CIUDADES

Nº 73
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 19. Enero / Febrero 2019

El stock habitacional en la agenda del año electoral

31 años de CIU
La familia inmobiliaria cerró 2018

Seguridad
Normas a cuidar para el control en condominios

Riesgos
Publicidad engañosa en la red

Punta del Este
Ponen el foco en la cantidad de desarrollos nuevos

UruguayNatural

SERVICIOS INMOBILIARIOS DE PUNTA A PUNTA

A NUESTRO CLÁSICO LOCAL DE PUNTA CARRETAS SUMAMOS UNA NUEVA OFICINA EN PUNTA DEL ESTE

- ALQUILER
- VENTA
- ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES
- TASACIÓN DE PROPIEDADES
- PROYECTOS A ESTRENAR Y EN EJECUCIÓN
- ESTUDIO JURÍDICO NOTARIAL

ANANIKIAN
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

MONTEVIDEO: JOSÉ ELLAURI 453 - TEL. (+598) 2711 7266* - CP 11300
PTA. DEL ESTE: EDIFICIO W - CALLE 20 Y 27 - OFICINA 303 - TEL. (+598) 4243 7317 - CP 20100
INFO@ANANIKIAN.COM - WWW.ANANIKIAN.COM

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

Contacto:
revistaciudadesciu@gmail.com

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

Colaboran en este número:
Heraclio Labandera, Julio Decaro, Jimmy Baikovicius, Juan Diana Romero, Alfredo López Salteri, Mario Stefanoli, Abril Pérez Alves, Aníbal Durán, Armando Pepe, Ofelia M. Ulloa, João Teodoro Da Silva (Brasil), Daniel Porcaro, Luis Romero Álvarez, José Luis Pérez Collazo (España), Eric Salum Pires, William Rey.

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

Revista bimestral
Distribución gratuita
Tiraje: 2.500 ejemplares

UruguayNatural

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 73 - Año 19 - Enero / Febrero 2019

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)
_____

Directivo (ADICCA)
Luis Cruz

Comisión de Ética
Ruben Álvarez
Gustavo Iocco
Luis Silveira
Ricardo Frechou

Relaciones Internacionales
R. Wilder Ananikian

Comisión Fiscal
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

Coordinador de Asuntos Legislativos
Luis Silveira

Comisión LIF (Comisión Ley de Inclusión Financiera)
Wilder Ananikian
Marcelo Nieto
Gabriel Conde
Guillermo de Arteaga
Luis Silveira

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: Es tiempo de esperar

8
Noticias CIU:
La familia inmobiliaria cerró 2018

14 Heraclio Labandera:
Un dato electoral en el crucigrama inmobiliario

18 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Surfeando la temporada

20 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Advierten retracción en Punta del Este

22 Cr. Daniel Porcaro:
2018: la recuperación que no pudo ser

24 Luis Romero Alvarez:
La tormenta perfecta

26 Dr. Julio Decaro:
Demasiados platos

28 Jimmy Baikovicius:
Inteligencia Artificial: entender es de Humanos

32 Noticias CIU:
Preparando el Congreso CILA 2019

34 Dr. Juan Diana Romero:
Prevención del Lavado de Activos: Nueva reglamentación del sector no financierow Decreto Nro. 379/018

38 Abril Pérez Alves:
Seguridad en los condominios

42
Arq. William Rey:
Teatro Solís

44 Esc. Aníbal Durán:
La tolerancia como forma de actuar

46 Mario Stefanoli:
Publicidad engañosa en la red

48 Dr. João Teodoro Da Silva:
Mi casa, mi vida. Desafío a Bolsonaro

50 Armando Pepe:
Tiempos de cambio

52 José Luis Pérez Collazo:
Visados dorados

54 Dr. Eric Salum Pires:
Paraguay apuesta al desarrollo de loteamientos como diversificación

56 Alfredo López Salteri:
Aspecto clave en la captación de propiedades: Importancia de la autorización de venta con exclusividad

58 Ofelia M. Ulloa:
Responsabilidades del operador inmobiliario

CARRASQUENCES DE LEY III

Las bicis de Carrasco. Eran la libertad ejercida en dos ruedas. Desperdigadas, tiradas en el pasto de algún jardín vecino, nos esperaban horas. Llegaban a nosotros con óxidos, rayones y averías. Venían de familia. Y nos daban certeza de estar viviendo en la ciudad la vida de un balneario. Las bicis, nuestro mayor activo de la adolescencia. Sin embargo, cuidarlas no fue nunca un desvelo.

Si es residente de Carrasco, Punta Gorda o Parque Miramar, consulte **FROM Ketlark TO Carrasco**. Un modelo diseñado específicamente para brindarle máxima seguridad mientras transita en su auto y en el regreso a casa.

HIGH URBAN SECURITY
KETLARK
PREMIUM

ketlark.com I 0800 8008

ASESÓRESE CON UN OPERADOR INMOBILIARIO FORMAL PARA:

Tasar Vender Comprar Alquilar

Proteja el valor de su dinero y asegure su tranquilidad con el asesoramiento profesional que sólo puede brindarle un operador inmobiliario formal.

Consulte el padrón de socios en **www.ciu.org.uy**

CIU
CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Av. Uruguay 820 - Montevideo, Uruguay (+598) 2901 0485 ciu@ciu.org.uy www.ciu.org.uy

Es tiempo de esperar

Wilder Ananikian
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Cerramos 2018 incluidos por las dificultades generales de la economía del país, y nos abocamos a discurrir por un año 2019 pleno de expectativas en materia política -en virtud de la zafra electoral programada por calendario- y de las potenciales incertidumbres económicas asociadas a las movidas de timón que siempre aparecen durante un año electoral.

Hace algún tiempo, en una nota publicada en la revista CIUDADES con el primer presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) y actual socio honorario de la gremial, don Julio Villamide, un veterano y visionario empresario con varias elecciones nacionales en su mochila, predijo que poco podía cambiar el escenario para el sector inmobiliario con las elecciones de ese año (era el tercer mandato del FA), porque ya se habían producido sin demasiada inquietud todos los recambios partidarios posibles en el país, y eso ocurrió sin sobresaltos de magnitud en materia económica.

También es verdad que la actual realidad política promete ser mucho más fragmentada que la lograda hasta ahora -un virtual bipartidismo- y eso es una de las incertidumbres a despejar, porque ésta podría ser un factor generatriz de una coyuntura incómoda para los que vengan por el próximo lustro.

Pero en líneas generales, hasta el presente para el panorama inmobiliario no hay grandes novedades domésticas a la vista relacionadas con el tema electoral, aunque sí inquietan el desconocer aún las líneas programáticas de las diferentes formaciones políticas en carrera electoral, y los augurios macroeconómicos que se cosechan para 2019.

El empresariado inmobiliario uruguayo tiene realidades muy distintas para gestionar, por lo cual sería un poco temerario juzgar el resultado del negocio en el país, con datos incompletos.

Para un segmento del negocio es claro que importa el tipo de cambio y la situación doméstica de los países vecinos, con una Argentina pulseando por encontrar nuevos puntos de equilibrio en el arbitraje de su moneda y calma en su inflación, y con un Brasil con nuevo gobierno pero con señales incompletas de como se reorganizará el país.

Con el prometido liberalismo económico de Jair Bolsonaro sobre la mesa, hay que saber que sucederá con su tipo de cambio, sus políticas fiscales y financieras, la naturaleza de su política hipotecaria, y si alentará con éxito la captación de inversión extranjera, afectando directa o indirectamente a Uruguay.

Por lo tanto, en este punto del almanaque el sector debería pensar en los desafíos del mediano y largo plazo, los problemas relacionados con las nuevas tecnologías que condicionan la actividad inmobiliaria, y las alternativas que los operadores inmobiliarios tenemos a mano para considerar.

Estos son tiempos de cambios, tanto coyunturales como estructurales.

Es verdad, como algunos dicen, que “siempre se puede estar peor”, pero frente a la incertidumbre y a la prédica de los profetas de la desazón, nuestra filosofía deberá ser contracíclica en la materia, y asumir que también “siempre se puede estar mejor”.

Por eso debemos permanecer vigilantes con los riesgos y las oportunidades, los peligros y las oportunidades, los problemas y las oportunidades.

Repito -y no es un descuido gramatical- nuestro lugar en el mundo, es el de las oportunidades.
Por este motivo, y no por otro, ahora es tiempo de esperar.

A final, queremos cerrar estas modestas reflexiones con el ferviente deseo de felicidad a la gran familia inmobiliaria en este año que se abre.

Un saludo reflexivo y que nos enseñe para el 2018, que ya se fue, pero también -y por sobre todas las cosas- una mirada expectante para 2019.

Scotiabank
CIU
Scotiabank

La familia inmobiliaria cerró 2018

Este año la familia inmobiliaria cerró un nuevo ciclo en el calendario con un encuentro que se centró en evaluar lo hecho y en poner la mirada en el 2019.

Como ya es tradición, la fiesta aniversario de las institución fue un cierre de año y -a la vez- un ejercicio de augurios para el año que ya corre.

En 2018 la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) cumplió sus primeros 31 años de existencia, conmemorando la fecha con un cocktail organizado en el hermoso Club de los Industriales.

En esa oportunidad habló el presidente de la gremial, Wilder Ananikian, quien realizó un balance de lo actuado el año pasado, recorriendo el espinel de las diversas actividades desplegadas, y auguró lo que se espera alcanzar en 2019.

Indicó que el pasado año se dedicó mucho esfuerzo a la tarea de la formación profesional, en particular las destinada a los operadores inmobiliarios del Interior del país.

En materia de relacionamiento internacional, explicó que se asumió un compromiso importante y valioso para el sector, al disponer trabajar en favor del encuentro de la Confederación Inmobiliaria Latino Americana (CILA) programado en Montevideo para julio próximo.

El presidente de la CIU sostuvo que el evento reunirá a empresarios inmobiliarios provenientes de 18 países, y en el mismo se podrán conocer de primera mano realidades y estrategias de diversa matriz y suceso.

En su discurso, también abordaron diferentes aspectos relacionados con los avances consolidados durante 2018 con el proyecto de Ley del Operados Inmobiliario, una meta de vieja historia y alta importancia para el sector.

Otro de los asuntos que mencionó fue el relacionado con las normas que alcanzan al sector inmobiliario en materia de lavado de activos y explicó que se mantuvieron conversaciones con la Secretaria Nacional Antilavado de Activos (Senaclaft) lográndose un registro de todos los sujetos obligados, al realizar transacciones inmobiliarias de cualquier naturaleza.

También se abordó un asunto estratégicamente importante para el futuro del negocio.

Señaló que la gremial inició trabajos de diversa naturaleza para la construcción de un portal inmobiliario, con los realizadores de “El Gallito Luis”.

Según dijo, dicha herramienta serviría de sujeto informativo para los futuros negocios inmobiliarios y, consecuentemente, sería de gran utilidad para los operadores de todo el país.

En tal sentido, durante la oratoria expusieron brevemente como sería la mecánica funcional del proyecto, dos ejecutivos de “El Gallito Luis” relacionados con la iniciativa.

Ananikian indicó también que otro de los objetivos prioritarios de 2019 es desarrollar una meta -ya comprometida durante la campaña electoral de la actual Comisión Directiva- como es la creación de un Observatorio Inmobiliario que sea una herramienta útil para la toma de decisiones.

En este sentido, señaló que la CIU trabaja con especialistas de una universidad privada local y con instituciones amigas, la arquitectura y el flujo de datos de una entidad de esta orientación.

Al final, el empresario indicó que también es compromiso de la gremial, implementar en todos los barrios de Montevideo, una modalidad de intercambio informativo denominada “cafés inmobiliarios”, donde se podrá tomar noticia de primera mano de la realidad zonal de la capital del país

El soberbio marco de vidrio y piedra del hermoso lugar, lluvia de a ratos pero calidez de sobra, le dio espectacular marco de una fiesta memorable para la familia inmobiliaria. ■

EMPRESA LÍDER EN EL MUNDO, AHORA CON VENTAS EN URUGUAY.

Kingspan ISOESTE

Nuestros paneles de cubierta y fachadas proporcionan a las obras:

- Rapidez en las construcciones
- Eliminación de las pérdidas
- Reducción significativa de los costes de las obras
- Reducción importante en los equipos de refrigeración
- Reducción en el costo de la energía eléctrica
- Resistencia al fuego
- Mejora en el confort térmico

Para más información y ventas, contactar:

Essen Ltda
ventas@essenltda.com.uy
Tel. (598) 292-900-92

ESSEN
SOMOS SOLUCIÓN

www.isoeste.com.br

bank

Dimensión360

CTU

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Un dato electoral en el crucigrama inmobiliario

Llegó 2019 y el déficit habitacional es un tema recurrente de cada año electoral, porque todos los sectores políticos suelen incluirlo en sus plataformas de cada convocatoria eleccionaria.

Naturalmente que las propuestas por cada uno de los sectores partidarios pueden divergir en su contenido y requiera combinar planteos para alcanzar algunas respuestas, pero lo que sí todos necesitan es aproximar una cifra relacionada con la escasez de vivienda.

Si bien existen precisiones oficiales donde las proyecciones sobre este tema se definen en base a cálculos con datos del Censo, u otros ejercicios muestrales como es la Encuesta Continua de Hogares, también hay quiénes ponen en tela de juicio la forma de estimar las cifras.

A esto se suma una tendencia emergente orientada a sustituir el tradicional recurso del Censo, como aproximación estadística de la realidad que Uruguay necesitaría repetir en breve, debido a que el último realizado en el país data del año 2011 y su evaluación no quedó exenta de polémicas tanto por las demoras en el procesamiento de datos como por sus costos de realización.

De hecho, a mitad de 2018 se pudo saber que un despacho de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) -la denominada "Comisión Sectorial de Población y Desarrollo"- estaba elaborando alternativas para disponer información demográfica "con mayor actualidad y menores costos" a los que reporta la realización de un Censo. [1]

La propuesta surgió en razón de que las proyecciones realizadas durante el período intercensal por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) se desactualizaron con celeridad, debido a "la oleada inmigratoria que está viviendo Uruguay".

La propuesta sustitutiva de la "fotografía" demográfica basada en los Censos o Encuestas, y que maneja el gobierno, sería la elaboración de un "padrón demográfico" destinado a "mejorar la calidad muestral de cualquier estadísti-

1 Búsqueda, 14.06.2018, pag 21, "Comisión de la OPP propone crear un padrón demográfico".

ca", lo que haría innecesario la realización periódica de encuestas elaboradas "para evaluar el diseño y las políticas públicas".

En otras palabras, la combinatoria de los múltiples registros de tributación, identificación civil, salud y otras bases de datos públicas, serían la plataforma informativa matriz en la que se basaría el mecanismo.

En la nota se mencionó a título de ejemplo, que los modelos que utilizaría este nuevo mecanismo de información demográfica basado en la cosecha de datos institucionales, podrían ser de dos tipos diferentes.

Uno de ellos podría basarse en la simbiosis informativa de los registros administrativos ya existentes en manos del Estado, y el otro se sustentaría en la obligatoriedad de declarar cuál es domicilio de cada residente, especificando cuál sería la nueva dirección, en el caso de mudarse.

Aproximación

En un análisis sobre el déficit habitacional en el país, elaborado por los economistas Carlos Casacuberta y Néstor Gandelman, estimaron que en la población de menores ingresos existe una proporción relevante de hogares que destinan a vivienda más del 30% de sus ingresos familiares.

"Es en esta población donde se observa una cantidad muy importante de hogares que ni son propietarios ni alquilan la vivienda, sino simplemente la ocupan fuera del mercado formal". [2]

La noción de "déficit habitacional" comenzó a utilizarse en la década de 1960 a partir de estudios de Naciones Unidas, en un esfuerzo destinado a desarrollar herramientas de planificación económica gubernativa.

Para ello se elaboraron algoritmos destinados a calcular las "necesidades habitacionales" como insumo del menú estadístico de uso.

El concepto básico para este cálculo requiere comparar el stock de viviendas de una determinada población, con la cantidad considerada necesaria para lograr un punto de equilibrio con la cantidad de hogares existentes.

"El primer componente del déficit habitacional está dado por la comparación entre el número absoluto de hogares, menos el número total de viviendas. Otra manera de verlo es como el número de hogares que comparten su vivienda con al menos otro hogar, menos el total de viviendas compartidas por más de un hogar", según el estudio.

"En este sentido, es el número de viviendas adicionales necesario para que cada hogar tenga una vivienda de uso exclusivo; el estado ideal sería la asignación de exactamente un hogar a cada vivienda".

Existen márgenes de error en estas estimaciones, ya que deben evaluarse como cuantificar a una vivienda inhabitable compartida por más de un hogar, o que criterios validarían la calificación de una vivienda como irrecuperable, necesitada de reparaciones, de mejoras, o como y en base a que criterios se define la condición de una vivienda como precaria o en condiciones de hacinamiento.

Pero más allá de tales excepciones, el concepto de "déficit habitacional" incluiría la cantidad de viviendas adicionales para dotar a cada hogar de una vivienda, más la reposición de viviendas irrecuperables y las consideradas en condiciones de hacinamiento.

"La comparación de la cantidad de viviendas ocupadas y la cantidad de hogares sólo es posible directamente en los años de censo de población", y no puede relevarse mediante las encuestas de hogares, ya que éstas se basan en un dato muestral de hogares y viviendas, y eso impide ver "de manera automática y simple" el déficit de vivienda", porque entre otras cosas "la cantidad de hogares varía en función de separaciones, uniones, nacimientos, fallecimientos, emigración e inmigración, variables de las que solamente se puede tener indicios parciales usando las encuestas de hogares".

Pero en cualquier caso, "el concepto de déficit habitacional, no debe interpretarse como necesidades de construcción de viviendas". (Casacuberta/Gandelman)

> "El concepto de déficit habitacional, no debe interpretarse como necesidades de construcción de viviendas."
>
> Carlos Casacuberta/ Néstor Gandelman

2 Casacuberta, Carlos; Gandelman, Néstor Gandelman. "Déficit habitacional y capacidad de acceso a la vivienda en Uruguay". 2006.

Antecedentes

Un trabajo de la oficial de Asuntos Económicos de la Cepal, Raquel Szalachman, evaluando el déficit de vivienda en Uruguay, estimó que un 3,6% de éstas "cobijan a dos o más hogares", y por lo tanto "por cada una de ellas se requiere una vivienda extra".

Sin embargo, este dato adolece de un evidente descalce, considerando que la fuente de la estimación fueron datos tomados de la Encuesta Continua de Hogares datada en 1994, amén de que la matriz estadística fue muestral y no censal.

Dos años después de que Szalachman divulgara su trabajo, el historiador Benjamin Nahún (1998) presentó un trabajo sobre el déficit habitacional basado en datos del Censo de Población y Vivienda de 1996, y concluyó que éste era de 5,3% de las viviendas registradas, con el añadido de 5% de una tasa de obsolescencia de las viviendas.

Pero estas estimaciones fueron puestas en cuestión por los economistas Casacuberta y Gandelman, quiénes consideraron que su cálculo no fue "metodológicamente consistente", por omitirse del resultado las viviendas en construcción y otras que podrían achicar el 5,3%, y concluyeron en que la tasa de obsolescencia (tiempo de vida útil de los materiales) era demasiado acelerada.

En su estudio, estimaron que "el porcentaje de hogares que comparten su vivienda con otros hogares no presenta una tendencia definida, oscilando entre 2,7% y 5,3%, entre los años 2001 y 2005".

El punto no es tanto afincar en una de las estimaciones como la ortodoxia en el asunto, sino en que los tres datos muestran un amplio abanico de estimaciones para calcular este déficit habitacional.

Cambios

Los últimos estudios de población del Instituto Nacional de Estadística (INE), basados en los microdatos del Censo de 2011, muestran que en las últimas dos décadas se ha producido en el país un incremento en la cantidad de hogares por vivienda.

Eso se explicaría por diversos factores, que van desde los cambios en las costumbres sociales instaladas por los usos contemporáneos, a las modificaciones en la estructura familiar tradicional, sin dejar de lado el impacto de las migraciones que hoy se verifican hacia y desde el país.

El congelamiento de las virtudes fiscales que al principio tenía el programa de Vivienda de Interés Social (VIS) en el desarrollo de nuevos proyectos, neutralizó su validez como sustento de nuevos emprendimientos de interés inmobiliario.

La problemática del financiamiento hipotecario, la comparación de los costos del dinero hipotecario ofrecido por las diversas instituciones financieras de plaza, el problema de la accesibilidad al financiamiento inmobiliario, e incluso los problemas derivados de la accesibilidad a la vivienda de la población de menores rangos de edad, constituyen un gran desafío para el gobierno que venga.

No importa el partido político que acceda al gobierno, el tema está sobre la mesa.

Esta es la hora de completar los renglones adecuados de la agenda del gobierno que llegue a regir por cinco años los destinos de la República. ■

LAS OBRAS MÁS IMPORTANTES DE NUESTRO PAÍS ESTÁN EQUIPADAS POR BARRACA EUROPA Y SAMSUNG.

Conozca todas las posibilidades que tenemos para su proyecto en nuestro Samsung Store: Av. Italia y Oviedo.

www.barracaeuropa.com.uy

SAMSUNG

BARRACA EUROPA IMPORTACIONES

Surfeando la temporada

© Jimmy Baikovicius

Todo indicaba que la actual temporada sería difícil, y en tributo a las medidas compensatorias adoptadas en 2018 para los extranjeros apenas se tuvo noticia de los inconvenientes argentinos, hay que decir que los resultados podrían ser peores.

Hoy se saben algunas cosas. Por ejemplo, el inmobiliario del sector premium de Punta del Este está con plena ocupación, y el problema es con el turismo de rango medio.

Las encuestas hechas entre los argentinos indican que éste es un turista que hoy está remiso a salir de su país, seguramente por razones cambiarias, y esta cartera es la que se nota que faltó a la cita de esta temporada.

Los corresponsales del Departamento de Maldonado llenan las redes con datos sobre la falta de movimiento en las calles del prin-

cipal balneario del país, pero también es cierto que la comparación que se hace a vuelo de pájaro, con la temporada del pasado año, que fue histórica.

La prensa montevideana en sus informes sobre la temporada esteña, ya han dado cuenta de quejas de algunos argentinos por los precios que se cobran en la Península este verano, y de la eterna pulseada que todos los años se reitera entre los que piden que la oferta turística tenga precios razonables, y los que al final el mercado registra.

Lo cierto es que en Punta del Este "ya no quedan alquileres de $ 5.000 y $ 6.000 dólares, y el problema se da en el mercado de menores precios", dijo un inmobiliario esteño a **CIUDADES**.

Incluso a comienzos de enero se publicaron notas de prensa indicando que los operadores turísticos de otras zonas de la Costa, ya aseveran que el principal soporte de esta temporada será el turismo interno, y en algunos segmentos, se rebajaron algunos alquileres para mantener un giro dinámico del sector.

De cualquier modo, aún es muy temprano para hacer una evaluación de la temporada, por más que por ahora emerjan indicadores poco alentadores.

En medio de este panorama, Punta del Este recibió un reconocimiento internacional que es un espaldarazo a cuidar.

Las dificultades que ahora se verifican, eran las que se esperaban y las medidas necesarias para regular parte de los problemas, ya fueron adoptadas.

Ahora hay que surfear la temporada. ■

El primer balneario del mundo certificado en gestión de servicios

En enero se registró un importante mojón en la historia turística del Departamento de Maldonado.

La ciudad de Punta del Este recibió de la Organización Mundial del Turismo (OMT) una distinción de carácter internacional que certifica en calidad al Convention Bureau de Punta del Este.

Se trata de un sello de calidad para organizaciones de gestión turística de destino (OGD), desarrollado por la OMT, en cooperación con la Fundación Themys, y cuando se otorga a un lugar, tiene validez por cuatro años.

El Programa UNWTO.QUEST es una herramienta que permite implementar un proceso de mejora de la gestión interna, y contribuir a la competitividad y sostenibilidad de los destinos que representan.

La distinción recibida fue la Certificación UNWTO.QUEST, que tiene validez por cuatro años y Punta del Este fue la primera Organización de Gestión de Destino Turístico en recibir este reconocimiento.

El anuncio fue realizado en presencia del secretario general de la OMT, Zurab Pololikashvili, el intendente de Maldonado, Enrique Antía, el presidente del Convention Bureau, Nicolás Kovalenko, la ministra de Turismo, Liliám Kechichián, el director general de Turismo de la IDM, Luis Borsari, y el embajador de Uruguay en España, Francisco Bustillo, entre otros.

Antía resaltó que la noticia "refleja el esfuerzo entre públicos y privados", e indicó que la distinción "es un desafío" por establecer una meta de cuatro años, que deberá ser evaluada de nuevo al cabo de ese período.

Esta certificación "nos obliga a capacitar, formar, educar y a trabajar junto a la gente" en materia de servicio, porque esto representa la mejor exportación de Uruguay. Kechichián, por su parte, sostuvo que esta certificación ha sido fruto de "un largo proceso de trabajo público a nivel departamental y nacional junto al sector privado".

La marca OMT-QUEST es valor agregado para Punta del Este.

Advierten retracción en Punta del Este

Un informe sobre Punta del Este publicado en la última edición 2018 de la publicación argentina "Reporte Inmobiliario", sostuvo que se produjo un caída en la cantidad de inmuebles a estrenar en la Península, pero la oferta operó con precios en alza.

"La cantidad de obras a la venta (fue) la menor de los últimos tiempos", indicó la revista, a pesar de lo cual "la suba de precios del valor m2 promedio, se ubicó en niveles del año 2012".

De acuerdo al 14o. relevamiento anual de la publicación sobre el balneario, "en la zona que va desde Punta Ballena hasta el Puente de la Barra, se pudo verificar una marcada caída en la oferta de nuevos desarrollos, con tan solo dos nuevos desarrollos agregados este año y varios que salen del estudio debido al prolongado período pasado desde su terminación".

"Con tan solo 26 desarrollos actualmente en etapa de obra o recientemente terminados, es la menor muestra vista desde que llevamos adelante el estudio, resultando menor a una tercera parte de los 81 desarrollos relevados en el año 2013".

El estudio indicó que "la cantidad de metros ofertada a la venta, se mantuvo más estable con 470.426 m2 debido a que en 2017 se habían sumado proyectos de gran escala como Le Parc, Fendi o Venetian", con la acotación de que la oferta al igual que los últimos años, siguió concentrándose en dos corredores, que son la Mansa y Av Roosevelt.

En cuanto los precios de la oferta, "en los últimos 12 meses (mostraron) un crecimiento por tercer año consecutivo, aunque en este caso más vigoroso que los dos años anteriores".

"Debe tener(se) en cuenta que los valores se habían mantenido estables por prácticamente seis años. Con la suba del 8,42% que muestran los valores en los últimos 12 meses, el precio promedio se ubicó actualmente en U$S 4.196 por m2", agregó.

"Si analizamos la serie hacia atrás podemos observar que el valor m2 promedio actual es tan sólo un 2,8% superior al del pico logrado en el año 2012 (U$S 4.080 por m2)".

En materia de comportamiento de precios por zona, éstos "fueron similares en las distintas áreas de Punta del Este", ya que "los desarrollos ubicados en La Brava se incrementaron 8,29% (U$S 5.560), los que se ubican(ron) el La Mansa 8,35% (U$S 4.151) y los ubicados en La Punta 7% (U$S 3.924)".

Como también sucede en el mercado montevideano, "los inmuebles ubicados en primera línea frente al mar (fueron) los que más aumentaron, con una tasa de incremento anual del 12,05%, llegando su valor m2 a los U$S 5.372 en promedio".

"Si comparamos las cotizaciones de desarrollos ubicados frente al mar, con los que no lo están, la diferencia es abismal: en promedio cotizan un 61,11% más arriba que los que no poseen frente a primera línea del agua", indicó el estudio.

"En el ranking de valores más altos se puede ubicar primero al emprendimiento "Mouette" en el Puerto, segundo a "Trump Tower" en La Brava y tercero al desarrollo "Fendi" en la Mansa; todos con vistas directas al mar".

El informe indicó también que "un elemento a tener en cuenta fue la marcada dispersión de precios que muestra año a año la ciudad", ya que "los rangos, según los edificios o complejos (varían) actualmente desde los U$S 2.031 por m2 y llegan hasta los U$S 10.471 por m2".

Un megaproyecto anunciado este pasado año como novedad -el del arquitecto Rafael Viñoly para el viejo Hotel San Rafael- quedará apto para la venta "recién a partir del año 2020", con la probable ampliación de nuevas unidades dentro del desarrollo, que permitan incorporar más metros al complejo.

Al finalizar el análisis, sin embargo, los redactores concluyeron que es difícil determinar una ratio para este mercado inmobiliario.

"Punta del Este es un mercado inmobiliario al que es difícil encontrarle la lógica o sus fundamentos", donde "no cabe duda que la demanda en la ciudad, no se guía por lo que le dicta la razón, sino por lo que le dicta su corazón". ■

Cr. Daniel Porcaro • Director Académico - Consultor Financiero

2018: la recuperación que no pudo ser

Durante el último trimestre del año 2017 el mercado inmobiliario presentó signos de una eventual recuperación del dinamismo perdido.

El monto de recaudación anual del Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales (ITP) medido en Unidades Indexadas (UI) mostró una mejora del 5,37% respecto del año 2016 y de 3,05% respecto de 2015.

Bien es sabido que, por tratarse de operaciones exentas de ITP, la aproximación del dinamismo de mercado mediante la recaudación de este impuesto no contempla las operaciones realizadas con el stock de viviendas promovidas, por tanto puede preverse que el síntoma de mejora respecto de años anteriores debería haber sido aún mejor.

Durante el primer cuatrimestre del presente año parecía afianzarse un camino de recuperación del mercado, pero la tendencia cambió a partir de mayo.

Como consecuencia de la inestabilidad de la moneda argentina, Uruguay abandonó el entorno de los 28 pesos por dólar para situarse hasta fin de este año en el entorno de 32 pesos, un 14 % de devaluación promedio.

Si se le agrega a lo anterior el comienzo de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, la incertidumbre electoral en Brasil, y las negociaciones de convenios salariales a nivel local, la mezcla de ingredientes dejan un gusto amargo en el mercado inmobiliario de 2018.

Con los últimos datos de la recaudación del ITP correspondientes a setiembre de 2018, y realizando una proyección lineal de la tendencia desde enero del presente año, es posible aseverar que el mercado inmobiliario local habrá registrado operaciones por alrededor de US$ 1500 millones.

Dicho monto es inferior al mínimo alcanzado durante el año 2016 (US$ 1532 millones) e inferior al promedio de los cuatro años anteriores que se situó en US$ 1.562 millones.

Las expectativas planteadas a principios de año, de haberse consolidado la tendencia iniciada en octubre de 2017 e interrumpida en mayo de 2018 era de alcanzar un registro similar al año 2013 en el cual las transacciones alcanzaron alrededor de US$ 1.700 millones, cifras que justifican el título del presente artículo.

A partir de agosto de este año se comenzó a verificar un ajuste a la baja del precio promedio de venta de los inmuebles en Montevideo de entre el 2% y 3%. El ajuste de precios comenzó en las zonas denominadas altas en el mes de junio de 2018 y alcanzó a las zonas medias (por ejemplo Centro y Cordón) a partir del mes de agosto.

También se verificó una disminución del precio de los alquileres que algunos estudio sitúan en el entorno del 10% promedio en las viviendas de Montevideo.

Los datos duros nos muestran que el 2018, en lugar de ser un año de recuperación terminó teniendo una tendencia hacia la baja en los precios tanto de venta como de alquiler de viviendas.

La correlación directa que tuvo la variación del precio del dólar en el mercado de venta y alquiler de vivienda demuestra una vez más que las dificultades argentinas inciden de manera determinante en nuestro mercado inmobiliario local.

Aún asumiendo que la tormenta de la volatilidad del mercado de cambios argentino se disipe, queda por transitar una temporada turística que aparenta no ser muy prometedora y un año electoral en ambas márgenes del Río de la Plata, por lo que nos aguarda un año 2019 desafiante en cuanto mejora de la actividad en el sector. ■

Cr. Daniel Porcaro
MBA, es Director Académico del Diploma de Negocios Inmobiiliarios de la Facultad de Arquitectura de Universidad ORT, Consultor en Financiamiento y Oportunidades de Inversiòn. Desempeña su actividad en Uruguay y Paraguay.

Javier Acevedo
Alfombras

Llegaron las súper
OFERTAS

Fieltro de 1cm de espesor
súper alto tránsito $U 490 más IVA

Césped sintético de 30 mms de espesor
colocado con arena y caucho U$S 24.50 IVA incl el m2

Listones símil madera alto tránsito
de 3 mms de espesor con capa vinílico de 0.3
sin colocación U$S 17.50 más IVA el m2 - colocado U$S 24 más IVA el m2

Baldosas de 50 por 50
imitación cerámica de 3 mms de espesor con capa de vinílico 0.3
colocado U$S 24 más IVA el m2

www.javieracevedoalfombras.com.uy
Tel 2309 2117 / Uruguayana 3891

Luis Romero Álvarez • Ingeniero Agrónomo - Maestría en Economía y Finanzas

La tormenta perfecta

Apenas hemos conseguido salir de la crisis, muy severa, de 2008 y ya se ven nubarrones graves en el horizonte.

Es cierto que la buena reacción de la Reserva Federal nos salvo a todos de una gran depresión como la de 1929, pero las heridas de fondo no han cicatrizado.

La economía mundial esta prendida con alfileres, esperando un evento imprevisto para desplomarse de nuevo. El problema central vendrá probablemente por el lado de las deudas.

Cuando se mira la evolución de lo que debe el planeta entero, sumando deudas de gobierno, empresas y familias comparado con lo que produce el planeta, a uno le corre un escalofrío por la espalda.

El planeta entero, unos países más y otros menos, se ha venido dando una gran fiesta, consumiendo muchísimo mas que lo que produce, en una carrera acelerada por gastar hoy y que se arreglen los que vendrán.

Pero los que vendrán quieren hacer de nuevo la misma jugada, gastar mucho y ahorrar poco, pensando como decía Keynes que en el largo plazo estaremos todos muertos.

Pero al final la realidad se impone, de golpe y sin avisar.

¿Qué pensaríamos de una familia que año tras año gasta más de lo que produce y debe más del doble de lo que gana en el año?

¿Cuánto puede durar acumulando deuda sobre deuda, con una carga creciente de intereses?

La deuda total de los países sumando gobierno, empresas y familias es entre el doble y el triple del PBI de los países, y todos los países relevantes tienen déficit fiscal, o sea que no están ahorrando para achicar la deuda en base al pasar del tiempo sino, en general, al revés.

Es cierto que una deuda nominal que crezca a la tasa de inflación de la moneda pertinente en realidad queda constante, pero aun así lo que vemos no es una deuda mundial estable sino fuertemente creciente en términos nominales y reales.

Ahora bien, la solución natural viene por el lado del crecimiento; si las economías crecen fuertemente, generan los recursos suficientes para pagar las deudas pasadas.

Pero las perspectivas de crecimiento se ven comprometidas en los próximos años: en primer lugar, para crecer se precisa comercio e inversión y el ambiente de guerra más o menos fría declarada en asuntos comerciales, tecnológicos y geopolíticos que estamos viviendo, es tóxico para el crecimiento de comercio y la inversión.

En segundo lugar, el mundo de las finanzas no esta equilibrado.

Se han multiplicado los derivados de los derivados, los fondos de los fondos de los fondos, en una maraña de derechos, contratos y papeles cada vez mas alejados de los hechos generadores de riqueza.

Ing. Luis R. Álvarez
Ingeniero Agrónomo egresado de la UdelaR. Tiene una Maestría en Economía y Finanzas (Universidad de Chicago). Consultor independiente desde 1984. Fue auditor en el Banco Central del Uruguay y consejero del Ministro de Economía y Finanzas. En 1992 creó una Consultora especializada en formulación, evaluación e implementación de proyectos de inversión, planeamiento financiero y organización corporativa. Asociado a F&W Forestry Services y Marshall Thomas, asesoró proyectos en Uruguay, Brasil, Paraguay y Bolivia. Autor de artículos sobre agricultura, economía y política en diarios nacionales, además de varios libros. Conductor de un programa centrado en el sector agroindustrial.

Amontonar hipotecas impagables en una bolsa, darle grado inversor y repartir los valores entre miles de ahorristas, no crea riqueza sino que la destruye como ya se vio en 2008.

Cosas parecidas están pasando a nivel planetario con papeles que muy pocos entienden como funcionan y el verdadero riesgo que tienen.

La evolución de las colocaciones financieras a nivel planetario comparadas con la evolución de la producción y los activos planetarios, también causa escalofríos.

¿Cuándo se producirá el ajuste?

¿Cuándo la realidad se mirara de frente y las cosas serán llamadas por su nombre?

Pero ya aparecen señales de conflicto: Trump en un evento histórico, se enfrenta a la Reserva Federal (que recordemos es una empresa privada) por su política de suba de tasas; Europa pierde el liderazgo alemán e Italia desafía abiertamente las normas financieras comunitarias, mientras que Grecia navega con sus problemas a cuestas sin solucionar; China viene rebajando su crecimiento y tratando de manejar el gran endeudamiento de sus empresas y bancos en un muy delicado equilibrio; Japón sigue sin lograr encontrar una senda de crecimiento sano y mantiene una deuda enorme.

Todo está listo para la tormenta perfecta: algo hará trastabillar la confianza en algún lugar y el miedo devastador se expandirá por todos lados.

Entonces lo que no sea sano y solido, se desmoronará, arrastrando a lo demás en su caída.

En esos eventos, los mercados inmobiliarios quedan bloqueados porque nadie sabe cuanto valen los bienes, la liquidez se esfuma instantáneamente y los bancos presionan para cobrar todos sus prestamos sin financiar con dinero fresco a nadie.

La situación se volverá lentamente más grave porque más y más personas empezaran a leer estos signos y entonces crearan una profecía de autocumplimiento: si todos piensan que la crisis es inminente y actúan para protegerse, sus acciones sumadas efectivamente desencadenan la crisis.

Al final las crisis llegan porque las cosas están mal hechas y hay que corregirlas, nos guste o no, eso es simplemente inevitable. ■

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

Demasiados platos

Cuando yo era un niño venían frecuentemente circos a Montevideo. Según mis padres y mis abuelos, ninguno de ellos igualaba al mundialmente famoso circo Sarrasani, que alguna vez recaló en Uruguay.

A partir de ese momento, se transformó en el circo de referencia y en una leyenda.

Después de ver el espectáculo todos mis mayores hacían comentarios tales como “no es como el Sarrasani”, o “está bueno, pero ninguno como el Sarrasani”.

En realidad, lo comparaban con el circo más famoso de la época.

Sarrasani nació como circo en 1901, en Dresde, Alemania, y fue algo así como el Cirque du Soleil de aquellos tiempos pero con animales, de los cuáles se dice que llegó a tener más de cuatrocientos de las más variadas especies.

Una cifra similar era la de técnicos y artistas de todas las nacionalidades y razas: chinos, japoneses, indios, americanos, marroquíes, javaneses, hindúes, etíopes, gauchos de Sudamérica, caucásicos europeos, etc.

Por supuesto, circo que aparecía, circo que perdía en una comparación -quizás realista, quizás teñida de nostalgia- con aquel mentado Sarrasani.

A pesar de los comentarios despectivos, los circos que llegaban en mi época no dejaban de tener sus atractivos, al menos para mi.

Elefantes, tigres, leones, monos, ponis, y otros animales entrenados (que por aquel entonces no era mal visto enjaular ni adiestrar) estaban siempre presentes.

Trapecistas, equilibristas, forzudos, contorsionistas, tragasables, lanzadores de llamas por la boca, payasos y los motociclistas del Globo de la Muerte, completaban un elenco que nos mantenía con la boca abierta por varias horas.

Uno de los espectáculos que siempre recuerdo, aunque no creo que fuese de los que impactaba más en el público, era el levantador de platos.

Así le llamé siempre, por no tener un mejor nombre para aquel sujeto que se enfrentaba a una angosta y larguísima mesa sobre la que reposaban, en hilera, una enorme cantidad de platos pa-

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.

recidos a los que utilizaban para servir nuestras mesas.

A diferencia del malabarista, su objetivo era mantener esa enorme cantidad de platos girando en el lugar sobre su canto, sin dejar que ninguno se detuviera nunca.

Comenzaba haciendo girar un plato. Luego hacía girar el segundo y daba un pequeño toque al primero para que continuase girando.

Acto seguido levantaba el tercero y repetía su toque, ahora sobre el primero y el segundo.

Luego el cuarto, el quinto y así sucesivamente, volviendo cada vez a hacer girar los platos que ya tenían levantados con anterioridad.

Cuando levantaba unos cuantos platos girando, y por lo tanto se había apartado a una considerable distancia de los primeros, debía volver rápido para darles a éstos un nuevo impulso a fin de que no detuvieran su giro.

Cuantos más platos levantados tenía, más rápido debía volver, hasta que al final debía hacerlo corriendo.

En aquel momento me impresionaba por el nerviosismo que me provocaba, en especial hacia el final, cuando parecía que algún plato iba a caer y quizás, hasta romperse.

Que yo recuerde, jamás vi que fallaran.

Aunque a mi, en aquel entonces, la cantidad de platos me parecía inmensa y una proeza, el hacerlos girar a todos al mismo tiempo, ahora sé con seguridad que los artistas y los ayudantes que armaban la mesa con precisión de relojería para saber cual era la cantidad de platos que podían mantener girando.

Sabían que de poner un plato de más, el nerviosismo del público y la algarabía que le sucedía, se transformarían en decepción y pena.

Si bien el domador de leones o los trapecistas seguro impresionaban más al público que este sujeto, no recuerdo haber aprendido tanto de ninguno de ellos ni utilizado tantas veces en mi propia vida, en mi experiencia de consultor de empresas y otras tantas como amigo, la escena del levantador de platos.

A diferencia del malabarista del circo, permanentemente me encuentro conmigo mismo, con amigos, parientes y ejecutivos, viviendo situaciones donde hemos puesto algún plato de más, y alguno se nos está saliendo de control o está a punto de hacerlo.

Puede que nos lleve a eso nuestra avaricia, la ambición de poder, de logros, de fama, de dinero, de diversiones, de codicia de posesiones o la búsqueda infinita de placer, en fin, no hay área de la vida donde no estemos propensos a cometer excesos y no saber parar a tiempo.

El número de platos que se pueden mantener girando es variable para cada persona y la mesa puede ser tan larga que, en algunos casos, recorra el mundo entero, pero dice el Tao: “Tensa un arco hasta su límite y pronto se romperá. El sabio conoce el límite”.

Yo les aseguro por experiencia propia, que si ponen un plato de más, pronto la vida se les complicará, y si llevan las cosas al límite, alguno se romperá.

Estrés, ansiedad, angustia y carreras de un lado al otro (como el personaje del circo) serán el resultado de esa transgresión.

Con suerte, la locura terminará cuando algún plato se caiga y eso quizás nos ayude a reflexionar.

Si no tenemos suerte, quizás hagamos un movimiento en falso que en ese frenesí, haga caer la mesa entera.

Finalmente, el tema siempre pasa por aquello de ¿dónde está la línea?

¿Cuándo aflojar, cuánto seguir?

¿Cuándo es ciega tozudez y cuándo loable perseverancia?

¿Cuándo es apatía, cobardía, indigna resignación, cuándo aceptación y sabia retirada?

¿Dónde está la divisoria que señala?

¿Quién la pone, quién lo dice, quién lo marca?

¿Qué señales miraré cuando la duda me muerda nuevamente el alma?

No lo sé.

Creo que nunca lo sabré, hasta después de cada batalla. ■

El número de platos que se pueden mantener girando es variable para cada persona y la mesa puede ser tan larga que, en algunos casos, recorra el mundo entero, pero dice el Tao: “Tensa un arco hasta su límite y pronto se romperá. El sabio conoce el límite”.

Jimmy Baikovicius • Director de Ikatu Uruguay

Inteligencia Artificial: entender es de Humanos

Nuestra mente no la construimos nosotros, no tuvimos un plan para desarrollarla, es el producto de miles de millones de años de evolución partiendo de la complejidad orgánica de seres unicelulares que en su lucha por sobrevivir fueron generando un producto cada vez más multifacético y avanzado en su potencial de conquista de los desafíos que la vida les presentaba hasta llegar a la más peculiar propiedad: tener conciencia de si misma y transformar la mismísima naturaleza.

Venimos de la materia y somos materia y la evolución nos trajo hasta aquí hasta que ella logre auto-entenderse.

La vida misma ha sido siempre inteligente –a su manera aprende y resuelve problemas– lo que indica que la inteligencia no tiene por qué ser consciente de lo que hace, simplemente es y eso le bastó para ¡inventarnos a nosotros!

Por ende, la inteligencia artificial no tiene por qué ser consciente de si misma, ya que es suficiente que a su manera muestre que aprende y resuelve problemas.

En la medida que demuestre capacidad para resolver objetivos considerados complejos, tildarlo de inteligencia, aunque sea artificial, corresponde.

A diferencia de un programa de computación tradicional, basados en secuencias lógicas de acciones pre-programadas (por ejemplo, multiplicar dos números y siempre obtener el correcto y único resultado posible), las máquinas de inteligencia artificial se pueden visualizar como cajas negras donde está encapsulado todo el procesamiento de datos.

Luego, de un lado de la misma estarían las entradas (por ejemplo, los píxeles de una foto) y del otro las salidas (identificar personas en dicha foto).

Dentro de esa caja negra, una gran cantidad de parámetros son ajustados durante la etapa de entrenamiento con la propiedad de que

> “Me preocupo menos por las computadoras que piensan como personas y más sobre las personas que piensan como computadoras”
>
> *Tim Cook - Director ejecutivo de Apple Inc.*

Fotos del artículo por © Jimmy Baikovicius

luego nuevos datos también van teniendo su efecto; los valores de los mismos se siguen ajustando y la caja va mutando en supuestamente mejores versiones de si misma.

Es decir, de cierta manera esta tecnología, a la vez de ir resolviendo un problema, aprende a cada vez resolverlo mejor.

En la inteligencia artificial, los errores tienen una probabilidad no nula.

¿Entonces, por qué se necesita este tipo de tecnología?

Porque es lo mejor que se sabe hacer hoy día para resolver problemas muy complejos de los cuales no hay una solución exacta como cuando de multiplicar dos números se trata.

La inteligencia artificial no es el futuro, es el hoy.

Todos la estamos usando (en particular su versión llamada "machine learning") aunque no seamos conscientes de ello; y muchos de sus usos, como el traductor de Google, Siri o Google Voice, o la detección facial de Facebook, son de uso gratuito y casi universal.

Uniendo el traductor de Google con el interpretador de voz, nos permite comenzar a conversar con culturas diferentes; gran hito en la evolución del ser humano ya que rompe uno de los grandes muros históricos de separación de culturas.

En este caso, esta caja negra, este "inteligente" zombie, es la máquina más potente de promoción de la globalización jamás antes inventada permitiéndonos dar el salto del comercio global a la comunicación directa y sin fronteras entre todos los individuos del planeta.

De todos modos, una cosa es aprender y resolver problemas, otra es entender qué se está haciendo.

Como vimos, entender no es un requisito de la inteligencia biológica y por ende tampoco de la inteligencia artificial.

Entender es más bien la capacidad de convertir información compleja en información simple y útil.

Por ejemplo, si leemos un libro, para hacer un resumen coherente, magistral y de una carilla, se requiere de la propiedad de poder pensar, de poder entender.

La inteligencia artificial esta muy lejos de lograr entender y de hecho ni siquiera entendemos por qué estas cajas negras funcionan ni cuando tienen éxito, ni cuando fallan.

Además, es un problema abierto demostrar si esto que los humanos hacemos con total naturalidad, entender, la inteligencia artificial alguna vez lo va a lograr; aunque, es bueno aclararlo, no podamos al menos aún demostrar lo contrario.

Hace ya algunos milenios que el proceso de innovación no depende solamente de mutaciones genéticas, sino de la mente humana y de esa peculiar propiedad que llamamos conciencia capaz no solo de generar imágenes cada vez más sofisticadas de la realidad sino de teorizar dialécticamente sobre ella imaginando nuevas realidades y haciéndolas luego posible.

Es así que nuestros cerebros, con sus mentes abarcadoras no paran de inventar.

La matemática, “la reina de las ciencias” (ref. Carl Friedrich Gauss), es el producto humano por excelencia del que luego derivan las computadoras.

La inteligencia artificial es matemática en acción, nuestra sabiduría en acción.

Es un reflejo de nuestra inteligencia, es la mejor foto de nuestra mente.

Si descubrimos toda la matemática de nuestra mente, acaso nada impediría que terminemos siendo superados por nuestro propio artilugio.

La inteligencia artificial es un gran ejercicio para comenzar a entender y profundizar sobre nuestra mente y nuestro cerebro.

Sin probablemente quererlo, sea el rol filosófico que le atañe.

Es una forma concreta de acercarnos a imitar algunas de sus capacidades.

En este inseparable camino que ya no tiene vuelta atrás, nuestra mente logrará entender otras cosas que aún ni podemos imaginar y que serán más profundas aún, en un juego y baile amalgamado generando un proceso de crecimiento exponencial del conocimiento.

¿Debemos tenerle miedo a la inteligencia artificial?

Nuestra mente es un universo de secretos a desentrañar.

Dicen que solo nos hemos adentrado en no más de un 10 % de lo que allí tenemos.

Si es a lo desconocido a lo que le debemos tener miedo, ¿no deberíamos entonces tenerle más miedo a nuestra mente?

La inteligencia artificial aún no es una ciencia, aún no se comprende por qué realmente funciona, aún tiene mucho de "receta de cocina".

Como toda tecnología, vendrá acompañada de grandes desafíos, de oportunidades y también de peligros ya que como entre otras tantas áreas, no está librada a que hackers se infiltren y hagan que nuevos datos logren modificar el comportamiento original deseado.

Históricamente, según Christopher Bader: "la gente tiende a expresar el mayor nivel de temor sobre las cosas de las que depende pero que no tiene sobre ellas control alguno, y eso es casi una definición perfecta de lo que es tecnología".

Por ejemplo, en los inicios de la telefonía, la gente creía que por dicha vía se comunicaría con los muertos generándoles pavor.

Hoy, el indispensable teléfono celular, es nuestro compañero inseparable que nos genera estrés si nos lo olvidamos y al mismo tiempo es el medio por el cual sabemos perdemos gran parte de nuestra privacidad.

Sin embargo, terminamos acostumbrándonos, adaptándonos y convirtiéndolo en algo imprescindible en nuestras vidas y no se de nadie que le genere miedo alguno su uso.

Por más miedos primarios, la inteligencia artificial está comenzando a adentrarse en todas nuestra cotidianidad.

Ya hay ciudades donde funcionan autos autónomos, hospitales donde la inteligencia artificial ayuda a los médicos a la detección más certera de enfermedades, a generar eficiencia energética y reducir derroches en las redes eléctricas y quien sabe quizás nos ayude a reducir los efectos de uno de los temas más candentes a resolver de este siglo en curso, el cambio climático.

La inteligencia artificial aún en modo zombie es un gran logro humano, un logro de la vida, un paso más en nuestra evolución como especie que no da tregua.

Jimmy Baikovicius
Director de Ikatu Uruguay (Audio y Video, Automatización, Iluminación, Soluciones IT, etc.).
Presidente del Consejo Uruguayo de Construcción Sustentable.
Director de Silvermist Uruguay (Investigación y Desarrollo en Nuevas Tecnologías para Hogares Inteligentes).
Director de Bang & Olufsen Latin America, B&O Montevideo y Punta del Este.
Director de Desigual Uruguay (vestimenta).
Fue CEO en Inosphia (2007-2010), empresa de IT y servicios de software.
Profesor de Ingeniería Eléctrica en la UdelaR (1993-1999).

Preparando el Congreso CILA 2019

24/25 y 26 de Julio en Montevideo

El Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) mantuvo un provechoso encuentro con los responsables del Ministerio de Turismo, con el objetivo de dejar resueltos varios temas relevantes.

Este año, Uruguay estará en el foco del negocio inmobiliario internacional cuando se reúna en Montevideo el Congreso Inmobiliario Latino Americano (CILA), en su encuentro anual al que asistirán profesionales de 18 países.

El encuentro 2019 de CILA sera con seguridad , un antes y un despues, de cómo se comportaran los actores del sector, a partir de las experiencias que en el mismo se presentaran.

La Comision Organizadora de este evento sin precedentes para nuestro pais, hace meses esta trabajando,resolvió que el Presidente honorario del Congreso CILA 2019 sea, don Julio Cesar Villamide, presidente fundador de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) y visionario empresario del sector.

El lunes 17 de diciembre de 2018 la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) firmó como socia de la Marca País en el Ministerio de Turismo con la presencia de la Ministra y el subsecretario de Turismo, Lilliam Kechichian, Benjamín Liberoff, y el director Ejecutivo de Uruguay XXI, Antonio Carámbula.

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya es una entidad gremial sin fines de lucro, que agrupa a unos 1.000 operadores inmobiliarios y empresas vinculadas al sector inmobiliario, que desarrollan su actividad en todo el territorio uruguayo. Sus integrantes desarrollan su actividad en diversas áreas tales como: promoción, venta, administración y arrendamiento de inmuebles, tasaciones, administración y servicios de consultoría inmobiliaria.

Participaron de la firma del convenio la ministra de Turismo Liliam Kechichian; el subsecretario del sector, Benjamín Liberoff; el director ejecutivo de Uruguay XXI, Antonio Carámbula; y el presidente de la CIU, Wilder Ananikian.

Kechichian valoró "el aporte de la CIU para el sector, es relevante que hoy tenga su lugar en la marca Uruguay Natural".

En tanto, Ananikian manifestó que "es importante para nuestra difusión en el país y en el exterior. Para nosotros significa un 'up grade', ya que implica reconocer un vínculo ya existente". Al tiempo que invitó a participar del IV Congreso Profesional Inmobiliario Latinoamericano "Tendencias, estrategias e innovaciones del Real Estate latinoamericano", al cual se esperan más de 500 asistentes.

Por su parte, Carámbula añadió que esta incorporación es un "reconocimiento al trabajo ya realizado", ya que CIU representa un "motor de crecimiento del sector y la economía del país; que sin duda explica la esencia del turismo".

A partir de este convenio, los socios de Marca País obtienen una licencia de forma "no exclusiva, intransferible y gratuita" para utilizar en sus materiales promocionales el isotipo Uruguay Natural, lo que les confiere el respaldo de Marca País. Esto permite continuar el proceso de adhesión de empresas que se alinean a la estrategia para la promoción de Uruguay en el exterior.

En el encuentro del Presidente de CIU con la ministra de Turismo, Liliam Kechichián, le presentó la solicitud de declaración de interés Ministerial, para el Cogreso CILA 2019, lo cual facilitará diversos aspectos burocráticos para la organización de este encuentro. ■

CILA
CONFEDERACIÓN INMOBILIARIA LATINOAMERICANA

UruguayNatural

NATIONAL ASSOCIATION of REALTORS®

Beneficio Club Edenred

Tenés Ticket Alimentación®
pertenecés al Club de Beneficios

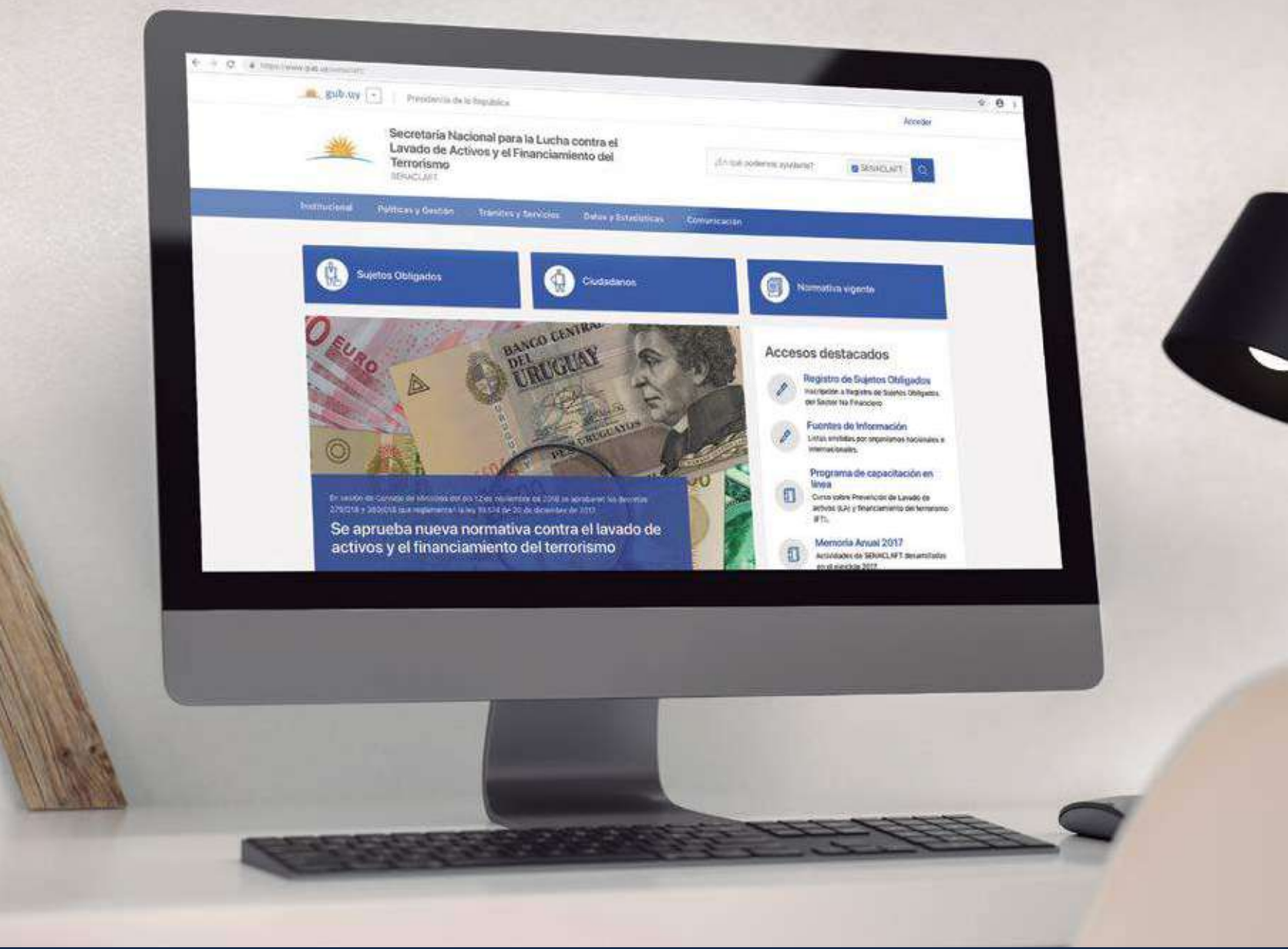
Conocé más en **beneficioclub.com.uy**
o en nuestra app EdenredUY

RESTAURANTES | HOGAR Y TECNOLOGÍA
INDUMENTARIA Y ACCESORIOS | EDUCACIÓN
FARMACIAS | TIEMPO LIBRE | ÓPTICAS

EdenredUY

2408 8080
info-uy@edenred.com
www.edenred.com.uy

Dr. Juan Diana Romero • Brum Costa Abogados



Prevención del Lavado de Activos

Nueva reglamentación del sector no financiero Decreto Nro. 379/018

I. Introducción

Desde el 20 de noviembre pasado se encuentra vigente el Decreto N°379/018, reglamentario de las obligaciones en materia de prevención de lavado de los sujetos mencionados en el art. 13 de la Ley Integral Contra el Lavado de Activos Nro. 19.574 (en adelante el "Decreto"), dentro de los cuales se encuentran las inmobiliarias.

De esta manera se deja sin efecto la reglamentación anteriormente vigente en estos temas, es decir el Decreto Nro. 355/010, del 02 de diciembre de 2010.

En primer término, el Decreto prevé una reglamentación general aplicable a todos los sujetos obligados, disponiendo luego una reglamentación particular por sector de actividad.

El capítulo específico para las inmobiliarias es el Cap.IV, regulatorio de todos los actores pertenecientes al "sector inmobiliario".

Seguidamente analizaremos los aspectos generales del Decreto, para luego analizar las novedades incluidas en el Capítulo IV antes referido.

II. Reglamentación aplicable a todos los sujetos obligados no financieros

Definición de cliente

El Decreto dispone que deberá entenderse por "Cliente" a la persona (física o jurídica) que utiliza o adquiere, de manera frecuente u ocasional, un producto o servicio puesto a disposición por uno de los sujetos obligados.

Asimismo el Decreto incluye una aclaración adicional respecto de lo que debe entenderse por puesta a disposición del servicio, únicamente aplicable a las inmobiliarias, la cual se analizará más adelante.

Finalmente en cuanto a este punto, y si bien no lo menciona el Decreto, es importante destacar que en el rubro inmobiliario la categorización de "cliente" se adquiere en forma progresiva y, en consecuencia, la debida diligencia del mismo deberá acompasar este fenómeno.

Esta conclusión es apoyada en cierta forma por la disposición del Decreto que se analizará en el apartado siguiente, referida a la posibilidad de completar la debida diligencia en el transcurso de la relación comercial.

Enfoque basado en riesgos

En síntesis, el Decreto establece que los controles deberán aplicarse en forma adecuada y proporcionalmente al nivel de riesgo de lavado de activos que reviste cada tipo de cliente u operación, en base a los factores "cliente" (estructura, actividad económica, etc.), "geográfico" (lugar de ubicación del inmueble, país origen o destino de los fondos involucrados, entre otros) y "operacional" (monto de la operación, forma de pago, etc.).

Esto determinará la intensidad de los controles a aplicar, dividiéndose los mismos en tres categorías: "riesgo bajo" (DDC simplificada -art. 12-), "riesgo medio" (DDC normal -art. 11-) o "riesgo alto" (DDC intensificada -art.13-).

De esta manera se busca que el sujeto obligado realice una asignación más eficiente de sus recursos materiales y humanos, a la hora de aplicar los controles.

Debida diligencia de clientes

Primeramente, el Decreto prevé que en aquellos casos en donde los riesgos de lavado de activos "se puedan manejar con efectividad" por parte del sujeto obligado, y asimismo cuando "resulte esencial para no interrumpir el normal desarrollo de la actividad", éstos podrán completar la realización de la DDC en forma posterior al inicio de la relación comercial, dentro de un plazo "razonable".

Tal y como mencionáramos anteriormente, esta posibilidad que otorga el Decreto reconoce en cierta forma la progresividad de la DDC en sectores de actividad como el inmobiliario.

En cuanto a la inclusión de la defraudación tributaria como delito antecedente del lavado que oportunamente realizara la Ley 19.574, el Decreto consagra básicamente un sistema de declaraciones juradas del cliente, sistema que es replicado luego en el capítulo IV.

Respecto de la obligación de identificar al beneficiario final de las operaciones, el Decreto prevé excepciones para aquellos casos de entidades cuyos títulos de participación coticen en bolsa o se comercialicen a través de otros mecanismos públicos de reconocido prestigio, o bien cuando se trate de un fideicomiso o fondo de inversión supervisado por el BCU (literales a, b, c y h del artículo 7 del Decreto N°166/017).

Oficial de Cumplimiento

El Decreto prevé la designación de un Oficial de Cumplimiento por parte de los sujetos obligados, quien será el encargado de supervisar el sistema de prevención, y asimismo será el nexo entre el sujeto obligado y las autoridades competentes en la materia (SENACLAFT, UIAF, entre otras.). Dicho cargo podrá estar en cabeza del propio sujeto obligado.

Delegación de la DDC

El artículo 19 del Decreto habilita a los sujetos obligados a delegar en terceros que también sean sujetos obligados del sector no financiero, la realización de la DDC correspondiente por el sector de actividad al que pertenecen, siempre que se

produzca la inmediata entrega de la información obtenida al sujeto delegante por parte del sujeto delegado, y en todos los casos bajo la exclusiva responsabilidad del sujeto delegante.

En este punto cabe aclarar que, a nuestro juicio, esto se traduce en la posibilidad de simplificar la aplicación de múltiples controles que recaen sobre una misma operación concreta, en la cual intervienen varios sujetos obligados del sector no financiero (entre ellos el sujeto delegante y el sujeto delegado), pero no implica en ningún caso la posibilidad de tercerizar en forma genérica la realización de la DDC del sujeto obligado delegante.

III. Reglamentación aplicable al sector inmobiliario

Tal y como se mencionara anteriormente, en forma complementaria a la definición general de cliente dada por el Decreto, se establece que se entenderá que una persona utiliza el servicio puesto a disposición por una inmobiliaria (siendo por tanto cliente de ésta), "únicamente a partir del momento en que dicha persona toma contacto directo con la inmobiliaria y le manifiesta de forma real e inequívoca su intención de utilizar el servicio específico ofrecido por esta, pudiendo ello verse reflejado o no, en un documento o acuerdo escrito" (esto es que no se requiere un boleto de reserva, promesa, etc. para que se esté frente a un "cliente").

En el mismo sentido, el art. 36 del Decreto dispone que en aquellas operaciones en las que intervenga una inmobiliaria por la parte compradora y otra por la vendedora, cada una deberá hacer la debida diligencia únicamente respecto de su cliente.

Estos complementos brindan un marco de seguridad mayor a las inmobiliarias frente a los demás sujetos del sector, aclarando ciertas cuestiones que generaban algunos problemas prácticos en la implementación de la DDC.

Finalmente el Decreto establece la obligatoriedad de aplicar DDC intensificada en operaciones mayores a U$S 300.000 o su equivalente en otras monedas (hecho que supone un aumento de la franja respecto de la reglamentación anterior, que fijaba U$S 200.000), y dispone la posibilidad de completar operaciones sospechosas de lavado por razones jurídicamente justificadas (por ej. existencia de multas ante incumplimiento), procediendo luego a efectuar el reporte de operación sospechosa a la UIAF del BCU.

IV. Creación del registro de sujetos obligados

Por último, cabe destacar que las inmobiliarias cuentan con un plazo de 90 días (contados desde el 20 de noviembre del corriente año) para registrarse ante la SENACLAFT, en la forma y bajo las condiciones establecidas en el instructivo publicado por dicha entidad de control en su sitio web (www.gub.uy/senaclaft/).

Por su parte, la actualización de los datos proporcionados al registro, deberá efectuarse dentro de los 30 días de producida una modificación. ■

Las inmobiliarias cuentan con un plazo de 90 días (contados desde el 20 de noviembre de 2018) para registrarse ante la SENACLAFT (www.gub.uy/senaclaft/)

BRUM COSTA

ABOGADOS / LEGAL·TAX·COMPLIANCE

Somos una firma especializada en brindar servicios en asesoramiento en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Dr. Alejandro Schroeder 6537 | Tel. 26017777 | info@brumcosta.com
www.brumcosta.com

Abril Pérez Alves • Rematador Público. Corredor Inmobiliario. Administrador GG/CC

Seguridad en los condominios

Actual y reiterado punto a tratar, en el orden del día de las asambleas de copropietarios. Se analizará, desde diversos puntos de vista: seguridad material tradicional, seguridad por personal, seguridad electrónica (básica y avanzada), y planificación. Deberá evaluarse en función de las características constructivas del condominio y las posibilidades económicas de los mismos, para determinar cual o cuales métodos se van a utilizar.

A.- Seguridad material tradicional. Se deberá considerar cada elemento de protección primario, como una barrera de protección. Primera barrera, puerta de entrada: de madera, de madera con vidrios (con y sin rejas), de metal (hierro o aluminio) con vidrios (con y sin rejas), y de cristal (generalmente blindados), y en edificios antiguos dobles puertas (la externa más fuerte y segura, y la interior de madera y vidrios).

Segunda barrera, las ventanas: en general de madera o metal y vidrio (con cortinas de enrollar), y en los más modernos aluminio y vidrio (con y sin cortinas de enrollar), y hasta dobles ventanas, y con rejas en las unidades de planta baja.

Tercera barrera, de acuerdo a la antigüedad y características constructivas de los edificios, los balcones o terrazas: abiertas o cerradas (de origen).

Cuarta barrera, la puerta de la azotea: generalmente de simple metal o aluminio, sin seguridad especial. En este caso, influye la cercanía a otros edificios (cercanos o medianeros).

En zonas de alta densidad demográfica, se da algún caso, en que personal de servicio mensual (ej. ascensores) pasan de la azotea de un edificio a la del otro a realizar sus tareas, sin ingresar por la puerta del segundo edificio.

Quinta barrera, las rejas perimetrales y garitas: en edificios con jardines, retiros, patios, o complejos abiertos.

Sexta barrera, las cercas eléctricas: colocación de las mismas, sobre las rejas, sobre perímetros del edificio, y sobre los muros que separan un edificio del otro en un mismo complejo.

En los casos anteriores, se deberá considerar, que la colocación de toldos, aleros, cerramientos de terrazas, o rejas, no contemplados en planos de construcción

o reglamento de copropiedad, pueden significar modificación de fachada, lo que deberá ser resuelto en forma por asamblea de copropietarios, convocada a tales efectos.

Séptima barrera, portones de garajes: pueden ser de madera, metal (de apertura lateral o batiente), y cortinas de enrollar. En el caso de los de metal, son frecuentes los forzamientos e ingresos al garage a hurtar, desde el cual pueden acceder al hall principal del edificio, o a los ascensores en el mismo garage desde los cuales acceden a los pisos. Ahora se están colocando trabas de seguridad a los portones, para impedir o dificultar el acceso.

Octava barrera, timbres y portero eléctrico: debiendo controlar el correcto funcionamiento de los mismos, y la resolución de no apertura remota (bajar a abrir).

B.- Seguridad por personal. Se trata del personal que se desempeña en el edificio o complejo, abarcando: turnos parciales, uno dos o tres turnos, con personal dependiente, personal tercerizado, o una conjunción de ambos.

En las siguientes categorías: auxiliar de limpieza, portero, vigilante diurno, vigilante nocturno, conserje, etc. Dependiendo del cargo, va a ser la función a desempeñar, y la efectividad del mismo, en la tarea de vigilancia; influyendo también, la estructura dimensión o tamaño, de la copropiedad.

Es fundamental destacar, la imperiosa necesidad, de que el personal actuante, dependiente o tercerizado, cuente con las preceptivas protecciones legales (planilla de trabajo, aportes al BPS, seguros, uniformes); y en el caso de tercerizado, las habilitaciones correspondientes personales y de la empresa (a destacar, que hay vigilantes sin armas, con armas, y con perros).

Y también son importantes: la estipulación de funciones y tareas de cada uno, mediante la entrega de un instructivo o manual, a efectos de lograr la eficiencia necesaria; así como por parte de los usuarios (propietarios e inquilinos) y administración, del control del cumplimiento de los horarios y tareas asignadas al personal.

Cuando la estipulación de las funciones sea clara, y el control adecuado, no debería dejar lugar a malentendidos, entre usuarios administración y dependientes; y en caso de que estos últimos

cumplan en forma adecuada, la satisfacción será mutua entre todas las partes.

Lo que lleva a destacar, el aprecio y cálido trato que se profesan de usuarios a personal, y de personal a usuarios, cuando la relación y el cumplimiento de las obligaciones de cada una de las partes, se cumplen. Por ahora un sistema electrónico, no podrá sustituir esta afectuosa y recíproca relación.

C.- Seguridad electrónica. Surgen nuevos sistemas y avances.

C.1.- Cámaras de seguridad. Se deben estudian las características y necesidades de la edificación, para determinar la distribución e instalación de cámaras, sistema de grabación, así como los costos.

Los modos son: sin y con respuesta. Para el modo respuesta, es necesario contar con línea telefónica y ADSL en el edificio. La respuesta, es control, y eventual envío de móviles. También se encuentra disponible, el acceso a las cámaras por aplicación de celular, a los usuarios del edificio para su control.

Cada una de las opciones, con un costo diferencial. Y el control mediante cámaras, se utiliza, tanto para control de seguridad externa, como para la aplicación de multas a quien deja abiertas las puertas o portones.

C.2.- Sistema de puertas y portones eléctricos. Siendo importante, el contratar una empresa responsable y autorizada, para la instalación y el servicio de mantenimiento mensual de los equipos.

C.3.- Los llamados tótems: equipos, que cuentan con una pantalla en la que aparece un vigilante de tamaño casi natural de pecho a cabeza, colocados en el hall de entrada de los edificios, para el control del acceso de personas al mismo. Y también, para el control de las cámaras colocadas, en puntos estratégicos de la copropiedad.

La ventaja del sistema, es un menor costo que personal. Las desventajas, atención a varios edificios a la vez, y no existe el trato individualizado personal, ni pueden gentilmente abrir las puertas, ni cargar las bolsas hasta el ascensor a señoras embarazadas o personas de edad, ni pueden atender personalmente a las empresas que vienen por servicios. Es decir, no existe el trato personal directo.

C.4.- Accesos por puertas con cerraduras magnéticas: instrumentado por teclados tipo calculadora, por tags, por tarjetas, o por sistemas biométricos como la huella digital.

C.5.- También surge, el lector de códigos QR: a través del celular, se puede ejercer control de los invitados de manera virtual, el propietario avisa al sistema y el visitante debe colocar su código QR.

D.- Planificación.

D.1.- Creación de un protocolo de seguridad, y difusión del mismo, en el edificio, a los usuarios (propietarios, inquilinos, visitantes), al personal, y a los servicios mensuales.

D.2.- Registro, difusión interna, y conocimiento de los usuarios, y fecha de realización de los servicios (ascensor, calefacción, jardinero, sanitario, etc.).

D.3.- Creación de un grupo de whatsapp, entre los usuarios, para las novedades y alertas de los mismos.

D.4.- Establecer un sistema de alarmas de emergencia, silbatos, pitos, cornetas, y alarmas de pánico.

D.5.- No permitir la entrada de extraños.

D.6.- Mudanzas, sólo podrán realizarse debidamente comunicadas, autorizadas, y durante el día no en la noche.

D.7.- Tener a mano, los teléfonos de emergencias, bomberos, policías, seguros, etc.

D.8.- Contratación de seguros.

D.9.- Coordinación, comunicación, información, y control, por parte de todos los involucrados (propietarios, inquilinos, personal, administración, servicios y visitantes).

Como conclusión, por supuesto siempre mediante resolución de asamblea, lo ideal en función: de las posibilidades económicas de la copropiedad, más proyección de cuotas extras, y ámbito de colaboración; sería crear un sistema de seguridad mixto, es decir en el cual se den elementos, de material tradicional, de personal, seguridad electrónica, y participativo entre vecinos.

Sin perjuicio, de los nuevos avances tecnológicos, que puedan surgir. ■

Abril Pérez Alves
Corredor Inmobiliario. Rematador Público. Tasador de Inmuebles. Perito Tasador del Poder Judicial. Especialización en Administración de: Gastos Comunes y Alquileres. Docente en Administración de Propiedades. Socio de CIU, ADIU y ANRTCI. Ex Director Académico Honorario de IUCAP (Instituto Uruguayo de Capacitación Profesional). Socio de CAPH: Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal. Propietario de Abril Pérez Inmobiliaria & Administración

¿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

- **Autores:** Arq. Carlos Zucchi (proyecto y concreción), Arqs. Garmendia y Clemente César (incorporación posterior), Arq. Víctor Rabú (dos alas laterales)
- **Fecha:** 1856 (inauguración)
- **Ubicación:** Reconquista s/n esq. Bartolomé Mitre
  Monumento Histórico Nacional

William Rey Ashfield • Arquitecto

Teatro Solís

La vieja Casa de Comedias fue el gran recinto de espectáculos y representaciones teatrales durante la colonia, permaneciendo en pie hasta bien entrados los años de la República.

Pero los tiempos de la independencia, sin embargo, exigieron un edificio alternativo para la actividad de comedia y teatro lírico, así como también un nuevo y moderno estandarte republicano de escala urbana: el Teatro Solís.

En la década de 1840, la sociedad responsable del emprendimiento le encarga al arquitecto Carlos Zucchi -técnico de origen italiano, pero formado en Francia- la realización del proyecto que permitiría su construcción.

Se trata de una propuesta con fuertes referentes en la tradición de la edilicia operística italiana, particularmente del Scala de Milán (planimetría en base a herradura) y el Teatro Carlo Felice, de Génova (resolución original de fachada).

El proyecto de Zucchi se vería afectado por los incidentes de la Guerra Grande, suspendiéndose la materialización de la obra por un plazo superior a una década.

Durante ese período el arquitecto proyectista se traslada a Río de Janeiro y cuando se decide retomar las tareas constructivas se plantean importantes ajustes de proyecto.

Por un lado se adecua el mismo a una nueva realidad presupuestaria y se reformula su nueva fachada.

Los arquitectos Garmendia y Clemente César se incorporarán de manera sucesiva para definir -en su actual cuerpo central- la imagen definitiva del edificio.

El teatro se inauguró en el año 1856, y la obra representada en esa oportunidad fue Ernani, ópera de Guiseppe Verdi, la que fue presenciada por el entonces presidente de la República, Gabriel Pereira junto a lo más granado de la sociedad de la época.

En la segunda mitad del siglo XIX, el Teatro Solís incorpora dos alas laterales proyectadas por el Arq. Víctor Rabú, jerarquizando su cuerpo original central y generando, a su vez, un espacio exterior propio que le da encuadre al mismo.

Interiormente, el plafón general se presenta como el elemento de mayor interés artístico, donde los trabajos de los pintores Carlos María Herrera y Pío Collivadino aparecen bajo la lógica propia de la representación alegórica: Apolo y Dionisos, se presentan ante el público como manifestaciones de dos formas de belleza.

Al comenzar el siglo XXI, el teatro demandaba la realización de una serie de cambios, ajustes y tareas de restauración.

Se materializó entonces una importante operación de ajuste constructivo y espacial que implicó el aumento del tamaño de su caja escénica, así como una fuerte adecuación tecnológica a efectos de mejorar su acústica y calificar sus servicios de apoyo al espectáculo y al público. ■

Arq. William Rey
Arquitecto egresado de la Facultad de Arquitectura, (UdelaR). Magister en instrumentos para la valoración y gestión del patrimonio artístico por la Universidad Pablo de Olavide, Sevilla, España. Doctor en Historia del Arte y Gestión del Patrimonio Cultural. Co-fundador de la productora cultural BMR. Autor del libro Tu Patrimonio, un relevamiento sobre arquitectura patrimonial del Uruguay, entre otros trabajos.

Esc. Aníbal Durán • Gerente Ejecutivo de APPCU

La tolerancia como forma de actuar

En este principio de año y consonancia con las fiestas del nuevo año y -en particular- la de Navidad, que los cristianos celebramos y los no cristianos aceptan con respeto, van estas líneas sin postulados reivindicativos.

En estos tiempos álgidos y de posturas controvertidas, donde muchas veces nos gana la pasión y los epítetos se deslizan como agua entre los dedos, guardar una postura de tolerancia hacia el otro, debería ser una virtud. Y una muestra de cautela.

Desde APPCU abogamos por ello y en cada reunión donde tenemos posiciones encontradas con el adversario de turno, intentamos hacer gala de aquella.

Tolerar no es compartir. La tolerancia es una manera de convivir independiente de las ideas que se agiten en el escenario de la convivencia; es un sistema de moverse en sociedad para evitar choques innecesarios y una técnica de intercambio humano que deja en pie las posiciones espirituales y las ideologías en juego.

Tolerar no es transigir; el que transige se pliega a ideas que no compartía; deserta en cierto sentido de su rumbo para preocuparse por los atractivos de otra meta.

La tolerancia mantiene frente al campo opuesto toda la vieja firmeza de una postura distinta; observa la posición ajena desde su atalaya, sin comprometerse con ella, y usa de tácticas cordiales ya sea para no entorpecer el ejercicio de las actitudes que no comparte, ya sea para ganar adeptos en campo contrario.

La tolerancia es un estado de espíritu sociable, abierto, comunicativo y vigilante, que puede ser apático o combativo, neutral o parcial, flemático o militante; modos distintos de traducirse, de hacerse efectivo, más o menos dinámicos, pero compatibles siempre con su misión y con su cometido.

La tolerancia que más nos interesa ahondar, es la que esgrimimos cuando actuamos como gremial. Es la militante, la que se desenvuelve en climas de propaganda, la que no trepida en decir en voz alta lo que piensa y hace cuestión en respetar el pensamiento contrario.

La tolerancia no ablanda las propias convicciones, por el contrario, las afirma, ya que al enfrentarlas en clima de consideración con las ajenas, las va robusteciendo con toda la solidez que deriva de una actitud respetuosa y empática.

No cabe la tolerancia frente al delito, frente a la manifiesta violación de la ley escrita o de la ley moral.

En esta convivencia de espíritus enconados, la tolerancia suaviza las pasiones y hace primar la cordura. Actuar así debería ser un imperativo de la hora.

En APPCU lo tenemos bien presente. Sin duda, el deseo de que cada uno pueda ser mejor persona, ayudaría a vivir en un mundo mejor. Que así sea con anhelos de mucha paz. ■

ESSEN: SOLUCIONES CON VALOR AGREGADO

A través de los años hemos brindado soluciones para distintos sectores del mercado. Nuestros productos con estándares de fabricación de primer nivel han ayudado a las empresas a agregar valor a sus procesos, poniendo especial énfasis en aspectos como la calidad de los materiales, durabilidad, facilidad y seguridad en la operativa.

PUERTAS CORTAFUEGO

HOMOLOGADAS POR DNB

Nuestras puertas cortafuego combinan calidad, diseño y sobre todas las cosas, seguridad. Su certificación con estándares americanos y europeos de seguridad es una garantía para empresas de construcción y particulares.

Somos representantes exclusivos:

ASTURMADI DOORS

ESSEN
SOMOS SOLUCIÓN

Miguelete 1824
Tel.: +598 2929 0092
www.essenltda.com.uy
info@essenltda.com.uy

Mario Stefanoli • Secretario General de la ANRTCI

Publicidad engañosa en la red

Una práctica extendida en internet, en algunos avisos que ofrecen propiedades en venta o alquiler, es la publicidad engañosa.

Si bien la internet trajo enormes beneficios a las comunicaciones, también, y como en todos los ámbitos, hay quienes aprovechando esta excelente herramienta, la utilizan en forma inapropiada.

La mayor parte de las inmobiliarias utilizan internet en forma adecuada y dando la información precisa. Sin embargo, vemos en algunos sitios algunos avisos que, por demasiado tentadores, terminan siendo falsos.

Si bien puede existir una publicación con un precio que nos resulte muy atractivo, y que sea una oportunidad real, en la enorme mayoría de los casos si profundizamos vamos a encontrar que algo motiva ese precio bajo. O no es el precio total, o el bien lo que se nos muestran, no es en realidad como lo muestran.

Fotos que no se corresponden con el inmueble que se ofrece; datos escasos sobre el contacto, superficies edificadas que no son tales, son elementos que fácilmente pueden ayudarnos a detectar un falso aviso.

Cuando vemos avisos en un portal donde sólo se puede hacer contacto vía mail, puede ser una señal que hay algo que no está bien. ¿Cuál sería el motivo por el que no dar un número de teléfono para contactar?.

Generalmente una inmobiliaria formal, que actúa con seriedad, que vela por mantener o consolidar un nombre y un prestigio, presentará en su página o en un portal la información correcta.

Quien actúe de otra forma queda expuesto a que en el futuro se desconfíe del nombre.

Puede haber inmobiliarias que, como modo de generar llamadas y posibles clientes, coloquen avisos con "oportunidades" y cuando se llama el inmueble en cuestión, se vendió el día anterior ...pero tenemos otros que valen un poco más, pero tienen similares características.

La verdad es una herramienta invalorable. Se puede hacer un aviso atractivo sin engañar.

Debemos ser conscientes que cuando un inmueble que publicitamos, correctamente mencionando el precio y características, pero no tiene llamadas es porque el precio no es el adecuado.

Hablemos entonces con el propietario para tratar de adecuarlo a la realidad.

Si bien no es tarea fácil, podemos lograr una adecuación en función de la situación del mercado. Pero siempre el aviso publicitario debe reflejar la verdad.

Utilizando el ingenio para atraer al comprador, sí; toda propiedad tiene virtudes y defectos, y es cuestión de encontrar la persona adecuada que valore las virtudes y no le preocupen demasiado los defectos.

A veces lo que para uno es negativo, para otros no lo es. Lamentablemente la publicidad engañosa que generan algunos, lleva a que la gente desconfíe e insista con las preguntas previamente a ver una propiedad.

Debemos dar certezas y la comunicación es fundamental para convencer que lo que publicitamos, coincide con lo que verá el interesado.

Recordemos que el tiempo es un factor muy importante en la actualidad y nadie quiere perderlo: si decimos que el inmueble tiene un excelente estado, debe tenerlo.

Si decimos ambientes amplios, luminosos, ventilados, buena calidad de construcción, todo esto debe corresponderse con la realidad.

La verdad es el modo de diferenciarnos de quienes podrán intentar, con un aviso falso o engañoso, concretar una venta, pero la continuidad, el prestigio y la seriedad se lograrán si la información que brindamos es correcta y nuestra actuación como intermediarios en un alquiler, venta o asesoramiento, deje satisfecho al cliente. Y un cliente satisfecho, es nuestra mejor publicidad. ■

Mario Stefanoli
Secretario General de la ANRTCI y de la Asociación Americana de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios.

Dimensión360

Como si estuvieras ahí

Con tecnología
SAMSUNG

- Más de 200 oportunidades para elegir
- Sitio seguro con imágenes reales
- Tecnología desarrollada en nuestro país

PRIMER Y ÚNICO
PORTAL INMOBILIARIO
CON
IMÁGENES **360°**

www.dimension360.com.uy

Mi casa, mi vida. Desafío a Bolsonaro

Hasta aquí, con casi diez años de duración (creado en 2009), el programa "Mi Casa Mi Vida" se ha mostrado importante en el combate al déficit habitacional, responsable por el financiamiento de casi la mitad de los inmuebles vendidos en las regiones metropolitanas de Brasil.

En total, cinco millones de unidades ya fueron comercializadas, con una inversión de casi USD 131 billones, según un estudio realizado por la Fundación Getúlio Vargas (FGV) en conjunto con la Asociación Brasileña de Constructores (ABRAINC).

No obstante, el déficit habitacional creció a 7,7 millones. Mantener el Programa no será tarea fácil para el Presidente Bolsonaro, quien asumió el mando de la Nación el pasado 1º de enero de 2019.

El mayor volumen de producción del Programa se da en la llamada banda 1, destinada a consumidores con ingresos mensuales de hasta USD 474.

En esta franja, el subsidio puede llegar a USD 12,5 mil por unidad. Sólo una pequeña parte del valor del inmueble es financiada al comprador con intereses también subsidiados.

Ocurre que el 90% de los recursos vienen directamente de la caja del gobierno. Puede faltar dinero. En las franjas mayores, los recursos para financiamiento provienen del Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio (FGTS).

En la faja 2, destinada a familias con renta hasta USD 1,05 mil, el subsidio varía de 11% a 29% del valor del inmueble.

En la faja 3, para familias con ingresos hasta USD 2,37 mil, no hay subsidio financiero.

En ambos casos, sin embargo, las tasas de interés son menores que las de mercado, aunque sean compatibles con las del FGTS.

Estas dos bandas, aunque menos subsidiadas, también son importantes para reducir el déficit habitacional.

Durante la campaña presidencial, Bolsonaro prometió reducir los intereses de los préstamos hechos con recursos del FGTS, además de ampliar el abanico de utilización de sus recursos.

El problema es que el FGTS también se encuentra en dificultades.

La crisis instalada en el país entre 2014 y 2017 aumentó el índice de desempleo, perjudicando la recaudación del Fondo, y disminuyó la renta familiar.

Con ello, hubo también aumento del índice de retraso de pagos, incluso en los financiamientos habitacionales, dificultando el retorno de recursos al Fondo.

Así, es consenso en el mercado inmobiliario que el Programa "Mi Casa Mi Vida" (MCMV) no puede parar, porque puede comprometer el funcionamiento de la industria de la construcción, además de promover el aumento del déficit habitacional y dificultar la retracción del desempleo.

Pero la solución no es simple. La dependencia del FGTS es tanto mayor, cuanto mayor es la dificultad del gobierno en proveer recursos para la franja 1 del Programa.

Por otro lado, la recuperación del FGTS sólo ocurrirá en el caso de una fuerte ampliación en el nivel de empleos formales.

¡Un gran desafío para el nuevo gobierno! ■

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.

¿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

Armando Pepe • Argentina

Tiempos de cambio

Terminado el año viejo con mucha incertidumbre política, económica y financiera, en el sector inmobiliario no habrán créditos hipotecarios hasta el primer trimestre de 2019, elemento que en 2018 fue un gran dinamizador del sector y que permitió escriturar 118.000 propiedades en virtud de ese tipo de préstamos.

Según los informes del Colegio de Escribanos de Capital Federal, las escrituras realizadas en noviembre de 2018 cayeron un 45% con respecto al mismo mes de 2017, y solo se realizaron 328 operaciones con créditos hipotecarios.

Nuestro gobierno nacional tiene la muy ardua tarea -en particular, en un año electoral- de a) bajar la inflación, b) achicar el Estado y bajar el gasto público, c) eliminar impuestos, ya que somos el país con mayor carga impositiva del mundo, y d) bajar las tasas que al año pasado llegaron al 70%.

Así no se puede lanzar un país a la producción, y esperamos que encuentren el rumbo deseado por los 40 millones de argentinos.

Más allá de estas "pálidas", a pesar de la gran devaluación, el "parate" en la economía y la falta de créditos, el Colegio Unico de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires (CUCICBA) continuó creciendo día a día, en cantidad de matriculados.

Terminamos 2018 con 7.348 colegiados, habiéndose realizado la última jura el 12 de diciembre, con el registro de 104 nuevos matriculados, en un acto que ya es tradicional con la actuación de nuestra "Agrupación Coral CUCICBA", conformada por matriculados inmobiliarios en su totalidad.

También nuestro taller de teatro, realizado en el mes de noviembre, presentó cinco pequeñas obras, con actores y actrices que fueron operadores inmobiliarios matriculados, con una muy importante concurrencia de público.

Este año, por acuerdo firmado con el Registro Nacional de las Personas (RENAPER), todos nuestros matriculados cuentan con un servicio de excelencia, consistente en que aportando el nombre de su cliente y su numero de DNI, inmediatamente se emite una ficha de la persona con foto y todos sus datos, y se evita la sustitución de personas en las operaciones inmobiliarias.

También firmamos un acuerdo con la Agencia Gubernamental de Control (AGC), con la cual trabajamos activamente en la detección de ilegales en el rubro, y desde este año cuando cualquier persona quiere habilitar una oficina para inmobiliaria, debe estar matriculado en nuestro colegio.

El 2018 fue un año de mucho trabajo institucional, dado que la Cámara de Diputados de la Nación pretendía

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.

impulsar una nueva ley de alquileres a nivel nacional, a lo cual nos opusimos en forma rotunda, haciendo notar nuestra presencia no solo en los despachos de los diputados nacionales y ministerios, sino también participando en innumerables programas televisivos, radiales y en medios gráficos.

En tal sentido, nuestro CUCICBA impulsó una conferencia de prensa en la que contamos con la presencia de los presidentes del Colegio Público de Abogados, de la Cámara de Propietarios de la República Argentina, de la Corporación de Rematadores, de la Cámara Inmobiliaria Argentina, de la Asociación Empresaria de la Vivienda, de la Cámara de Empresas Desarrolladoras Urbanas, de la Cámara de Empresas Desarrolladoras Urbanas, de la Asociación Americana de Rematadores y Corredores Inmobiliarios, del Colegio de la Provincia de Buenos Aires, del Centro de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires, de la Federación de Comercio, Industria y Servicios de la Ciudad de Buenos Aires.

> El mensaje de los presidentes de las gremiales fue tan contundente, y con una repercusión tal en todos los medios nacionales, que se logró que el Presidente de la República no incluyera el tratamiento de la Ley que nos afectaba en las sesiones extraordinarias de la Cámara de Diputados de la Nación.

En aquella conferencia de prensa se mostró a la sociedad el daño que la sanción de esta ley ocasionaría, vulnerando la voluntad de las partes, como dice nuestra Constitución Nacional, y pretendiendo modificar el nuevo Código Civil y Comercial sancionado en 2015.

En paralelo, desde el sector de los desarrolladores se advirtió sobre el retiro de los pequeños inversores de apartamentos de uno, dos y tres ambientes, hechos para obtener una renta o un resguardo de su capital, como también el inmediato retiro de propiedades en alquiler, al considerar los propietarios que es un avance sobre la propiedad privada.

Otros logros

Hace pocos días está en manos de los colegiados y de la sociedad, el segundo número de nuestra revista trimestral, que por primera vez tiene nuestro Colegio en diez años.

En 2018 se cumplieron los diez años de creación de nuestra institución, siendo en la actualidad el colegio profesional inmobiliario más importante del país, con 7.348 matriculados, que reciben capacitación permanente y gratuita en nuestro salón auditorio de 600 mts2, que muchas veces se ve rebalsado en su capacidad.

También desde este año nuestra entidad forma parte del Consejo de Planeamiento Estratégico (COPE) de la Ciudad de Buenos Aires, realizándose en nuestra casa el pasado 18 de diciembre, la asamblea anual del mencionado organismo, gran impulsor de las políticas públicas de la ciudad.

Es muchísimo lo que hemos realizado desde nuestra asunción, en octubre de 2017, pero también es mucho lo que nos queda por llevar adelante antes de la finalización de nuestro mandato en octubre 2019. Realizamos acuerdos nacionales e internacionales.

Por primera vez en nuestro país, se firmó en nuestro colegio un acuerdo marco de complementación institucional para temas que hacen a nuestra profesión, con los veinte colegios de martilleros y corredores inmobiliarios de la Provincia de Buenos Aires, con la Cámara Inmobiliaria Argentina, con la Corporación de Rematadores, con el Centro de Corredores Inmobiliarios de CABA, con la Asociación Americana de Rematadores y Corredores Inmobiliarios, con colegios de Mendoza, Córdoba, Neuquén, y el éxito se lo vio reflejado en acción ante la probable sanción de la Ley Nacional de Alquileres, ante lo cual todas las instituciones trabajamos mancomunados en un mismo rumbo, como lo es la defensa de nuestra profesión.

También hicimos un acuerdo de gran trascendencia con el Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, integrado por 46 colegios con los cuáles estamos trabajando en temas que hacen a nuestra profesión.

Participamos activamente en "MUNDO INMOBILIARIO", expo de nuestro sector, en la EXPO REAL ESTATE del Hotel Hilton, en Buenos Aires, y en la EXPO REAL ESTATE de Punta del Este.

Quiero destacar las figuras de los principales dirigentes que me acompañan en nuestra gestion, como lo son Marta Liotto (vicepresidente primera), Liliana Cingolani Rucci (vicepresidente segunda), Hernan Iradi (secretario), Diego Frangella (tesorero), Nora Guerschanik (vocal y directora de los actos de jura), Gustavo Ortola (vocal y dir, de la Comisión de Tecnología), Fernando Coluccion (vocal y director de la Comisión de fiscalizacion), entre otros, sin cuyo esfuerzo mancomunado de equipo no hubiera sido posible todos lo realizado.

A mis colegiados y colegas, a todos los directivos y miembros de la querida Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), mi saludo fraterno, deseándoles que este 2019 sea un buen año en paz y con crecimiento. ■

José Luis Pérez Collazo • Corresponsal en España

Visados dorados

Obtener la residencia en España, e incluso la nacionalidad en algunos casos, es posible si media una suculenta inversión en trece países de la Unión Europea.

España es el socio de la Unión Europea, con más Golden Visa, cerca de 24.000, según datos oficiales, siendo uno de los países que mas dinero ha ingresado hasta la fecha.

Desde que se puso en marcha el programa en 2013, con el fin de atraer inversores, los permisos no han dejado de crecer cada año.

Desde el 1o. de enero de este año, hasta noviembre, cerca de 6.000 extranjeros han obtenido un visado al amparo de la ley de apoyo a emprendedores y su internacionalización. Traducido esto a dinero, una Golden Visa se consigue tras una inversión inmobiliaria de más de 500.000 euros.

Una de las fórmulas es mediante la compra de inmuebles, siendo la mas usada, al margen de la reagrupación familiar, entre los que contempla la norma para obtener la residencia a cambio de una inversión.

Los visados dorados existen desde hace décadas, incluso en grandes países desarrollados como Canadá, Estados Unidos o Reino Unido, y el fenómeno se ha incrementado en los últimos seis años, impulsado sobre todo por los millonarios de China, Rusia, Libia, Irán o Venezuela, ansiosos de hallar un lugar seguro para su dinero y un pasaporte que les ahorre trámites de visados en caso de tener que abandonar rápidamente sus países de residencia.

Al mismo tiempo, muchos países ricos que padecieron la gran recesión desde 2008 hasta 2015, vieron en estos clientes un ingreso más para sus debilitadas arcas públicas.

Por esta razón, algunos como España o Portugal aprobaron programas de residencia a cambio de inversiones.

En países como Portugal, se calcula que las aportaciones al programa de visados de oro llegaron a representar el 13% del ingreso bruto por inversión extranjera directa en 2014.

Desde el inicio del programa en 2012, llevan emitidas mas de 2.700 visas, cifras que han repercutido en el mercado inmobiliario, trasladando un fuerte aumento de precios en las propiedades de lujo.

Dentro de España, Barcelona y Madrid son los lugares predilectos donde los solicitantes de estos permisos, buscan sus inmuebles.

También hay comunidades con preferencia por zonas concretas, los rusos eligen Marbella y Costa del Sol, donde se aprecia un crecimiento importante en la costa alicantina.

Desde fines del año 2013 a la fecha, quienes han liderado el pedido de estos permisos, es la comunidad china.

Los rusos son la segunda nacionalidad más frecuente, seguidos por los ciudadanos norteamericanos; en cuarto lugar, los brasileños, seguidos por los residentes indios.

En este 2018, entre quienes han batido todos los récords encontramos a dos países hispanohablantes: Venezuela y México.

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2016-2019

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Mes y año	Coeficiente de Alquileres (D. Ley 14.219)	I.P.C (Base Dic 2010 = 100)			U.R.	U.I.**	U$S***
		Número Índice	Mensual	Acum. 12 meses			
2019							
ENERO	1.0738	-	-	-	1099.42	4.0270	-
2018							
DICIEMBRE	1.0708	186.62	-0.38	7.96	1095.32	4.0134	32.406
NOVIEMBRE	1.0693	187.34	0.36	8.05	1088.52	4.0025	32.197
OCTUBRE	1.0723	186.66	0.23	8.01	1083.08	3.9814	32.827
SETIEMBRE	1.0769	186.23	0.50	8.26	1081.54	3.9555	33.214
AGOSTO	1.0821	185.31	0.67	8.31	1073.10	3.9294	32.339
JULIO	1.0811	184.07	0.60	8.41	1072.44	3.8919	30.553
JUNIO	1.0721	182.98	0.99	8.11	1071.71	3.8654	31.466
MAYO	1.0649	181.19	0.81	7.21	1069.99	3.8613	31.190
ABRIL	1.0665	179.73	0.07	6.49	1068.67	3.8469	28.610
MARZO	1.0707	179.61	0.28	6.65	1067.02	3.8005	28.349
FEBRERO	1.0667	179.11	0.88	7.07	1021.37	3.7198	28.356
ENERO	1.0655 (*)	177.55	2.71	6.67	1021.11	3.7275	28.414
2017							
DICIEMBRE	1.6300	172.86	-0.31	6.55	1021.04	3.7141	28.807
NOVIEMBRE	1.0604	173.39	0.34	6.30	1015.33	3.6967	28.998
OCTUBRE	1.0575	172.81	0.46	6.04	1014.49	3.6753	29.176
SETIEMBRE	1.0545	172.02	0.54	5.75	1012.37	3.6501	28.980
AGOSTO	1.0524	171.10	0.77	5.45	992.52	3.6394	28.849
JULIO	1.0531	169.79	0.32	5.24	991.72	3.6350	28.251
JUNIO	1.0558	169.25	0.15	5.31	988.98	3.6288	28.495
MAYO	1.0646	169.00	0.13	5.58	988.03	3.6180	28.292
ABRIL	1.0671	168.78	0.22	6.46	987.11	3.5947	28.123
MARZO	1.0709	168.41	0.68	6.71	984.26	3.5633	28.544
FEBRERO	1.0827	167.28	0.50	7.09	946.06	3.4921	28.245
ENERO	1.0810	166.45	2.60	8.27	936.63	3.5077	28.245
2016							
DICIEMBRE	1.0810	162.23	-0.55	8.10	929.87	3.5037	29.340
NOVIEMBRE	1.0845	163.12	0.10	8.10	927.12	3.4971	29.014
OCTUBRE	1.0890	162.96	0.18	8.45	925.66	3.4865	28.336
SETIEMBRE	1.0938	162.66	0.25	8.90	922.59	3.4678	28.437
AGOSTO	1.1005	162.26	0.57	9.38	907.60	3.4556	28.848
JULIO	1.1094	161.34	0.39	10.50	907.20	3.4542	29.812
JUNIO	1.1100	160.71	0.40	10.94	905.96	3.4371	30.617
MAYO	1.1047	160.07	0.97	11.00	903.47	3.4071	30.788
ABRIL	1.1060	158.54	0.46	10.47	900.51	3.3882	31.542
MARZO	1.1023	157.82	1.04	10.60	895.54	3.3505	31.742
FEBRERO	1.0968	156.20	1.60	10.23	847.32	3.2924	32.345
ENERO	1.0944	153.74	2.45	9.68	845.57	3.2299	31.074

(*) Indicador sujeto a confirmación una vez publicado el decreto oficial. Nota: el coeficiente de ajuste que se tomará para los alquileres que reajustan en el mes de enero 2019 corresponderá a la menor de las variaciones entre el IPC y la URA

(**) Valor a fin de cada mes. (***) Cotización valor interbancario. Fuente: Instituto Nacional de Estadística (www.ine.gub.uy)

Nota: por indicadores de años anteriores, solicitarlos a administracion@ciu.org.uy

Dr. Eric Salum Pires • Director de Emsa Inmobiliaria S.A. - Presidente de CAPELI

Paraguay apuesta al desarrollo de loteamientos como diversificación

Paraguay viene experimentando un auge inmobiliario en todos los estratos socios económicos, debido en gran medida al alto déficit de viviendas para una población creciente y emergente que busca hacerse de un inmueble generando gran dinamismo en el sector.

Gran parte de esa población no quiere pagar alquileres o desea dejar de hacerlo, además de considerar como la mejor inversión y el respaldo más seguro para la familia la compra de un inmueble, lo que para muchos solo será posible si lo hace en cuotas que estén a su alcance en una enorme variedad de ofertas a largo plazo.

De esta manera podrá iniciar la construcción de la casa propia, el comercio, la casa de fin de semana o lo que ese comprador esté demandando.

Partamos de la premisa que Asunción se desarrolló en base a loteamientos y así continuara en el interior por un buen tiempo, dada la abundante disponibilidad de suelo que aún tenemos en nuestro país.

No cabe duda que el sector privado loteador coadyuva de manera directa con la política habitacional del Estado, al proveer lo que el sector público no podrá hacerlo, lotes a largo plazo en el volumen y demanda real que existe en todo el país.

Por ese motivo esperamos poder trazar líneas de acción conjunta con el sector público, a través del Ministerio de la Vivienda, lo que podría plasmarse incluso en un acuerdo público-privado orientado en la misma dirección.

Además de los clientes compradores de lotes que demandan el producto en prácticamente todos los municipios del país, del otro lado están los inversionistas, quienes ven como una alternativa de diversificar sus colocaciones destinando recursos a la compra de inmuebles para su desarrollo y comercialización como loteamientos convencionales, industriales o mixtos, así como barrios cerrados u otros proyectos de desarrollo para la venta de lotes a plazo.

La inversión inmobiliaria sigue siendo considerada como la más segura, pues además de incrementar el patrimonio genera una plusvalía anual sin realizar ningún esfuerzo.

Usualmente esta es la idea tradicional cuando se invierte en inmuebles como un ahorro o refugio de una parte de nuestros recursos. ■

Eric María Salum Pires
Abogado, Notario y Doctor en Ciencias Jurídicas por la Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Asunción (UNA).
Profesor Titular de Cátedra en la Facultad de Derecho UNA.
Socio director del Estudio Jurídico Laufer-Caballero-Salum.
Director accionista de Emsa Inmobiliaria SA, y parte del grupo Salum & Wenz SA.
Presidente de la Cámara Paraguaya de Empresas Loteadoras e Inmobiliarias (CAPELI) para el período 2017-2019.
Socio de la Asociación Rural del Paraguay (ARP)

IV CONGRESO PROFESIONAL **INMOBILIARIO** LATINOAMERICANO

URUGUAY 2019

RESERVE LA FECHA

24, 25 Y 26 DE JULIO

Tendencias, estrategias e innovaciones del Real Estate latinoamericano

Radisson MONTEVIDEO VICTORIA PLAZA

Hotel Radisson Montevideo Victoria Plaza
Plaza Independencia 759, Montevideo

Organiza: CIU CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Auspicia: CILA CONFEDERACIÓN INMOBILIARIA LATINOAMERICANA

Invitado especial: NATIONAL ASSOCIATION of REALTORS® REALTOR

Invita: UruguayNatural

www.cila2019uruguay.com

Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants. Desarrollo para la Transformación

Aspecto clave en la captación de propiedades

Importancia de la autorización de venta con exclusividad

Una primera afirmación: En su trabajo con los propietarios la autorización de venta en exclusividad por parte de estos constituye una actividad clave para el éxito en sus negocios inmobiliarios.

Para el inmobiliario es tan importante concretar ventas, como aquellos aspectos que tienen que ver con la captación de propiedades.

Lo que habitualmente llamamos contar con una importante cartera de propiedades, es el punto de inicio para las posteriores acciones comerciales.

En general, en los distintos mercados de los países de habla hispana no se encuentra arraigado este hábito por parte de los inmobiliarios de actuar con consistencia en la búsqueda de autorizaciones de ventas con exclusividad.

Así entonces, resulta que la mayor parte de los inmobiliarios cuentan con una cartera de propiedades sin autorizaciones de ventas.

Esto trae una serie de problemas, tanto para el inmobiliario como para el propietario.

En realidad los esfuerzos que usted deberá llevar a cabo para la comercialización de la propiedad implican una serie de actividades; pero, si usted no tiene el control de la propiedad, en realidad no tiene nada en sus manos.

Por cierto que alcanzar la autorización de venta en exclusividad requiere en su trabajo con el propietario, haber dejado resuelto aspectos tales como el precio, los términos y las condiciones de venta.

A partir de ello usted podrá decidir si desea captar la propiedad y trabajar en la comercialización de la misma.

Veamos ahora algunas razones o motivos acerca de por qué es importante para el agente inmobiliario el contar con una autorización en exclusividad.

Desde el punto de vista de la captación de propiedades es el

Alfredo López Salteri
Director de ALS Consultants. Desarrollo para la Transformación
Ex Gerente de Capacitación del Club de Inmobiliarias S.A. (SOM) – Buenos Aires. Argentina
Autor del libro "El Servicio al cliente en la actividad inmobiliaria", Ediciones Bienes Raíces. Buenos Aires, 2006.
Autor del Capítulo 1 "Acciones Proactivas para la Captación de Propiedades y Clientes", del libro "Captación de Propiedades y Clientes de Darío Sokolowski", Ediciones Bienes Raíces. Buenos Aires, 2009.

objetivo de su negocio.

Quien tiene una autorización tiene el control del producto.

En su trabajo con los propietarios el control que usted tiene sobre una propiedad le permitirá planificar las distintas acciones comerciales vinculadas con el bien y el servicio que le brindará al propietario.

La autorización le da a usted seguridad en cuanto al producto a vender. Sin ellas no hay que vender.

Frecuentemente pregunto a los inmobiliarios cuantas propiedades tiene a la venta y dependiendo del tamaño de la misma uno puede encontrarse con una cifra por ejemplo de 80 propiedades.

Luego le pregunto cuantas de ellas tiene con autorización en exclusividad, y uno encuentra respuestas como seis propiedades. Entonces lo que en realidad tiene en su cartera de propiedades, son seis propiedades. Ni una más, ni una menos.

El resto está en manos de ese inmobiliario y de muchos otros que tienen la misma propiedad. Además sigue estando abierta la puerta para que el mismo propietario pueda llegar a conseguir un comprador y finalmente, hacer la venta prescindiendo del agente inmobiliario.

Quien vende, generalmente compra. Es decir, es fuente de futuros negocios y esto se materializa mediante la excelencia en el servicio y la comercialización que usted le brinde al propietario.

Usted durante el tiempo que tarda la venta de la propiedad autorizada y su proximidad con el propietario le ayuda –a través de la confianza que se construye– a ser su representante para llevar a cabo la búsqueda de la nueva propiedad que desea adquirir.

Vender las propias autorizaciones representan más ingresos y brindan un potencial constante de ingresos. Ello le posibilita darle continuidad a su negocio.

Le proporciona seguridad en el caso de operaciones compartidas con otros inmobiliarios.

Si usted se encuentra asociado a algún sistema integrado de inmobiliarios, además de sus esfuerzos, están los esfuerzos de otros agentes inmobiliarios que están tratando de llevara a cabo la venta de sus autorizaciones.

Al tener el control del producto, le permite planificar la publicidad de oferta con seguridad.

Sus avisos y publicación de la propiedad en otros medios valdrá la pena, ya que tan solo usted tiene la posibilidad de concretar la venta. Esto le permite a su vez consolidar su imagen y dar inicio a la promoción de la propiedad.

Le permite llevar a cabo una amplia exposición de la propiedad en los diversos canales de comercialización.

Facilita la planificación de los negocios y permite un registro y control estadístico para establecer planes de mejora en situaciones futuras.

Recuerde que todo aquello que no se mide no se puede administrar.

Usted tiene que tener datos para saber cuanto esta logrando y que efectividad tiene en los periodos en que tiene autorizada las propiedades.

Le permite captar otros posibles prospectos (compradores o inquilinos), para otras propiedades que usted tiene en su inmobiliaria.

Demuestra la seriedad de la oferta al mercado de compradores en cuanto al tipo de oferta y condiciones de venta. Es decir, crea transparencia en la oferta y al momento de la negociación.

Encuadra jurídicamente la operación y le brinda seguridad al agente inmobiliario en cuanto a los honorarios a percibir.

Evita la competencia desleal dentro del mercado de los agentes inmobiliarios y le proporciona mayor seguridad para el desarrollo de planes de expansión y crecimiento al inmobiliario.

Le proporciona mayor imagen en el mercado generando nuevas oportunidades para ampliar su territorio y la captación de nuevas propiedades.

La autorización le permite estar protegido de la competencia. ■

(Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización expresa del autor)

Ofelia M. Ulloa • Costa Rica Sol First Realty

Responsabilidades del operador inmobiliario

Un broker/agente de bienes raíces trabaja para representar al vendedor o al comprador con la ética profesional que caracteriza a un excelente operados para poder negociar y organizar transacciones de bienes raíces.

Esta persona calificada tiene tareas que incluyen la redacción de contratos y la supervisión de transacciones para ventas y actividades de compra en viviendas, terrenos y propiedades comerciales.

Operadores de bienes raíces representando a los vendedores.

Los deberes de un operador representando a los vendedores, incluyen:

• Listado de casas en venta o alquiler en el Multiple Listing Service (MLS).

• Compartir los listados de corretaje con otros miembros del corredor de la MLS para que los compradores lleguen a la propiedad.

• Compartiendo la comisión de listado con operadores compradores exitosos.

• Asesorar al propietario de la propiedad en la preparación de su inmueble para el listado y presentaciones.

• Supervisando demostraciones, reportando resultados a vendedores y retroalimentación.

• Presentar cualquiera y todas las ofertas al vendedor para su consideración.

• Ayudar al vendedor a negociar ofertas para probar y ejecutar un contrato de compra con un comprador.

• Trabajar en nombre del vendedor para coordinar el proceso de transacción.

• Entrega y explicación de documentos y elementos de transacción.

• Trabajar con el vendedor a través del cierre y su salida de la casa.

Operadores de bienes raíces trabajando y representando a compradores.

En el otro lado de la transacción, los operadores trabajan y representan a personas que desean comprar una propiedad, brindándoles asesoramiento y servicios con la mayor ética que caracteriza a un excelente y calificado operador, para ayudarles a encontrar una propiedad que se ajuste a sus necesidades y completar los pasos de la transacción, como lo son:

• Ayudar a los compradores a ubicar todas las propiedades en su área deseada en su rango de precios y cumplir con sus criterios.

• Coordinando y ayudando a los compradores a visitar y ver propiedades.

• Cuando se toma la decisión de intentar realizar una compra, se ayuda al comprador a elaborar su oferta inicial y el acuerdo de compra.

• Trabajar con el comprador en su nombre en negociaciones con el vendedor a través de su broker/agente.

• Una vez que se ejecuta un contrato de compra, se coordina el proceso de transacción en el lado del comprador.

• Entrega y explicación de documentos en el proceso de transacción.

• Coordinación de inspecciones, avaladores, informes y reparaciones de negociaciones.

• Ayudar a los compradores a cerrar y tomar posesión.

Significa que el agente de bienes raíces que elija lo representará éticamente para todos los propósitos y trabajará con sus mejores intereses para obtener el mejor precio para su propiedad.

Cuando firma un acuerdo, generalmente estipulará un período de tiempo determinado que el agente tiene para vender su casa; después de este tiempo, puede cancelar sus servicios sin cargo alguno. ■

Ofelia M. Ulloa
Presidente, broker y propietaria de Costa Rica Sol First Realty. Coord. int'l de la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces. Presidente del Norte de CILA (2017-2019)

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 Bahia Of Bahia Grande

ROSARIO
Salta 1355

Walmer®
MADE IN ITALY

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.