CIUDADES

Nº 76

Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 19. Octubre / Noviembre 2019

¿Hacia la colmena inmobiliaria?

Reglamentación
Inmuebles vacíos y degradados

Marketing digital
Nuevas tendencias en el mercado inmobiliario

Normativas
Aplican cambios para beneficiarios finales

Culturas globales
Negociaciones inmobiliarias internacionales

UruguayNatural

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

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, Magdalena Caorsi, Dayana Brites, Giovanna Lorenzi, Aníbal Durán, Alfredo Tortorella, João Teodoro Da Silva (Brasil), José Luis Pérez Collazo (España), Bianca de Paula Machado, Luis Romero Álvarez.

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

UruguayNatural

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 76 - Año 19 - Octubre / Noviembre 2019

Autoridades

Presidente
R. Wilder Ananikian

Vicepresidente
Leon Peyrou

Secretario
Santiago Borsari

Prosecretaria
Beatriz Carámbula

Tesorero
Juan José Roisecco

Protesorero
Álvaro Echaider

Directivos
Benigno Carballido
Jorge Alberti

Directivo (CAINPA)
Walter Garré

Directivo (CIM)
Eduardo Gutiérrez Larre

Directivo (ADIPECIDEM)
_____

Directivo (ADICCA)
_____

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
Fernando Micucci
Leonardo Bordad
Laura Casatroja

Comisión Intergremial
Luis Silveira

Coordinador de Asuntos Legislativos
Luis Silveira

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

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

Comisión Prevención de Lavado de Activos
Wilder Ananikian
Leon Peyrou
Gabriel Conde
Luis Silveira

Consejo Consultivo
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

Depto. de Socios
Aixa Menyou

Secretaría General
Natalia Martínez

CILA

Camara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

Confederación de Cámaras Empresariales

National Association of Realtors

Sumario

7 Editorial: Negocio en dos tiempos

8
Heraclio Labandera:
¿Hacia la colmena inmobiliaria?

16 Tendencias: de la Redacción de CIUDADES
CIU pone en marcha el portal MILUGAR

18 Esc. Magdalena Caorsi y Dra. Dayana Brites:
Se modificó el Decreto 166/017 sobre Registros de Beneficiarios finales

22 Giovanna Lorenzi:
Reglamentación de la Ley sobre rehabilitación de inmuebles urbanos vacíos y degradados.

28 Esc. Aníbal Durán:
Ocupar: falacia sin asidero

30 Tendencias: de la Redacción de CIUDADES
Una vuelta por el futuro

34 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
La venta de lo que falta

36 Noticias CIU:
Inmobiliarios de CIU y asociados en encuentro de Entidades de Interior

38 Ing. Luis Romero Álvarez:
La inversión en tierras (parte 1)

40 Dr. Alfredo Tortorella:
Raíz, sendero y faro: Julio César Villamide, el maestro inmobiliario

42 Dr. João Teodoro Da Silva:
Marketing digital en Brasil (y en el mundo)

44 José Luis Pérez Collazo:
Freno a las ventas

46
Bianca de Paula Machado:
El impacto cultural en las negociaciones

52 Coyuntura: de la Redacción de CIUDADES
Señales argentinas reactivan el negocio inmobiliario en Uruguay

54 Noticias CIU:
Nuevo convenio con Scotiabank

56 Tendencias: de la Redacción de CIUDADES
La Big Data de Reporte Inmobiliario en Uruguay

57 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Startup española construye casas impresas por 50.000 euros

58 Tendencias: de la Redacción de CIUDADES
Blac Brick, el ladrillo del futuro

Hay que enseñar deporte. Porque el deporte es la mejor metáfora de la vida. Ganás, perdés, estás arriba y abajo, te das contra tu propio límite. Y sólo lográs moverlo a base de sacrificio y amor propio. Entendiendo esto desde temprano es que luego seremos mejores construyendo comunidad.

KETLARK

HIGH URBAN SECURITY

ketlark.com | 0800 8008

Si usted quiere:

- Tasar
- Vender
- Comprar
- Alquilar

¡CONSULTE SIEMPRE CON UN OPERADOR INMOBILIARIO FORMAL!

VALORICE SU

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

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

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

Negocio en dos tiempos

El negocio inmobiliario pasa por una etapa en dos tiempos simultáneos y diferentes.

Por un lado la coyuntura impuso el temor por la situación macroeconómica en Argentinta, la alarma sobre la próxima temporada, y la previsible consecuencia sobre los inversores inmobiliarios en Uruguay, y por el otro los diferentes actores están abordando los desafíos tecnológicos del negocio inmobiliario actual.

Son dos procesos que discurren aparentemente por cauces diferentes, y sin que se advierta demasiado, son dos partes de un mismo asunto.

De la coyuntura macroeconómca de Argentina, somos apenas tomadores pasivos de decisiones de terceros, y no es un tema en el que el sector inmobiliario nacional pueda incidir, y en cualquier caso podemos gestionar las eventuales consecuencias de la misma.

Seguir la grilla económica del país vecino, ayuda a adelantar lo que puede suceder pero no aporta certidumbres en un escenario cenagoso por definición, e intoxicado por el ruido electoral de allá y de acá.

Otros sectores de la economía nacional como el turismo, a estas horas están inquietos y pensando el anternativas para una temporada que se supone será difícil, lo que incidentalmente se relacionará -de seguro- con el inmobiliario uruguayo.

En cualquier caso, de a poco se vuelve realidad el escenario previo a la llegada del presidente Mauricio Macri al poder, con un sector de inversores argentinos que piensan en el ladrillo uruguayo como un reaseguro a sus inversiones.

En paralelo, en los diversos ambientes empresariales inmobiliarios el tema recurrente es la tecnología, no solo porque ésta es tendencia, sino porque además estamos en medio de un cambio del paradigma de los negocios.

Los últimas encuentros empesariales del sector, tanto el CILA realizado este año en Montevideo como otros encuentros hechos en la región, coinciden en apostar a las nuevas miradas que aporta la tecnología puesta al servicio del negocio.

Y por allí se respira una bocanada de aire fresco que los operadores debemos saber interpretar.

Wilder Ananikian
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

La tecnológica es una ola para navegar -dirían los más viejos- o para surfear -dirían los más jóvenes, pero que no puede quedar fuera de los avatares de la coyuntura.

Nuestro motor debe estar encendido para gestionar la coyuntura y nuestro espíritu dispuesto a tomar las mejores opciones cuando se impuso un escenario de incertidumbre.

Porque en estos tiempos de novedades inciertas, nuestro negocio se ha vuelto en una actividad a dos tiempos, con dos grandes tormentas por las cuales simultáneamente debemos transitar y en las que necesariamente necesitamos avanzar.

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

¿Hacia la colmena inmobiliaria?

El cambio del paradigma tecnológico en el mundo del trabajo es un fenómeno irreversible y disruptivo. El punto adquirió tal proporción que la problemática laboral está en las principales agendas de los foros económicos mundiales. En tal sentido, instituciones internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y organismos subsidiarios de éste, como el Intal, comenzaron a cuantificar el impacto de este cambio en las diferentes actividades, incluyendo a la inmobiliaria.

En términos esquemáticos, en los últimos cuatro siglos, cuatro fueron los procesos industriales que produjeron revoluciones cualitativas o disrupciones en materia económica.

El primero de ellos se ubicó a finales del siglo XVIII (Primera Revolución Industrial) con la invención de la máquina de vapor (1769), lo que cambió de manera drástica la forma del trabajo -hasta entonces de tipo manual y basado en la tracción a sangre- y la producción de riqueza, ya que su puesta en marcha abarató sustancialmente los costos de la producción elaborada con ellas.

El segundo de los procesos que provocó un cambio cualitativo en la producción se localizó en la segunda mitad del siglo XIX (Segunda Revolución Industrial), cuando la electricidad permitió mecanizar los procesos de producción (1870) y acelerar los procesos productivos hasta entonces conocidos.

El tercero de los procesos se consolidó en la segunda mitad del

siglo XX (Tercera Revolución Industrial), con la introducción de la electrónica en los procesos de producción (1970) y en el universo de las telecomunicaciones. Hacia el primer cuarto del siglo XXI a este proceso también se le llamó Revolución Científico Tecnológica (Jeremy Rifkin, 2006) o Revolución de la Inteligencia.

En la actualidad, y entrado ya el siglo XXI, se considera que lo que engloba a los procesos de producción basados en la robótica y la Inteligencia Artificial sería la Cuarta Revolución Industrial (Klaus Schwab, Foro Económico Mundial, 2016), y define lo que también se denomina Industria 4.0.

Pero sería un error considerar que cada categoría es un compartimiento estanco y sin solución de continuidad con las anteriores categorizaciones, en particular, si se advierte que para cada período no existe un momento exacto de encendido de toda la franja.

En realidad, estas diferentes etapas pueden tener elementos

En la actualidad y entrado ya el siglo XXI, se considera que lo que engloba a los procesos de producción basados en la robótica y la Inteligencia Artificial sería la Cuarta Revolución Industrial

coexistentes, o factores que prefiguran las condicionantes de la época posterior.

Para tomar un ejemplo es lo que podría suceder en el caso de la Segunda Revolución Industrial, que a efectos pedagógicos la damos por comenzada en la segunda mitad del siglo XIX, y sin embargo ya en 1813 -aún en el período englobado dentro de la Primera Revolución Industrial- se puso en marcha la tecnología eléctrica del telégrafo, propia de la siguiente categoría, pero durante una franja del calendario indudablemente perteneciente al período tecnológico anterior.

Queda claro que aunque las utilicemos como referencia, ninguna de estas categoría comenzó en una fecha exacta, y los elementos que definen a un determinado período tienen prefiguraciones en la etapa anterior, mezclando elementos de una y otra era.

De igual modo ocurre con la Cuarta Revolución Industrial o Industria 4.0, que como en todos los casos anteriores se configura por la fusión de tecnologías ya existentes en la anterior etapa, como la tecnología digital, con otras tecnologías en desarrollo como robótica, inteligencia artificial, cadena de bloques, nanotecnología, computación cuántica, biotecnología, internet de las cosas, impresión 3D, y vehículos autónomos, por mencionar algunas tecnologías de innovación.

¿Qué se afectará?

Está claro que esta última revolución en curso va a afectar el tipo y la cantidad de empleo que se ofrezca.

El tema hace rato que está bajo la lupa de monitores influyentes de la economía, como la revista especializada en economía Forbes, que a mediados de 2017 manejaba ya cifras inquitantes.

"La cuarta revolución industrial ya está en marcha y se espera que para 2025, la cifra de empleos que serán remplazados por agentes informáticos, ascienda a 140 millones de trabajos desplazados, según (la consultora) PWC", indicó Carlos Toxtli, emprendedor e investigador en West Virginia University en una nota de la publicación.

"La gran parte de los empleos que conocemos actualmente son automatizados y muchos se perderán en esta cuarta revolución industrial, (puesto que) toda automatización genera desempleo", comentó.

La publicación consignó que "según PWC, el 45% de los puestos

> "El proceso robótico de automatización (RPA por sus siglas en inglés) busca simular toda la interacción humana, es decir que todo lo que hacemos como humanos una computadora lo puede simular"

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

de trabajo son reemplazables por tecnología", lo que significa que habrá un impacto de más de tres trillones de dólares"

La punta de lanza son los bots, como se denomina a los robots manejados en el contexto de este escenario.

"El proceso robótico de automatización (RPA por sus siglas en inglés) busca simular toda la interacción humana, es decir que todo lo que hacemos como humanos una computadora lo puede simular", auguró.

"La máquina puede ver con una cámara, escuchar con un micrófono, puede manipular el dispositivo móvil y la computadora e incluso se puede desplazar geográficamente y un bot sería un empleado virtual", dijo.

Como un indicador del problema, Forbes señaló que entre los empleos "que ya están siendo reemplazados por bots y el proceso robótico de automatización (RPA)", figuran "el personal que cobraba en el estacionamiento, los carteros, con la aparición del correo electrónico, el cajero de banco, ya que aparecieron los cajeros automatizados y las personas dedicadas al telemarketing", entre otros.

"Los bots cuestan 90% menos que un empleado en Australia. Un empleado vale 80,000 dólares al año en Estados Unidos, uno externo vale 30,000 y un bot vale cerca de 15,000 dólares. Tan sólo en 2014, más de 200,000 bots fueron vendidos y en promedio cada bot quita dos a tres empleos. En trabajos de oficina los bots pueden suplantar 12 empleos", comentó Toxtli.

Algo similar es lo dicho por el periodista argentino Andrés Openheimer en su último opus "Sálvese quien pueda. El futuro del trabajo en la era de la automatización" (Debate, 2019), quien además del libro, editó decenas de programas en la televisión abierta de Miami, Estados Unidos, y dio infinidad de entrevistas que se pueden visualizar en YouTube.

Y fue en uno de estos espacios donde narró que durante su inves-

"...Tan sólo en 2014, más de 200.000 bots fueron vendidos y en promedio cada bot quita dos a tres empleos. En trabajos de oficina los bots pueden suplantar 12 empleos", comentó Toxtli.

tigación periodística, “pregunté por el desempleo tecnológico a los presidentes latinoamericanos, y muchos no tenían idea de qué les hablaba”, dijo.

En un inventario publicado por Forbes, sobre los trabajos que ya se están automatizando con inteligencia artificial (IA) y RPA, figuran Abogados, Contadores, Operadores de Bolsa, Médicos, Choferes y Comunicadores/Periodistas, mientras que entre los empleos que no serían remplazados, figuran Científicos, realizadores de trabajos creativos -como los poetas y los diseñadores-, Barman y Empleados de restaurantes de comida rápida, entre otros.

Es probable que la lista de empleos que se salven (para seguir con el concepto de Openheimer) sea más extensa, pero lo exigüo del raccontо hace pensar en el porcentaje de rutina y modesta creatividad de los trabajos en la actualidad.

“Para saber si una empresa debe automatizar sus procesos hay que calcular el precio de la maquinaria, más mantenimiento, entre la vida útil de en horas. Después se suman el costo del personal entre las horas que trabajan. Si el número de la maquina es menor, es momento de automatizar”, concluyó Carlos Toxlti.

Uruguay en el foco

Un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) titulado “Robotlucion”, publicado por el Instituto para la Integración de América Latino y el Caribe (Intal, Argentina, 2017), analizó el impacto de la sustitución tecnológica en diversos renglones laborales de Uruguay. [1]

Los datos dan una dimensión cercada del problema.

El artículo de ensayo, de los investigadores del Cinve, Diego Aboal y Gonzalo Zunino, evaluó las vulnerabilidades de las ocupaciones laborales al cambio tecnológico, concluyó en “que gran parte de las ocupaciones actuales que se observan en Argentina y Uruguay tienen riesgo de desaparecer en el mediano plazo como consecuencia del avance técnico”.

En el desagregado estadístico, la probabilidad de automatización de las ocupaciones laborales no distingue demasiado por la calidad de sexo, ya que ésta es alta (mayor al 50%) tanto en mujeres (63%) como en hombres (69,2%).

Probabilidades de automatización de las ocupaciones por sexo

MUJERES	HOMBRES
63%	69,2%

Analizado el tema por rangos de edades, la menor edad conspira a favor de la probable automatización de las ocupaciones laborales, en mayor medida que para los targets de adultos, llegando casi a los tres cuartas partes del universo considerado (74,7%) en el cohorte de 15 a 30 años.

Probabilidades de automatización de las ocupaciones por grupos de edad

EDADES	PORCENTAJE
15-30 años	74,7%
31-40 años	65,9%
41-50 años	64,2%
51 o más	65,5%

> “Gran parte de las ocupaciones actuales que se observan en Argentina y Uruguay tienen riesgo de desaparecer en el mediano plazo como consecuencia del avance técnico”.
>
> *Artículo de ensayo de los investigadores del Cinve, Diego Aboal y Gonzalo Zunino*

De igual modo, la probabilidad de automatización de las ocupaciones laborales solo deja de ser riesgosa en el caso de los que tienen completo el ciclo universitario (29%), con resultados de riesgo (mayor al 50%) para cualquier otra de las opciones.

Probabilidades de automatización de las ocupaciones por nivel educativo

NIVEL	PORCENTAJE
Primaria	73,7%
Secundaria incompleta	73%
Secundaria completa	68,3%
Universidad incompleta	60,2%
Universidad completa	29%

1 Aboal, Diego/Zunino, Gonzalo. Revista de ensayos “Robotlucion; El futuro del trabajo en la integración 4.0 de América Latina”, artículo “Innovación y habilidades en América Latina”, BID-Intal, Argentina, agosto de 2017.

En cuanto a las probabilidades de automatización por rangos de ocupación, es alto en todas las ramas, con niveles de riesgo (mayor al 50%) en la mayoría de los casos.

En tal sentido, los investigadores señalaros la necesidad de considerar tres ejes de trabajo:

1) adaptar a la fuerza laboral a las nuevas demandas del siglo XXI

2) minimizar los costos de la transición hacia el nuevo escenario laboral

3) recomienda la búsqueda de arreglos institucionales que permitan a la sociedad beneficiarse de las ventajas del cambio tecnológico.

En esa línea, se propuso "políticas laborales de oferta que busquen brindar a los trabajadores desplazados (tecnológicos) nuevas habilidades adaptadas a los modernos requerimientos", y recomendó "el fomento a emprendedores y nuevas modalidades independientes de empleo" como las principales políticas para lidiar con la transición.

En esta última observación, vino implícita la promoción de los "trabajos de garaje", como se suele caracterizar la labor de los emprendedores que se inician en los garajes domiciliarios, o sea, sin costos locativos, como fue el célebre caso de muchas empresas que luego se desarrollaron en el Silicon Valley.

Es muy probable que se modifique la forma del trabajo individual, por otras formas asociativas y de cooperación, estilo colmena.

No se trata de pasar a un escenario cercano a la informalidad, sino de abordar el negocio desde otro punto de partida, donde ciertos costos de antaño sean licuados por los aportes de la tecnología.

Probabilidad de automatización de las ocupaciones por ramas de actividad

ACTIVIDAD	PORCENTAJE
Agricultura, ganadería, caza, forestación, silvicultura y pesca	82,2%
Minas y canteras	70,2%
Industria manufacturera	74,8%
Electricidad, gas y agua	67%
Construcción	72,5%
Comercio al por mayor/menor. Reparaciones	80%
Transporte y almacenamiento	72,2%
Hoteles y restaurantes	76,3%
Comunicaciones	51,9%
Actividades financieras	79%
Actividades inmobiliarias	75,7%
Otras actividades de servicios	52,7%
Órganos extraterritoriales	59,8%

Soñá con tu lugar ideal, nosotros te ayudamos a conseguirlo.

Sabemos lo importante que es encontrar
el mejor hogar, por eso te damos la garantía
y facilitamos los trámites para que lo tengas.

www.fideciu.uy / Tel.: 2909 1111
Al servicio de inmobiliarios, propietarios e inquilinos

comag
Un lugar abierto a todos los uruguayos

Tu GARANTÍA DE ALQUILER

FIDECIU
GARANTÍA DE ALQUILER

CIU pone en marcha el portal MILUGAR

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) puso en marcha su propio portal inmobiliario, destinado a atender en exclusividad la cartera de los afiliados a la gremial.

Según el vicepresidente de la CIU, León Peyrou, el portal MILUGAR se creó “a partir de una necesidad real de muchos afiliados a la gremial, que venían planteando su inquietud desde hace tiempo atrás”.

“En el entendido de que la fortaleza de un portal está en el producto ofrecido, se tiene la convicción que MILUGAR podría llegar a ser el mayor portal nacional, en la medida que sus casi 1.000 socios adhieran al mismo”, dijo.

Para Peyrou “en ese escenario se podrán lograr un volumen de ofertas más que interesante”.

“La Directiva de la CIU, en coincidencia con esta necesidad, buscó los acuerdos más favorables para brindar el servicio a sus asociados de la forma más eficiente y con-

veniente", agregó.

La popularidad de la herramienta revela una necesidad no contemplada por ningún operador del negocio.

"En los primeros 10 días se contaba con 10.000 propiedades, a un ritmo de 1.000 por día, con un flujo de aspiraciones muy interesantes".

Según logró explicar Peyrou, el portal funciona para los asociados en exclusividad, logrando que quienes se adhieran ahora al sistema, obtengan una franquicia del 100% de la cuota correspondiente al portal hasta fin de año.

Como virtud excluyente de este portal, Peyrou señaló que "en la medida que se autorice, al asociado tendrá la posibilidad de que las propiedades a publicar sean tomadas directamente de su web".

Las ventajas de la información que allí se brinda son que el portal "cuenta con la última tecnología, con imágenes de 360º que permiten visualizar cada rincón y de cada ambiente del inmueble detalladamente".

"La premisa del producto será ir tecnológicamente un paso delante. La idea es generar pequeños talleres para los anunciantes, de tal manera de optimizar tanto las imágenes como los textos".

Así planteado, "los filtros serán claros y precisos de forma que la búsqueda se convierta en un proceso sencillo y ameno".

Concentración

Entre las virtudes que destacó, Peyrou dijo que "la utilidad que tendrá MILUGAR, será fundamentalmente que el interesado tendrá en un solo lugar, un sitio en el que encontrar toda la oferta nacional con certeza de que, lo que allí se encuentre anunciado, es veraz y la operación que se genere, ya sea una compraventa o un arrendamiento, será realizada por un operador inmobiliario formal, que actúa profesionalmente y de acuerdo a las normativas éticas que impone la Cámara Inmobiliaria Uruguaya a sus asociados".

Como el portal MILUGAR es propiedad de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, y la misma no tiene modalidades lucrativas, sino la de optimizar los recursos para sus integrantes, el costo que el servicio tendrá, fue detalladamente cuidado, de forma de ser el más conveniente en el mercado para el operador y responde exclusivamente a los costos que han sido tercerizados, básicamente de mantenimiento técnico y publicitario.

Los interesados en participar y beneficiarse de este proyecto, podrán hacerlo cumpliendo las normativas fijadas por la gremial.

"La CIU como institución democrática, admite en sus estatutos la inclusión de nuevos socios siempre y cuando cumplan con los requisitos exigidos a tales efectos, puesto que solo siendo afiliado a la gremial, se puede adherir al portal MILUGAR", dijo Peyrou.

Este nuevo servicio forma parte del amplio abanico de prestaciones que brinda la gremial a sus afiliados. ■

Esc. Magdalena Caorsi y Dra. Dayana Brites • Brum & Costa Abogados

Se modificó el Decreto 166/017 sobre Registros de Beneficiarios finales

Con fecha 02 de setiembre de 2019 el Poder Ejecutivo expidió un Decreto (en adelante "Decreto Modificativo") por el cual se modifican algunas de las disposiciones del Decreto 166/017 (en adelante "Decreto") que reglamenta el Capítulo II de la Ley 19.484, referente a la Identificación de los Beneficiarios Finales y de los Titulares de Participaciones Nominativas.

La intención del nuevo Decreto es introducir algunos ajustes a la reglamentación vigente, en función de la evaluación realizada sobre su aplicación y teniendo en cuenta el tiempo transcurrido desde su entrada en vigencia.

Realizaremos a continuación un breve comentario, sintetizando las principales variaciones introducidas por la nueva norma.

A) Entidades residentes emisoras de acciones o participaciones patrimoniales nominativas o escriturales obligadas a informar sus titulares

Se sustituye el último inciso del artículo 6 del Decreto, incluyendo en la obligación de informar a sus titulares en la declaración jurada a ser presentada ante el Banco Central del Uruguay (en adelante BCU), a los fiduciarios de los fideicomisos; y entendiéndose por titulares a los beneficiarios o cuotapartistas.

B) Entidades exceptuadas de identificar

Se sustituye el artículo 7 del Decreto, introduciendo las siguientes modificaciones:

- Se agregan como entidades exceptuadas aquellas cuyos títulos de participación patrimonial sean propiedad, directa o indirectamente, de organismos públicos o de organismos internacionales de los que el Estado forme parte. Sin perjuicio de ello, dichas entidades deberán informar al registro creado por el BCU que se encuentran en tal situación y deberán cumplir con las obligaciones de conservación de registros y documentos dispuestas en el artículo 14 del Decreto.

- Asimismo, se agregan como entidades exceptuadas a los organismos públicos e internacionales de los que el Estado forme parte.

- En cuanto a los requisitos que deben cumplir las asociaciones civiles para encontrarse exceptuadas de identificar, el nuevo Decreto, al modificar la conjunción "o" por "y", dispone que las condiciones establecidas en el Decreto deben darse de forma conjunta. Es decir, que para estar exceptuadas deben cumplir con los siguientes requisitos, en forma acumulativa:

1. Ingresos de cualquier naturaleza al cierre del ejercicio anual por debajo de UI 4:000.000

2. Activos por un valor inferior a UI 2:500.000.

En caso contrario y según lo establecido en el artículo 9 del Decreto Modificativo, deberán cumplir con la obligación de presentar la declaración jurada ante el BCU antes de 28 de febrero 2020.

- Se agrega un último inciso aclarando que las excepciones a la obligación de identificar el beneficiario final establecidas en el artículo serán aplicables únicamente respecto del porcentaje del capital integrado o su equivalente, o de los derechos de voto u otro medio de control, que cumpla con las condiciones previstas en las mismas.

C) Entidades exceptuadas de informar

Se modifica el literal a) del artículo 8 del Decreto, incluyendo en éste a las asociaciones agrarias en las que la totalidad de las partes sociales pertenezcan a personas

físicas, siempre que sean estas sus beneficiarios finales.

A su vez, se agrega un nuevo literal al inciso primero del mencionado artículo, exceptuando de informar a las instituciones de asistencia médica privada de profesionales sin fines de lucro (literal d), del artículo 6 del Decreto-Ley 15.181 de 21 de agosto de 1981, en la redacción dada por el artículo segundo de la Ley 18.440, de 24 de diciembre de 2008, siempre que estuvieren integradas exclusivamente por personas físicas, y siempre que sean sus titulares efectivos.

D) Contenido de la declaración jurada adicional sobre titulares de acciones o participaciones patrimoniales nominativas.

Se sustituye el literal a) del artículo 9 del Decreto que refiere al contenido de la declaración jurada en el caso de personas físicas, disponiendo que, si se tratase de sucesiones indivisas y no hubiese aun declaratoria judicial de herederos, la declaración podrá ser formulada respecto de cualquiera de los herederos presuntos, con calidad acreditada mediante certificado notarial a nombre de la sucesión indivisa. [1]

1 Redacción original del Decreto 166/017, Art. 9 literal a): "…Si se tratase de sucesiones indivisas y no hubiese aún declaratoria judicial de herederos, la declaración podrá ser formulada por cualquiera de los herederos presuntos con calidad acreditada mediante certificado notarial, a nombre de la sucesión indivisa…"

E) Conservación de Registros.

Se modifica el artículo 14 del Decreto en lo referente al momento que da inicio el cómputo del plazo de 5 años para la conservación de los registros y la documentación respaldante, el que comenzará a computarse a partir de la culminación de la relación de los titulares de las participaciones patrimoniales o del beneficiario final con la entidad, según corresponda.

D) Contralor Registral

El artículo 17 del Decreto establece que, para la inscripción de actos y negocios jurídicos en los registros correspondientes, es necesaria la acreditación de la recepción de la declaración por el BCU, la incorporación de la misma al registro, así como la declaración por parte de la entidad de que no han existido modificaciones posteriores a la fecha del certificado emitido por el BCU. El Decreto Modificativo en su artículo 7, exceptúa del cumplimiento de dichos requisitos, para la inscripción registral, a los siguientes actos:

a) las escrituraciones judiciales correspondientes a procesos judiciales iniciados con anterioridad al 1º de enero de 2017

b) las escrituraciones de las promesas de enajenación de inmuebles inscriptas con anterioridad al 1º de enero de 2017

c) las enajenaciones de bienes realizadas en el marco de procesos concursales iniciados con anterioridad al 1º de enero de 2017

d) las escrituras otorgadas por el Banco Central del Uruguay o por la Corporación de Protección al Ahorro Bancario, en su calidad de liquidadores en representación de instituciones financieras u otras entidades cuyas liquidaciones ejercen por disposición legal, en el marco de liquidaciones dispuestas con anterioridad al 1º de enero de 2017

e) las escrituras otorgadas por el Estado - Poder Ejecutivo, en su calidad de Liquidador en representación de las Sociedades Administradoras de Fondos Complementarios cuya liquidación ejerce por disposición legal, en el marco de liquidaciones dispuestas con anterioridad al 1º de enero de 2017.

F) Régimen Sancionatorio

El Decreto Modificativo agrega un nuevo artículo, estableciendo que las sanciones previstas en artículo 32 de la Ley N.º 19.484, no serán de aplicación en aquellos casos en que existan razones debidamente fundadas que imposibiliten de manera notoria y evidente el cumplimiento de la obligación de identificación prevista por la citada ley, y siempre que se verifiquen simultáneamente las siguientes condiciones:

-Se trate de entidades emisoras de acciones o partes sociales nominativas creadas con anterioridad a la promulgación de la Ley N.º 16.060.

- Se haya identificado a los titulares que representen al menos el 85% (ochenta y cinco por ciento) del capital integrado.

- La entidad haya convocado a sus accionistas mediante publicaciones por tres días en el Diario Oficial y en otro diario o periódico de la sede social, a efectos de que éstos aporten la información requerida para dar cumplimiento a las obligaciones previstas por la citada Ley, en un plazo de 10 (diez) días hábiles contados a partir del siguiente a la última publicación.

Las entidades que se encuentren en tal situación, tendrán plazo hasta el 31 de diciembre de 2019, para acreditar la misma ante la Auditoria Interna de la Nación (AIN). Las entidades comprendidas en el presente quedaran igualmente obligados a comunicar cualquier modificación que ocurriera con relación a la información registrada conforme a lo establecido en el artículo 30 de la Ley N.º 19.484.

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

PUBLICA SIN SORPRESAS EN LOS COSTOS

Porque lo hace en el único portal propiedad de los inmobiliarios, con la mejor tecnología del Uruguay y a precios imbatibles. ¡Cambia la historia!

www.milugar.uy

EL PORTAL DE OFERTAS DE LA CIU

milugar inmobiliario

Giovanna Lorenzi • Gerente Senior. Depto. de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG Uruguay

Reglamentación de la Ley sobre rehabilitación de inmuebles urbanos vacíos y degradados.

A exactamente diez meses de la promulgación de la Ley 19.676 sobre rehabilitación de inmuebles urbanos vacíos y degradados, el pasado 26 de agosto, el Poder Ejecutivo aprobó el Decreto reglamentario N° 242/2019.

Recordemos que la ley que ahora se reglamenta establece un proceso a ser disparado o bien por el Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial (MVOTMA) o bien por la Agencia Nacional de Vivienda (ANV) a fin de evitar y revertir situaciones en las que los inmuebles urbanos se encuentren, en forma simultánea, vacíos y degradados, lo que se alinea con los deberes a cargo de los propietarios de inmuebles que impuso la Ley de Ordenamiento Territorial N° 18.308 de 2008 (deber de usar, conservar, cuidar y rehabilitar los inmuebles, entre otros).

El proceso judicial de "rehabilitación del inmueble" que puede incluso terminar con la venta del inmueble en remate público, inicia con una diligencia preliminar judicial destinada a que el Juez constate que se cumplen los presupuestos objetivos para considerar que se está ante un inmueble urbano vacío y degradado.

Esta nueva regulación representa una alerta para propietarios omisos en el cumplimiento de los deberes de usar y conservar sus inmuebles en una situación tal que no represente un peligro a la seguridad de los demás ciudadanos de las distintas urbes que componen nuestro país.

¿Cuáles son esos presupuestos objetivos?

Para que pueda prosperar el proceso de rehabilitación existen tres presupuestos objetivos que tienen que verificarse acumulativamente:

1) Inmueble urbano: El inmueble, sin importar su destino, debe ubicarse en suelo urbano "consolidado", es decir ubicarse en un área urbanizada dotada de al menos redes de agua potable, drenaje de aguas pluviales, red vial pavimentada, evacuación de aguas servidas, energía eléctrica y alumbrado público.

2) Vacío: Se entiende que el inmueble está "vacío" cuando se encuentre desocupado de personas por un plazo no menor a los 24 meses continuos contados para atrás desde que se ejecuta la diligencia preparatoria que debe realizarse previo a iniciar el proceso con el fin de constatar el estado de conservación y ocupación o la existencia de edificaciones paralizadas.

Se presume que el inmueble estuvo vacío si durante los 24 meses a que hace referencia la norma no había conexión de agua o luz eléctrica.

Además se prevé que si hay en el inmueble ocupantes precarios que ejercen la tenencia del inmueble sin contrato y por ignorancia o mera tolerancia del propietario, el tiempo de ocupación precaria se computará dentro del plazo de 24 meses.

3) Degradado: el inmueble se considerará degradado cuando se verifiquen alguna de las siguientes condiciones:

Ruinoso: con patologías importantes en su estructura sustentante que en corto plazo puedan provocar una falla total o parcial; mal estado constructivo que genere riesgo de muerte.

Deteriorado: las condiciones del inmueble ponen en riesgo la integridad física de las personas, la salubridad pública o comprometa la habitabilidad de los linderos.

Giovanna Lorenzi
Doctora en Derecho y Ciencias Sociales, egresada de la Facultad de Derecho, Universidad de la República (UDELAR). Se ha especializado en temas de Derecho Comercial, Societario y de Habeas Data. Master en Derecho Tributario dictado por la Universidad de Montevideo. Master en Programación Neuro Lingüística. Se desempeña profesionalmente hace más de 15 años en el Depto. de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG. Docente universitaria tanto en la Universidad de la República como en la Universidad ORT. Autora de importantes artículos publicados en diversas revistas de difusión nacional.

El decreto agrega las medidas paliativas que se hubieren aplicado al inmueble, con el fin de controlar momentáneamente los riesgos, pero sin resolver sus causas, no modifican la condición de deterioro, explicitando a título enunciativo -es decir, sólo como ejemplo- algunas de dichas medidas (apuntalamientos, medidas auxiliares de protección, saneado preventivo de las construcciones, acciones provisorias para evitar filtraciones a los linderos, etc.).

Con edificaciones paralizadas: el inmueble se encuentra con obras inconclusas e interrumpidas por un plazo no menor a 24 meses continuos desde la fecha de la diligencia preliminar judicial previa que lo constata hacia atrás.

La ley establece algunas presunciones relativas (admiten prueba en contrario) de la interrupción de obras, a saber:

a) existencia de informe técnico de la Intendencia Departamental que así lo establezca

b) carencia durante los 24 meses previos de permisos de construcción o el mismo estuvo vencido

c) durante ese mismo período no se pagaron contribuciones especiales de seguridad social. A efectos que el MVOT o la ANV puedan tomar conocimiento de esta situación, el decreto reglamentario establece que el BPS queda obligado a brindarles toda la información relativa al desarrolla de actividad en el inmueble durante el plazo de 24 meses previos a la diligencia preparatoria inicial.

Baldío: aquel que no contiene edificación alguna o insignificantes que lo hacen susceptible de ser ocupado. El decreto reglamentario específica que debe entenderse por "edificaciones insignificantes", entiendo por tales aquellas que cumplan con al menos una de las siguientes condiciones:

a) su área construida sea inferior a 25 metros cuadrados

b) por su naturaleza o por ser remanentes a otras construcciones, no sean aptas para que se desarrolle en ellas destinos comerciales, industriales o habitacionales.

El proceso para lograr la rehabilitación del inmueble.

El camino para lograr la rehabilitación del inmueble se tramita en vía judicial, no administrativa, recayendo en el MVOTMA o en la ANV la carga de iniciar y continuar las distintas etapas que se regulan en la ley, lo que busca otorgar amplias garantías al titular registral del inmueble.

Todo comienza con una diligencia judicial previa para inspeccionar el inmueble y determinar el estado de conservación y si hay o no ocupantes de modo de verificar en forma fehaciente que se cumplen los presupuestos objetivos para que prospere el proceso.

Realizada la medida, el Juez debe solicitar un informe técnico a la Intendencia Departamental que corresponda para que confirme la ubicación del inmueble y su degradación en cuyo caso el informe deberá contener las observaciones técnicas mínimas a levantar para rehabilitar el inmueble y que permitan ajustarlo a los requerimientos normativos.

El Decreto 242/2019 incluye un Anexo (1) que fija el formato y el contenido mínimo de dicho informe.

Confirmados los presupuestos objetivos por la Intendencia, el solicitante de la diligencia previa debe intimar también judicialmente a los titulares registrales para que en un plazo de 20 días presenten un proyecto de rehabilitación del inmueble el que una vez presentado será sometido a la consideración técnica de la Intendencia que corresponda.

¿En qué consiste el proyecto de rehabilitación?

El proyecto que el propietario debe presentar para rehabilitar el inmueble, se deberá estructurar en dos partes, una destinada a las acciones inmediatas y otra a las definitivas.

Las acciones inmediatas son las que permitan eliminar o controlar los riesgos o afectaciones indicados por el informe técnico de la Intendencia Departamental que surjan del peritaje, prueba hidráulica o manométrica, cateos

destructivos o no destructivos u otra actividad que se haya solicitado, así como en medidas de mitigación o compensación conforme a las especificaciones del informe técnico de la Intendencia.

Se deberá indicar en el proyecto un plazo para la ejecución de estas acciones inmediatas, que no podrá superar los 30 días hábiles. Sobre las acciones definitivas, el decreto establece que deberán tener por objeto:

- Eliminar todas las causas en que se fundó la categorización de inmueble degradado o vacío (este último caso, supone la construcción de una edificación que permita terminar con el baldío).

- Que el inmueble quede en condiciones de habitabilidad, higiene y seguridad óptimas para el destino que se defina.

- Lograr la habilitación de la obra (se incluye el permiso de construcción, el permiso de obra sanitaria o cualquier otro requisito que la Intendencia Departamental exija para la habilitación de las obras).

- Cumplir con las normas y obtener los permisos y habilitaciones de alcance nacional, requeridos para la actividad definida en el proyecto de rehabilitación, como ser, entre otros, los relativos a la Dirección Nacional de Bomberos del Ministerio del Interior, la Dirección Nacional de Medio Ambiente del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, la Administración Nacional de Usinas y Transmisiones Eléctricas y la Administración de las Obras Sanitarias del Estado.

Adicionalmente, en la parte destinada a las acciones definitivas, el proyecto de rehabilitación deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Un anteproyecto arquitectónico en que se indique la expectativa de rehabilitación del inmueble.

- La enumeración exhaustiva de todas las gestiones, permisos y habilitaciones necesarias para concretar el anteproyecto presentado, así como un cronograma de los tiempos de elaboración de los recaudos de estas gestiones.

- Un cronograma de obra representado en diagrama de Gantt o similar.

¿Qué sucede si los titulares registrales no presentan ningún proyecto de rehabilitación?

En caso que el o los titulares registrales no presenten ningún proyecto o que la Intendencia haya

formulado observaciones al proyecto que no hayan sido levantadas, tanto el MVOTMA como la ANV pueden solicitar al Juez Letrado en lo Civil que declare al inmueble como vacío y degradado.

El proceso judicial se tramita por vía ordinaria, proceso que por su estructura es el más largo pero como contrapartida es el que otorga mayores garantías a las partes (se notifica la demanda y el titular registral podrá oponer las defensas que entienda pertinente, se realiza como mínimo con una audiencia –preliminar-, se puede alegar de bien probado, etc.)

Si bien el juicio se sigue contra los titulares registrales (demandados) también se noticiará a terceros interesados (ocupantes y titulares de derechos reales y personales inscriptos en los Registros Públicos y solicitantes de permisos de construcción de obras paralizadas) y se realizará emplazamiento genérico por edictos.

La demanda debe además inscribirse en el Registro de la Propiedad Inmueble de modo de dar publicidad a los terceros.

Una vez desarrollado el proceso, el Juez debe dictar una sentencia estableciendo los puntos litigiosos –si los hubieron- los hechos que se tienen por ciertos, los que fueron probados y consignar los fundamentos de derecho que dan mérito a su resolución.

Si se declara al inmueble urbano vacío y degradado, el Juez condenará al titular registral a rehabilitar el inmueble, otorgándole un nuevo plazo de 20 días para presentar un proyecto de rehabilitación.

En caso de que el proyecto no se presente o que aún presentado, no se levanten las observaciones que hubiere formulado la Intendencia, la sentencia firme será título de ejecución y el MVOTMA o la ANV (según cual haya accionado) podrán pedir la venta judicial del bien en remate público.

En la ejecución no se agregan ni se estudian u aprueban los títulos, debiendo el tribunal disponer de oficio el levantamiento o cancelación de los embargos, interdicciones, hipotecas, promesas de compraventa, y demás afectaciones al bien vendido, sean de la fecha que fueren.

Los derechos que surjan de las cancelaciones de embargos u otras afectaciones al bien, subsistirán y recaerán, por su orden de prioridad, sobre el precio obtenido en la venta judicial, deducidos los gastos del proceso del remate y las costas.

El remate

En cuanto al remate, habrá dos intentos.

En el primero, el precio base será del 75 % del valor de tasación de catastro.

Respecto de este valor, el decreto estableció que la Dirección Nacional de Catastro lo fijará de acuerdo al valor de mercado del inmueble.

Si no se presentan interesados, el ejecutante (MTOVMA o ANV, según el caso) podrá adquirir al 50% del valor de catastro.

Si hubiere un mejor postor, el ejecutante tiene derecho de preferencia para adquirir al mismo precio ofrecido por el mejor postor, pero sólo podrá ejercer este derecho luego de que el rematador baje el martillo.

Si en el primer remate no se produce la venta, podrá realizarse un segundo remate con un precio base del 50% del valor de catastro existiendo el mismo derecho de preferencia en favor del estado en caso de existir un mejor postor. Si el MTOVMA o ANV (según quien sea el accionante) ejerce el derecho de preferencia, quedará como el mejor postro por el precio resultante del remate. ■

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

Esc. Aníbal Durán • Gerente Ejecutivo de APPCU

Ocupar: falacia sin asidero

Es conocido el dictamen de la OIT exhortando a que nuestro país modifique la ley de negociación colectiva antes de noviembre del año en curso.

En Uruguay las relaciones no son bilaterales, como lo exhorta la OIT y como lo refrenda el convenio 98 de dicho organismo.

Pese a que están habilitadas en la presente ley, el gobierno se inmiscuye y lanza las pautas salariales, que son el marco en el cual hay que trabajar.

Harina de otro costal es sin son exitosas, si se dan los consensos, si el péndulo del gobierno se mueve para un lado o para otro. Me consta que han cerrado la mayoría de los grupos, pero eso no invalida lo que estamos diciendo y lo que exhorta además, la OIT.

Los subjetivos comentarios del sindicalismo son harto conocidos. Hablando de intenciones políticas de los empresarios, tras bambalinas…, como si ellos fueron los

adalides de la neutralidad y no se expidieran mayoritariamente, a favor de los gobiernos del FA.

¡Cuánto tupé!

Voy al título de la nota ya harto expuesto (pero es que insisten…), pese a que no fue tema de debate en la OIT.

¿Qué norma nos hace pensar que la ocupación funge como extensión del derecho de huelga?

Está escrito, sí.

En un decreto, el 165 del 2006, que lo único que hace es contrariar a la Constitución de la República.

Como una cantinela bien aprendida, gobierno y sindicalistas repiten la monserga: la ocupación es extensión del derecho de huelga.

¡¡¡Fundaméntese tamaño aserto!!! Y entonces acuden al citado decreto de cuya validez ya nos expedimos.

Está claro que la OIT no condena la ocupación (la ley de negociación colectiva tampoco se refiere a ella), pero menciona el derecho al trabajo de los no huelguistas así como el derecho de la dirección de la empresa de penetrar en las instalaciones de la misma.

Esta es una recomendación del Comité de Libertad Sindical. Pero sucede que luce ilusorio.

Con una empresa ocupada, ¿se imaginan a los representantes de la misma u obreros no huelguistas entrando a trabajar?

Eso es sinónimo de conflicto en puerta.

En lo personal, no nos alcanza con sus buenos deseos (impracticables, reiteramos).

Vamos una vez más: existe una diferencia cualitativa medular: huelga es simple omisión y ocupación es acción directa contra otros derechos subjetivos, tan importantes como el de no ir a trabajar.

Reiteramos es un cambio cualitativo de significancia que contraviene el principio general de prohibición de uso de las vías de hecho.

> El derecho de huelga amparado en el artículo 57, inciso 3 de la Constitución lo que hace es reconocer a los trabajadores la legitimidad de su omisión de trabajar.

El decreto 165 mencionado, avasalla a la Carta Magna, no la respeta y le hace decir lo que aquella no dice: en buen romance, le permite a los trabajadores actuar por la vía de los hechos, ocupan y obstaculizan al empresario la posesión de sus bienes, intentando amordazar la voluntad del mismo para que se avenga a los reclamos de los trabajadores en conflicto.

A mayor abundamiento ¿qué norma nos habilita a entender que también es huelga el despojo de la posesión de los bienes ajenos o impedir a otros trabajadores, los no huelguistas, el desarrollo de su actividad laboral?

Extender el concepto de ocupación al de huelga, implica afirmar que respecto de los trabajadores que quieren trabajar y de los empresarios, se han derogado derechos constitucionales como: el derecho al trabajo, el derecho al ejercicio de la libertad de empresa, derecho a la seguridad jurídica y el derecho a la propiedad (de igual legitimidad que el derecho de huelga).

Pero además existe un principio general del derecho: cuando haya que interpretar un precepto escrito, el intérprete debe ceñirse al sentido de las palabras y no es lícito o permisivo entenderlas según le parezca más conveniente o justo (como sucede con el decreto 165).

Si el sentido fuera injusto, corresponde entonces modificar el precepto, pero no violentarlo sin pudor alguno, como sucede.

Se simpatice o no con la norma jurídica, ésta supone límites coactivos para nuestra libre determinación.

El gobierno debe adaptarse a la Constitución en función de su imperio, por su fuerza conminatoria y hasta por simple gravitación de respeto.

Este sentimiento merece ser educado en la conciencia colectiva para apoyar sobre él posibilidad espontánea de convivencia armónica.

Además y con UPM en ciernes y todo lo que ha trascendido respecto al tema laboral, donde la empresa finlandesa quiere tomar recaudos sabedora de la actitud vigilante del PIT CNT…, sería buena cosa el gobierno se sacara este problema de encima, porque no puede generar una normativa especial que contemple a la empresa puntualmente, en desmedro de todas las otras (excepto las públicas que no pueden ser ocupadas…).

Es insostenible el decreto 165; es voluntarismo violando la Constitución. ■

Una vuelta por el futuro

Congreso CILA - Uruguay 2019

El Congreso Inmobiliario Latinoamericano 2019 (CILA 2019) realizado recientemente en Montevideo, fue una oportunidad para bucear por los desafíos inmobiliarios del mañana.

Tecnología de negocios, ventas por el mundo digital, publicidad virtual, y otras tendencias emergentes, fueron el motivo de este abanico de novedades que se utiliza en el mundo inmobiliario en el día de hoy.

Una de las primeras disertaciones fue la del antropólogo inmobiliario español, Pepe Gutiérrez, introdujo a los presentes a los nuevos conceptos en Administración de Edificios, lo que no fue otra cosa que un buen pretexto para mostrar una ola emergente que el inmobiliario nacional debe surfear.

En su disertación durante el CILA 2019, Pepe Gutiérrez, dejó a los asistentes dos inquietantes preguntas donde anidan el futuro de su negocio.

- ¿Cómo será tu empresa en diez años?

- ¿Quiénes serán tus clientes en diez años?

“De ambas interrogantes depende el futuro de tu empresa”, dijo el expositor.

Pepe Gutiérrez es uno de los mayores administradores de edificios del mundo, y en su exposición realizó un repaso somero por el horizontes del negocio en el planeta inmobiliario.

Hablando desde su experiencia como administrador de grandes proyectos o contando las tendencias impuestas en el el sector en estos momentos, el conferencista habló de concepto como previsibilidad y predictivdad, como insumos básicos del nuevo inmobiliario.

Primero señaló que el mundo analógico que nos vio nacer está desapareciendo, y ya es tendencia sustituirlo por el mundo digital gestionado por inteligencia artifical (IA).

En ese sentido habló de la función que comenzaron a cumplir los sensores, que abundan en una máquina pero no es una casa.

Puso el caso de una piscina en un complejo edilicio de Omán, que ofrece a distancia o con códigos QR información sobre las condiciones de la piscina para el uso de los niños, tomando datos para sacar patrones de conducta, de todos los usuarios habituales.

En tal sentido, señaló la importancia de la “predictividad”, nombre complejo dado a lo que en e humano se llama a la experiencia.

La predictividad permite adelantar opinión y acción sobre los mantenimientos rutinarios, lo que reduce los costos materiales y de personal.

En otra parte de su disertación habló sobre anteceder los patrones de comportamiento mediante una herramienta tecnológica, que sortee problemas habituales como las fugas de agua o el simple gastto de la misma.

En tal sentido, señaló como opera el problema del riego mediante algoritmos predictivos, que limitan el riego cuando va a llover, merced al entrecruzamiento de datos con información meteorológica.

También explicó un dogma imperante en el mundo de la información, que indica que para 2029, los robots van a superar a los humanos.

Las cuatro etapas del proceso de información son:

1) data de hombre a hombre.

2) data de hombre a máquina.

3) data de máquina a hombre.

4) data de máquina a máquina.

Ese es el horizonte del futuro, y es lo que va a ocurrir con nuestros edificios, dijo.

Finalmente mencionó el nuevo concepto de gana terreno, que es el de la suscripción.

Ya existen aplicaciones tecnológicas que permiten el uso “part time” de los bienes, ya sean muebles o inmuebles, y es es una tendencia que ya está en el mundo inmobiliario.

Y señaló la importancia de una noción emergente en el negocio: protech.

Este término encierra al conjunto de empresas inmobiliarias que utilizan la tecnología como factor diferen-

Conferencia Pepe Gutiérrez

Carlos Melconian

cial como factor determinante en las oportunidades del negocio.

“Eso no es el futuro; ya está entre nosotros”, dijo.

Mensaje y metamensaje

La disertación de Gutiérrez trajo un mensaje específico para los administradores de edificos, pero el metamentaje (el mensaje detrás del mensaje) de su exposición fue, que el inmobiliario ya no vende bienes raíces, solamente, sino entorno y prestaciones.

Ese valor agregado en el negocio del Real Estate fue el objeto de esta mirada anclada en un mundo que parece lejano, pero está a la vuelta de la esquina.

Todos los disertantes estaban programados para disertaciones que, en apariencia, nada tenían que ver una con la otra, pero al final el conjunto pareció como un inmenso concierto de jazz, sin partitura pero con un inmenso ritmo para quiénes lo disfrutan.

Otra de las disertaciones que descolló por la expectativa, fue la del economista argentino Carlos Melconian, quien puso sobre la mesa el escenario doméstico de su país y el contexto para comprender hacia donde irán los negocios del ladrillo, no solo en Argentina.

El disertante habló de la importancia de “interpretar metodológicamente” el mercado mundial, para luego ubicar la brújula del negocio del ladrillo en nuestra región.

Melconian dijo que casi la mitad de éste está en manos de Estados Unidos y China, y “sostuvo que al final “todos terminan viviendo del derrame del crecimiento mundial”.

Explicó que una máxima en economía platea que la altas tasas (precio del dinero) implican menos liquidez, un dólar fuerte en mundo y materias primas a precios más bajos.

Y a la inversa, la baja de tasas implica una dinámica inversa.

Luego e comprender esta dialéctica económica primordial, se puede ordenar el resto de los sucesos a nivel global, y por consecuencia, el orden de factores que incidirán en la región y en el negocio inmobiliario.

Queda claro que por estos días, todo es incertidumbre, hasta no ordenar la estantería en materia de precios del instrumento de cambios, primero, y luego del resto.

Las noticias que provienen de su país, hablan de una corriente de inversiones en búsqueda de refugio, mientras que ese fenómeno promete impactar sobre Uruguay, del que pronosticó que “probablemente estemos frente a una alternativa de cambio”.

Pero sigo en la nebulosa esencial.

Monitores locales

En otra parte del CILA 2019, el resto de los panelistas habló sobre las situaciones peculiares de sus mercados y de los eventuales vasos comunicantes que existen en toda la región.

Este encuentro tuvo la peculiaridad de unir en una misma sala, a un abanico de disertantes de diversa textura y color, los que conformaron un escenario variopinto y con oportunidades ocultas tras las novedades.

Especialistas de varias nacionalidades expusieron sobre aspectos muy diferentes, para conformar ese nuevo panorama que es necesario comprender para seguir llegando lejos.

Hay que volver una y otra vez a este escenario del CILA 2019 para comprender a cabalidad por donde marcha el mundo de los actuales negocios.

Hay que decodificar el conjunto de mensajes insertos en este encuentro. ■

¿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

La venta de lo que falta

Ya es una tendencia del mundo inmobiliario actual: ahora no se vende solo un inmueble sino que se cubre el largo brazo de la necesidad.

En su disertación durante el Congreso Inmobiliario Latinoamericano (CILA) 2019, el contador Daniel Porcaro reparó en la búsqueda de "vender lo que falta" en la demanda de un cliente.

Utilizó una metáfora para explicar la dinámica actual del mercado mundial de capitales, señalando que actualmente "se nada en dulce de leche", no referido a la dulzura del sabor, claro está, sino a las dificultades que se presentan en el mundo de los negocios de inversión.

Daniel Porcaro - Congreso CILA 2019

El especialista señaló que en el mundo actual, coexisten cuatro geografías para la atracción de capitales, que son Estados Unidos, Canadá, Brasil y México.

Sostuvo que, por ejemplo, en Europa hay problemas por el escenario que el Brexit plantea a la Gran Bretaña, las resistencias a la multilateralidad en Francia, y las derivaciones de las inconsistencias políticas de España, configuran un panorama incierto, pronosticando que para 2020 la tendencia imperante entre los capitales será hacia una mayor inversión entre empresas que participan en el índice 500 de Standard & Poor's, que hacia países emergentes.

Agregó la proyección de que en el mercado global, se avizora una retracción en el flujo de capitales dirigidos hacia los países emergentes, lo que conmina a los inmobiliarios a ofrecer nuevas soluciones.

Sostuvo que entre 2018 y 2019 se verificó la sobreoferta de capitales hacia el sector inmobiliario, o sea, una mayor cantidad de dinero disponible para las mismas oportunidades inmobiliarias.

Porcaro sostuvo que esta coyuntura está orientando el mercado inmobiliario hacia un nuevo escenario relacionado con los servicios conexos que puedan abarcar nuevos públicos.

En tal sentido, indicó que las actuales megatendencias inmobiliarias ya consideran las necesidades no estrictamente inmobiliarias, como un activo para los negocios de bienes raídes.

Puso como ejemplo el servicio que ya ofrece la aplicación Airbnb, que además de ofrecer más de siete millones de casas y apartamentos en todo el mundo, posibilitar las reservas de vacaciones o de viajes de trabajo, a través de una de sus subsidiarias ofrece complementos de salud para abarcar otros mercados que se muestran restringidos a la hora de consumir.

Señaló el caso de las prestaciones para los hospedajes que se brindan para los pacientes con enfermedades crónicas, con complementos de seguimiento y control en los servicios que se prestan, para facilitar la accesibilidad del cliente.

Indicó también, que entre las megatendencias que se verifican en el mercado, están los cambios en las formas de vivir, por cambios en la demanda, tanto por la naturaleza del público como por el tipo de nuevos requerimientos que hoy se exigen.

Sostuvo que en la actualidad, los negocios inmobiliarios deben ser flexibles, debido a que la obsolescencia de los proyectos ha acortado los plazos de vigencia.

En tal sentido, puso el caso de los "co" que se generalizaron, como el coworking o el cohoming, por apenas citar algunos casos, llegados con el objetivo de complementar nuevas necesidades insatisfechas. Sostuvo que el negocio inmobiliario actual está orientado a vender "lo que falta" en una oferta tradicional de bienes raíces. ■

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

SU EMPRESA CRECE Y GANA EN CONFIANZA

Porque sabe que trabaja con el único portal propiedad de los inmobiliarios, con la mejor tecnología del Uruguay y ventajas especiales. ¡Cambia la historia!

www.milugar.uy

EL PORTAL DE OFERTAS DE LA CIU

milugar inmobiliario

Inmobiliarios de CIU y asociados en encuentro de Entidades de Interior

En un cálido y fructífero encuentro que estuvo presidido por el presidente interino de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), León Peyrou, fue realizado el pasado 20 de septiembre en la ciudad de San José el 34o. Congreso de Entidades Asociadas a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Concurrieron también Beatriz Carámbula, en calidad de secretaria, Jorge Alberti, en calidad de directivo y el evento fue asistido por Natalia Martínez.

Entre los temas tratados estuvieron el de la prevención de Lavado de Activos, la situación de la Ley del Operador Inmobiliario y por último se realizó la presentación del nuevo Portal digital de la CIU, MILUGAR, el cual a 13 días de su lanzamiento contó con más de 10.000 propiedades subidas.

En el tema relacionado con la prevención de lavado de activos, como es habitual en cada oportunidad que tiene la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, se recordó la importancia de cumplir con las obligaciones que le impone la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (Senaclaft), a los operadores inmobiliarios a realizar lo que se denomina la debida diligencia a cada cliente que se acerca a la inmobiliaria.

Para la exposición compareció el estudio Brum&Costa, viejos amigos de esta casa, que estuvieron representados por las disertaciones del Dr. Juan Diana y el Consultor Gastón Chiquiar, brindando un taller sobre debida diligencia en el sector inmobiliario.

Otro asunto que fue centro de interés para los asistentes, fue el Informe de la situación de la Ley del operador inmobiliario, en carpeta en el Parlamento desde hace tiempo.

La gremial y sus asesores disertador sobre un nuevo proyecto de Ley que regule la Actividad Inmobiliaria.

Se trata de un proyecto con un articulado abreviado, de solo 24 puntos que apunta como principal objetivo lograr un registro nacional/matriculación unipersonal o personas jurídicas cuyo objeto es el ejercicio profesional de esta actividad.

Para esto no solo se deberá cumplir con las normas jurídicas de estilo, sino que además se deberá poseer título universitario o de Operador Inmobiliario otorgado por Instituciones habilitadas.

Quien ejerza esta actividad y no este debidamente habilitado, no tendrá derecho a percibir honorarios y en caso de hacerlo, estará penalizado con sanciones que podrán ser desde multas a prisión.

Esta proyecto además de regular la actividad inmobiliaria, tiene el beneficio de evitar las operaciones informales que no solo escapan a los contraes exigidos por el Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (Gafilat) respecto al lavado de activos y lucha contra el terrorismo, sino que evita también la evasión fiscal.

Entre otros puntos, se dijo que la idea se ha conversado informalmente con algunos candidatos al Parlamento, de todos los sectores.

Surgió como inquietud general de este Congreso, la necesidad de trabajar sobre la integración de los departamentos del Interior que aun no tienen representación en la gremial, para lo que se formaría una comisión que en principio estaría integrada por los directivos de Paysandú, Walter Garre y Walberto Mannise, Eduardo Gutiérrez Larre de San José, y por la CIU la Sra. Beatriz Carambula, Leon Peyrou y Luis Silveira.

El evento culminó con un ágape en las instalaciones del Centro Comercial de San José y se destacó la calidez de los anfitriones, encabezada por el Sr. Mario Cedrani, Presidente de la Cámara Inmobiliaria Maragata. ■

Luis Romero Álvarez • Ing. Agrónomo - Maestría en Economía y Finanzas

La inversión en tierras

(Parte I)

La inversión en tierras siempre ha sido una alternativa sensata y sólida a lo largo de los siglos.

En nuestros tiempos, con los conocimientos modernos en materia de finanzas, ese activo se ha visto realzado como "asset class" de primera categoría a nivel internacional.

En esta saga de notas presentaremos la información técnica de respaldo para justificar la inclusión de tierras en un portafolio bien manejado.

La historia del precio de la tierra en el último siglo y pico muestra una tendencia a la capitalización (suba del precio por encima de la inflación) de un 2 por ciento a lo largo del siglo XX.

Ese aumento de valor sucedió en un siglo en el cual las commodities cayeron sistemáticamente de valor en términos reales (por impacto de los saltos tecnológicos como la Revolución Verde), lo que llevo a algunos a creer que esto era un proceso manipulado desde los países centrales para "chuparles la sangre" a los países de la periferia (recordar "Las Venas Abiertas de America Latina" de Galeano), a través del mecanismo de comprarles sus productos baratos y venderles sus bienes caros.

Toda esa especulación filomarxista se demostró falsa, como el propio autor de ese tan mentado libro reconoció al final de su vida.

Los que han seguido algún curso de estadísticas saben que para usar las series de datos del pasado para predecir el futuro, no pueden existir eventos cualitativos que cambien las reglas de juego, porque en ese caso las series pierden su valor predictivo.

A lo largo de toda la línea de tendencia cuya pendiente hacia arriba es 2 por ciento, la serie es válida para proyectar precio a futuro.

Mi abuelo siempre decía que una "cuadra de campo vale un novillo gordo", y tenía razón.

Pero sucedió que en las últimas dos décadas del siglo XX se produjeron cuatro eventos de importancia muy significativa, que desmoronaron la validez de aquella serie de precios de la tierra.

En primer lugar en 1978, Deng Xiaoping abandonó la línea de Mao y volcó a China al capitalismo y al consumo.

En 1991, en India también se abandonaron las políticas socializantes de Nehru y se avanzo hacia la economía de mercado.

En 1993, en Marrakesh, finalizó la Ronda Uruguay del entonces GATT en la cual se resolvió el cambio de la Política Agricola Común de Europa, buscando la convergencia de precios internos a los internacionales y el pago de subsidios ahora desligados de la producción (el famoso decoupling).

Por último en el inicio del nuevo siglo aparecieron en escena los biocombustibles.

Estos cuatro cambios tan radicales impactaron en la evolución del precio de la tierra, generando un salto hacia arriba y una verticalización de la tendencia; ahora nunca más "una cuadra de tierra valdrá un novillo gordo".

Esto no quiere decir que los ciclos no se sigan produciendo, en absoluto.

La economía es cíclica desde las épocas bíblicas de José (no el esposo de María sino el que interpretó los siete años de vacas flacas y los siete años de vacas gordas para el faraón).

Pero la tendencia explica que cada pico sera más alto que el anterior y cada pozo será más alto que el anterior. Entonces ahora esperamos una capitalización mucho más fuerte que el 2 por ciento real que se verificó en el siglo XX.

Probablemente se ubique en el rango del 7 por ciento en un horizonte de unas tres décadas.

Así, la rentabilidad de poseer tierra se compone de esa capitalización que trae consigo una defensa contra la inflación (del dólar es 2 a 3 por ciento, y afecta de lleno un bono en dólares a tasa nominal), más la renta obtenible por alquiler de la tierra (históricamente cerca del 4 por ciento). Estos niveles de ingreso de largo plazo son muy competitivos con bonos y acciones.

Pero hay más razones para pensar en la tierra como activo de inversión y esas las revisaremos en próximas notas. ■

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.

¡EN NOVIEMBRE ESTAMOS DE ANIVERSARIO!

En ocasión del festejo de nuestro 32° Aniversario, invitamos a todos los socios a compartir un rato ameno en el cóctel de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya a realizarse en su sede. ¡Los esperamos!

MIÉ 27/11

Hora: 19:00 - Av. Uruguay 820

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

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

Dr. Alfredo Tortorella • Socio Fundador de la CIU (1987) y Socio HONORARIO (2017)

©Jimmy Baikovicius

Raíz, sendero y faro

Julio César Villamide, el maestro inmobiliario

Hace más de 30 años conocí a Julio Villamide:
LA RAÍZ, EL SENDERO Y EL FARO...
de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Comenzaba el año 1987, y yo había empezado hacía un año con la apasionante tarea inmobiliaria, pero aún me sentía un novato, casi a la deriva.

Una mañana, por casualidad, en la Emisora ALFA F.M., escuché a Julio hablar de la problemática inmobiliaria y de la situación del Mercado.

Y lo hacía con solvencia y hasta maestría, pese a su juventud. Entonces, paré la oreja.

El programa se llamaba "PROPIEDADES, en F.M.", como su flamante Revista, que estaba editando ya los primeros ejemplares y se vendía sólo en algunos quioscos.
Y lo traté de escuchar casi todos los sábados.

Siempre decía cosas atinadas y empezaba a ocuparse de la Profesión del Corredor o Agente Inmobiliario, luego, más modernamente, denominado Operador.

Su inquietud se fue transformando en enarbolar la bandera de que era necesario trabajar en conjunto, aunar esfuerzo en pro de la Profesionalización del sector.

Ése era el concepto clave y seductor para mi, porque hacía apenas seis años me había graduado de Abogado y sufría la carencia de algún Curso específicamente inmobiliario.

Por eso, fácilmente, asumí la necesidad de acompañar ese sentimiento, para luego, poco a poco, involucrarme más.

En esa Emisora, y desde su Revista, comenzó su prédica de la necesidad imperiosa de organizar y orquestar una Institución gremial rectora,

cuya misión fuera nuclear específicamente a quienes vendíamos propiedades.

Así se gestó el embrión de esta Cámara Inmobiliaria Uruguaya, que ahora está próximo a cumplir sus 32 años.

Luego, es historia más conocida: La gran cena fundacional en el Club del Lago, del 27.11.87 donde la camaradería reinaba potentemente.

Y había un gran y fértil clima de esperanza.

Pocos años después, fue declarado oficialmente "Día del Corredor Inmobiliario".

Entonces, por aclamación, Julio Villamide fue designado Primer Presidente de la CIU, mientras se organizaba formalmente los Estatutos de la Institución, para luego convocar a las primeras elecciones reglamentarias.

Entonces, comencé a tratarlo y pronto nació una corriente de simpatía recíproca, que fue transformándose en una verdadera y robusta empatía.

Y me invitó a que escribiera alguna nota para su Revista, allá por el año 1991…

El desafío me gustó y comencé a garabatear los primeros artículos de los más de 20 que escribí para su Revista (hasta el año 2000, cuando empecé a colaborar para la revista oficial de la CIU, "CIUdades").

O sea, fue la RAÍZ profunda y motivacional de la CIU .…

Y luego, el SENDERO por donde, todos, aprendimos a transitar.

Desde su Revista, siempre trató de hacer una prédica positiva y con alto tecnicismo respecto al panorama y a la evolución del Mercado Inmobiliario, así como a otras peculiaridades de nuestra actividad, Aranceles, Código de Ética, problemática habitacional y urbanística, función de las Instituciones públicas, etc.

Prontamente, fue reconocido como un REFERENTE, por toda la Prensa nacional y regional.

Y su palabra era valorada y requerida en consulta, por varios Organismos Públicos: Ministerios, Intendencias, Banco Hipotecario, etc.

Y debo hacer un paréntesis, para decir que, muchas veces, no estuve de acuerdo con sus visiones, análisis y perspectivas…

Pero, mi admiración y reconocimiento, es mucho mayor que las divergencias que se suscitaron y no deben empañar este merecido homenaje.

Y ello porque, nuestra relación estuvo siempre regida por un genuino respeto recíproco, con cordial y afecto, más allá de las circunstancias.

Es por eso que, cuando a partir del año 2000 comencé a dirigir el Instituto de Capacitación de nuestra CIU, al primero que convoqué fue a VILLAMIDE.

Él me respondió primariamente, con profunda sinceridad y humildad, que no se sentía Docente. Pero finalmente, accedió amablemente, ya que le hice comprender que nadie sabía más que él, sobre el Marketing Inmobiliario, que terminó siendo su asignatura, la que, por supuesto, supo desarrollar con alta solvencia.

Fue así que dictó más de una docena de Seminarios en Montevideo, además de los varios que dictó en varias ciudades del interior del País, siempre generosamente, en forma honoraria.

Y esa labor, fue parte del SENDERO que nos dejó, un verdadero SURCO FÉRTIL, abierto a las generaciones presentes y futuras.

Simultáneamente, ya Villamide había hecho una brillante y meteórica carrera internacional en FIABCI y también asesorando a APPCU…

Pero, sería muy fatigoso referirme a estas dos trascendentes Instituciones, en las cuales gozó del máximo respeto y admiración, ocupando altos y dignos cargos directrices.

Como ya expresé, se había convertido en el REFERENTE URUGUAYO, a nivel internacional, convocado por la prensa e invitado a los más importantes Congresos Nacionales, Regionales y Mundiales.

Y cada vez que volvía de sus viajes lejanos, volcaba sus experiencias, que muchas veces, eran vistas por nosotros con asombro, tal como si fuera un verdadero ejercicio de "ciencia ficción" para nuestro Mercado. Entre otros aportes, debo subrayar: el trabajo en EXCLUSIVIDAD y la presencia de una LEY que regulara la Actividad, profesionalizándola.

Podría seguir hablando mucho más sobre este creativo Maestro, que hoy homenajeamos.

Pero, no debo fatigarlos más.

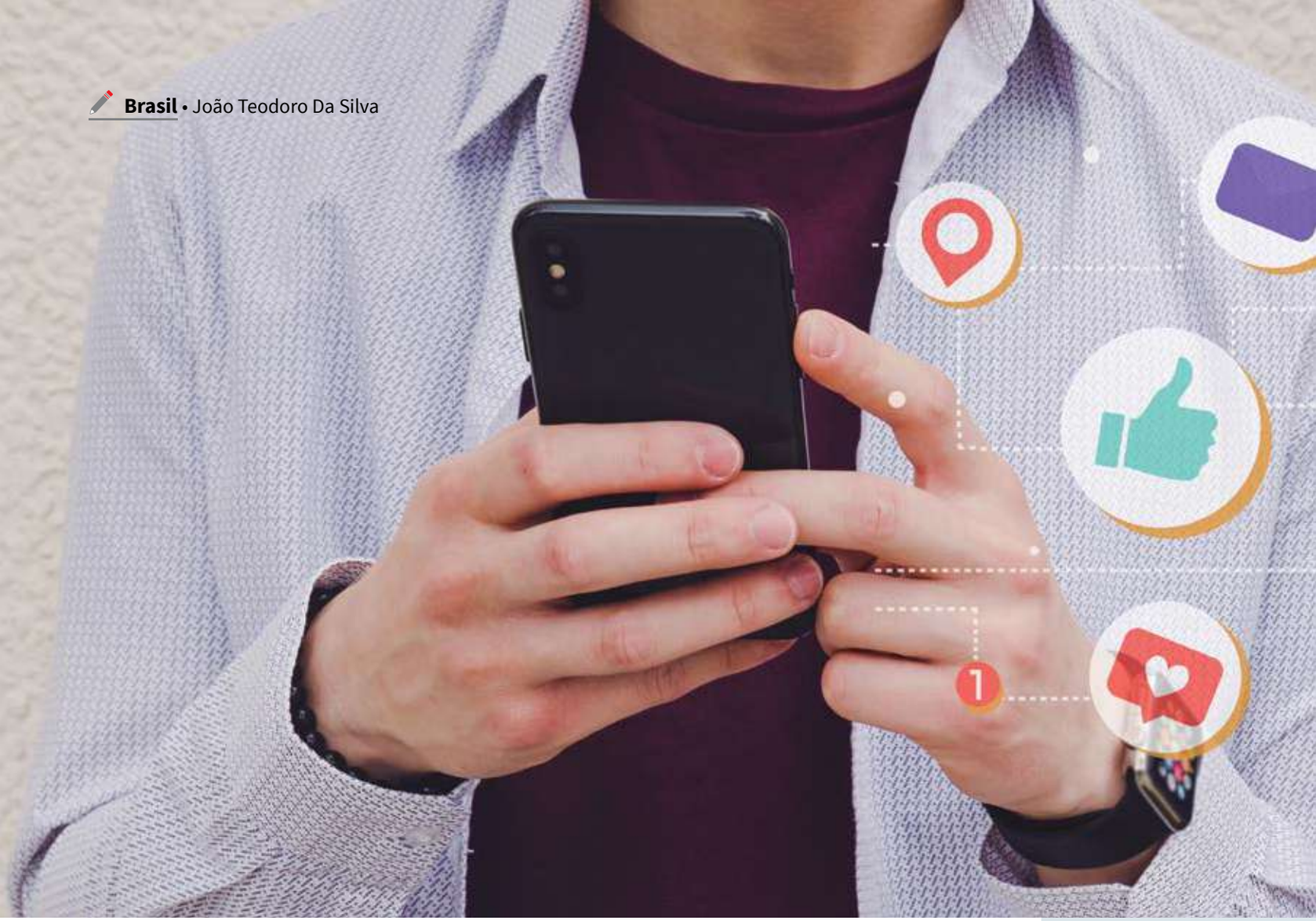
Sólo resta recordar la valentía e hidalguía con que enfrentó su cruel enfermedad, lo que resalta aún más su gallardía y valor humano: el no darse nunca por vencido.

Un abrazo fuerte al inolvidable Julio VILLAMIDE, invalorable FARO que seguirá iluminando el sendero de nuestra Profesión de Inmobiliarios, tanto en Uruguay, como fuera de fronteras.

Por eso lo del título: "RAÍZ, SENDERO y FARO".

SALUD HONORABLE AMIGO y MAESTRO, Don JULIO VILLAMIDE.

Nosotros, modestamente, seguiremos luchando, con lo mejor de tu antorcha encendida. ■



Marketing digital en Brasil (y en el mundo)

Una de las preocupaciones actuales para los agentes inmobiliarios es la capacidad que tiene la tecnología para transformar y incluso extinguir profesiones.

Hay quienes afirman que la profesión de agente inmobiliario se extinguirá para el año 2025.

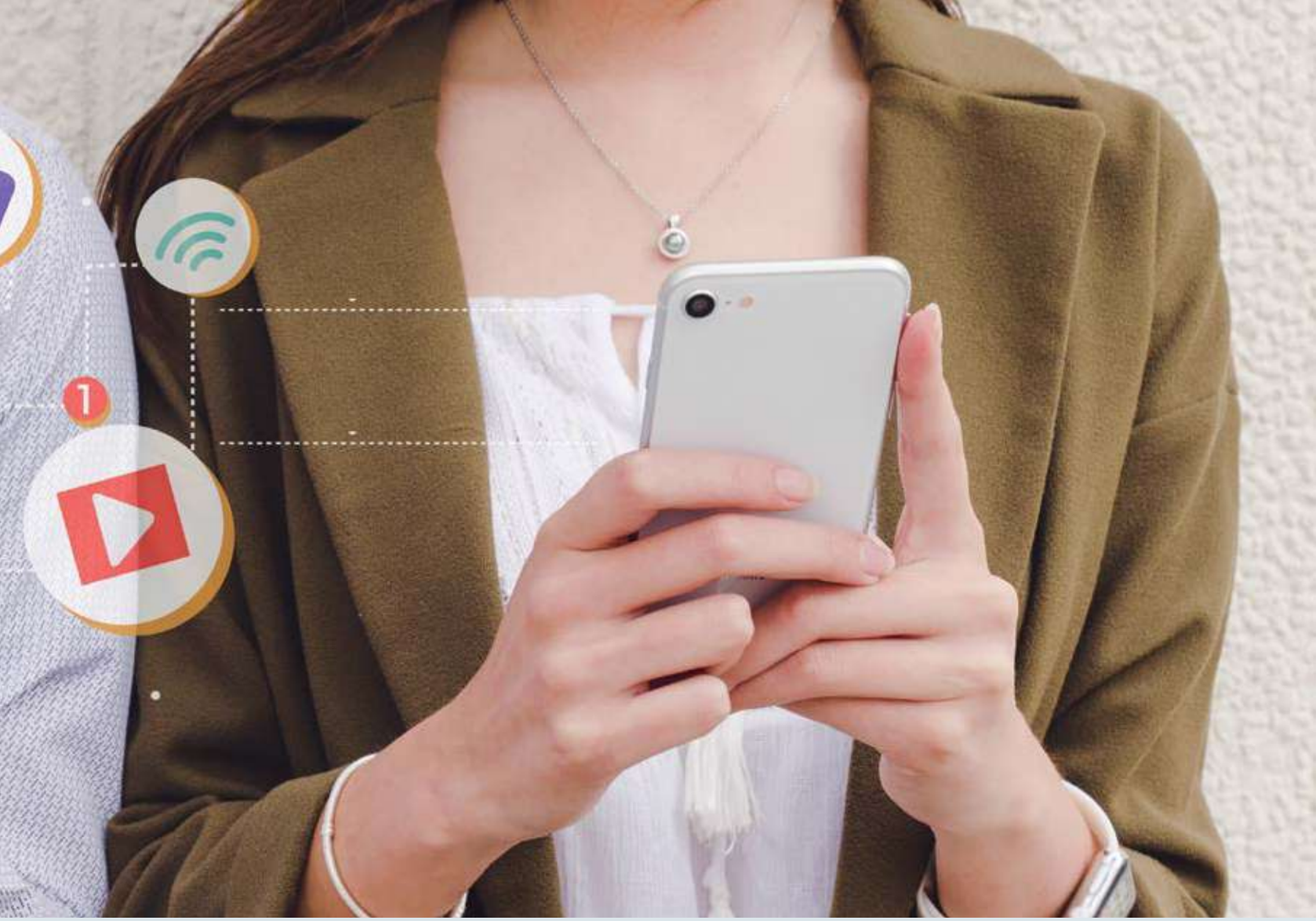
Pero ya hemos demostrado por este y por otros medios que la tecnología ha venido para facilitar y ayudar a nuestra profesión, no para extinguirla.

Por esta razón, es necesario contextualizar que el sector del marketing digital es uno de los de más rápido crecimiento en el mundo. Y no es diferente en Brasil.

El Interactive Advertising Bureau (IAB), que reúne a las empresas líderes en el mercado digital en Brasil, incluidos los medios de comunicación, agencias de publicidad, anunciantes y empresas de tecnología, en asociación con PwC Brasil (Auditoría), desarrolló una encuesta llamada Digital AdSpend, que evalúa anualmente el crecimiento, las inversiones y la importancia de los medios digitales.

Según Digital AdSpend 2018, la inversión en publicidad digital en Brasil creció un 25,4% en 2017, pasando de US$ 3,10 mil millones a US$ 3,90 mil millones.

João Teodoro Da Silva
Gerente de la Industria de la Construcción en Curitiba. Licenciado en Derecho y Ciencias Matemáticas. Técnico en Edificios y Procesamiento de Datos.



La misma encuesta predice un crecimiento del marketing digital de aproximadamente 12% anual hasta 2021.

La Digital AdSpend realizada en 2019 ha detectado que de todos los fondos invertidos en publicidad en Brasil, un tercio (33.3%) fue a los medios digitales.

Solo en el año 2018, se invirtieron US$ 4,24 mil millones. Y este porcentual sigue creciendo a cada año.

Esta es una realidad extremadamente contundente para aquellos que solo están acostumbrados a los medios tradicionales de comunicación.

La pregunta que surge para el mercado inmobiliario es: ¿Cómo atraer a nuevos clientes y vender más bienes raíces utilizando las nuevas herramientas proporcionadas por el marketing digital, ya que las prácticas antiguas están siendo literalmente fulminadas por la tecnología?

La conclusión a la que hemos llegado es que necesitamos profundizarnos en el nuevo contexto.

No hay forma de descartar el marketing digital; por el contrario, una buena campaña de marketing digital puede significar la diferencia entre el fracaso y el éxito de un emprendimiento inmobiliario. Las inversiones en marketing por los medios tradicionales (radio, televisión, vallas publicitarias, etc.) son mucho más costosas y ya no producen los resultados esperados.

Y cuanto más tiempo pasa, cuanto más las nuevas generaciones interactúan con el mercado, más obsoletos se vuelven los viejos medios de comunicación.

La generación Y, también llamada la generación del milenio (millenials), que reúne a los nacidos después del principio de la década de 1980, ya no interactúa con los medios tradicionales.

Es por eso que es crucial contar con herramientas tecnológicas que generen leads de manera rápida y sencilla, como Facebook, por ejemplo.

Se recomienda CRM (Gestión de Relaciones con el Cliente) específico para bienes raíces, así como herramientas disponibles comercialmente, como RD Station para operaciones simples y Hubspot para las más robustas y complejas. ■

José Luis Pérez Collazo • Corresponsal en España

Freno a las ventas

En el primer semestre del año se nota en toda España, un fuerte parón en las ventas inmobiliarias.

Los cambios en la ley hipotecaria, la incertidumbre política y los ecos de una recesión económica han frenado las ventas y han sembrado cierta desconfianza entre compradores e inversores.

Entre el mes de enero y junio del presente año, solo se registraron 263.000 firmas para la compra de una casa, cifra similar a la registrada en el primer semestre del año 2018.

A pesar de que el empleo avanza y los tipos de interés siguen bajos, el sector inmobiliario vive un momento de incertidumbre que estaría afectando a las transacciones, acompañado de cambios en el

listado de impuestos que afectan al alquiler residencial.

Los precios de los inmuebles están sobrevalorados, en niveles exigentes con respecto a los ingresos, existiendo un desequilibrio entre oferta y demanda.

La realidad es que la diferencia entre lo que pide el propietario por su vivienda y lo que realmente vale es ya del 19%.

El resultado es que el precio de la vivienda supone 7,4 veces los ingresos familiares medios, superando en un 7,5% la media histórica de los últimos 20 años.

Todo hace prever que la banca será más agresiva en sus hipotecas a tipo fijo en los próximos meses.

La inmensa mayoría de los bancos, ya están trabajando para ofrecer el producto más barato.

El escenario es muy claro, créditos baratos frente a alquileres muy caros, que traen la siguiente pregunta: ¿comprar o alquilar?

En las grandes ciudades el precio de los alquileres es muy elevado y hacen que las cuotas mensuales sean superiores a lo que supondría pagar una hipoteca, esto supone que la tasa de esfuerzo para comprar es del 32,3% y que es similar a la que requiere el alquiler, que es del 31,7%.

Seis de cada diez inquilinos ya creen que compensa más pagar una hipoteca que un alquiler.

El gran problema, el de siempre, es que son demasiados los que no pueden comprar por falta de ahorros y estabilidad laboral.

Además, la nueva ley hipotecaria ha traído estudios de solvencia mucho más exhaustivos a la hora de valorar la concesión de una hipoteca.

A las incertidumbres locales se suma que la situación entre China y EE UU, el Brexit o la falta de Gobierno, afecta en distintos ámbitos de inversión en el sector inmobiliario.

Muchos inversores están a la espera de la composición del nuevo gobierno en España y todo suma para crear un ambiente de incertidumbre y de parálisis a nivel general. ■

Bianca de Paula Machado • Director of the Latin America and Southern Europe Divisions

El impacto cultural en las negociaciones

La palabra impacto refiere al efecto producido por un choque.

Cultura significa conjunto de conocimientos, ideas, tradiciones y costumbres que caracterizan a un pueblo, a una clase social, a una época.

Negociación significa tratar un asunto para llegar a un acuerdo o solución, o realizar operaciones comerciales con la intención de obtener un beneficio.

Pero en favor de ese objetivo hay que comprender el impacto cultural en las negociaciones, para comprender los posibles efectos que las diferencias entre conocimientos, ideas, tradiciones y costumbres de distintos pueblos pueden generar cuando se desea realizar operaciones comerciales.

Todos sabemos que un buen negocio es aquel que es bueno para todas las partes.

En el ramo inmobiliario es muy fácil encontrar millones de personas que desean vender.

¿Pero cómo encontrar la persona que quiere comprar, y cuándo encontramos personas interesadas en la compra?

¿Cómo hacer que ellas realmente hagan un negocio con nosotros?

La respuesta es simple.
¡Empiece con un buen relacionamiento!

Todos los relacionamientos son iguales: una busca de cambios de necesidades a ser suplidas. Entender la cultura de diferentes pueblos, es la clave para una buena negociación.

Hoy, con el mundo tornándose tan pequeño, es más que necesario comprender como los diferentes pueblos viven y se relacionan.

Si se quiere vender a otros pueblos, a otras nacionalidades, se necesita comprenderlas.

Si trabaja con personas de todo el mundo, necesita -pues- aceptar que el mundo es su lugar de trabajo y por eso tiene que conocerlo.

Mi padre siempre dijo que respectásemos las casas de las otras personas, y que cuando nos quedásemos en casas de otras personas, deberíamos asumir sus costumbres.

Todos los relacionamientos son iguales: una busca de cambios de necesidades a ser suplidas. Entender la cultura de diferentes pueblos, es la clave para una buena negociación.

Yo crecí mirando el país de otras personas como sus casas.

Por eso, cuando uno va a otro país, respete las costumbres de ese pueblo tal como si estuviese en su casa.

Los latinoamericanos somos netos de la misma abuela, y por eso tenemos culturas muy similares. Pero cuando buscamos inversionistas internacionales y de culturas distintas, el tema es más complicado.

Y así se hace primordial capacitarse.

Se habla mucho sobre capacitar al personal, pero en mi trabajo, veo que capacitarse a sí mismo es la clave para el buen suceso de nuestro accionar.

Cada cual puede capacitarse a sí mismo.

Vivimos en un mundo donde no hay disculpa para no capacitarse. Todos compartimos cosas en co-

mún: la necesidad de pertenecer, de creer, de servir a un propósito, de vivir cada vez mejor.

¿Pero cómo uno va a saber suplir esas necesidades, para construir un relacionamiento de confianza?

La respuesta es simple: "escuche a los clientes de forma activa".

Vamos a tomar el ejemplo del médico.

No podemos esperar que un ingeniero comprenda los síntomas de un paciente, y que éste pueda ayudarle con su salud.

Cuando enfermamos, vamos a un médico porque es la persona entrenada para escuchar activamente lo que nos pasa y saber exactamente lo que debemos hacer.

Cuando un médico escucha a su paciente, él tiene preparación para escuchar activamente.

Y para escuchar activamente, se hace necesario tener información para saber lo que hacer con la información que se recibe.

El médico necesita saber lo que algunos síntomas pueden significar, para que pueda realizar un buen diagnóstico y entonces prescribir la solución.

Cuando estamos delante de un inversor, necesitamos tener informaciones suficientes para traducir las palabras en los verdaderos deseos y necesidades.

Pero los deseos y necesidades tienen un origen, y este origen está en los diversos valores que la persona trae consigo.

La cuna de los más diversos valores, vienen de la cultura y de la historia de vida de las personas.

Si no comprende quien es su cliente, de donde viene, sus creencias, sus expectativas, entonces no hay como escucharlo de verdad.

Se habla mucho de crear interés en el cliente.

¿Pero cómo se hace eso?

Antes que pueda crear interés en un cliente, usted tiene que crear interés en él.

Si no está interesado en su cliente, no puede ofrecerle nada.

Una venta es como una prescripción médica.

Solo funciona si la medicación es la adecuada para el problema.

Una necesidad, un deseo para invertir, es un problema que necesita solución.

Si no comprende el origen de la necesidad y de los deseos, usted no puede vender.

Y para entender la necesidad y de donde viene los deseos, es necesario comprender la cultura de la persona con la que tratamos, porque es la cultura la que define la mayoría de los valores de alguien.

Cuando estuve en entrenamiento en el ejército estadounidense, la historia de la Segunda Guerra Mundial era contada muy diferente de todo lo que yo había aprendido en la escuela en Brasil.

Para entender la necesidad y de donde viene los deseos, es necesario comprender la cultura de la persona con la que tratamos, porque es la cultura la que define la mayoría de los valores de alguien.

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Las 10 razones para ser socio CIU

1. **Para tener un Gremio fuerte que solucione la problemática del sector.** El sector inmobiliario debe lidiar a diario con un perfil peculiar de problemas, y sólo una gremial de peso es capaz de aportar soluciones reales de los operadores inmobiliarios.

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

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

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

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

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

7. **Para contar con una sede para firmas y reuniones.** La sede de la CIU es amplia y ofrece comodidades para sus reuniones de temas empresariales y de todos aquellos temas que no pueden solucionarse en la inmobiliaria particular.

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

9. **Para contar con un portal inmobiliario propio: www.milugar.uy.** Un sitio web para publicar ofertas de alquileres y ventas de su cartera de propiedades, con tarifas especiales y tecnología de última generación.

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

▶ *Viene de la página anterior*

Tenemos una tendencia a juzgar las cosas, a las personas y las situaciones por nuestras propias creencias y cultura.

Algunas personas tienen la tendencia de creer que sus verdades son absolutas.

Pero no son.
Y leer la historia del mundo, desde diferente orígenes, es un buen ejercicio para comprobar eso.

Tuve oportunidad de estar en Kuwait y en esa experiencia aprendí mucho.

Las cosas que leemos, generalmente son escritas por personas que ven con sus propios ojos.

Yo leí mucho antes de ir allá.
Pero cuando leí informaciones escritas por estadounidenses, brasileños y por los propios árabes, percibí cuán diferentes somos.

Porque cada cual percibe al otro, con las lentes de su propia cultura. En esos casos es necesario abrir la mano de sus creencias y preconceptos, de modo de abrirse para una experiencia de la más pura empatía y receptividad.

Cuando fui al Kuwait, lo hice con miedo por ser mujer, por ser brasileña, por no ser del islam.

La primera persona que me recibió, fue una mujer, gerente comercial de una gran empresa.

Durante mi estadía en Kuwait tuve la honra de conocer a grandes mujeres, y a cada día, aprendí más y más con ellas.

Y al final de mi tiempo allá, me encontraba en reuniones con sheiks, directores y presidentes de importantes empresas de diferentes países y culturas, todos hablando como iguales.

Por este motivo me gustaría ofrecer algunos consejos simples, que pueden hacer un gran diferencia en sus negocios internacionales:

- Aprenda como saludar, sí es con beso, con abrazos, dando las manos o inclinándose.

- Aprenda frases simples en el idioma de su cliente; este simple esfuerzo muestra respeto e interés.

- Aprenda sobre la cultura del país; hay países que ponen mucha importancia en la cultura y no negocian en algunos días de la semana, por ejemplo.

- Aprenda sobre asuntos que son tabúes y que deben ser evitados en conversaciones de negocios.

- Aprenda sobre la religión predominante; hay países en que la religión es más importante que el Estado o que la política.

- Aprenda sobre el papel de las emociones en una negociación; algunos pueblos se molestan con las actitudes emocionales.

- Aprenda sobre el lenguaje corporal, porque eso puede ser muy diferente en algunos países.

- Aprenda tanto cuanto pueda.

Y lo más importante; nunca asuma que sabe toda la verdad.

Asumir la verdad basada en conceptos de la cultura, también puede ser peligroso.

No podemos saltar a conclusiones con rapidez, de modo que la paciencia es necesaria.

Hay que desarrollar una mente mundial, global y al mismo tiempo, sencilla a los mínimos detalles.

Cuando uno está muy seguro de lo que va a encontrarse, hay riesgos grandes. En conclusión, sobrestimar es tan peligroso como subestimar.

Toda negociación es única, porque

cualquier persona con la que uno se relacione, será una percepción única, un evento único.

Las personas tienen cultura, religión y creencias, pero cada uno trae consigo una historia singular. No podemos rotular a las personas por sus banderas.

Esté abierto.
Muestre interés.

La verdad que sabe, significa una pequeña parte del todo.

En el Japón antiguo, los samuráis decían a sus discípulos en el primer día de entrenamiento: “Recuerda todo lo que voy a enseñarte”.

Y en el último día de entrenamiento, cuando los discípulos ya estaban prontos para ir a guerra, el samurái decía: “Olvida todo lo que te ensené”.

Antes de estar con un cliente de una cultura diferente a la nuestra, haga como los discípulos de los samuráis: lea, estudie, infórmese lo máximo que pueda.

Pero cuando vaya a encontrarlo, olvide todo lo que leyó y aprendió sobre su cultura.

Abra su corazón, y no deje que su mente no le permita percibir la belleza de una vida, de un ser humano y toda la historia que él tiene para ofrecerle.

El mejor lugar del mundo es aquí. El mejor momento de su vida es ahora. Y la mejor persona del mundo es aquella que se queda delante de usted.

Por eso, cuando, se queda delante de su cliente, escúchelo con su corazón.

Cuando se escucha el corazón del cliente con todos sus deseos, miedos, incertezas, se sabe exactamente lo que él procura y entonces, sus negocios estarán garantidos de por vida.

> “La mente tiene un paso ligero, pero el corazón llega más lejos”
>
> *Proverbio chino.*

© Jimmy Baikovicius

Señales argentinas reactivan el negocio inmobiliario en Uruguay

Las novedades económicas de Argentina son de incertidumbre, y hasta tanto la tormenta no se calme, todo indica que Uruguay volverá a ser el refugio preferido para cierto inversor argentino.

Hace meces ya que la prensa indica la conveniencia de migrar capitales al ladrillo uruguayo, lo que generó una corriente de interés en la búsqueda de negocios inmobiliarios en Uruguay.

Según testimonios del presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), Wilder Ananikian, hace ya dos meses que operadores inmiobiliarios del país vecino comenzaron a preguntar con interés de nuevos negocios, por el Real Estate uruguayo, aunque con la novedad de que en esta oportunidad la indagatoria no solo se concentra en Punta del Este -mercado tradicional de argentinos- sino que ese interés ha migrado a Montevideo.

De modo permanente, las cosultas y los negocios incipientes están tomando porte, y las prensa argentina se hace eco de ello.

“Los compradores argentinos, son clientes muy apreciados en la vecina orilla, fundamentalmente en Punta del Este, donde encuentran una respuesta adecuada a sus requerimientos: muchas playas, una ciudad jardín, seguridad, gastronomía de primer nivel. Y con excelentes Torres, especialmente las nuevas, con todos los servicios de un hotel 5 estrellas pero con la comodidad de un departamento”, rezó una reciente nota publicada en el matutino porteño Clarín.

“Con respecto a los precios y esfuerzos que realizó la Asociación de Promotores Privados de la Construcción del Uruguaypara mejorar la competitividad del sector, comenta (se sostuvo) que “hoy tenemos en Punta del Este, los mismos precios que en las zonas residenciales de Montevideo (…) y más bajos en general que en las zonas residenciales de Buenos Aires”, afirmó Daniel Zulamián, presidente de la agremiación.

Este es apenas un ejemplo de la tendencia que cobra fuerza por estos días, cuando la incertidumbre económica parece ser la norma en Argentina, que no se limita al clásico mercado del Real Estate, sino que avanza sobre la oferta de otro tipo de propiedades, como la de campos, y otros negocios de similar naturaleza.

Hoy Uruguay vuelve a ser visto como ese reaseguro que siempre está para los argentinos. ■

OPERADORES INMOBILIARIOS: ¡ES EL MOMENTO DE HACERSE SOCIO CIU!

Beneficio especial: publique sus propiedades en el nuevo portal exclusivo para socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya: **Mi Lugar Inmobiliario ¡GRATIS DURANTE 2019!** Conozca además muchos otros beneficios y convenios disponibles. ¡Consulte!

milugar inmobiliario

Infórmese por el tel. 2901 0485
o vía mail a: ciu@ciu.org.uy
Visite www.milugar.uy

CIU CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Nuevo convenio con Scotiabank

Scotiabank®

Firmamos un convenio por el cual los asociados a la CIU, se convierten en "recomendaciones beneficiosas" para terceros clientes con transacciones inmobiliarias.

Wilson Lemus (de Scotiabank) explicó a CIUDADES que esta recomendación para la realización de negocios por cuenta de los asociados de la CIU, beneficia a los clientes de los beneficiarios, creando más posibilidades para ampliar su cartera de clientes. Entre otras cosas, el documento establece beneficios para los préstamos inmobiliarios otorgados a clientes presentados por socios de la CIU.

"Por medio de este convenio, es posible otorgar descuentos en la comisión de administración a los receptores de los créditos, como principal beneficio", dijo.

El convenio no pone límites en los techos del crédito solicitado o a otorgar, dependiendo éste de si la solicitud aplica para el prestatario y si –además– logra obtener las acreditaciones de solvencia correspondiente.

En el marco del mismo convenio entre la gremial y la institución bancaria, se posibilita la apertura de cuentas empresariales específicas, orientadas a la administración y arrendamiento de propiedades por cuenta de socios de la CIU.

Por el mismo concepto, el documento posibilita el otorgamiento de tarjetas de crédito sin costo por un año, con beneficios de descuentos en distintos comercios y multiplicidad de programas, con planes de puntos por compras para canjear por premios.

En el contexto de obtener criterios de beneficio para los afiliados a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, este convenio con Scotiabank forma parte de un amplio menú de beneficios reportados por la mera condición de afiliados a la gremial empresarial. ■

Otros convenios con beneficios

Claro empresas

América y Europa libre de Roaming.

Elegí internet a medida: asigná la capacidad de internet según la necesidad de cada usuario.

Al consumir tus datos podés volver a comprar la misma capacidad en el mes a precios promocionales.

Hablá y mensajeá ilimitado a móviles de todo el país y de cualquier compañía.

Por mayor información comunicate con la ejecutiva de ventas Ana Laura Ferrando al (096) 241 617 o por mail: ana.ferrando@claro.com.uy

DataInfo

InfoList es una solución creada por DataInfo para que los usuarios consulten en un único lugar documentos de identidad, nombres y/o países, en todas las listas nacionales e internacionales recomendadas por el Banco Central del Uruguay, Senaclaft, Asociación de Escribanos, inmobiliarias y organismos internacionales vinculados a la prevención de lavado de activos.

Planes por convenio (precios + iva):
- Informes ilimitados: $ 1.500/mes
- 5 informes mensuales: $ 250 (informes adicionales $ 150)
- $ 250 por informe

ih International House Montevideo

International House Montevideo otorgará a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya un descuento del 50% sobre la cuota base de los cursos de Idiomas dictados en el instituto a todos sus socios (extensivo a los familiares directos de los mismos).

SNAPPY CAR RENTAL

10% de descuento en todos sus productos.

Por mayor información comunicarse al tel. 2900 7728 o al mail corporativos@snappy.com.uy

Para ampliar esta información y consultar otros convenios visite: www.ciu.org.uy/beneficios.php

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2016-2019

CÁMARA 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							
OCTUBRE	1.0778	–	–	–	1195.70	4.2890	–
SETIEMBRE	1.0776	200.72	0.52	7.78	1.193.47	4.2526	36.939
AGOSTO	1.0754	199.69	0.88	7.76	1168.25	4.2213	36.642
JULIO	1.0736	197.94	0.76	7.54	1167.67	4.1960	34.350
JUNIO	1.0773	196.44	0.64	7.36	1166.93	4.1792	35.182
MAYO	1.0817	195.19	0.40	7.73	1165.14	4.1604	35.252
ABRIL	1.0778	194.42	0.43	8.17	1163.97	4.1349	34.981
MARZO	1.0749	193.59	0.55	7.78	1161.96	4.0855	33.484
FEBRERO	1.0739	192.53	0.98	7.49	1105.23	4.0166	32.667
ENERO	1.0738	190.67	2.17	7.39	1099.42	4.0270	32.491
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

(*) 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 setiembre 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

La Big Data de Reporte Inmobiliario en Uruguay

A través de un preacuerdo con la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), Reporte Inmobiliario extenderá su herramienta de análisis inmobiliario a todos los asociados a la gremial uruguaya.

El acuerdo se formalizará en un evento en Montevideo a fines de noviembre.

A partir del éxito logrado en Argentina, donde en menos de dos años se efectuaron más de 300 mil consultas a la aplicación Market Analytics de Reporte Inmobiliario, su uso será extendido al mercado de Uruguay a partir del mes de diciembre de 2019.

Market Analytics es la primera y única herramienta de geolocalización en Argentina, que ofrece datos estadísticos acerca del mercado de propiedades residenciales.

Apoyada en el big data inmobiliario, combina datos propios y de diversas fuentes para localizar información de interés sobre un mapa.

La herramienta ofrece datos de precio medio de oferta, tanto de venta como de alquiler, valor metro cuadrado, cantidad de oferta de cada tipología residencial, características sociodemográficas del entorno, así como información del stock de oferta en la zona, entre otros parámetros.

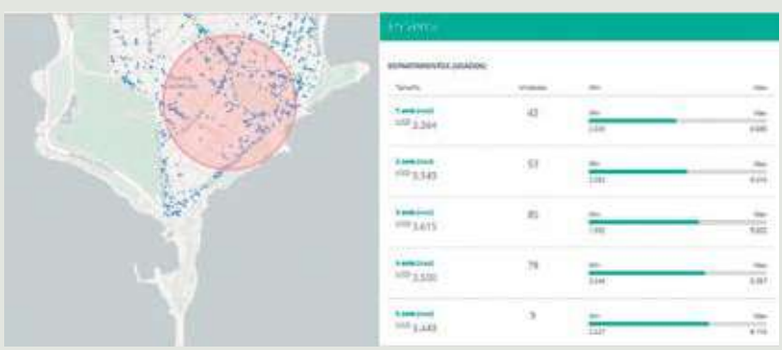
La información esta disponible a nivel radio censal, permitiendo identificar pequeños sectores o micromercados dentro de los barrios.

De esta forma, cualquier ciudadano podrá resolver cuestiones como cuales zonas se puede alquilar o comprar en función de sus ingresos, si es un buen momento para invertir o la tipología de los hogares en una zona concreta, entre otros aspectos.

“Estas herramientas se lanzaron hace poco menos de dos años, y con el tiempo y a partir de la aplicación de tecnología Inteligencia Artificial (IA) disponible en la actualidad, se han ido afianzando cada vez más en su uso. La propuesta está siendo todo un éxito.

Proporcionan una información que hasta ahora resultaba sumamente costosa de obtener y que en este momento se halla disponible en la web de Reporte Inmobiliario.

Estamos muy contentos de extender el servicio de nuestra aplicación a Uruguay y agradecemos el interés y apoyo de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, para ponerlo a disposición de sus asociados”, explicó Andres Avila, CTO de Reporte Inmobiliario. ■



Startup española construye casas impresas por 50.000 euros

El avance de las impresoras 3D sigue sorprendiendo en diversos sectores.Existen muebles impresos, corazones de tamaño real y casas impresas que se pueden encargar hoy mismo.

En España se está llevando a cabo un proyecto piloto mediante el cual se construirán siete casas impresas en Cuenca, y esto es solo el principio de lo que está por venir.

Los cuatro jóvenes fundadores de Be More 3D, una startup valenciana, crearon una impresora de hormigón de tres metros de alto y seis metros de ancho con 25.000 euros en apenas tres meses.

El emprendimiento está impulsado por Acciona, una aceleradora de startups que piensa iniciar proyectos en América Latna y mejorar la tecnología que emplean para poder imprimir casas de dos plantas.

Sin embargo, primero deben concluir el proyecto piloto que llevan a cabo junto a la Facultad de Bellas Artes de la Universitat Politècnica de Valencia (UPV).

Ya han construido la primera vivienda impresa de 24 metros y de una planta, capa a capa, en un período de tiempo de 15 horas.

No obstante, se puede hacer en ocho horas si se aumenta la velocidad de la máquina.

Por ahora, no todos los elementos se imprimen, solo lo contornos.

Por este motivo, tras efectuar la impresión es necesario incorporar el techo de paneles prefabricados, las puertas, ventanas, grifos y, finalmente, realizar el trabajo de impermeabilización.

Con este proyecto también se quiere demostrar que la tecnología de impresión 3D es competitiva frente a otros procesos de construcción utilizados hasta el momento, como los prefabricados.

Según los cálculos de los emprendedores, es posible levantar la estructura de una casa de 70 metros cuadrados en menos de 24 horas. Además, la construcción con esta tecnología es un 35% más barata. El precio final de estas casas impresas "para entrar a vivir", será de 50.000 euros, aproximadamente.

Esta experiencia en España llega después de otras a nivel internacional, como es el caso de la empresa ICON, con sede en Austin (Texas), o la corporación china Winsu, que es capaz de imprimir diez casas en 24 horas.

El estudio holandés DUS Architects es responsable de un proyecto en Ámsterdam, donde se utiliza la tecnología 3D para construir una casa junto a un canal. ■

Blac Brick, el ladrillo del futuro

Ecológico, más barato, no contamina y se caracteriza por su color negro.

Este ladrillo está fabricado a base de un 70% de cenizas provenientes de restos de papel y cartón reciclado, de hidróxido de sodio, extracto de lima y una pequeña cantidad de arcilla.

Un ladrillo ecológico, más barato y que no contamina, caracterizado además por su color negro, podría ser la alternativa perfecta a la tradicional pieza de construcción de arcilla roja.

El llamado "Blac Brick" fue diseñado por un equipo de estudiantes del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT, según sus siglas en inglés), y se lo presenta como el "ladrillo del futuro".

Durante su fabricación, se endurece a temperatura ambiente gracias a un proceso químico que desencadenan sus propios componentes.

Así, al no requerir de cocción para su fabricación, las emisiones de gases nocivos para el medio ambiente se reducen de manera drástica.

Y es que, aunque el ladrillo es un elemento natural elaborado a partir de adobe, fabricarlo consume elevadas cantidades de carbón y diésel, pues para el proceso de cocción se utilizan hornos que alcanzan temperaturas de más de 1.000 grados Celsius.

Este invento, pues, podría ser una solución al problema de la contaminación.

Con los altos niveles de contaminación vigentes en los países superpoblados, como India y China, a consecuencia de las emisiones resultantes de la actividad de la industria del ladrillo en el país, se motivó la iniciativa de este grupo de investigadores.

La puesta en marcha de la fabricación de este ladrillo negro forma parte de un proyecto más amplio para desarrollar a bajo coste viviendas en barrios pobres, ubicados en el centro urbano de la India, pero con los beneficios añadidos de emplear para su construcción un ladrillo que necesita cantidades muy reducidas de energía y de recursos naturales para su fabricación.

Y es que las elevadas emisiones de gases de efecto invernadero y de barro, con motivo de las demandas de energía masivas de los hornos, han desembocado en el progresivo y acelerado agotamiento de la tierra vegetal y en unas consecuencias nefastas para el medio ambiente. Con la creación de este innovador ladrillo negro, el grupo de investigadores que lo desarrolló quiso dar una solución a esta grave situación. Pero aquí no acaba su proyecto, pues además han puesto fin a otro problema que aparentemente no guarda relación alguna con el "Blac Brick": las enormes cantidades de cenizas de residuos generadas por las fábricas de papel.

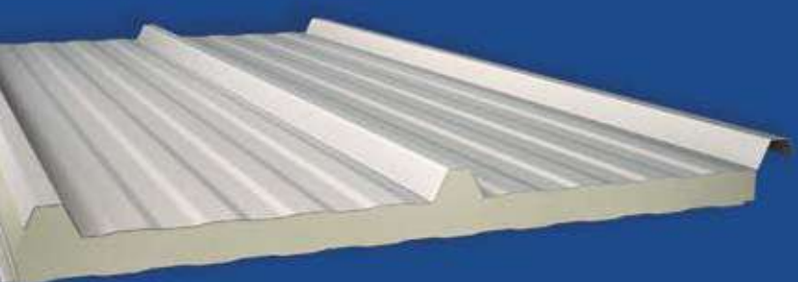
Cada día en el país de origen (India) cerca de 800 empresas llegan a producir hasta 80.000 toneladas de residuos de cenizas, al quemar materias primas baratas para generar energía.

Gran parte de esta ceniza es inutilizable y se envía a los vertederos, donde contaminan y ocupan valiosas tierras de cultivo.

Si el "Blac Brick", que se está probando actualmente en asociación con una fábrica de papel en Muzaffarnagar, una ciudad situada al noreste de Nueva Delhi, demuestra su durabilidad y se lleva adelante su uso de manera extensiva, no sólo se pondrá fin al problema de la contaminación que asola a ese país, sino que supondrá una alternativa al ladrillo tradicional y se postulará posiblemente como el ladrillo del futuro, dados sus constatables beneficios. ■

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

El tiempo de mudarte es ahora

PRÉSTAMOS INMOBILIARIOS

Tu casa propia es posible

Desde

5,25% TEA*

Hasta el **90%** de la financiación	Hasta **25** años	6 meses de vigencia del crédito	Tasación y seguro de incendio sin costo	Primera cuota a los 90 días

Pedí tu préstamo en una de nuestras sucursales
o en scotiabank.com.uy

Scotiabank®

®Marca registrada de The Bank of Nova Scotia, utilizada bajo licencia. *Ver bases y condiciones en scotiabank.com.uy. Sujeto a aprobación crediticia.