforma común de los empresarios, es el tema educativo.

"Necesitamos un cambio educativo, porque hay rezagos importantes, para adaptarnos a los tiempos que corren. También nos interesa trabajar en la imagen empresarial", añadió.

Balestra entiende que hay asuntos coyunturales que hacen a la mirada estratégica de la empresa, que no se agota solo en la discusión salarial.

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya –"otra CIU", dijera con humor el ex presidente de la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU)– integra el grupo de 25 cámaras empresariales agrupadas en la CCE y participa de sus sesiones en forma regular.

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

Un buen resultado

¿Cómo le fue en su última negociación?

El punto clave es determinar en forma precisa qué es un buen resultado de una negociación. Lamentablemente mucha gente concurre a negociaciones importantes sin saber exactamente cuál es su medida del éxito y por tanto, sin poder armar una estrategia y sin tener una idea clara de cuándo les fue bien y cuándo no.

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.

Nuestra experiencia internacional de más de 25 años en CMI Interser nos indica que frecuentemente negociamos con medidas del éxito poco confiables.

Al salir de una negociación, decimos cosas como “me fue bien” porque:

- El otro hizo más concesiones que yo.
- Le hice ir más allá de su límite.
- El otro quedó amargado.
- Conseguí hasta el último centavo de lo que pretendía.
- Llegué a un acuerdo.
- Evité un conflicto.

Le recuerdo que en este mundo hay especialistas en hacerle sentir que se han casi suicidado con las concesiones, en comenzar con pedidos desmesurados o en hacer bluff con el límite de lo que están dispuestos a acordar.

Iguales consideraciones merecen las supuestas amarguras de la contraparte además de lo inadecuado

del triunfalismo (regocijo frente al dolor ajeno) como medida de un buen resultado.

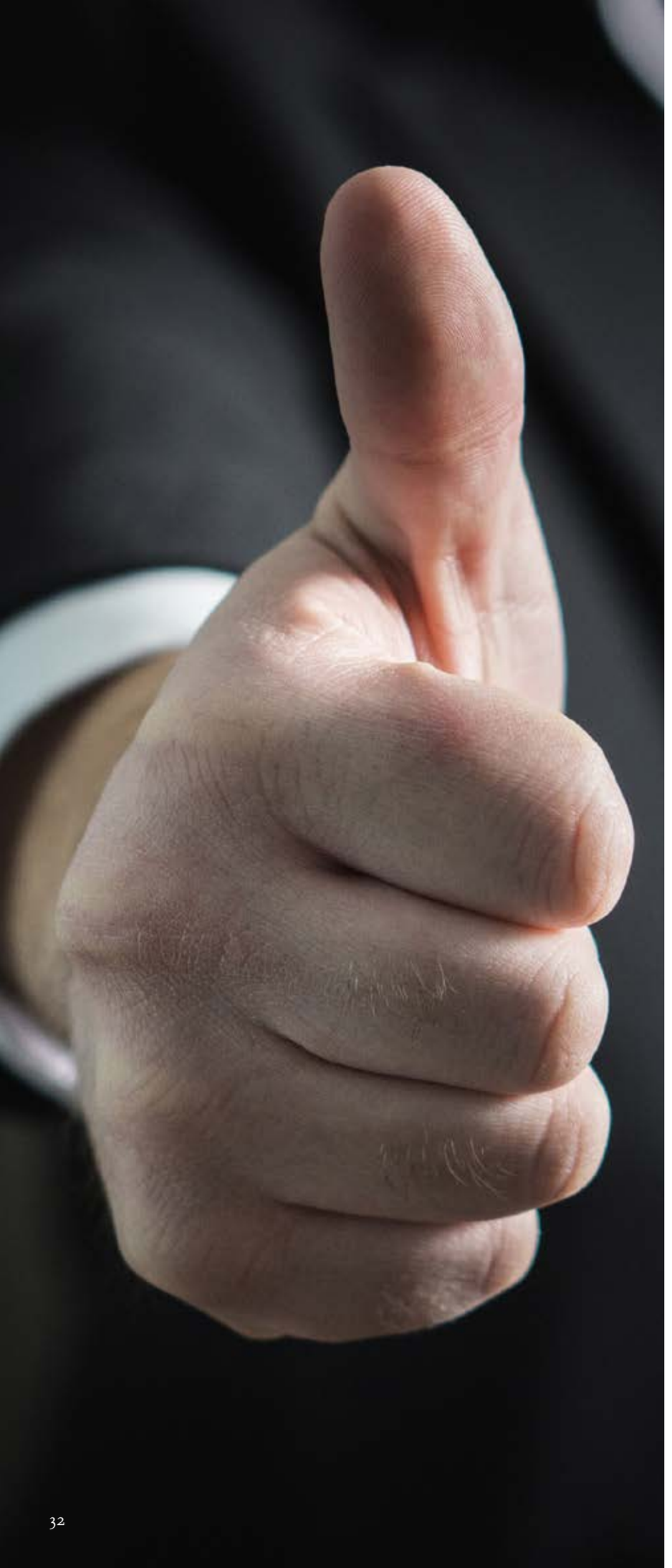
Querer conseguir hasta el último centésimo no sólo nos puede hacer perder un buen negocio sino que aunque lo consigamos, nada nos garantiza que no quedemos con la sensación de que debimos haber pedido más.

Por último, todos sabemos que hay acuerdos que mas valdría no haberlos concretado y que a veces es inconveniente evitar un conflicto; lo necesario es manejarlo adecuadamente. No estamos diciendo que jamás use estas medidas.

Sin embargo, cuando participe en negociaciones complejas, es decir, aquellas que se repiten en el tiempo, que involucran múltiples partes, que versan sobre múltiples asuntos y no sólo sobre dinero, en las que juegan elementos tangibles (como productos o precios) pero también intangibles como confianza, precedente, etc., le recomendamos calurosamente no utilizarlas.

Tratar sus negociaciones con clientes, proveedores, jefes, colaboradores, esposas/os, etc, como las de una feria, es inadecuado y desaconsejable.

Tratar sus negociaciones con clientes, proveedores, jefes, colaboradores, esposas/os, etc, como las de una feria, es inadecuado y desaconsejable.



las de una feria, es inadecuado y desaconsejable.

Para estas negociaciones **un buen resultado** es aquel en el que logre un convenio que:

- Es mejor que su MAAN (Mejor **Alternativa** a un Acuerdo Negociado es lo que puede hacer para satisfacer sus intereses, fuera de esta negociación o si no logra un acuerdo).

- Los **intereses** quedan satisfechos: los nuestros, bien. Los de ellos, también bien o al menos aceptablemente. Los de terceros, tolerablemente.

- No deja desperdicio; es la mejor de múltiples **opciones** surgidas de un espacio creativo de posibilidades de beneficio mutuo.

- Es **legítimo** para todos: se han usado para persuadir, criterios objetivos, ajenos a la voluntad de las partes; nadie se ha aprovechado del otro.

- Incluye **compromisos** bien planificados, realistas, operativos y funcionales.

- El proceso es eficiente y existe una buena **comunicación**, de doble vía.

- Ayuda a establecer o fortalecer el tipo de **relación** de trabajo que deseamos, en especial, confianza y credibilidad.

Utilizar este modelo le permitirá no sólo planificar, desarrollar y evaluar sus negociaciones de manera realista, sino que hará que cada negociación futura sea una oportunidad de aprendizaje y posibilitará compartir su experiencia con otros integrantes de su equipo. ■

REGRESA A BUENOS AIRES

11° CONGRESO & EXPO

MundoInmobiliario

11 Y 12 ABRIL 2018

Centro de Exposiciones y Convenciones de la Ciudad de Buenos Aires

TODA LA ACTUALIDAD Y TENDENCIAS

PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL MERCADO INMOBILIARIO

50 DISERTANTES REFERENTES DEL MERCADO

EL PUNTO DE ENCUENTRO

2	50	50	2000
DÍAS	EXPERTOS	STANDS	BROKERS

ADQUIERA SU ENTRADA EN WWW.MINMOBILIARIO.COM.AR

ENTRADA GENERAL: $ 1200.-

ENTRADA ESPECIAL A SOCIOS Y MIEMBROS DE: $1000.-

CIU · Colegio Profesional Inmobiliario · ARGENPROP.COM

ORGANIZA GRUPO S·G

EXPO CONSTRUIR · INCUBAR · ELDI · LATAM INVESTMENT · RETV · EXPO ESCOBAR

Julio Farah • Lic. en Comunicación Social / Corredor Inmobiliario

Profesionalización del Operador Inmobiliario

Todo hombre tiene valores que le dan sentido a su vida.

De la misma manera, toda sociedad tiene valores que le dan sentido a su vida comunitaria.

Para proteger esos valores, se forman personas que profesan esos valores.

Así el médico profesa el valor de la vida, el abogado la justicia, el periodista la verdad… Estas profesiones se fueron consolidando a través de la historia mediante procedimientos, usos, costumbres, normas propias, que constituyeron lo que llamamos ética profesional o deontología.

Así, toda profesión es, ante todo, una ética.

Al profesar un valor hace que todo se subordine a ese valor.

Por eso, en todas las profesiones se jura.

Y si no se cumpliere, se sanciona al

CI Lic. Julio Farah
Presidente del Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Provincia de Santa Fe – Sede Rosario (COCIR).
Vicepresidente de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (FIRA).
Coordinador del Tribunal de Ética de la Confederación Inmobiliaria Latino Americana (CILA).

profesional hasta llegar a cancelarle la matrícula, si fuere necesario, por no respetar ese valor.

A lo largo de la historia humana nacieron y se desarrollaron las profesiones.

Así la medicina tiene tres mil años, y el periodismo apenas quinientos.

Los pueblos de América han decidido que la del Operador Inmobiliario sea una profesión.

Si dijéramos que son la leyes las que determinan su nacimiento, diríamos que hacia 1890 México inició ese proceso.

En 1913 la National Association of Realtors de Estados Unidos dictó su primer Código de Ética.

Fundada la NAR unos años antes, al presentarse el Código, se resalta que éste era el motivo fundacional de la Asociación.

Con marchas, contramarchas y claroscuros, distintos países de América Latina se fueron sumando al proceso de profesionalización. Ecuador, Brasil, Argentina, Perú… cada uno a su manera.

Los unitarios, con una sola ley, buscan adaptarse a las distintas regiones, y los federales, de proceso de trato sucesivo, buscan normas comunes.

Pero todos van buscando el destino que sus pueblos les van marcando.

¿Porqué los pueblos requieren la profesionalización del Operador Inmobiliario? Porque éste no trabaja con propiedades, sino con personas.

Con sus proyectos de vida, sus anhelos, sus emociones, sus sueños. Esto lo han percibido los pueblos de América, y por eso son tan exigentes con los operadores.

No aceptan que sean meros comerciantes, sino quieren que subordinen a valores su rentabilidad. No aceptan rentabilidad por encima de los valores.

Por eso, al profesionalizarse, los operadores no cobran más comisiones, sino honorarios.

Es el honor que la sociedad reconoce por defender su valor.

Por supuesto que estos proyectos de vida se realizan en la tierra, y en esta aprehensión de la tierra surgen los conflictos.

De la primitiva concepción de la NAR, de la orden bíblica “creced, multiplicaos y conquistad la tierra”, llegamos a la actual “La tierra es la base de todo. Del uso inteligente y la amplia distribución de la propiedad depende la supervivencia y el desarrollo de instituciones libres y de nuestra civilización”.

Pero esa distribución conlleva grandes y pequeños conflictos cotidianos en la capilaridad de nuestras sociedades, a los que debe acudir el operador inmobiliario, sembrando concordia y viabilizando proyectos de vida en un marco de paz. ■

Juan J. Roisecco • Operador Logístico Corporativo

Uruguay, “país logístico del Mercosur”

Este título seguramente lo hemos leído en algún articulo de prensa.

Tal vez para algunos no tiene importancia la expresión o no llega el sentido de la misma, pero otros pensamos que ese objetivo seria uno de los de mayor valorización como país apoyando el desarrollo económico sustentable.

Que Uruguay solo se acerque a ese objetivo, significa el posicionamiento de un destino definido dentro de la región y del continente, por la actividad de depositar y/o distribuir gran parte de la mercadería transable o comercializada entre países del Mercosur u otros que toman dicha actividad en nuestro país como forma de expandirse hacia el mundo poniendo o reservando su mercadería en tránsito.

El trasporte en todas sus modalidades y formas, toda clase de depósitos instalados en territorio y telecomunicaciones cada uno, y entre ambos, son los elementos para lograrlo, llevándonos a pensar la cantidad de inversiones, negocios y trabajo que daría a la gente.

Es la famosa “cadena de abastecimiento“ que encontramos en libros y artículos que estudian, desarrollan y ejecutan la logística, teniendo como único objetivo que el artículo o servicio creado, llegue en tiempo ideal, en buen estado de conservación y con los medios idóneos al destino establecido.

Parece muy obvio y fácil esta norma logística, pero en realidad, en las acciones que realizaremos o pensamos para llevarla a cabo, nos vamos a encontrar con varios obstáculos e imprevistos que tendremos que sortear o prevenir.

Para ello tenemos Empresas que se preparan, invierten en infraestructura, capacitan al personal, compiten con otras y pagan todos sus impuestos porque creen en el país.

Tal vez lo expresado es lo tradicional a nuestra forma de relacionarnos entre personas o empresas cuando nos solicitan trasladar algo que estamos capacitados para hacer y lo hacemos en buen estado, por los medios que tenemos y lo antes posible.

El Estado uruguayo lo ha entendido en ese sentido, incorporando hace algunos años el Instituto Nacional de Logistica (INALOG) dentro de la dirección del Ministerio de Transporte y Obras Publicas, promoviendo normas y acciones para llegar al mencionado titulo en el año 2030.

¿Tenemos los elementos para ello? ¿Damos facilidades para llegar a la infraestructura necesaria y fundamental para lograrlo? Hemos avanzado mucho: 13 Zonas Francas, varios Parques Industriales y Empresariales en todo el país, Parques Tecnológicos, Depósitos privados, Depósitos Fiscales, Zonas logísticas e industriales en marcos específicos de reglamentación municipal, leyes con beneficios a inversiones en dichos rubros, Puertos Libres (marítimo y aéreo).

Hemos dado muchas facilidades tributarias y de infraestructura, a Empresas Extranjeras que se instalaron en nuestro país, dando trabajo a muchos uruguayos.

¿Pero qué nos falta para posicionarnos? Tenemos una ubicación privilegiada, terrestre y marítima, gran ancho de banda, gente preparada y capaz, 98% de alfabetización, fronteras con Argentina y Brasil, vías marítimas con Paraguay y Bolivia, 200 millones de consumidores, muy buenos Puertos para containers y graneleros y Cámaras Empresariales activas y relacionadas con el Estado a través de Inalog y otros Instititos en el mundo, somos un país estable, seguro y competitivo.

Tal vez debemos tomar en cuenta el peso del Estado en esta actividad que se desarrolla en Uruguay ¿o tenemos que ver qué ocurre en el exterior? No estamos solos en esto, Argentina le da importancia superior o igual que Brasil y otros.

Países de la Región con costas al océano pero nuestro país ha creado herramientas y tiene un marco jurídico estable y garante para confiar.

En el pasado vimos como se sentía la competencia de todo esto y el desarrollo cada vez mas productivo de la actividad, poniendo distintas trabas al transporte y depósito de mercaderías que venían a Uruguay.

Hoy vemos otro gobierno, otra Argentina, también otro Brasil y varios socios estratégicos de América Latina han cambiado su estrategia comercial para la colocación de sus productos de exportación.

Vemos que la mayoría de los países se comprometen en Tratados de Libre Comercio u otros de algún nivel menor, lo que en el futuro seguirán comercializando con ellos y nosotros solo tenemos un TLC con México que no aprovechamos y seguimos pagando aranceles elevados por nuestros productos que otros, en base a esos acuerdos, no pagan o son sustancialmente menores.

Si, comercializamos con China y EEUU en forma individual tratando que no nos invadan con sus productos o mano de obra, y exportándoles los cinco productos de siempre: carne, cuero, lácteos, arroz y madera.

Debemos preguntarnos que ocurre con el Mercosur. ¿Funciona como grupo económico? ¿Beneficia a las poblaciones de los países que la integran? ¿Y a nosotros?

Sin entrar en el análisis profundo del tema, vemos que no se ven resultados positivos, sino un Mercosur burocrático, político, con arreglos individuales entre los países mas grandes y cuando cualquiera de nuestros productos salen hacia esos destinos, después de invertir miles o millones

de dólares, tienen trabas que hace sumamente costoso trasladarlos.

Las Empresas instaladas en Uruguay estiman que fueron engañadas, que como le asesoró algún Estudio, no es conveniente invertir en Uruguay, poco mercado interno, los impuestos altos, los gastos generales imprevisibles, la suba de sueldos continua, lo caro de los servicios.

Por ello se van, cierran o se transforman; ya no son industrias, son importadores, de los mismos productos que hacían o de otros, compitiendo y agregando más productos al mercado y por ello bajando los precios de los mismos.

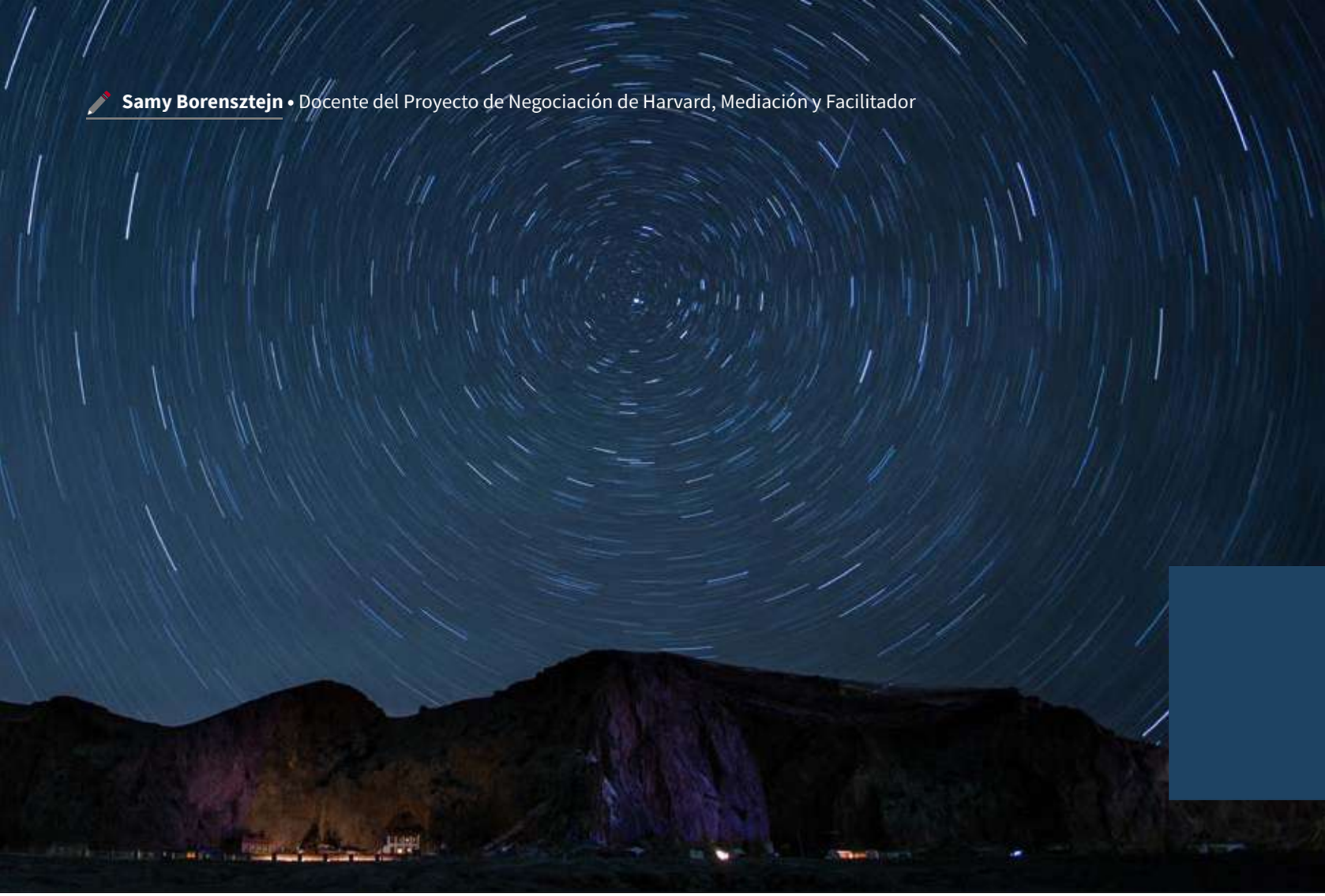
Consecuencia: a las Empresas que venían importando con anterioridad ya no le da la renta que antes tenían, por ello se vuelve a despedir empleados, cerrar Empresas y gente en la calle buscando otro trabajo que escasea igual al anterior o de otro rubro.

Pienso que el Uruguay debe definir una estrategia, el tiempo sigue, los países se agrupan económicamente, somos tres millones, 10% de empleados públicos, 20% de pasivos y 20% menores de 18 años, solo el 50 % es activo.

¿Seremos el país Logístico del Mercosur? Pongámonos de acuerdo con nuestros socios comerciales y posicionémosnos en ese sentido, porque tenemos todo para ello.

Es una de las funciones como país mas claras, viendo el contexto regional y mundial. ■

Samy Borensztejn • Docente del Proyecto de Negociación de Harvard, Mediación y Facilitador



Para construir el milagro: C y C

Medimos el tiempo para desarrollar todo tipo de actividades, desde la agricultura, todos los temas productivos, todos los procesos que llevamos adelante en la vida cotidiana, están reglados por los tiempos.

Es el tiempo uno de los grandes protagonistas de la existencia, de alguna manera, **somos tiempo.**

El fin de un ciclo y comienzo de otro, como lo es el cambio de año, nos da la maravillosa oportunidad de usar la tecla RECALCULANDO.

Cuenta la historia que un discípulo le pregunta al rabino Hillel, si es capaz de resumir todo el contenido de la Biblia en el tiempo en que

pueda estar parado en un solo pie. A lo cual el rabino le contestó que es sencillo hacerlo y le responde: -Lo que dice la Biblia es: “no le hagas al otro lo que no quieres para ti, y lo demás solo son comentarios sobre lo anterior.”

Este sería el formato que le dieron hace tres mil años a lo que hoy llamamos la **píldora de la solución.**

Muchas veces vamos tras la píldora para que nos brinde las respuestas que buscamos, y así surgen los cinco pasos para…, los nueve secretos de… y todo lo que ya hemos visto por muchos lados, a través de infinidad de gurúes.

Los ciclos son inherentes a la naturaleza en su conjunto, y al hombre en particular.

En este sentido, tratando de acortar y ahorrar, lo que a menudo más nos enriquece, los dolorosos fracasos y pérdidas de tiempo, es una receta que les invito a probar por apenas **veintiún días.**

Lo llamo C y C, observado por OIO.

Creatividad, una habilidad que se entrena. Einstein nos dice que, en situaciones de crisis, es más importante la creatividad que la inteligencia.

Cuenta la leyenda que en la Europa medieval, en un pueblo feudal se produjo una violación.

Era un secreto a voces que uno de los parientes del Señor feudal había cometido el delito, pero no se podía apresar a un pariente del Señor del feudo.

Se toma preso al hijo de un campesino y se organiza un “juicio” fraguado, donde el pueblo entero es testigo en la plaza del pueblo. El fiscal inquisidor acusa frente al juez al joven que nada podía hacer.

El juez quiere hacer intervenir a Dios en el proceso y le dice al joven: aquí hay dos papeles, tú elegirás uno de ellos y Dios pondrá en tu mano el verdadero.

El juez se acerca al muchacho con una vasija en la cual había dos papeles, y sabía que en ambos decían CULPABLE.

Sabiéndose atrapado frente a dos opciones de muerte, el joven puso su mano en el cuenco de barro, cerró los ojos, tomó uno de los

ROISECCORP
Corporate Real Estate

COMERCIAL - LOGÍSTICA - INDUSTRIA

Luis A. de Herrera 1248, WTC Torre III, P12 - (+598) 2623 6604 - 099 631 093
roisecco@locales-oficinas.com - roiseccorp@gmail.com - **www.roiseccorp.com**

papeles y cuenta la leyenda que alguien lo vio sonreír.

Rápidamente el joven se mete el papel en la boca y lo traga; éste es el que he elegido, dijo.

El contrario del que quedó en el cuenco, ese es el que he elegido. Es de los mejores ejemplos de creatividad que he escuchado.

Capacidad de Hacer, una de las frases más poderosas que conozco dice:

HACERLO LO HACE.

Simple y claro, el pensamiento y la planificación son el comienzo, son la guía, la referencia, pero solo el hacerlo lo hace.

La capacidad de hacer cosas es el diferencial, si bien las oportunidades de gol son un plus, solo el que convierte más goles va a ganar el partido, las pelotas que pegaron en el palo, son anecdóticas, pero no fueron goles.

Cuando le preguntaron a Édison sobre los casi mil fracasos antes de lograr la lamparilla eléctrica, el respondió que no sentía el fracaso, sino que conocía mil formas de cómo no se logra una lamparilla eléctrica y una forma en la que si se logra. Son datos objetivos.

Es mejor hacer algo imperfectamente, que no hacer nada perfectamente.

De nada sirve un buen capitán, sino despegamos las velas y soltamos las amarras, hacer provoca resultados, pensar es solo el comienzo.

Por último, pero no menos importante, es mirar consciente quién es el observador interior que observa y juzga dentro de nosotros.

Ese personaje, **puede ser elegido** para el mejor resultado en el evento presente. Lo llamo OIO, **observador interno óptimo.**

Elegir con maestría a este observador, nos permitirá ir evaluando el proceso y también valorar el final.

Creatividad y capacidad de hacer son las cualidades necesarias para llegar a donde nuestro Observador Interno Óptimo nos indique. ■

Prof. Samy Borensztejn
Docente del Proyecto de Negociación de Harvard, Mediación y Facilitador.
Se desempeña en el área pública y privada, desarrollando habilidades y talentos de personas y equipos de trabajo.
Amante de los procesos de interacción, la comunicación y el comportamiento humano, orienta hacia intereses, desarrollando en forma positiva los resultados y la calidad de vida, a partir de la creatividad y la energía personal.
Trabaja sobre los vínculos y los paradigmas, desarrollando las capacidades conscientes transformando el binomio acción/reacción.
Usa técnicas novedosas y modernas de alto impacto emocional con un coeficiente de recordación superlativo, apoyadas en ponencias magistrales, trabajos individuales y grupales.
Genera un inmediato cambio en el relacionamiento, la energía, el compromiso y los resultados.

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

Alberto Puppo • Asesor Jurídico CIU

Situación del arrendamiento en caso de fallecimiento del arrendatario

Una consulta frecuente a nivel inmobiliario se plantea en los casos de fallecimiento del arrendatario. Este tema presenta algún grado de complejidad, derivado de la diferente casuística que podemos encontrar al analizar las consecuencias de ese hecho.

1) Fin del arriendo por fallecimiento

La primera norma que debemos contemplar se halla en el artículo 1783 inc. Final, del Código Civil, que consagra una excepción al régimen general de los contratos, en cuanto establece que: "El plazo (se refiere al contrato de arrendamiento) no obliga a los herederos del arrendatario" .

Se modifica así el principio general vigente en nuestro derecho civil, de que los efectos de los contratos se transmiten activa y pasivamente a los herederos de los contratantes.

En esta primera hipótesis podemos entonces encontrarnos ante una manifestación de voluntad fehaciente del arrendatario, expresada a través de sus herederos o descendientes que le habilita a poner fin al contrato de arrendamiento, la que puede culminar con la resolución del contrato aún cuando el plazo se encontrare pendiente.

Esta situación no genera indemnización alguna por tratarse de la aplicación de una disposición legal.

La solución mencionada se aplica tanto en caso de contratos regidos por el sistema estatutario como de aquellos que están excluidos de la tutela del D. Ley 14.219 y modificativas (denominados habitualmente "en régimen de libre contratación").

2) Continuación del arriendo pese al fallecimiento

Existe muy a menudo una segunda hipótesis que ocurre cuando aquellas personas que habitan la finca, desean continuar con el arrendamiento pese al fallecimiento del arrendatario.

En ese caso -y para los destinos casa-habitación únicamente- nos encontramos ante un caso de ce-

sión de arriendo, cuya regulación se encuentra en el artículo 20 del Decreto Ley No.14.219, en la medida en que establece que: el contrato de arrendamiento y los derechos que otorgan al arrendatario de casa-habitación las leyes vigentes, benefician por su orden a su cónyuge, o ex cónyuge, en caso de divorcio, a los ascendientes o descendientes en primer grado (hijos bien sean biológicos o adoptivos) o familiares colaterales de segundo grado.

En esta hipótesis se exige que esos familiares hayan convivido con el arrendatario por lo menos durante el último año o hayan sido denunciados al contratar.

Estos requisitos no rigen en el caso del cónyuge.

Cuando nos referimos al cónyuge, debemos tener presente que la Ley 18.246 asimila al cónyuge, todas aquellas situaciones de concubinato por un período mayor de cinco años, que deben interpretarse por disposición legal, como si fueran una unión matrimonial.

3) Requisitos para la continuación del arriendo

Salvo aceptación expresa del arrendador, para que opere la continuación del arriendo (cesión legal del arrendamiento) que vimos precedentemente, los sucesores del arrendatario, examinados en el numeral anterior, deben necesariamente comunicar al arrendador de manera fehaciente, esto es de manera indudable (telegrama, carta con acuse de recibo firmado, acta notarial, notificación judicial etc.) dentro de un plazo no mayor de 60 DÍAS HÁBILES, la desvinculación del arrendatario (bien sea por fallecimiento, divorcio en cuyo caso el Juez de la causa determinará que cónyuge continúa con el arrendamiento).

Si esta comunicación no se realiza dentro del plazo establecido por la norma, el derecho de los beneficia-

rios mencionados como continuadores del arrendamiento será en principio inoponible al arrendador, quien podrá rescindir judicialmente el contrato por no haberse perfeccionado la cesión legal del contrato.

4) Cesión legal del arrendamiento por fallecimiento (destino industria y comercio)

a) Si examinamos el problema del fallecimiento del arrendatario en caso del destino precedentemente mencionado, debemos concluir en que los sucesores no están obligados a continuar con el arriendo (Art. 1783 inc. Final, del Código Civil) por lo que pueden optar por rescindir el contrato aún mediando plazo contractual pendiente.

b) Si los sucesores del arrendatario en cambio optan por continuar con el arrendamiento, deberán acreditar la calidad de sucesores y mantener el mismo giro del negocio en el local arrendado.

c) Se deberán aplicar las demás exigencias que taxativamente enumera el art. 65 de la Ley 14.219, que rige exclusivamente para el destino industria y comercio, incluyéndose entre las exigencias, que se mantengan las garantías constituidas, o se constituyan otras aceptadas por el arrendador.

En última instancia en caso de resistencia del arrendador a aceptar las garantías propuestas por el sucesor del arrendatario, este siempre estará facultado a efectuar el depósito de 10 meses de alquiler ante el BHU conforme al art.38 y siguientes del estatuto sin que pueda mediar oposición del arrendador si está dispuesto a efectuar el mencionado depósito .

d) También se exige en este caso de cesión legal, que el sucesor del arrendatario no merezca objeciones morales que puedan exponer al arrendador a la pérdida de prestigio del local.

Esas objeciones pueden referirse a la persona física del cesionario y deberán eventualmente ser acreditadas judicialmente en caso de controversia. ■

¿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

Ruben Álvarez • Operador Inmobiliario. Director de Estudio Ruben Álvarez

Un poco de historia y ¡qué coincidencia!

En el Mojón que señala el Km. 13 del Camino Maldonado está Punta de Rieles, nombre que responde al final de la vía del recordado Tranvía 54, que desde la Aduana y/o la Plaza Independencia, llegaba a esta pujante zona de nuestro Montevideo.

Lo utilizaba para ir a la escuela "Santo Tomás de Aquino", en los primeros años de la década del cincuenta del siglo anterior, cuando un boleto que costaba un **vintén** (dos centésimos), en lugar del ómnibus 103 cuyo boleto era de **un medio** (cinco centésimos).

Pero esa diferencia, multiplicada por 25 días hábiles de un mes y a su vez por todo el tiempo del año escolar, era de importancia para una modesta economía familiar que lideraba un obrero jornalero.

Punta de Rieles de aquella época era el pequeño centro comercial de la Zona con sus referentes comerciales, con su Teatro de Barrio inaugurado con grandes espectáculos y figuras de la cultura nacional.

Era el lugar de encuentro sabatino y dominguero de los viejos productores quinteros, y de titulares y obreros de fábricas del entorno, que utilizaban cualquiera de los dos destacados bares que se afincaban en aquel lugar: el ubicado a la derecha, hacia el Este que era el de don José Yelpo, y el de la otra acera, que pertenecía a Nario y Aguirre.

Uno y otro eran los baluartes de los dos principales equipos de fútbol del lugar, El Punta de Rieles y el Crisol, cuyos clásicos se podían comparar con el de los equipos principales de nuestro fútbol, sin la presencia de los grupos de inadaptados de hoy.

Pero el tema central que me ocupa es el querido Tranvía 54 que muy puntualmente cumplía en horario su recorrido, conducido por un "Wattmans" o "motorman" (en el lenguaje popular), que al igual que su guarda, lucían impecable vestimenta de color gris, con sus respectivas gorras de igual color, herencia que dejaron sus antecesores ingleses, y que lamentablemente se perdió en el tiempo.

Recuerdo con agrado infinito aquellos lindos momentos de nuestra niñez, cuando en verano ocupábamos la plataforma del tren y de pie en la misma, hacíamos el trayecto hasta la escuela.

Pero que linda coincidencia, cuando don Julio Villamide por intermedio de su revista "Propiedades" nos convocó hace 30 años, a la cena del Hotel del Lago (mojón del nacimiento de nuestra Cámara Inmobiliaria Uruguaya).

Fue en ese lugar que adherimos en el momento, entre otros colegas, a la fundación de la Institución, habiéndoseme designado como Socio N° 54.

En consecuencia, ¡cómo me voy a olvidar del viejo y querido tranvía! Hasta la próxima. ■

¿Envíos? ¿Cobranzas? Nos encargamos de toda la gestión.

GESTORÍA - CADETERÍA

- Envío de documentos
- Trámites y pagos a entes públicos
- Cadetes por hora, semana, mes, a pie, moto o camioneta
- Gestiones en el día: La Paz, Las Piedras, Costa de Oro y Pando
- Seguimiento en tiempo real de su gestión mediante nuestro servicio de Tracking

CORRESPONDENCIA

- Distribución en toda la república
- Modalidad:
  Contra Firma – Simple – Urgente

E-COMMERCE

- Entregas en toda la república
- En La Paz, Las Piedras, Zonamérica, Pando y Pinar hasta el peaje, dos salidas diarias

LOGÍSTICA

- Logística liviana
- Almacenamiento
- Gestión y administración de stock
- Armado de pedidos
- Armado de promociones

SERVICIO COURIER

- Entregas en todo el mundo de documentos
- Envío de muestras y paquetes
- Seguimiento de los envíos

Cuente con un servicio seguro y confiable

www.marcopostal.com.uy
informes@marcopostal.com.uy
Tel. 2900 4277*

MarcoPostal
DISTRIBUCIÓN & LOGÍSTICA

Lic. Juan Lenguas Zorrilla • Consultor independiente para empresas. Docente en Marketing y Ventas

¿Qué pasa si el pulpo se mueve?

La importancia de la planificación empresarial, especialmente en entornos cambiantes

Esta época del año es ideal para proyectar los próximos diez meses, es momento de pensar en el futuro de la empresa en lugar de solamente vivir las circunstancias que el mercado depara. Ahora bien, ¿qué tan frecuente es planificar para nuestros empresarios?

En mi experiencia como consultor de pymes en todo el país puedo testimoniar que es absolutamente excepcional una organización, independientemente de su tamaño, que se tome su tiempo para proyectar, y esto se debe fundamentalmente a tres razones:

1. La dinámica diaria impide tomarse tiempo para reunir información, analizar, discutir, evaluar, decidir y escribir, postergando lo importante en función de lo urgente.

2. La falta de hábito y conocimiento de las herramientas y pasos de un buen plan.

3. ¿Para qué planificar si el entorno puede cambiar y mi plan quedar obsoleto? Esto lo escucho permanentemente, y esconde un autoengaño muy frecuente: consideran que hacer un plan es proyectar el presente hacia el futuro sin considerar los factores externos a la empresa. **Un plan no es la expresión escrita de la voluntad**, debe considerar todos los aspectos que intervienen en el entorno competitivo, incluyendo las malas noticias!

Es como si hubiera un pulpo atento en el fondo del mar, sin que se vea en la superficie. Los empresarios suelen preferir navegar en la superficie, es conocida y segura, parece haber variables controladas y estar todo dentro de lo previsible, por lo que no hacen falta planes… mientras no se baje unos metros, mientras no se conozca lo que no se quiere ver, porque el temor es, ¿qué pasa si se mueve el pulpo? ¿qué pasa si el entorno qué no conocen tiene sus propias dinámicas?

Prefieren ignorar a la competencia, las amenazas, tendencias del mercado, a los clientes, por temor a que lo desconocido no traiga las buenas noticias que la superficie

brinda, por lo que mejor es ignorar al pulpo antes que saber que puede moverse.

¡Y si el pulpo se mueve, es parte del plan! Conocer esa realidad, incorporar la posibilidad de cambios, es parte de un buen análisis, evaluación y decisión de los pasos a dar, y esas etapas son las que plantearé en este artículo.

Primera etapa:
¿Cuál es el gran objetivo?

En este sentido el empresario debería tomarse un tiempo para hacerse básicamente cuatro preguntas:

¿Qué quiere hacer de su vida empresarial? Esta pregunta puede resultar incómoda, implica reconocer que en una empresa pequeña o mediana, la vida personal y empresarial suelen estar íntimamente relacionadas, entonces cuestionarse, preguntarse y sentarse a escribir objetivos personales suelen interpelar al empresario hacia donde se está dirigiendo.

¿Qué organización quiere liderar? La cultura empresarial nace en el emprendedor, y la forma en que conduzca su empresa pautará la modalidad de trabajo con sus clientes.

¿Qué posicionamiento desea dar a su empresa? Esto es el lugar que ocupa la empresa en la mente de sus clientes. Implica no solo un ideal sino también un compromiso. Si se quiere tener una empresa posicionada como de excelencia, todo el trabajo debe ser excelente, aunque cueste dinero hacerlo.

¿Cuáles son, inicialmente, los objetivos empresariales para el año? En estos momentos estos son los deseados, escritos en borrador y sujetos a validación.

Segunda etapa:
Análisis de la situación

Implica trabajar en dos planos, el interno y el entorno. Inicialmente se debe analizar la situación financiera de la empresa, la evolución de las ventas, la fortaleza de la organización, sus carencias y problemas. En suma, considerar todos los aspectos de la empresa necesarios para comprender cabalmente donde está parada la misma de forma objetiva y fundamentada.

¿Cuánto conocen a sus actuales clientes? ¿Y sobre los potenciales, qué saben de ellos? ¿Quiénes son los competidores directos e indirectos de la organización?

Partiendo de la base que compiten con la empresa todos aquellos que solucionan las mismas necesidades, no solamente quienes ofrecen servicios similares.

Despedida de Silvina Moor

Nuestra Secretaria, la Ps. Silvina Moor, definió su salida de la CIU a fin de Enero. Le deseamos el mayor de los éxitos en sus nuevos desafíos profesionales. En Comisión Directiva agradecimos sus aportes y esfuerzos en estos años de trabajo. Pasó a ocupar su lugar la Sra. Natalia Martínez.

Cuáles son las tendencias del mercado, los distintos aspectos regulatorios, los cambios tecnológicos, la situación macroeconómica, todos ellos son aspectos a considerar en un análisis de la situación completo. Las empresas no están solas, hay factores fuera de la relación proveedor-cliente que impactan, y es muy importante conocerlos.

Esta etapa es bucear en el mar, es mirar que hay debajo de la superficie, es ver si hay un pulpo y si este puede moverse, ya que si lo va a hacer se debe considerar esta información para la toma de decisiones, requiere método, objetividad y aceptar la información sin estar a la defensiva ni menospreciar las amenazas.

Tercera etapa:
Evaluación de alternativas

Con toda la información disponible es momento de valorar cuales metas son más realizables, considerando la situación interna y externa de la empresa. Cuales oportunidades del mercado son más cercanas a la realidad de la organización y en cuales la misma es más vulnerable. Cuales objetivos son prioritarios o más fácilmente alcanzables y cuales deberán ser postergados.

No es lo mismo tomar esta decisión intuitivamente que con información objetiva. Requiere de autocrítica y objetividad, pero brinda una base importante para la toma de decisiones.

Cuarta etapa: El Plan

Recién ahora se empieza a trabajar en un plan de trabajo, con objetivos claros a mediano y corto plazo, las actividades necesarias para alcanzarlos, un calendario a seguir, la asignación de responsabilidades y como se irá controlando el cumplimiento de los pasos definidos.

Es importante que los objetivos planteados así como las actividades desarrolladas estén en sintonía con los planteados en la primera etapa para que sean realmente motivadores, desafiantes pero realizables, y que la organización construya un posicionamiento de marca consistente y sólido.

Por último, un plan no es una línea recta, en la vida empresarial hay muchos desafíos, pero no es lo mismo lanzarse al mercado aguardando lo que nos depare el destino a tener todas las variables analizadas y preparados para realizar los cambios necesarios para alcanzar las metas.

Si el pulpo se puede mover, saberlo de antemano otorga seguridad en quien navega en la superficie, esa seguridad que viene del conocimiento y permite tomar medidas. ■

La importancia de FIDECIU

FIDECIU viene creciendo mes a mes, sumando nuevos contratos de alquiler, administrando un desarrollo firme y sostenido, con una cobertura de carácter nacional.

La facilidad de acceso, la rapidez en la firma y la seguridad que aporta la operación, son los diferenciales más importantes para que los clientes opten por nuestra propuesta.

Para los propietarios, FIDECIU ofrece ventajas comparativas frente a otras opciones: pagos garantizados, menores costos, mayor agilidad en el trámite.

Esta herramienta aspira a ser mucho más que una garantía en el mercado.

Apuntamos a una mayor penetración para ser fuente de asistencia y consulta a todas las partes involucradas (inmobiliarias, propietarios e inquilinos) y un fuerte prestador de servicios para nuestra cartera, buscando alianzas estratégicas y colaboradores, porque las personas necesitan y buscan soluciones y FIDECIU será quien aporte naturalmente esas soluciones, de manera rápida y eficiente, en esta actividad tan importante en el negocio inmobiliario.

FIDECIU nació de la necesidad de obtener soluciones consistentes en el mercado de Garantías de Alquileres, con la finalidad de facilitar realmente el acceso a la vivienda por los inquilinos, y otorgarle mayor seguridad a los propietarios.

A estos efectos se realizó una alianza estratégica con la Cooperativa Magisterial (COMAG), que presta el servicio de garantía a sus asociados en todo el país.

Es una herramienta creada sobre la base de la vasta experiencia aportada por los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), con muchos años de trabajo en el negocio de los alquileres, simple, segura y de rápido cobro para los propietarios, plena de beneficios complementarios para los inquilinos, eficiente y práctico para los operadores inmobiliarios.

Toda la operativa de FIDECIU es manejable a distancia por las empresas asociadas a la CIU, que fecilitan las gestiones a sus clientes, evitándoles con ello, pérdidas de tiempo y ahorrándoles costos.

FIDECIU acepta un muy amplio espectro de inquilinos, que van desde trabajadores dependientes en todo el país y trabajadores independientes, a profesionales en ejercicio libre de la profesión, integrantes de sociedades de responsabilidad limitada o similar.

Se piden requisitos mínimos y un trámite ágil que permite acceder a la vivienda en plazos reducidos y siempre con la intervención de una inmobiliaria afiliada a CIU.

Un usuario accede a la cobertura de FIDECIU a través de las inmobiliarias afiliadas a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, una verdadera red de profesionales que cubren la totalidad del país.

FIDECIU en sus oficinas de Uruguay 820, tiene sus puertas abiertas de lunes a viernes, de 9 a 18 horas, o por el teléfono 2909 1111.

Cualquier interesado en obtener la garantía de FIDECIU solamente deberá concurrir a uno de los operadores afiliados a CIU y, no solo obtendrá la totalidad de la información necesaria, sino que además realizará todo el trámite con ese operador. ■

FIDECIU
GARANTÍA DE ALQUILER

Las 10 razones para ser socio CIU

1. **Para tener un Gremio fuerte que solucione la problemática del sector.** El sector inmobiliario tiene una problemática muy especializada y sólo una gremial de peso es capaz de aportar soluciones reales de los operadores inmobiliarios.

2. **Para tener un vocero autorizado ante autoridades públicas en los asuntos de la profesión.** Muchos de los reclamos que abonan el desarrollo del sector, tienen su contraparte en el Estado y sólo una institución sólida puede trasladar nuestra voz.

3. **Para contar con asesoramiento profesional en el área legal y contable del negocio.** Una profesión tan dinámica como regulada, requiere de un permanente asesoramiento profesional especializado que la CIU brinda a sus asociados.

4. **Estar actualizado en lo referente a normas, indicadores y tendencias.** La formación permanente es uno de los grandes secretos para el desarrollo de nuevos negocios y la gremial brinda en forma constante ese servicio a sus asociados.

5. **Para tener normas que nos amparen del informalismo.** El problema del informalismo requiere el trabajo conjunto de todos los operadores del país. en un ámbito informado que sea capaz de encauzar el impacto negativo de esa desleal práctica.

6. **Para tener una garantía propia de alquiler: FIDECIU.** Con FIDECIU, la gremial logró una situación inteligente para un problema crónico que dañaba de manera irremediable a uno de los pilares de nuestro negocio.

7. **Para contar con una sede para firmas y reuniones.** La sede de la CIU es amplia y ofrece comodidades para sus reuniones de temas empresariales que no puede solucionar en su negocio particular.

8. **Para estar en contacto directo con inmobiliarios de todo el país.** Con el desarrollo gremial en la CIU, quedan atrás los problemas de falta de información del operador, merced a una institución que es la mayor del país en su rubro.

9. **Para trabajar con empresas que operen en un marco ético profesional.** Con un escenario cambiante y pleno de desafíos, generar un ámbito profesional de trabajo bajo las mismas normativas éticas es uno de los principales sostenes de la actividad inmobiliaria.

10. **Para dignificar la profesión y acrecentar la actividad inmobiliaria.** Y no por obvio, es menos importante: nuestra principal meta es dignificar la profesión y enfrentar con certidumbres los desafíos del futuro.

Emblema de Punta del Este en el dibujo de Rafael Viñoly

El emblemático Hotel San Rafael, de Punta del Este, volverá a brillar con la remodelación que planificará el arquitecto uruguayo Rafael Viñoly, acordada tras el traspaso del paquete accionario a un grupo inversor liderado por el italiano Giusseppe Cipriani.

Según trascendió a comienzos de febrero, la transacción se estima que fue cerrada en US$ 40:000.000 y promete ampliar el parque edilicio con dos torres que formarán parte del proyecto global, e incluye el rescate arquitectónico del hotel estilo Tudor inaugurado en 1948.

Las instalaciones del Hotel San Rafael abarcan unos 15.000 metros cuadrados, desplegados frente a la Playa Brava, teniendo como centro a un edificio lleno de recuerdos y gloria, que vio pasar a múltiples celebridades.

El proyecto demandará una inversión cercana a los US$ 250:000.000, la modificación del edificio central hoy clausurado como hotel, además de la construcción de dos torres que acompasarán el proyecto global.

Ahora se esperan los primeros pasos de Viñoly, quien en su estudio arquitectónico de New York comenzó a trabajar en los primeros bocetos.

Para realizar el nuevo proyecto, los inversores solicitaron una excepción a la ordenanza de alturas de la Intendencia Departamental de Maldonado.

Un decreto departamental rubricado en octubre del año pasado, autorizó a que la manzana donde está ubicado el edificio del Hotel San Rafael obtenga un nuevo tope de altura, que sea similar a la que en la actualidad tiene el fraccionamiento Lobos, donde se levantan la torre Trump, la torre Tiburon III y las dos torres Le Parc.

La ordenanza fija la altura en los 24 pisos.

Las negociaciones por el traspaso del paquete accionario las llevó adelante el propio Giusseppe Cipriani con la directora del complejo y propietaria del célebre edificio, la empresaria Yolanda Manoukian de Merlo.

Este hotel fue construido entre 1945 y 1948, perteneció a la familia Pizzorno -que instaló allí la primera sala de juegos de Punta del Este- y vivió su época de oro hacia la década de 1960, cuando el icónico lugar fue sede de una célebre conferencia de la OEA que determinó la expulsión de Cuba

del organismo interamericano.

En 1991 el histórico edificio fue ampliado, pero al final fue dejado en un prologado declive, hasta el cierre del casino y el posterior cierre como hotel.

En 2011 el edificio estuvo a punto de venderse en US$ 30:000.000 a un grupo inversor de capitales argentinos y estadounidenses, pero la negociación fracasó, y en 2015 otro grupo ofreció US$ 11:000.000 por la compra, pero tampoco se cerró el trato.

Ese mismo año, el hotel -que tenía solo 15 habitaciones habilitadas de las 120 que posee el edificio- fue quitado de la lista de alojamientos del Ministerio de Turismo. Ahora retornará con espléndido brillo. ■

El proyecto demandará una inversión cercana a los US$ 250:000.000, la modificación del edificio central hoy clausurado como hotel, además de la construcción de dos torres que acompasarán el proyecto global.

Una antigua plaza de toros será centro de espectáculos

La antigua plaza de toros Real de San Carlos será reconstruida como centro de espectáculos, dijo a **CIUDADES** el intendente de Colonia, Carlos Moreira.

La obra, que se estima demandará unos US$ 5:000.000, está sujeta a una licitación que será abierta este año, en abril, e incluirá la restauración de la arena y la construcción de locales comerciales.

También se estima que será restaurada la cancha de Pelota Vasca, que es la más grande de Sudamérica, que se convertirá en un deportivo multipropósito.

Esta licitación se abrirá en abril, sobre un proyecto será llevado a cabo con fondos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que aportará US$ 3:350.000, y un complemento solventado por la Intendencia de Colonia y recursos del Fondo Nacional de Preinversión, que administra la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP). Se espera que el proyecto esté culminado para 2020.

Entre las obras a restaurar está el frontón de pelota del Real de San Carlos, que tiene una cancha de 64 metros de largo, y que hasta ahora era utilizado como depósito de motos, y que a partir de esta reforma, podría integrar el circuito internacional de Pelota Vasca.

De grandes dimensiones, la reforma permitirá que las instalaciones sean aprovechadas por otras disciplinas deportivas, como el futsal.

En el proyecto global se acondicionarán las instalaciones para crear también, espacios de teatro, para múltiples deportes, y locales comerciales.

Antigua arena para corrida de toros, la prohibición de esta práctica a inicios del siglo XX, trajo su declive.

La plaza originalmente podía albergar a unas 8.000 personas, pero la intención de ahora es recuperar un tercio de las gradas, la fachada y la estructura de ladrillo que rodea la plaza, construir un salón para eventos, comercios, restoranes, y un museo.

Moreira espera que esta obra realizada sobre un edificio único en el país, coloque a Colonia en la vidriera. ■

URUGUAY

PUNTA DEL ESTE
Calle 20 y 27
Tel.: 598 4244-3434

MONTEVIDEO
NUEVA DIRECCIÓN
26 de Marzo 3524
Tel.: 598 2622-7707

ARGENTINA

ARENALES
Arenales 1223

PUERTO MADERO
Martha Salotti 414

NORDELTA
Av. del Boulevard 110 Local 1
Edif. Vista Bahía Of Bahía Grande

ROSARIO
Salta 1355

Walmer®
MADE IN ITALY

Decidite a hacerlo™

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.