CIUDADES

Nº 78

Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 20. Marzo / Abril 2020

Arrendamientos y lavado de activos

Los cambios que trae la LUC

EDICIÓN ESPECIAL

Dante Buonomo
El futuro cercano del parque inmobiliario

Ana Inés Conde
Régimen aplicable en las deudas de Gastos Comunes

Mario Stefanoli
Obsolescencia de los inmuebles a la hora de valuar

Gonzalo Mejía
Las innovaciones tecnológicas al momento de tasar

UruguayNatural

¡Encontramos nuestro hogar!

Todo lo que buscás está en www.milugar.uy ¡CONOCELO!

Casas, apartamentos, locales, terrenos, galpones, campos y más. El único portal con **respaldo de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.**

Entrá en: www.milugar.uy

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

milugar inmobiliario

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, Dante Buonomo Basile, Alberto Puppo, Juan Diana, Gastón Chiquiar, Inés Filippelli, Julio Decaro, Damián Tabaknan, Mario Stefanoli, Ana Inés Conde Baliñas, Abril Pérez Alves, Ricardo Domínguez, Aníbal Durán, Alfredo Etchegaray, Roberto Bennett, Jorge Aurelio Alonso, Gonzalo Mejía, Alfredo López Salteri, João Teodoro Da Silva (Brasil), Gerard Duelo Ferrer, Micaela Clavijo, María José Larrañaga, Romina Maderni, Gabriel Barone , María Eugenia Dominguez, Giovanna Lorenzi.

Fotografía de tapa:
Shutterstock.com

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

Edición Digital de Emergencia

UruguayNatural

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 78 - Año 20 - Marzo / Abril 2020

Autoridades

Presidente
R. Wilder Ananikian

Vicepresidente
Leon Peyrou

Secretaria
Beatriz Carámbula

Tesorero
Juan José Roisecco

Protesorero
Álvaro Echaider

Directivo
Benigno Carballido

Directivo
Jorge Alberti

Directivo (CAINPA)
Walter Garré

Directivo (CIM)
Eduardo Gutiérrez Larre

Directivo (CIPEM)
Javier Sena

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
Gabriel Conde
Luis Silveira

Comisión Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria
Wilder Ananikian
Santiago Borsari
Álvaro Echaider
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
Cr. Ricardo Dominguez

Depto. de Socios
Natalia Pena

Secretaría General
Natalia Martínez

CILA
Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay
Confederación de Cámaras Empresariales
National Association of Realtors
Cámara de Comercio Uruguayo Argentina Fundada en 1939

Sumario

7 Editorial: Comienza un nuevo ciclo de cinco años

8

Heraclio Labandera:
Indicadores inmobiliarios de 2018

12 Dante Buonomo Basile:
Estado de situación y futuro cercano

14 Alberto Puppo:
LUC
Reflexiones sobre el precio del arrendamiento y los cambios operados

18 Dr. Juan Diana, Gastón Chiquiar y Dra. Inés Filippelli:
Prevención del lavado de activos
Ley de Urgente Consideración ¿es el momento de evaluar cambios?

20 Dr. Julio Decaro:
Cuatro consejos universales y atemporales

22 Damián Tabaknan:
La oportunidad de Uruguay

24 Mario Stefanoli:
Obsolescencia de los inmuebles

26 Dra. Esc. Ana Inés Conde Baliñas:
Régimen aplicable por deudas de Gastos Comunes

30 Abril Pérez Alves:
Seguros en Propiedad Horizontal, Coberturas, Incendios, Responsabilidades y otros

34 Ricardo Domínguez:
Sociedad por acciones simplificada
Una novedosa herramienta para el desarrollo de la actividad empresarial en Uruguay

40 Esc. Aníbal Durán:
¿Inamovilidad privada?

42 Alfredo Etchegaray:
Crear para Crecer

44 Roberto Bennett:
¿Apuntando al turismo chino?

48 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
A mercados distintos, propuestas diferentes

50

Gonzalo Mejía:
El desafío de la novedad

52 Alfredo López Salteri:
El servicio al cliente en la actividad inmobiliaria

55 Dr. João Teodoro Da Silva:
Crédito inmobiliario de primer mundo en Brasil

56 Gerard Duelo Ferrer:
Carta del Presidente de los inmobiliarios para el 2030

60 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Una pregunta inquietante

62 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
¿Y si te hackean la casa?

63 Trabajo colectivo del Dpto. de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG:
Bitácora sobre los principales cambios normativos introducidos en el año 2019

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

#Cuidate

Ya se había cerrado esta edición de CIUDADES, cuando se declaró en el país la emergencia sanitaria, y nos parece de recibo decir una palabra más sobre la pandemia, la cuarentena y el obligado disciplinamiento social a que nos debemos como sociedad. Todos advertimos la fuerza del impacto que llega con esta patología que tanto inquieta, y el esfuerzo colectivo que necesitamos realizar para constreñirla. Es en estos momentos que debe salir a relucir el coraje del cual siempre hicimos gala, para enfrentar y superar los momentos difíciles. En este escenario, la gremial ha resuelto acompañar esta coyuntura con algunas medidas solidarias, que podrán parecer escasas pero representan por sobre todas las cosas, un mensaje para los socios, esos grandes compañeros de travesía. Sabemos que todos estamos en el mismo barco y tan importante como decirlo, es hacerlo presente. Si algo caracteriza a nuestra profesión, es la templanza para los momentos duros y la inteligencia para encontrar las imprescindibles salidas. Anda por allí la consigna de que de ésta salimos juntos, y nunca más cierto que en esta ocasión. Por delante queda mucho por hacer, porque como siempre ha sido nuestra mirada, el desafío está en el mañana. Momento difícil, si, pero no imposible de superar, porque -una vez más- la solución está a la vuelta de la piedra.

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Comienza un nuevo ciclo de cinco años

Con la llegada de nuevo gobierno se inicia un ciclo que abarcará los cinco años venideros y obliga a pensar sobre los desafíos que tenemos frente nuestro.

El borrador de la Ley de Urgente Consideración (LUC) que ha trascendido, contiene las primeras señales de hacia donde puede evolucionar el sector inmobiliario, más allá de que hasta su efectiva aprobación todo puede ser modificado.

Pero a juzgar por lo conocido en febrero pasado, ese texto anuncia soluciones a varios temas relevantes para el sector, y modifica otros asuntos que hacen al escenario de los negocios.

El texto a consideración permitiría retornar al modelo originario de desarrollo de la Vivienda de Interés Social (VIS), lo que promete ser un nuevo espaldarazo al sector inmobiliario, modifica el sistema de garantías en el arrendamiento, y flexibiliza el acceso a la vivienda a los que optan por construir.

También desactiva algunos presupuestos de la Ley de Bancarización Obligatoria, convirtiéndola en optativa, transforma a la ingeniería actual del negocio de bienes raíces y promete hacerlo más fluido, todo lo cual promovería de modo pro-activo al sector.

También algunas disposiciones sociales contenidas en la LUC podrían modificar el tejido urbano de Montevideo y significar una expansión en las áreas de comencialización.

No obstante ello, para el sector la LUC no contempla uno de los reclamos más persistentes a lo largo del tiempo, como es el de la Ley del Operador Inmobiliario.

Sabido es que el Estado se ha comprometido a implementar un sistema de controles de las operaciones sospechosas del lavado de activos, involucrando a múltiple actores bajo la figura jurídica del sujeto obligado, que alcanza a los operadores inmobiliarios.

Sin embargo, éstos no gozan de protección legal alguna, ni status jurídico ante el informalismo, que representa una competencia desleal para el sector formal y un “agujero negro” fiscal para el Estado.

Este concepto genera una nueva razón para que el Estado dé soporte jurídico al sector inmobiliario formal, pero hay una notoria omisión estatal.

Un Estado tan riguroso con el sector inmobiliario formal para que cumple con los requisitos legales que se le imponen, deja sin controles al sector informal que por

Wilder Ananikian
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

años ha sido denunciado una y otra vez, sin éxito.

No es prudente creer que un Estado tenga bajo sus narices a un colectivo que, además de evadir impuestos, sea fuente potencial de lavado de activos.

El sector inmobiliario hace años que reclama una legislación que legitime a esta actividad y le reconozca un justiciero status jurídico, como ocurre con tantas otras actividades profesionales en el país.

Esperemos que en este año 2020 cobre forma la tan ansiada Ley de Operador Inmobiliario y sea aprobada por el nuevo legislativo.

No solo es una demanda histórica del sector, sino además un reclamo de verdadera justicia.

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Indicadores inmobiliarios de 2018

En diciembre del año anterior el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) publicó un estudio con indicadores sobre la actividad y los precios del sector inmobiliario de 2018 de Montevideo y Maldonado, con datos que en algún sentido encierran interés para el sector.

Si bien es de destacar que el informe cerró un año más tarde los datos del año anterior (2018), y que el promedio de los valores diluye algunos valores de mercado que maneja el sector inmobiliario, el registro cuantitativo del número de transacciones y otras variables, muestra la evolución real del mercado.

De acuerdo al INE, el estudio procuró "dar a conocer en forma resumida una aproximación al "Valor de mercado" de las propiedades urbanas, en especial las viviendas, mediante la construcción de algunos "indicadores de cantidad y de valor"", indicó el texto.

Con ese cometido, se siguió "la evolución del precio del m^2 y de la cantidad de compraventas del sector inmobiliario registrados durante el año 2018 en los departamentos de Montevideo y Maldonado.

Los datos analizados para el informe provinieron de la Dirección General de Registros (DGR), la Dirección Nacional de Catastro (DNC) y el Servicio Garantía de Alquileres (SGA), y para homogeneizar la información en el caso de las viviendas de Propiedad Horizontal se excluyeron las unidades con superficies menores a 25 m^2 o mayores a 500 m^2, los entrepisos y los subsuelos.

En el caso de la Propiedad Común con destino a vivienda, también se excluyeron las unidades menores a 25 m^2 o superiores a 1.000 m^2.

En el estudio se consignó para Montevideo la existencia de 62 barrios y áreas aproximadas a ellos, con límites no siempre coincidentes con los que pueden surgir de otros estudios y de 18 para el caso de Maldonado.

Estimación de precios

El estudio reconoció que "las críticas más frecuentes a los criterios empleados para la construcción de precios promedios en el mercado inmobiliario, son que estos son bienes heterogéneos, es decir, poseen una diversidad de atributos (físicos, funcionales, de loca-

lización, etc.) que los hacen prácticamente únicos e irrepetibles y por lo tanto tornarían inválida la comparación entre períodos diferentes de tiempo".

No obstante ello, "del análisis descriptivo se observa que existe una correlación lineal positiva entre precio y superficie y una correlación lineal negativa con la edad".

En la investigación "se puede ver que el 47 % de la variabilidad del precio de la vivienda es explicado por el modelo que contiene las variables explicativas superficie y antigüedad" de la misma.

Así mismo surgió que "para el año 2018 las viviendas vendidas (tuvieron) un promedio de 65 m^2 de superficie y 43 años de antigüedad", y según el modelo de regresión el precio promedio se estimó en unos U$S 105.338.

Esto significa que el precio promedio de ese año respecto del anterior creció casi un 6%, medido

en dólares, aún cuando el valor del metro cuadrado bajó un 21% y el promedio de edad en las edificaciones cayó casi un 5%.

De acuerdo a este estudio, por cada año de antigüedad de la vivienda en propiedad horizontal la unidad se depreció un promedio de U$S 821 y en el caso de la vivienda común un promedio de U$S 355.

Estos valores fueron obtenidos con la información consignada en las “altas de compraventas”.

Montevideo

Según los datos de la investigación del INE, en 2018 se concentraron en Montevideo unas 15.377 altas de compraventa, 11.774 de las cuáles fueron de unidades de propiedad horizontal, y 3.603 de propiedad común, casi 3% menos que el año anterior (2017).

De éstas, 76,57% de las cuáles fueron compraventas de unidades de propiedad horizontal y 23,43% de propiedad común.

A diferencia de otros años, en diciembre se concentraron bastante menos de 2.000 compraventas -lo que sí había ocurrido en 2016 y 2017- registrando el menor índice en los últimos diez años, con la excepción del 2014 que fue el registro más bajo de toda la década.

El barrio donde se concentraron más compraventas fue Pocitos, con 1.911, seguidas por Cordón, con 1.428, y Buceo, con 814.

Es de consignar que las compraventas en estos últimos dos barrios para 2018, crecieron 15% y 17% respectivamente, en relación al año anterior, seguramente a consecuencia del impacto de la normativa vigente para la Vivienda de Interés Social que tomó a estos sitios como centro de atención de los promotores.

Luego quedaron detrás en el ranking los barrios Centro, con 772 compraventas, y Punta Carretas, con 708, ambos casos con cifras menores que los del año inmediatamente anterior.

La superficie promedio de esas compraventas fue de 65 m^2 en las viviendas de propiedad horizontal y de 148 m^2 en la de propiedad común, y en cuanto a la antigüedad de las mismas se registraron 43 y 54 años, respectivamente.

Las que pagaron mejores precios fueron las unidades de entre 25 y 49,99 m^2, seguidas por las de entre 50 y 74,99 m^2, ambas encima del promedio general, y luego las ubicadas entre 100 y 124,99 m^2.

Maldonado

En el caso de Maldonado, las compraventas de 2018 fueron 6.165, con destaque de las transacciones registradas en abril (719), seguida luego por el mes de diciembre (607), lo que fue distinto al año anterior, oportunidad en que se registraron 399 transacciones.

De modo singular, las compraventas de la ciudad de Maldonado y las de Punta del Este fueron la misma cantidad (1.468), lo que ha sido la tendencia en los últimos diez años, aunque notoriamente con diferentes valores en las transacciones.

Otra peculiaridad entre ambas urbanizaciones, fue que mientras en ciudad de Maldonado casi el 57% de las compraaventas fueron de unidades de propiedad común, en Punta del Este el 85% fueron de unidades de propiedad horizontal.

El informe del INE se realizó en base a los datos consignados por la Dirección General de Registros, la Dirección Nacional de Catastro y el Servicio de Garantía de Alquileres. ■

BRUM COSTA

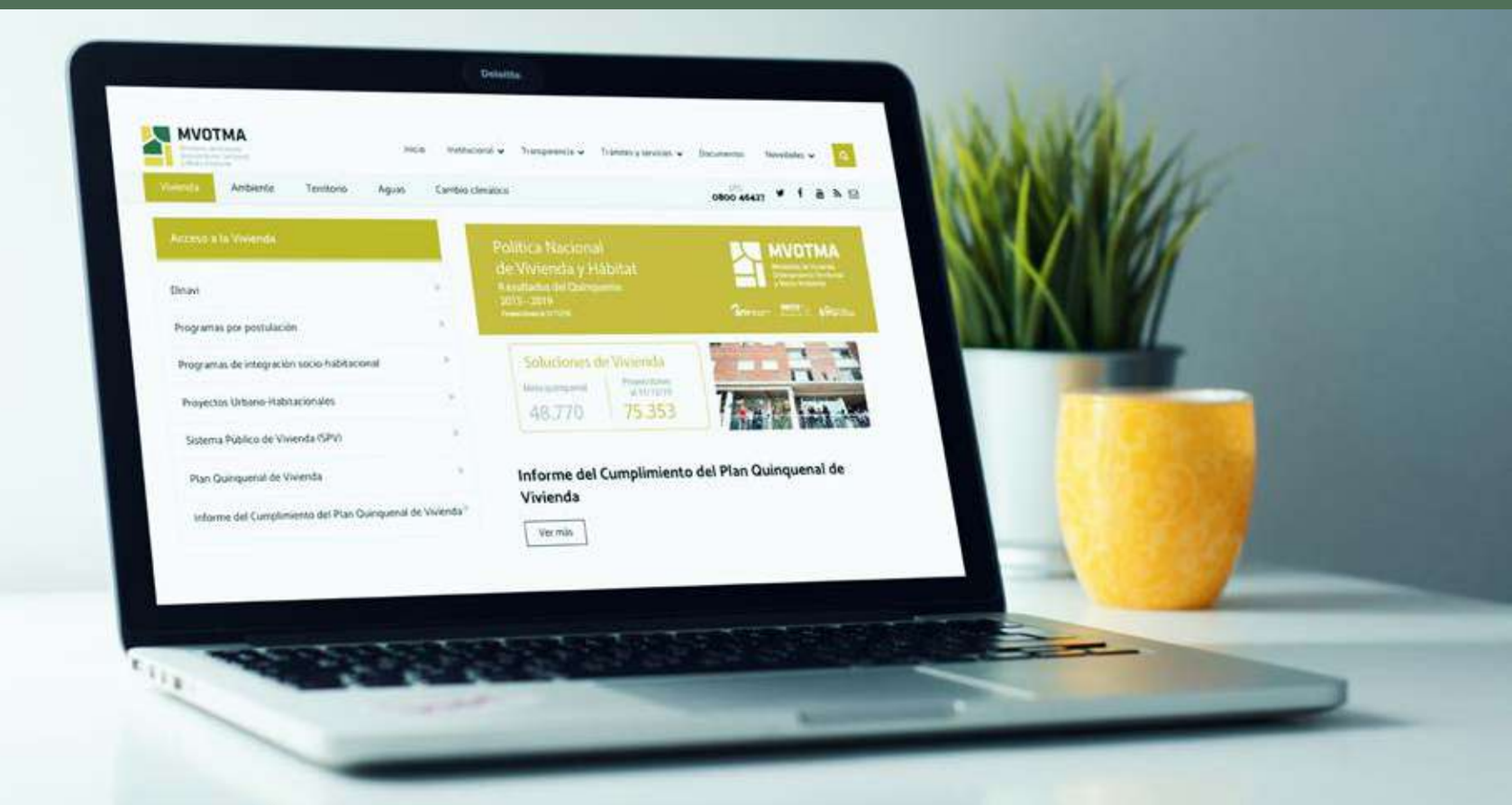
ABOGADOS / LEGAL·TAX·COMPLIANCE

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

Dante Buonomo Basile • Inversor inmobiliario, abogado, escribano y periodista

Estado de situación y futuro cercano



El estado de situación en el Mercado Inmobiliario de Montevideo es de semiparalisis.

Hay muchos vendedores y pocos compradores, pero estos raramente se encuentran en el precio para cerrar una operación.

En parte por que los vendedores tienen una estimación de valor que ahora no se corresponde con el mercado y solicitan un precio que el mercado hoy no esta dispuesto a aceptar.

Por una parte los precios de los inmuebles está alto para los ingresos de los potenciales compradores, y por otro las nuevas generaciones tienen menos incentivos y propensión a comprar un inmueble que a disfrutar de sus ingresos en un mejor nivel de vida que esforzarse en ahorrar para ser propietarios de un inmueble.

Los jóvenes prefieren viajar, tener un auto (cuyos precios han descendido), salir a cenar o a espectáculos que privarse de estos e invertir en una propiedad.

Prefieren alquilar un inmueble mejor de la casa que podrían vivir si se esfuerzan en comprar.

Viven el hoy y piensan menos en el mañana.

Por otra parte el hecho de que las parejas son mas inestables que hace una década, hace mas inseguro el doble sacrificio del ahorro en común.

Los uruguayos que tiene hasta 45 años valoran mucho menos el hecho de ser propietarios, que hace una década.

Sobre todo los hombres, porque en

las mujeres el deseo de ser propietarias es mayor.

En cuanto al Mercado de Alquileres, está igual de lento y trabado; aunque en los últimos días ha comenzado un movimiento e interés mayor.

Los valores de los mismo han descendido y podemos decir que en general los propietarios han debido aceptar una rebaja en los precios de los alquileres de un cinco por ciento real.

Por otra parte la oferta del stock de viviendas vacías no se compadece con la demanda, pues aún no se adaptó al hecho de que hay mas hogares con solo una persona o dos. En el futuro los constructores deberán atender más al nicho de los monoambientes y de un dormitorio.

Futuro cercano

El cambio de autoridades en el Ministerio de Vivienda hace que el mercado esté en expectativa de cuales serán los nuevos lineamientos.

Quizás es bueno que dicho Ministerio no tenga al frente a un arquitecto (y acepto todas las criticas por mi opinión) pues éstos tienen una visión parcial del problema de la vivienda.

Además los resultados de este Ministerio en vivienda, en los últimos quince años, ha sido pobrísimo.

El Ministerio de Vivienda tiene que hacer bajar los costos de la vivienda en Uruguay, si pretende facilitar el acceso a ella a una mayor parte de la población.

El tiempo de construcción de un edificio en Uruguay es inaceptable, desde el punto de vista económico.

La productividad es muy inferior a la paraguaya, a la argentina y a la brasilera.

El uso de las nuevas tecnologías en la construcción es resistida por los constructores, por los arquitectos y por el sindicato de los obreros.

Los nuevos materiales no son evaluados y avalados por los promotores.

Hay que bajar, al menos, en un tercio el tiempo que se demora en construir una vivienda en los próximos cinco años.

En la baja del costo de construcción tienen que colaborar necesariamente el BPS (los fictos deben ser revisados a la baja en forma importante), UTE (debe bajar los costos y exigencias), OSE (el costo del agua potable tiene que bajar y el ente debe ser más eficiente), INTENDENCIA DE MONTEVIDEO (debe mejorar la tramitación de los permisos y la habilitación final de las obras), el BANCO DE SEGUROS DEL ESTADO o las ASEGURADORAS EN GENERAL (no se debe permitir dar el cierre de obra sin un seguro total prepago por todo el tiempo que dura la responsabilidad del vendedor, del arquitecto y de la constructora), el SUNCA (aceptando solo subas de salarios contra un aumento real de la productividad, y terminando con los aprietes para alargar el tiempo de las obras).

El Ministerio de Vivienda debe actuar como promotor de estas rebajas en forma activa.

Un tema importante que no aparece en el mercado inmobiliario, pero que existe aún ignorándolo, es el de la AUTOCONSTRUCCION.

Tema que no interesa mucho a inmobiliarias, arquitectos, constructoras, pero existe y permite el acceso a la vivienda a más de un tercio de la población. Pensamos que es allí donde la nueva Ministro podrá actuar en planes sociales de impacto, en los verdaderos barrios obreros de los cordones de nuestros poblados.

Hay mucho trabajo social para cumplir en favor de esas familias. ■

Dante Buonomo Basile
Inversor inmobiliario, abogado, escribano, periodista en temas de sus profesiones y política internacional. Profesor de Derecho Internacional Publico en la Universidad de la Republica, fue Director de la Revista de Derecho Internacional Publico y Relaciones Internacionales, Secretario Docente de la Catedra del Instituto de Derecho Internacional Publico, integro el Board de la Americas de Mastercard y el Directorio de Visanet Uruguay. Fue Vicepresidente del Banco de la República Oriental del Uruguay.

Alberto Puppo • Asesor Jurídico CIU

LUC

Reflexiones sobre el precio del arrendamiento y los cambios operados

En esta ocasión vamos a referirnos a algunas particularidades acerca del precio en el contrato de arrendamiento, que son objeto de preocupación, por parte de muchos operadores inmobiliarios, especialmente por la incidencia que sobre el tema han tenido las últimas modificaciones tributarias que influyen sobre el derecho de fondo, (Ley de Inclusión Financiera) y las modificaciones proyectadas en la anunciada y aún no culminada redacción de la Ley de Urgente Consideración que el Gobierno entrante anunció que remitiría al Poder Legislativo.

1) El precio en su regulación a través del Código Civil y el D. Ley 14.219

El Código Civil establece una gran amplitud respecto a la fijación del precio en el contrato de arrendamiento.

Así el art. 1.778 permite que el precio pueda consistir en dinero o en frutos naturales, hipótesis que se vincula obviamente a los arrendamiento rurales.

También era frecuente y factible, la posibilidad de que el precio pudiera ser compensado con la realización de determinadas reparaciones por parte del arrendatario, las que se descontaban del alquiler mediante la realización de un pacto expreso y detallado que regulara la entidad y plazo de realización de las mismas.

La incidencia de la Ley 19.210 (de inclusión financiera que en adelante denominaremos L.I.F), incidió sobre estas prácticas, que eran bastante frecuentes en la contratación.

A partir de la entrada en vigor de la LIF, (de fecha 29/04/2014) y sus decretos reglamentarios posteriores, surgieron importantes complicaciones que podríamos resumir de este modo:

a) El alquiler pagado total o parcialmente en frutos naturales del inmueble quedó fuera de la regulación de la L.I.F., por lo que se discutía si podía o no abonarse la renta rural de esa forma.

En su mayoría la doctrina concluyó que esa posibilidad no había sido derogada por la norma tributaria (L.I.F.) y por lo tanto subsistía la posibilidad de abonarlo en frutos.

Lo único que la norma tributaria impuso (art. 39) fue que "EL PAGO DEL PRECIO EN DINERO" superior a 40 B.P.C. debía abonarse mediante dinero electrónico o intervención de las entidades financieras previstas en la propia LIF. (Conforme: Adrián Moreno y Mauricio Tomé Código Civil Comentado nota página 640).

b) En cuanto a la posibilidad de que el arrendatario tomara a su cargo reparaciones del inmueble, a cambio de su compensación con determinados importes de alquiler, forma usual que se documentaba en el contrato, existe la opinión prácticamente unánime, que si bien sigue siendo válida esa compensación de alquileres por reparaciones a cargo del arrendatario, los importes compensados y no percibidos efectivamente por el arrendador, SE ENCUENTRAN GRAVADOS POR EL I.R.P.F, por lo que el arrendador deberá tomar a su cargo el pago del tributo por el equivalente a las sumas que se compensan con las reparaciones aunque no perciba directamente esa parte del precio.

c) EL PRECIO EN LA LEY 14.219.
Es importante señalar que el art. 76 del estatuto arrendaticio, declara nulas entre otras estipulaciones contractuales, "LA ELEVACIÓN DEL ALQUILER O SU PAGO POR ADELANTADO, A REGIR UNA VEZ VENCIDO EL PLAZO DEL CONTRATO, O DE LAS OPCIONES, SI ASI SE HUBIERE CONVENIDO.

Esta norma requiere una atenta lectura, pues tiene una larga historia en la legislación de arrendamientos, ya que con anterioridad a la vigencia del D. Ley 14.219 solía utilizarse este mecanismo de ele-

var el alquiler de manera abusiva al término del plazo contractual para evitar que el inquilino se amparase a los plazos de estabilidad en el arrendamiento, ya que el desalojo por vencimiento del contrato recién cobró plena efectividad varios años después de la vigencia de la Ley 14.219 (1 de agosto de 1974).

Para burlar entonces ese plazo de estabilidad del arrendatario, se pactaba abusivamente que el alquiler se duplicaría o triplicaría a partir del mes siguiente de vencido el plazo contractual, como forma de imponer al inquilino una enorme sanción económica, si quería ampararse en las normas legales que le tutelaban.

Por esa razón el legislador estableció la nulidad de estas dos cláusulas, a saber:

1) Prohibir la elevación del alquiler fuera de los ajustes legales, a regir luego de vencido el plazo del contrato.

2) Pactar que a partir del vencimiento del contrato el pago del alquiler debiera ser abonado por adelantado, como forma de hacer más gravosa la situación del inquilino, que vería duplicado su alquiler, el primer mes siguiente al vencimiento del contrato.

2) EL PAGO DEL ALQUILER POR ADELANTADO; SU PLENA VALIDEZ.
Es importante destacar entonces, que esa norma regula UNICAMENTE la posibilidad de pactar que el alquiler se pague por adelantado a partir del vencimiento del plazo contractual, exclusivamente.

Ello no afecta la posibilidad de PACTAR EL PAGO DEL ALQUILER POR ADELANTADO desde el inicio del contrato.

La norma en examen prohíbe exclusivamente ese pacto cuando su vigencia comience al vencer el plazo contractual, pero NO LO PROHIBE SI EL PACTO DE ABONAR POR ADELANTADA LA RENTA SE REALIZA AL INICIO DE LA RELACION CONTRACTUAL.

Y ello porque las normas prohibitivas deben ser de interpretación estricta y la claridad del texto es indiscutible en cuanto solo persigue impedir el abuso resultante de ese pacto, cuando tenga por finalidad hacer más gravosa la situación del arrendatario luego de vencido el plazo del contrato.

Esta prohibición no incluye el pacto de abonar el alquiler por adelantado, cuando se realiza desde el inicio del contrato, pues de acuerdo con los principios generales de derecho, existe libertad para estipular todo aquello que no se encuentra prohibido por las normas de orden público.

Corrobora este criterio la disposición del art.1815 del Código Civil que, ratificando lo que acabamos de expresar, dispone con carácter general que el "pago del precio o renta se hará en los plazos convenidos y a falta de convención conforme a la costumbre del país.

En esa disposición que incluso se remite a la "costumbre del país", se ratifica el principio de libertad en la periodicidad del pago del precio del arrendamiento o renta, sin que exista ningún impedimento para fijar el pago del precio por adelantado, o el pago del alquiler con frecuencia trimestral, bimestral u otras variantes mayores (art. 1.816 del Código Civil), siempre que así lo pacten las partes.

Con referencia al precio en el proyecto de Ley de Urgente Consideración.

En la versión publicitada al 28 de febrero de 2020, es interesante consignar que se crea una tercer regulación de arrendamientos, referida exclusivamente a los contratos con destino a casa habitación, posteriores a la entrada en vigor de la proyectada Ley, y que se pacten con AUSENCIA DE GARANTIAS DE CUALQUIER NATURALEZA a favor del arrendador.

En el art. 410 INC. B de la norma proyectada, se hace obligatorio el pago de alquiler en forma mensual, y se PROHIBE -de ser aprobada dicha norma- QUE PUEDA EXIGIRSE EL PAGO ADELANTADO DE MAS DE UNA MENSUALIDAD, obviamente con la finalidad de no alterar la "ratio legis" de este instituto.

Y ello porque por la vía del alquiler adelantado, se estaría otorgando una garantía indirecta por adelanto de los pagos de alquiler que desvirtúan la finalidad de esta tercer regulación del arrendamiento (que se suma al régimen estatutario y al de libre contratación).

Hasta aquí las reflexiones prometidas.

Seguramente volveremos sobre el tema al momento de aprobarse efectivamente las nuevas normas proyectadas, a las que nos referíamos al final de este artículo. ■

Uruguay
Puede ser un gran destino para inversiones inmobiliarias.

Los inversores hoy necesitan servicios que vayan más allá de encontrar la mejor propiedad. Brindar un asesoramiento inmobiliario integral requiere considerar también aspectos tributarios, de fiscalidad internacional, estructuración jurídica, protección patrimonial, residencia fiscal y radicación legal, entre otros.

Con nuestro aporte profesional podrá generar una propuesta de mayor valor para sus clientes.

Convenio con CIU

Consulte por condiciones especiales para miembros de la CIU.

Oficinas:
Juncal 1327 D - Piso 22.
Montevideo. Uruguay.
(+598) 2915 1777
info@ricaconsultores.com.uy

RICA
CONSULTORES

www.ricaconsultores.com.uy

Dr. Juan Diana, Gastón Chiquiar y Dra. Inés Filippelli • Dpto. de Compliance de Brum Costa Abogados

Foto: Elías Rovielo - Flickr

Prevención del lavado de activos

Ley de Urgente Consideración ¿es el momento de evaluar cambios?

El anteproyecto de la "Ley de Urgente Consideración" (en adelante "LUC") ha generado mucho debate con respecto a los posibles impactos que puede llegar a tener la modificación de la redacción de la Ley N°19.210, Ley de Inclusión Financiera (en adelante "LIF") allí previstos, sobre la normativa vigente en materia de prevención del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo (en adelante "LA/FT").

Actualmente el Decreto N°379/018 (noviembre de 2018), establece que los sujetos obligados del sector inmobiliario, deberán realizar debida diligencia de sus clientes con respecto a las compraventas de inmuebles en las que participen.

Asimismo, la normativa hace especial énfasis en que los sujetos obligados deben evaluar los riesgos de cada cliente y operación mediante un "Enfoque Basado en Riesgos" ("EBR").

En síntesis, esto significa que deberán destinar la mayor cantidad de esfuerzos a los clientes y operaciones que conlleven un riesgo superior de LA/FT, por ejemplo, operaciones que involucren clientes categorizados como "Personas Expuestas Políticamente" ("PEP"), operaciones por montos mayores a USD 300.000 y específicamente, todas las operaciones que se realicen en efectivo teniendo en cuenta las disposiciones LIF.

Por su parte, la LIF establece actualmente un régimen en donde las enajenaciones de inmuebles, cuyo importe total supere las UI 40.000 o su equivalente en otras monedas (a la fecha USD 4.000 aproximadamente) deberá realizarse a través de medios de pago electrónicos, cheques comunes o de pago diferido cruzados no a la orden, o letras de cambio cruzadas emitidas por una institución de intermediación financiera a nombre del adquirente.

Los cambios que pretende introducir la LUC en la LIF, son a grandes rasgos, que las transacciones entre particulares de cualquier naturaleza puedan hacerse sin ningún tipo de limitaciones, esto es bajo el principio de la libre elección de los medios de pago, quedando a criterio de las partes la modalidad a utilizar en cada operación.

Particularmente, la LUC pretende derogar todos aquellos artículos de la LIF que de alguna u otra manera limiten los medios de pago válidamente admitidos para la realización de operaciones, sea esto en base al monto de las transacciones o bien para cierto tipo de operaciones tales como arrendamiento, subarrendamiento o enajenación de inmuebles, adquisición de vehículos motorizados y pago de tributos.

En el mismo sentido, se pretende derogar el artículo que obliga a los Escribanos a individualizar en la escritura el medio de pago utilizado en la operación en la que intervienen.

Como posibles repercusiones de lo anterior en el ámbito de la prevención de LA/FT, cabe distinguirse dos tipos: aquellas que se vinculan a los sujetos obligados a aplicar controles de LA/FT a sus clientes (dentro de los cuales se encuentran los miembros del sector inmobiliario), y aquellas que se relacionan con el supervisor (SENACLAFT).

Con respecto a lo primero, indefectiblemente todas las operaciones de compraventa de inmuebles que se realicen en efectivo -sin importar el monto de la misma-, deberán ser consideradas como de "riesgo superior" y por ello quedarán sujetas a la aplicación de mayores controles ("Debida Diligencia Intensificada"), hecho que genera una desnaturalización del EBR previsto en la reglamentación.

En cuanto a lo segundo, la eventual aprobación de la LUC privará al supervisor de una muy buena herramienta para la detección y persecución de operaciones que hoy son consideradas sospechosas, en tanto la SENACLAFT dejará de contar con la utilización de efectivo como "guía" o "señal" de alerta en el estudio de los casos.

En igual sentido, verá limitada la utilización de herramientas valiosas para el cumplimiento de sus funciones, tal y como lo es la trazabilidad de las operaciones bancarias.

Dado todo lo anterior, es altamente probable que el texto de la LUC termine sufriendo pequeños ajustes respecto de su redacción original, concretamente en lo que refiere a la obligatoriedad de la inclusión financiera.

En tal sentido, en principio existen dos tipos de alternativas capaces de resolver de un modo razonable el aparente conflicto inicial que se traba entre la prevención y control del LA/FT, con el principio de libertad en el cual se basa la eliminación (o restricción) de la inclusión financiera: o bien se fija un umbral para cualquier tipo de transacción, a partir del cual toda clase de operación deba ser "bancarizada", o bien se fija uno o varios tipos de transacción que deban en todos los casos llevarse a cabo mediante dicho medio de pago.

La primera de las alternativas parecería centrarse en mayor medida en la función recaudatoria y confiscatoria del Estado (a través de su sistema tributario y de combate al lavado de activos, respectivamente), en tanto apunta a conservar la trazabilidad de aquellas transacciones que por su monto revisten un mayor riesgo de afectación de sus competencias y deberes en dichos ámbitos.

Por su parte, la segunda de ellas pareciera ser más abarcativa y comprender asimismo la función social del Estado, en tanto habilitaría a incluir transacciones que, sin ser de interés prioritario para los organismos de control de acuerdo al primer criterio, ayudarían a amplificar los beneficios directos e indirectos de la inclusión financiera para los usuarios del sistema, como lo son la gratuidad del servicio hoy prevista para las "cuentas sueldo" o la mayor seguridad física del dinero.

Por último, y si bien es posible adoptar una o varias combinaciones de ambas alternativas, estimamos que ello sería poco probable en tanto también se pretende simplificar lo más posible el régimen actual, el cual maneja el mencionado abanico de criterios lo que en muchos casos dificulta su cabal aplicación.

En definitiva, y a la luz de lo que se viene de analizar, entendemos que el sector inmobiliario deberá aguardar los probables cambios que podrán surgir de la discusión parlamentaria de la LUC, para luego recién tomar real dimensión de su incidencia en la aplicación de los controles de LA/FT de sus clientes, sobre todo considerando el hecho de que su aprobación podría aparejar pequeños ajustes a la reglamentación que se encuentra hoy vigente en estos temas. ■

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

Cuatro consejos universales y atemporales

Un querido amigo solicitó mi consejo respecto de una idea, base de un negocio que hace muchos años viene madurando.

Se trata de una propuesta que, de llevarse adelante, implicaría entrar en los mercados que mueven miles de millones de dólares, por lo que su estado que de por sí es un tanto hiperexcitado, estaba rayano a la locura.

Si bien la idea es simple y clara, como para que un médico como yo la entienda, y viene a solucionar un tema de muchas industrias o áreas comerciales, necesita el respaldo de una institución financiera o de una organización de seguros de gran solidez y prestigio mundial, que le dé la credibilidad necesaria y sea la cara visible del negocio.

Un Juan de los Palotes posiblemente no sería creíble o ni siquiera fuese atendido por los tomadores de decisiones adecuadas.

Me mostró detalladamente en su laptop una presentación brillante por su claridad y diseño gráfico, en la que empeñó más de dos meses de cuidadoso trabajo para construir.

Después de escucharlo atenta y serenamente por largo rato, lo primero que pregunté fue si se había asegurado de tomar los recaudos para que, luego de expuesta la idea, no pasara lo que es frecuente en estos casos, es decir, que una vez explicada en detalle el valor de una genialidad para la contraparte pasara a ser cero, ya que el pensamiento "esto lo podemos desarrollar solos; a éste no lo necesitamos para nada" es muy común.

Me dijo que despreocupara de ese punto y así lo hice.

-¿Cuál es tu duda?- le pregunté.

-Bueno -me dijo-, puedo conseguir contactos como para llegar a los tomadores de decisiones adecuadas, pero soy tan solo yo, un sujeto desconocido con una idea buena, y tengo temor de que por esa razón no me tomen en serio. Eso me pone muy nervioso.

-¿Qué más? - le pregunté.

-No sé que más hacer respecto a la presentación. Hice de todo pero me parece que podría hacer algo más y no logro identificarlo. Me vengo preparando desde hace meses. Puedo levantar sólidamente cada objeción que se plantee.

-¿Alguna otra cosa?- le dije.

-Creo que no -me contestó-, pero eso me tiene muy nervioso.

-Bien, entonces voy a decirte cuatro cosas que me han sido de gran utilidad en la vida, en situaciones similares a las que me estás planteando, salvando las distancias, referentes a los miles de millones de dólares de los que hablaste. La primera es que es absolutamente lógico que sientas temor ante una presentación importante. Más aún, por ser un desconocido con tan solo una buena idea, que tiene que enfrentar a directorios compuestos de personas muchas veces muy poco abiertas a las novedades. Yo también sentiría miedo y si no lo sintieses, habría que internarte y darte un antipsicótico, porque estarías en una crisis maníaca. No hay salida razonable a esa desagradable sensación. Siempre es así; así que adiós a ese tema.

-Pero - intentó objetar.

-Aguantarse y tomar quina -le contesté-. Segundo, yo veo que hiciste todo lo posible, todo lo que estaba a tu alcance para darle a esta primera y quizás única oportunidad, las mejores chances. ¿Es así?

-Así es -me contestó-. Veo una excelente presentación, digna de la importancia de la idea, clara, inteligente, sencilla, atractiva.

-Si es así, entonces voy a darte el brillante consejo de mi amigo Enrique Zorrilla de San Martín que me ha ayudado innumerables veces. Ahora quedate tranquilo, que ya hiciste lo tuyo,, y "que Dios ponga lo que falte". Tercero, lo que la vida me ha enseñado es que si el tiempo de esta idea ha llegado, si están dadas todas las condiciones para que se concrete, ni aunque te subas a alguna de las mesas del directorio de alguna de las empresas que vas a visitar, te bajes los pantalones y les muestres tu trasero, va a dejar de suceder. Ahora bien, si el tiempo de esta idea no hubiera llegado, si no están dadas todas las condiciones necesarias, hagas lo que hagas, no va a cuadras. Entonces ...calma. Por último, que te vaya bien en tu presentación, que tengas éxito en tu propuesta, que logres hacer finalmente una fortuna con esa idea, de la cual no tengo la más pálida noción de lo que va a significar para vos o tu familia en el futuro. Tal vez sea la mejor cosa que pudo haberte pasado en la vida, o quizás sea la peor. En realidad no lo sé. Quizás vengas dentro de unos años y tenga que escucharte contándome los dolores de cabeza que te está causando el nuevo yate que te compraste o sobre los inconvenientes que te trae la enfermedad del semental que adquiriste en Holanda, porque "todo viene con todo". Lo único que sé es que Dios no premia con fortuna, premia despertando. Ojalá que cualquier cosa que te suceda en este proceso, te sirva para despertar.

No se si logré transmitirle todo el significado que para mí tiene esta última frase, pero lo percibí contento y sereno.

Nos dimos un fuerte abrazo y me despedí, deseándole todo lo mejor, que aunque no me quieran creer, no tengo la menor idea de lo que puede ser. ■

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

Damián Tabaknan • Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos

La oportunidad de Uruguay

Hoy en día se suceden en Argentina, a todo lo ancho y a lo largo de nuestro generoso territorio, encuentros de negocios en los que se tratan las oportunidades que se abren hoy en día en Uruguay para inversiones en ladrillos a partir de la asunción del nuevo gobierno de Luis Lacalle Pou.

Son reuniones a sala llena y con asistencia récord que revelan el gran interés de los argentinos por ver proyectos en Montevideo y en Punta del Este, e incluso también en Colonia.

Los desarrolladores argentinos con operación en Uruguay y los uruguayos que nos visitan para exponer sus casos, no dejan de reconocer que las rentas no son exorbitantes y que los precios no están subiendo.

Sin embargo el volumen de compatriotas míos que consultan se incrementó por cinco o por seis.

La compleja realidad local lo explica y los anuncios del nuevo gobierno entrante en Uruguay, muy pro-mercado, lo potencian.

La expectativa alentadora está depositada en la renovación y mejora de los marcos regulatorios de la vivienda promovida y de los mega proyectos, así como también en el incentivo a la inmigración y la flexibilización de ciertos controles financieros.

La contracara es que Uruguay ha quedado cara para la región y en especial respecto de Argentina.

¿Devaluarán?

¿En caso de hacerlo, de cuánto sería la devaluación?

Aún es prematuro responder a esta interrogante, tan relevante para un extranjero dispuesto a evaluar una inversión.

Más allá del análisis FODA que uno pueda hacer, lo cierto es que están dadas las condiciones como para que los operadores del mercado capitalicen el interés que se ha desatado y lo canalicen de forma profesional.

Afortunadamente en Uruguay nos encontramos con un cuerpo de actores de la cadena de valor de nuestra industria, muy serios y capacitados.

Es hora de aprovecharlo. ■

Damián Tabaknan
Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos (Cedu), que agrupa a los prinicipales desarrolladores inmobiliarios de Argentina.
Fundador y primer presidente de la Asociación Argentina de Profesores y Consultores de Real Estate (APPI).
Autor de seis libros sobre negocios inmobiliarios (editorial BRE y editorial CP67).
Director de los postgrados de Real Estate de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad Torcuato Di Tella.
Rector en Real Estate.
Director independiente de empresas públicas con cotización bursátil en Buenos Aires y en Wall Street.
Director académico de Expo Real Estate, el evento más importante del sector.

Si busca
comprar o alquilar un apartamento

Si imagina
una casa más grande para su familia

Si quiere
una oficina para su proyecto

Si planifica
una inversión para su futuro

¡ASESÓRESE CON UN OPERADOR INMOBILIARIO FORMAL!

En la Cámara Inmobiliaria Uruguaya trabajamos gestionando, regulando y promoviendo acciones para garantizarle confianza, tranquilidad y el camino más seguro para obtener lo que desea.

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

Mario Stefanoli • Secretario General de la ANRTCI

Obsolescencia de los inmuebles

En un país donde las propiedades suelen "vivir" mucho más de lo previsible, debemos de todos modos considerar, al momento de tasar o vender una propiedad, la antigüedad de la misma.

Muchas veces recibimos para la venta o nos solicitan tasar inmuebles que tienen más de 100 años y sin embargo, estructuralmente, tienen todavía una cierta vida útil ya que fueron construidos con buenos materiales y han tenido, a lo largo del tiempo, un mantenimiento adecuado.

Sin embargo, la concepción edilicia de la época de construcción dista mucho de los conceptos actuales.

A principios del siglo XX, con la inmigración y el crecimiento del país, hubo un auge en la construcción de viviendas con características muy parecidas.

Generalmente el área de servicios se reducía a pequeñas cocinas con el dormitorio y baño de servicio muy cerca, y en general al fondo de la propiedad.

Lo primordial era contar con un living importante, un comedor de buenas dimensiones, el dormitorio principal a la calle y un baño también de buen tamaño (aunque se construyeran varias habitaciones, la norma era un baño para todos) y luego un pequeño baño de servicio al fondo.

En muchas propiedades vemos dormitorios de grandes dimensiones, algunos sin ventilación, unidos entre sí por puertas internas y también con salida a un pasillo o patio central.

Otra característica de algunas propiedades son los techos muy altos, y hasta determinada altura del siglo pasado los techos se construían de bovedilla.

En el sector inmobiliario, cuando hablamos de obsolescencia, nos referimos a la pérdida de valor del bien como consecuencia de las características del mismo, de los materiales utilizados o por el diseño.

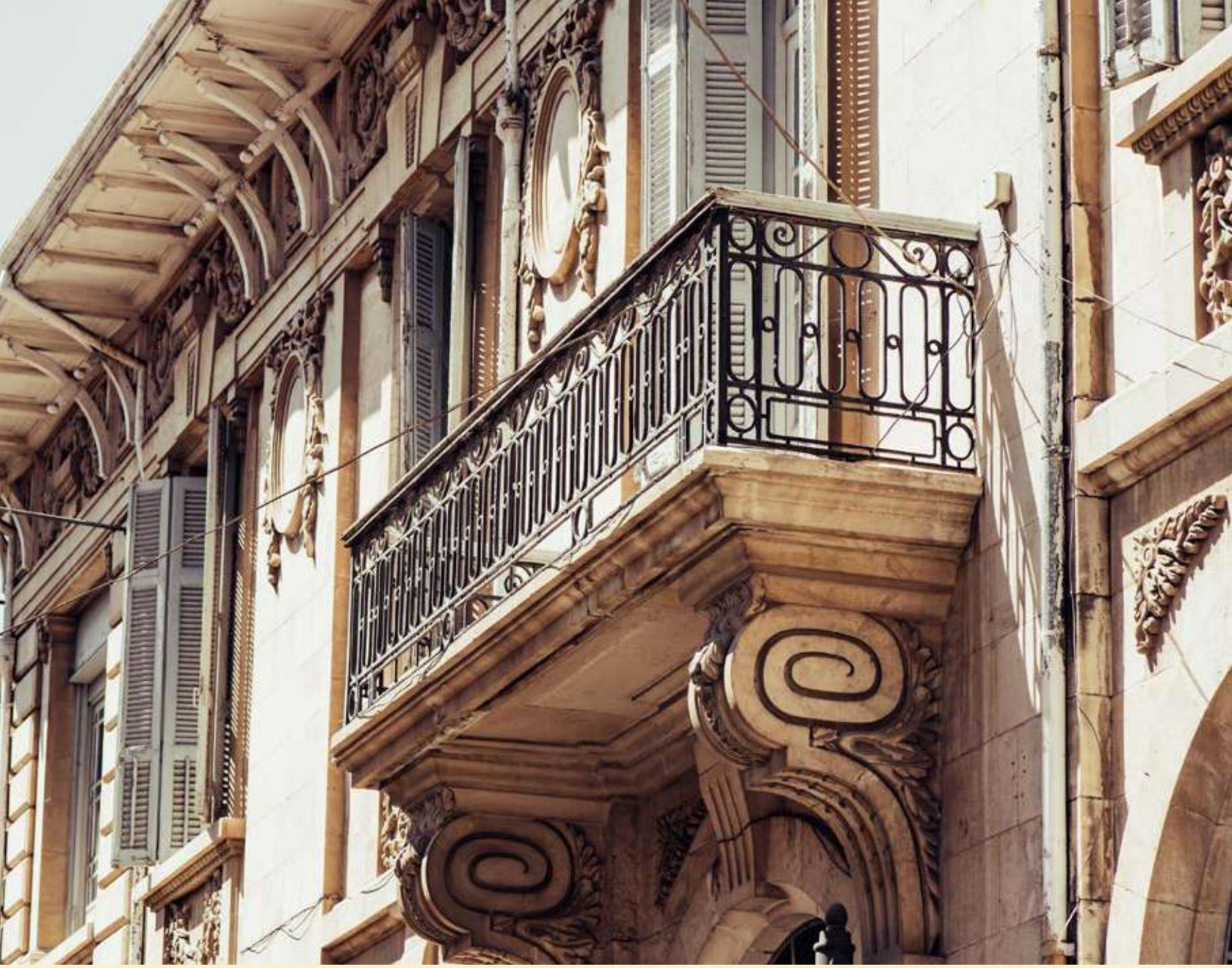
Existen numerosos elementos que el paso del tiempo transformó en obsoletos y que implicarán, sin lugar a dudas, una inversión para modernizar el inmueble y hacerlo funcional.

Esto implicará, evidentemente, una inversión, a veces importante.

Hay inmuebles que los interesados buscan, aún conociendo las características y antigüedad del mismo, bien para llevar adelante reciclajes (incorporación a propiedad horizontal, creando varias unidades de lo que fue una casa de importante superficie), o bien para llevar adelante un emprendimiento comercial donde las características y distribución del mismo no implican un problema.

Generalmente barrios como Parque Rodó y Cordón que tienen propiedades antiguas, tienen un atractivo para inversores que llevan adelante reciclajes, en algunos casos muy bien logrados creando varias unidades donde antes existía un antiguo caserón que el tiempo había transformado en obsoleto, por la falta de funcionalidad o por su estado de conservación.

Sin embargo, la gran mayoría de las propiedades antiguas serán, de un modo un otro, objeto de refacciones para darles funcionalidad.



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

Entendemos que la obsolescencia de un bien es solucionable en la medida que la inversión a efectuar no llegue a superar el valor de compra del bien.

Lo importante es saber si justifica la inversión, con toda la carga impositiva que en nuestro país implica cualquier modificación de una propiedad.

A veces, en nuestra profesión nos encontramos con inmuebles que han sido objeto de reformas que implicaron importante inversión, y sin embargo, por el tipo de modificaciones introducidas, no le aportaron mayor valor al bien.

Inclusive, algunas reformas llegan a impactar negativamente en la asignación de valor por la falta de criterio al modificar el bien.

Otras veces nos encontramos con propiedades que no “encajan” en el barrio donde su ubican: su construcción implicó una importante inversión que, de haber sido efectuada en otro barrio se justificaría, pero el entorno donde se construyó no es el adecuado con lo cual el valor de mercado de ese inmueble será inferior a la inversión efectuada.

Las normas internacionales de Valuación, que establecen estándares para la valuación de inmuebles y son aceptadas y aplicadas en la mayoría de los países, ponen especial énfasis en la pérdida de valor de los inmuebles como consecuencia de la obsolescencia, al momento de confeccionar un informe de tasación.

En otro orden, vemos como un inmueble de buena construcción y estado puede perder valor al ubicarse en un barrio que, con el paso del tiempo y por diversas circunstancias, se ha ido degradando lo que lleva a que dicho inmueble pierda valor.

Como conclusión, la antigüedad y funcionalidad de un inmueble deben ser elementos a considerar al momento de tasar, sea para poner en venta el mismo o para efectuar una tasación del inmueble. ■

Dra. Esc. Ana Inés Conde Baliñas • Depto. de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG

Régimen aplicable por deudas de Gastos Comunes

El 21 de marzo de 2018 se promulgó la ley N° 19.604, que introdujo modificaciones en materia de deudas por gastos comunes en los regímenes de propiedad horizontal, legislando sobre la forma de reajuste de las mismas, la tasa de interés aplicable y el plazo de prescripción.

La disposición que es de orden público y por ende, no admite pacto en contrario, aplica a todos los regímenes de propiedad horizontal y a los condominios ya existentes, dejando sin efecto las estipulaciones contractuales o incluidas en los reglamentos de copropiedad que resulten más gravosas para los copropietarios.

¿Qué se entiende por Gastos Comunes?

Antes de adentrarnos en las importantes modificaciones que introdujo la ley N° 19.604, es oportuno delimitar el concepto de gastos o expensas comunes.

En nuestro ordenamiento jurídico no existe una definición legal del concepto de gastos comunes ni cuáles son los rubros específicos que comprende.

Sin embargo, el artículo 5 de la ley N° 10.751 (primera ley sobre propiedad horizontal) establece que en principio y salvo estipulación expresa en contrario, todos los copropietarios deben contribuir en proporción al valor de sus unidades con las expensas necesarias para la administración, conservación y reparación de los bienes comunes.

Asimismo, el artículo 8 del decreto ley N° 14.560 al regular la formación y modificación del reglamento de copropiedad, establece que son gastos comunes todos los gastos, tributos y honorarios causados por los procedimientos judiciales e instrumentación de dicho reglamento cuando no ha sido posible otorgarlo a través de la votación por mayoría especial de la asamblea de copropietarios.

Por lo tanto, es posible definir a los gastos comunes como aquellas erogaciones que deben afrontar periódicamente todos los copropietarios de un edificio destinadas al buen funcionamiento, conservación y mejora del mismo y sus bienes comunes y que no deban ser soportadas por alguno de los propietarios en particular.

En doctrina, se ha definido a las expensas ordinarias como "aquellos gastos derivados de la administración normal del edificio, entre otras, la retribución del administrador, gastos de combustible para los servicios centrales, sueldos del personal, gastos de limpieza, gastos de reposición de bienes consumibles destinados al uso común, y reparaciones menores, o sea aquellas que tienden al mantenimiento del edificio. Entendiéndose por expensas extraordinarias, aquellos gastos destinados a realizar reparaciones mayores, las cuales requieren aprobación previa de la Asamblea de Copropietarios".

Situación previa a la ley

Bajo el régimen anterior cada edificio contaba con amplias facultades para auto regularse primando la autonomía de la voluntad de los copropietarios a la hora de cuantificar adeudos por gastos comunes, aplicar formas de reajuste y tasas de interés.

Por resolución de las asambleas de copropietarios o por vía del reglamento de copropiedad podían fijar libremente las tasas de interés aplicables a las deudas generadas por la falta de pago de los gastos comunes, así como el establecimiento de multas por incumplimiento o atrasos en el pago de los mismos.

En la práctica, esta libertad dio lugar a que en muchos casos se fijaran tasas muy altas, capitalizables, generando situaciones extremas donde los montos de las deudas se tornaban en muchos casos exorbitantes siendo incluso más altos que el valor de la unidad, lo que en definitiva generaba un efecto de "bola de nieve" porque las sumas que se alcanzaban eran imposibles de pagar para el deudor y a su vez, la co propiedad se privaba de poder hacerse de ese dinero ya que ese monto se tornaba incobrable.

Liquidación de la deuda como Título Ejecutivo

La ley N° 19.604 que dio nueva redacción del artículo 14 del decreto ley Nº 14.560 (en la redacción dada por el decreto ley Nº 15.220) mantiene la redacción anterior en cuanto a que la cuenta de expensas y demás gastos comunes adeudada por un copropietario, es título ejecutivo si la liquidación de la misma es formulada por el administrador y aprobada por la asamblea de copropietarios.

Cumplidos estos requisitos, se constituye el título ejecutivo que da lugar al proceso monitorio previsto en los arts. 353 y siguientes del CGP.

Este aspecto se mantuvo incambiado y conviene señalar que en la práctica lo que se adjunta es el testimonio notarial del acta de asamblea celebrada conforme lo establezca el reglamento de copropiedad.

Actualización de la deuda

A partir de la sanción de ley N° 19.604 si la deuda está fijada en moneda nacional, deberá ser rea-

Es posible definir a los gastos comunes como aquellas erogaciones que deben afrontar periódicamente todos los copropietarios de un edificio destinadas al buen funcionamiento, conservación y mejora del mismo y sus bienes comunes

justada por el Índice de Precios al Consumo (decreto ley N° 14.500), ya sea que el pago del adeudo se reclame o no en vía judicial o arbitral. Esto es una novedad ya que no se exige que la reclamación sea en el ámbito judicial, sino que se aplica de todos modos a pesar de que se mantenga en el ámbito privado.

Tasa de interés

Esta es sin dudas la modificación más importante desde el punto de vista económico.

La ley estableció que la deuda devenga un interés del 12% anual y a su vez, que dicho interés no es capitalizable.

Cabe recordar que hasta la sanción de esta ley se admitía la capitalización irrestricta de intereses, e incluso había gran parte de la doctrina que entendía que no resultaba aplicable la ley N° 18.212, más conocida como Ley de Usura.

Si bien la norma no califica el interés como de naturaleza "moratoria", ello surge implícito en la medida que sólo los intereses moratorios o punitorios son los que se perciben a partir del vencimiento y presuponen un incumplimiento de la obligación de pago del deudor.

A su vez, a texto expreso se estableció el carácter de orden público de la disposición en estudio, es decir, las partes no pueden apartarse de lo establecido por la norma.

En consecuencia, si en el reglamento o por resolución de la asamblea de copropietarios (anteriores a la sanción de esta ley) se hubiera dispuesto la capitalización de intereses o una tasa superior al 12%, esa disposición queda sin efecto.

Cabe preguntarse qué sucede si se pactó una tasa inferior, ¿debe igualmente aplicarse la tasa del 12% prevista legalmente o en ese caso sí se puede aplicar la tasa prevista en el reglamento?

De una lectura literal del artículo parecería que la tasa aplicable para todos los casos es la del 12% anual, sin embargo, no tendría sentido si se atiende al espíritu de la norma sostener algo así, ya que una tasa inferior supone un régimen más benévolo para el deudor y eso es sin duda lo que buscó nuestro legislador.

¿Se puede pactar una multa u otra sanción?

Como viene de expresarse, el legislador fue claro al establecer que como interés no puede establecerse una tasa mayor a la del 12% anual, pero nada se dice respecto de la posibilidad de establecer otro tipo de sanciones a la falta de pago de los gastos comunes o el atraso en el pago de los mismos.

Sin embargo, no parece lógico aceptar que apelando a otro mecanismo como por ejemplo la implementación de una multa se burle el carácter de orden público de la ley y la finalidad perseguida por el legislador, máxime cuando al no definirse el alcance del interés, todo conduce a pensar que debe tomarse el término en sentido amplio, comprensivo de todo recargo o multa que las partes pretendan adicionar al capital adeudado y por lo tanto, no sería posible sancionar la falta de pago con otros medios punitivos que la sanción prevista a texto expreso por la ley.

Prescripción

La ley zanjó la cuestión debatida anteriormente en torno a si el plazo de prescripción aplicable a este tipo de deudas era de 20 años (previsto en el artículo 1216 del Código Civil para las obligaciones personales) o de 4 años (previsto en el artículo 1222 de dicho Código aplicable a lo que se debe pagar por años o plazos periódicos más cortos), pronunciándose a favor de la prescripción de 4 años.

Se busca de esta forma agilizar el reclamo de este tipo de deudas.

Al fijarse la prescripción a los 4 años es de esperarse que las reclamaciones cobren mayor impulso.

Conviene recordar que ante la falta de pago de gastos comunes, la copropiedad que es la acreedora tiene distintas formas para cobrarse lo que se le adeuda.

O bien puede ir por la ejecución de la hipoteca recíproca o por el proceso ejecutivo.

Cuestiones aún abiertas

La norma no se pronuncia sobre algunas cuestiones que aún se debaten, como el momento a partir del que corren los intereses, esto es, si corren a partir de la exigibilidad de la deuda, desde la constitución en mora al deudor o desde la presentación de la demanda judicial.

Tampoco se pronuncia, como ya lo mencionamos, sobre la posibilidad de que la asamblea de copropietarios resuelva aplicar al deudor una multa adicional al interés.

Aplicación de la ley en el tiempo

La ley, que fue publicada el 19 de abril de 2018, dispuso su aplicación inmediata a partir de su entrada en vigencia, por lo que aplica a todos los edificios en propiedad horizontal cuya reclamación por gastos comunes se hubiese iniciado luego de esta fecha.

Los procesos que se iniciaron con anterioridad siguen su curso sin verse afectados por esta normativa ya que la misma no posee efecto retroactivo. ■

Ana Inés Conde Baliñas
Se desempeña profesionalmente en el Departamento de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG.
Es aspirante en la cátedra de Contratación Inmobiliaria I y II de la Universidad de Montevideo.

¿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

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

Seguros en Propiedad Horizontal, Coberturas, Incendios, Responsabilidades y otros

Uno de los temas más importantes en la Propiedad Horizontal, refiere a los seguros. Se hará una breve síntesis, al respecto.

1.- Normativa

1.1.- La ley 10.751 (año 1946) de Propiedad Horizontal, de orden público, en su artículo 20 dispone que, es obligatorio el seguro contra incendios y daños de ascensor, en todo edificio regido por esa ley.

1.2.- La reciente ley 19.678 (año 2018) de orden público, define los Seguros y regula la actividad; derogando los artículos del Código de Comercio, en la materia.

1.3.- La ley 17.250 de Derechos del Consumidor, también incumbe en la negociación comercial, del contrato de seguro.

1.4.- Los Reglamentos de Copropiedad de cada edificio, suelen

reiterar la disposición de la ley de Propiedad Horizontal, o regular ampliando al respecto.

1.5.- También por Reglamentos Internos, o Actas de Asambleas, de los edificios, se puede tratar y resolver sobre el tema: renovaciones, períodos, montos, etc.

2- Seguros

2.1.- Seguro de Incendio.

El obligatorio por ley, se debe considerar:

Plazo: renovación automática o no; anual, tres años, o cinco años. La suma asegurada: de acuerdo al valor de las unidades del edificio, instalaciones, áreas comunes, y amenities.

2.2.- Seguro de daños de ascensor.

Es obligatorio por ley, también se debe considerar: renovación automática o no, anual. Y el monto a asegurar.

No obligatorios, adicionales u opcionales:

2.3.- Seguro de accidentes, para el personal dependiente del edificio. No es obligatorio por ley de Propiedad Horizontal, pero sí por leyes laborales.

Se deberá extremar cuidados, en: días y horarios de trabajo del dependiente, para su adecuada cobertura.

2.4.- Seguro de cristales.

Comprende los de: entrada del edificio, locales comerciales, y ventanas de apartamentos.

2.5.- Seguro de responsabilidad civil.

Cobertura por caídas de partes del edificio, sobre terceros (no residentes en el edificio).

2.6.- Seguro por alquileres.

En caso de incendio, cobertura para el pago de alquileres, para los habitantes del edificio, mientras se hagan las reparaciones o reconstrucción pertinentes.

Tiene un tope económico, en función del monto del seguro.

2.7.- Seguro multirriesgo.

Comprende: incendio, ascensores, responsabilidad civil, y los adicionales que se puedan contratar.

Conveniencia en el paquete, por cobertura y precios.

3.- Prevenciones

3.1.- No caer en el error, por ahorrar, de realizar lo que se denomina infraseguro.

Es decir y a modo de ejemplo, una unidad que vale U$S 100.000, asegurarla en U$S 10.000 reiteramos, por ahorrar en costo de seguros. Aunque no se lo desee ni espere, suceden incendios.

Las causas pueden ser múltiples: edificios antiguos, inclusive edificios con instalaciones eléctricas aéreas, hasta algunos que carecen de tierra, con instalaciones eléctricas que tampoco han sido hechas para la tecnología actual, para ser más precisos, edificios de 60, 70, 80 y hasta 90 años, que cuando se construyeron, lo normal eran las luces, la heladera, tal vez un calefón, o un lavarropas; luego fueron apareciendo: los televisores (uno por casa, luego se fueron multiplicando por habitaciones), ventiladores (en igual caso al anterior), estufas eléctricas (se repite), cocinas eléctricas, microondas, aires acondicionados (hasta por habitación), computadoras, secarropas, lavavajillas extractores, campanas; todo ello sobrecargando antiguas instalaciones eléctricas, que generalmente no han sido renovadas, causando recalentamientos, que en ocasiones desembocan en incendios.

También se pueden considerar descuidos, como niños que juegan con encendedores, causando siniestros.

Estos son algunos ejemplos, que no agotan la realidad.

Y el asegurar, por menor valor al real, puede resultar en pérdida total, y con la suma a cobrar, no llegar a comprar ni una decente casa rodante.

¿No es para pensarlo?

3.2.- No omitir contratar seguros obligatorios, por desconocimiento de quien lleva la administración, a modo de ejemplo, no contratar seguro de ascensores, por ignorancia de la ley.

Y esto se ve muy seguido, cuando profesionales de la administración toman un edificio, y se constata que nunca se había contratado un seguro de ascensores, con el consiguiente riesgo.

3.3.- No contratar o no renovar, seguros de cristales, también por ahorrar.

Cuando aparecen los mismos rotos, es cuando se constata el error cometido, y a veces se trata de gruesos cristales de amplias vidrieras de entradas del edificio, o de locales comerciales, con valores que a veces pueden llegar a miles de dólares.

3.4.- Seguros de responsabilidad civil.

Inclusive edificios de 20 o 30 años, ya están sufriendo caídas de re-

vestimiento exterior: ladrillos, mármoles, mampostería; lo que puede causar daños a personas que circulen por delante o cerca del edificio.

La carencia de este seguro, puede resultar en acciones civiles contra los copropietarios o sus bienes inmuebles.

Corresponde advertir, que no es lo indicado, contratar el seguro cuando comienzan a caer partes del edificio.

El contrato de seguro debe ser previo.

Y cuando comienzan las consecuencias de las patologías edilicias, corresponde reparar. Otro ejemplo de no cobertura, sería caída de macetas, que lucieran colocadas en bordes de balcones o terrazas; no se cubre, lo que se debe prevenir.

3.5.- Seguro de alquileres.

Este es también un seguro, que improvisados o desinformados administradores, suelen desconocer.

Cuando desgraciadamente ocurre un siniestro, que obliga a varias familias de un edificio a desplazarse a otros alojamientos, deben pagar el costo de alquileres.

Si el seguro hubiera comprendido este opcional, la compañía aseguradora habría abonado alquileres, hasta las cifras contratadas.

4.- Por lo anterior

Se entiende, que más vale gastar, invertir se debería definir, en un buen y adecuado seguro, que talentear en ahorros, que a la larga pueden resultar en muy caros; con consecuencias directas en el producto de la vida de una familia, como es el inmueble donde se habita, o la eventual fuente de ingresos léase alquiler de rentistas o inversores.

5.- Otras pautas ante un siniestro, se deben seguir determinados pasos:

5.1.- Tratar de precaver, la eventualidad de un siniestro: instalaciones adecuadas, sensores, extinguidotes cargados, mangueras en buen estado, baldes con arena, habilitaciones de bomberos, no dejar materiales inflamables (o muebles) en habitaciones de contadores de luz, garajes, espacios comunes, etc.

5.2.- Ante un siniestro ya iniciado: intentar si es viable su extinción, advertir a vecinos para su rápida evacuación, llamar inmediatamente a bomberos, policía, corredor de seguros, luego preparar información y documentación necesaria, para la reclamación pertinente.

5.3.- Los bomberos, oportunamente realizarán un informe, de las causas del incendio, y en base al mismo, el seguro resolverá, si corresponde o no, el pago de la prima por los daños.

5.4.- En caso afirmativo, generalmente se realiza el cobro a través de la administración del edificio, o quienes sean autorizados expresamente a tales efectos, por asamblea de copropietarios.

5.5.- El Administrador deberá convocar a asamblea extraordinaria, para que los copropietarios resuelvan, como, cuanto o porcentajes, y a quienes, se distribuirá el dinero cobrado, por los bienes particulares afectados; y obtener tres presupuestos, para resolver sobre las áreas generales también afectadas.

5.6.- Lo anterior en el mejor de los casos.

Si el informe de bomberos, no fuera favorable, y el seguro no cubriera; los copropietarios podrán resolver, si inician acciones civiles, contra el vecino eventualmente culpable -sea por descuido, imprudencia, o dolo- del origen del incendio.

6.- En caso de que la asamblea del edificio, resuelva un seguro de incendio, por suma considerada baja por un propietario, éste podrá contratar seguro particular, por más valor. También podrá contratar seguros por hurto.

7.- Crear y difundir en el edificio, procedimientos para el caso de siniestros.

Priorizando por supuesto, planes de evacuación, con carteleria adecuada.

8.-Resolver en asamblea de copropietarios, respecto de la habilitación de bomberos.

Tema que por su importancia, deberá ser merecedor de otra nota especial.

9.- Este artículo, no pretende ser un tratado de los seguros, sino por el contrario, un detalle o comienzo, para que cada interesado pueda y deba profundizar en la temática.

10.-Para todo lo anterior, por supuesto es aconsejable, consultar con los profesionales de cada área: el Corredor de Seguros, y al especialista en Habilitación de Bomberos, para obtener la información más completa, y proceder de acuerdo a ella.

11.- Sin perjuicio por supuesto, de tomar las prevenciones, y extremar los cuidados, para intentar evitar los siniestros de todo tipo, con lo que el Código Civil expresa, como el cuidado del buen padre de familia. ■

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

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

Ricardo Domínguez • Socio Director de RICA Consultores

Sociedad por acciones simplificada

Una novedosa herramienta para el desarrollo de la actividad empresarial en Uruguay

Las Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) combinan la protección, estructura y fortaleza de las sociedades anónimas con la practicidad, economía y flexibilidad de una figura hasta ahora inexistente en el ordenamiento jurídico uruguayo.

Introducción

Con la aprobación de la denominada "Ley para el Fomento del Emprendedurismo" (Ley 19.820), Uruguay incorporó a su ordenamiento jurídico un nuevo tipo de sociedad comercial, la "Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)", incorporándose al listado de países que cuentan con formas jurídicas más sencillas en su constitución, flexibles en su funcionamiento y económicas en su conformación.

En el Informe "Doing Business 2020" confeccionado por el Banco Mundial, Uruguay cayó al puesto 101 del ranking, en un listado que incluye a 190 países.

El reporte analiza diez indicadores que miden el número de procedimientos, tiempos, costos y calidad de las regulaciones que impactan en el ambiente de negocios para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), siendo la caída en el ranking un indicador de mayores dificultades para hacer negocios en Uruguay.

Como señala el Informe, las reglamentaciones existen para brindar protección, a los trabajadores, la seguridad pública, las empresas y las inversiones.

No obstante, cuando son ineficientes o inadecuadas pueden obstaculizar la actividad empresarial y el crecimiento de las empresas.

En el estudio se analizan las normas que afectan a las empresas desde su inicio, durante el desarrollo de su actividad y hasta el cierre de sus operaciones, relevando los siguientes aspectos: apertura de un negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia.

Con la incorporación de las SAS a nuestro ordenamiento jurídico, estamos seguros de que Uruguay ascenderá varios escalones en el ranking que el Banco Mundial elabore para el próximo año, al menos en el ítem que evalúa los tiempos y costos de apertura de un negocio, presentando la herramienta las características y ventajas que a continuación repasaremos.

Características de las SAS

Las SAS pueden realizar cualquier actividad comercial o civil que no esté prohibida por disposición legal o para cuyo desarrollo deba adoptarse un tipo social determinado (Ej. seguros o actividad financiera).

Pueden ser constituidas por una persona física, una persona jurídica distinta de una sociedad anónima o varias personas físicas o jurídicas, nacionales o extranjeras, inscribiéndose el documento de constitución en el Registro Nacional de Comercio.

Aquí puede apreciarse una primera novedad, una SAS con un único socio es totalmente viable desde el momento de su constitución, no existiendo ningún tipo de condición o limitación al respecto.

Para la constitución de una SAS no es necesario realizar ningún tipo de publicación en el Diario Oficial o cualquier otro medio de prensa.

El trámite de constitución no requiere de la intervención de la Auditoría Interna de la Nación.

Puede percibirse una sustancial reducción de los trámites administrativos y procedimientos formales para la constitución de esta forma societaria, con el consecuente impacto en la reducción de los costos para su conformación.

Limitación de responsabilidad

El o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad, asegurando un verdadero "blindaje jurídico" a los accionistas de una SAS.

Apreciamos aquí una ventaja comparativa fundamental respecto de las Sociedades de Responsabilidad Limitada, en las que los socios responden en forma personal y solidaria ante deudas de naturaleza salarial y por el pago del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE).

Capital social de las SAS

El capital social de una SAS debe ser íntegramente suscrito al momento de constituir la sociedad, debiendo integrarse un mínimo del 10% del capital si la integración se realiza en dinero o el 100% si se realiza en especie.

La integración total de las acciones debe hacerse en un plazo de 24 meses desde la constitución.

Las acciones pueden ser nominativas o escriturales, de igual valor nominal e indivisibles.

Pueden crearse clases y series de acciones, debiendo establecerse

en el Estatuto los derechos que le corresponden a cada una.

Es posible asignar derecho a voto singular o múltiple, e incluso prever la existencia de acciones sin derecho a voto.

Los estatutos pueden restringir y hasta prohibir la negociación de las acciones por un plazo de hasta 10 años.

Los aportes irrevocables que la sociedad reciba a cuenta de futuras integraciones de capital podrán mantener ese carácter por un plazo de 24 meses desde que es aceptado por el órgano de administración.

Organización y actuación de las SAS

Otra de las novedades que presentan las SAS es la posibilidad establecida en la ley de que los socios establezcan libremente la forma de organización y actuación de la sociedad, siendo posible adoptar la figura de un administrador, la de un directorio o cualquier otra que éstos determinen.

La representación de la sociedad podrá ser ejercida por una o más personas físicas o jurídicas y su designación puede ser estatutaria o resolverse por la asamblea o el accionista único.

El representante legal tiene las más amplias facultades y funciones de administración y representación de la sociedad, pudiendo realizar todos los negocios sociales, actos y contratos que no sean notoriamente extraños al objeto social.

La asamblea de accionistas y demás órganos sociales pueden reunirse en el domicilio o en cualquier otro lugar que permita a sus integrantes participar y deliberar, aunque no esté presente la totalidad del capital integrado, siempre y cuando se cumplan los requisitos de quórum y convocatoria previstos por la ley.

En tal sentido, la ley establece que los órganos sociales puedan realizar reuniones en forma presencial o por cualquier otro medio fehaciente de comunicación simultanea (Ej. videollamada).

También es posible adoptar resoluciones por consentimiento escrito, sin necesidad de celebrar reuniones en caso de que el estatuto así lo establezca.

Constitución de una SAS

Para la constitución de una SAS la ley establece un procedimiento por medios digitales y con firma electrónica avanzada u otro mecanismo de autenticación, de forma que el proceso pueda realizarse completamente vía web. Actualmente dicho procedimiento se encuentra en etapa de diseño.

Con el fin de asegurar el cumplimiento de los plazos para la constitución de estas compañías, la Dirección General de Registros puso a disposición de los interesados un estatuto tipo o modelo de contrato social, actualmente en uso, cuya implementación asegura la aprobación e inscripción de la nueva empresa en el plazo de cinco días hábiles.

Las SAS en la estructuración de Negocios Inmobiliarios

La forma rápida, sencilla y económica de constituir una SAS facilita la estructuración de negocios jurídicos complejos o integrados por varios participantes, en los cuales muchas veces es necesario contemplar la intervención de sujetos con características disímiles (Emprendedor, Promotor, Propietario del Inmueble, Inversor, Empresa Constructora, etc.).

Permite además estructurar patrimonios en forma ágil y práctica, estableciendo las participaciones en la titularidad mediante la asignación de acciones, facilitando incluso la planificación sucesoria.

Conjuntamente, la practicidad en la apertura de su capital y emisión de nuevas acciones, convierte a las SAS en un vehículo ideal para estructurar proyectos inmobiliarios o de otro tipo que requieren organizar los aportes económicos en forma práctica y ágil, evitando trabas, revisiones, autorizaciones y demoras burocráticas, lentas y costosas.

Conversión de Empresas Unipersonales en SAS

El artículo 46 de la ley establece que los titulares de empresas unipersonales podrán transferir su giro, a título universal a una sociedad por acciones simplificada, la cual lo sucederá en sus derechos y obligaciones.

El titular de la empresa unipersonal responderá solidariamente con la sociedad por acciones simplificada, por todas aquellas obligaciones contraídas con anterioridad a la conversión y derivadas de la actividad de la empresa unipersonal.

Para la conversión de una empresa unipersonal en una SAS se establece un procedimiento especial, ad-

Ricardo Domínguez
Contador Público. Máster en Derecho y Técnica Tributaria en la Universidad de Montevideo. Postgrado en Tributación Internacional en la Universidad de Montevideo. Ex-Docente en materia tributaria en la Universidad de la Empresa. Integrante de las Comisiones de Tributaria y Prevención para el Lavado de Activos del Colegio de Contadores del Uruguay. Integrante del Instituto Uruguayo de Estudios Tributarios. Presidente y Vicepresidente de la Comisión de Tributaria del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (ejercicio 2014).

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACCIONES CONTRA COVID-19

PROTOCOLOS DE ENTRADA A CASA

1. Al volver a casa, intentá no tocar nada
2. Sacate los zapatos al llegar
3. Dejá la cartera, el bolso, las llaves, etc. en una caja en la entrada
4. La ropa exterior -sacos, chalecos, etc.- se debe colocar en una bolsa para luego ser lavada
5. Si fuera el caso, limpiá las patas de tu mascota después del paseo
6. Lavate bien las manos, muñecas, cara, cuello o (mejor aún) duchate
7. Lavá el celular y los lentes con agua y jabón o alcohol.
8. Limpiá las superficies de todo lo que hayas traído de afuera, antes de guardarlo
9. Sacate los guantes con cuidado, tiralos y lavate las manos
10. Recordá que no es posible hacer una desinfección total, el objetivo es disminuir el riesgo.

PROTOCOLOS DE CONVIVENCIA CON PERSONAS EN RIESGO

1. Dormí en camas y cuartos separados
2. Utilizá baños diferentes y desinfectalos con lavandina
3. No compartas toallas, platos, vasos ni cubiertos
4. Limpiá y desinfectá diariamente las superficies de alto contacto
5. Lavá ropa, sábanas y toallas con más frecuencia
6. Mantené una distancia de al menos 1,5 m
7. Mantené ventilados los ambientes
8. Llamá a asistencia médica si tenés más de 38° de fiebre y dificultad para respirar
9. No rompas la cuarentena durante 2 semanas. Cada vez que salgas de la casa se reinicia el contador

PROTOCOLOS PARA SALIR DE CASA

1. Al salir de tu casa, usá ropas de manga larga
2. No lleves caravanas, pulseras o anillos; así te tocarás menos la cara
3. Si tenés que usar mascarilla, colocátela justo antes de salir
4. Evitá utilizar el transporte público siempre que sea posible
5. Al salir con tu mascota, evitá que se frote contra superficies externas
6. Siempre llevá contigo pañuelos desechables, usalos para cubrir tus dedos al tocar supercies
7. Luego de usar los pañuelos, arrugalos y tiralos en una bolsa cerrada a la basura
8. Si tosés o estornudás, cubrite con el pliegue del codo
9. Evitá usar efectivo, de ser el caso, desinfectá tus manos posteriormente
10. Lavate las manos o utilizá alcohol en gel luego de tocar cualquier objeto o supercie
11. No te toques la cara (ojos, nariz, boca) hasta que tengas las manos limpias
12. Mantenete a una distancia segura de la gente (1,5 m)

Av. Uruguay 820 - Montevideo, Uruguay

www.ciu.org.uy

mitiéndose la transferencia total o parcial del giro, es decir, de una parte o la totalidad de la actividad realizada a través de la unipersonal.

Dicho mecanismo especial presenta las siguientes características:

a) No se requieren los certificados especiales expedidos por los organismos recaudadores para implementar la transferencia sino únicamente los certificados únicos vigentes.

b) La sociedad por acciones simplificada será solidariamente responsable, hasta el término de prescripción, por las obligaciones tributarias generadas por la persona física titular de la actividad, previo a su transferencia. En consecuencia, no es de aplicación el plazo de caducidad de un año previsto en el artículo 22 del Código Tributario.

c) Para la determinación de la renta derivada de la transferencia futura de los bienes y derechos incorporados a la sociedad por acciones simplificada al amparo, se tomará como costo fiscal y momento de adquisición el correspondiente a la adquisición por parte del titular que los aportó.

d) La sociedad por acciones simplificada podrá computar como crédito fiscal, en su liquidación de Impuesto al Valor Agregado, el impuesto facturado por los proveedores de bienes y servicios a su titular anterior, condicionado a que este no hubiere computado dicho crédito previamente.

Régimen tributario de las SAS

Desarrollaremos a continuación el régimen tributario de las SAS, como forma de completar su análisis y poner a disposición del lector la información que le permita no solo conocer la herramienta, sino también el régimen fiscal aplicable a dicha figura.

El régimen tributario está contemplado en dos artículos de la ley, impuestos administrados por la Dirección General Impositiva (artículo 42) y contribuciones a la seguridad social administradas por el Banco de Previsión Social (artículo 43).

Impuestos administrados por la DGI

La ley establece que la tributación de las SAS será igual a la que corresponde a las sociedades personales, previsión que se complementa con el artículo 18 del Decreto 399/019, en el cual se dispone su inclusión en el artículo 1° del Decreto N° 150/007, es decir, entre el elenco de empresas que están obligadas a liquidar IRAE en forma preceptiva.

Por lo tanto, las SAS no liquidan IRPF como si pueden hacerlo las personas físicas que realizan actividades personales en ejercicio de su trabajo o profesión, necesariamente deberán liquidar IRAE, con liquidación real o ficta, siempre que el nivel de ingresos permita liquidar de acuerdo con dichos criterios.

Respecto de la distribución de utilidades, tienen el mismo tratamiento que las sociedades de responsabilidad limitada, esto quiere decir que en las SAS que facturen menos de U.I. 4.000.000 sus socios estarán exoneradas del pago del IRPF por tal distribución y también con igual limite podrán liquidar el IRAE en régimen de liquidación ficta.

En el caso de transferencia de acciones, tendrán el tratamiento tributario de una Sociedad Anónima, es decir la renta será calculada en forma presunta sobre el 20% del precio, aplicándose la tasa del impuesto que será del 12%, en resumen, un 2,4% sobre el valor de transferencia de la acción será la tributación en este caso.

Los accionistas personas físicas de las SAS no pueden calcular la renta aplicando el régimen general, como lo tienen permitido las SRL en determinadas condiciones.

Si el titular de una SAS fuera un contribuyente del IRAE, por ejemplo una SA, deberá liquidar la renta por el régimen general aplicable a este tipo social (precio de venta menos el costo fiscal de las acciones de la SAS).

El valor fiscal correspondiente a las SAS es el costo actualizado o valor patrimonial proporcional fiscal.

Podemos decir que las SAS tienen una tributación híbrida, similar a la tributación de una SRL respecto al tratamiento de sus rentas y distribución; y coincidente al de una SA respecto a la venta de la participación o valuación de la tenencia de acciones.

La responsabilidad tributaria recae en el administrador, directores o integrantes del órgano de administración o en su defecto en el representante legal de la SAS, por lo tanto el accionista de la SAS no es responsable de las obligaciones tributarias de la nueva figura jurídica.

Contribuciones a la seguridad social

El régimen tributario respecto a las contribuciones a la seguridad social, administradas por el Banco de Previsión Social, está regulado en el artículo 43 de la Ley, el cual refiere a la tributación de los administradores, directores y representantes legales de la SAS.

Los administradores y representantes legales de una SAS tributarán al BPS el valor máximo entre los siguientes conceptos:

a) Máximo salario en la empresa

b) Remuneración real

c) 15 Base Fictas de Contribución (BFC)

Los directores con remuneración tributarán en base al valor máximo entre su remuneración y 30 BFC.

Por último, los directores sin remu-

neración tributarán en base al valor máximo entre el mayor salario de la empresa y 15 BFC.

En el caso de ser administrador, director o representante legal de más de una SAS, tendrán que realizarse los aportes según los criterios mencionados anteriormente en todas las SAS que la persona integre, no existiendo exclusión a no aportar.

Como novedad respecto del FONASA, los administradores, directores y representantes legales de una SAS tienen derecho a la cobertura del sistema de salud, a diferencia de lo que sucede con los socios de una SRL que no cuentan con tal beneficio, por lo que deberán realizarse los aportes correspondientes por tal concepto.

Exoneración tributaria para la conversión de Unipersonales en SAS

La conversión de Empresas Unipersonales a SAS está prevista en la ley y reglamentada en el decreto que hemos mencionado, habilitando que una persona física con actividad empresarial o que presta servicios personales fuera de la relación de dependencia pueda transformar su empresa en una SAS.

Sin perjuicio de que la conversión de una Empresa Unipersonal a una SAS pueda realizarse en cualquier momento, la ley consagra una exoneración o franquicia fiscal para aquellas operaciones que se realicen antes del 31 de diciembre de 2020.

Dicha exoneración tributaria es aplicable a personas físicas residentes que desarrollen a título personal actividades comerciales, industriales o de servicios y transfieran o integren su giro en una SAS de su exclusiva titularidad.

Es importante destacar que el artículo 7 del Decreto 399/019 define el concepto de "empresas unipersonales" a los efectos de la conversión, incluyendo a las personas físicas que presten servicios personales fuera de la relación de dependencia.

Como bien sabemos, existen muchos agentes inmobiliarios en esta situación hoy en día, liquidando IRPF por sus servicios o eventualmente IRAE, ya sea en forma de liquidación real o ficta, por lo que es aplicable la conversión en estos casos.

Los bienes que se transfieran a través de la conversión deberán encontrarse afectados íntegra y exclusivamente al giro de la empresa unipersonal, y deberán transferirse (aportarse) al momento en que opere la conversión en una SAS.

Para que opere la conversión a una SAS, el titular de la empresa unipersonal debe ser el único accionista de la SAS, no considerándose conversión la transferencia o integración del giro con posterioridad a la resolución de la conversión de una SAS.

Por su parte, el artículo 9 del Decreto 399/019 establece, respecto de la conversión de una empresa unipersonal a una SAS, que:

Debe existir un inventario detallado de todos los bienes, derechos y obligaciones que se transfieren.

Dicho inventario se debe presentar conjuntamente con el estatuto social en el Registro Nacional de Comercio.

Los bienes transferidos deben estar afectados exclusivamente a la empresa unipersonal.

Los beneficios tributarios concedidos a la conversión de una empresa unipersonal en una SAS dentro del plazo antes indicado consisten en las siguientes exoneraciones:

a) El Impuesto a la Rentas de las Actividades Económicas (IRAE) o en su caso, el Impuesto a la Rentas de las Personas Físicas (IRPF) resultantes de las transferencias a título universal de los bienes, derechos y obligaciones relacionados con la actividad cuyo giro se transfiere a la SAS.

b) El Impuesto al Valor Agregado (IVA) aplicable sobre la circulación de bienes derivadas de la transferencia a título universal de los bienes, derechos y obligaciones relacionados con la actividad cuyo giro se transfiere a la sociedad por acciones simplificadas, incluido el valor llave.

c) El Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales (ITP) correspondiente a la parte vendedora y compradora, en caso de que se transfieran inmuebles a la SAS.

Dichas exoneraciones están condicionadas a:

a) Que el titular de la actividad gravada que se transfiere a la SAS se encuentre en situación de regular cumplimiento de sus obligaciones frente a DGI y BPS.

b) Que la transferencia se realice a título gratuito o, en su caso, como integración de capital, teniendo como única contraprestación la emisión y entrega de las acciones de la SAS.

Otra condición refiere a la estabilidad de la exoneración, estableciendo la normativa que no se podrá transferir total o parcial el paquete accionario de la SAS generada a partir de la conversión de una empresa unipersonal, antes del término de dos años contados desde la trasferencia del giro.

En caso de que ello ocurra (transferencia de las acciones antes del plazo de dos años), se deberán reliquidar los impuestos exonerados, más la actualización por U.I. ■

Esc. Aníbal Durán • Gerente Ejecutivo de APPCU

¿Inamovilidad privada?

Iniciando su gobierno Lacalle Pou, la oposición no parece actuar con decoro. Por lo menos algunos de sus integrantes.

Es lo que falta en política (muchas veces) y en tantos órdenes de la vida: buena fe para el vínculo.

Cuando esa cualidad no apare-

ce, irrumpen las malas artes, la retórica artera, los puñales por la espalda.

Y en ese contexto se hace imposible el vínculo entre los hombres.

La gente minimiza esta cualidad pero para mí es el centro neurálgico de toda relación humana.

La buena fe lubrica los contactos, suaviza el relacionamiento, predispone a los acuerdos. En fin…

Y si bien el tema que nos ocupa no viene siendo muy notorio, lo cierto es que una de las principales reivindicaciones del SUNCA (y que el PIT CNT comparte), refiere a reglamentar el convenio 158 de la OIT.

Reza el artículo 4to del citado convenio: "No se pondrá término a la relación de trabajo de un trabajador a menos que exista para ello una causa justificada relacionada con su capacidad o su conducta o basada en las necesidades de funcionamiento de la empresa, establecimiento o servicio". En buen romance, ya tenemos inamovilidad de los funcionarios públicos (aunque técnicamente no es estrictamente así), y de prosperar esta iniciativa tendríamos inamovilidad también privada.

La estabilidad laboral que se consagraría refiere al derecho que tiene un obrero de conservar su puesto de trabajo, es decir, de permanecer indefinidamente en su empleo, sin que pueda ser despedido.

Yendo a las causas estipuladas que permitirán el despido, vaya uno a justificar la capacidad del obrero o probar una notoria mala conducta.

Se limita la libertad del empleador y discrecionalidad del mismo de prescindir de los servicios de un obrero, cuando así lo estime conveniente, y sin invocar la causa del despido.

¿Qué pasaría cuando se decida cerrar una empresa, cuando la actividad es limitada como en la actualidad o se sucedan cambios tecnológicos que sustituyan mano de obra?

Sin duda, toda empresa debe asegurar a sus obreros un ambiente de trabajo adecuado y crear el mejor entorno posible con las medidas de seguridad y decoro pertinentes, pero esto no es sinónimo de asegurar un empleo permanente al obrero.

Luce como que el obrero tuviera derecho de propiedad sobre su trabajo.

Pero además el artículo 5to del citado convenio, determina razones que no justifican despido bajo ninguna circunstancia: por ejemplo, la afiliación a un sindicato, ser candidato a representantes de los trabajadores, presentar una queja contra el empleador por supuestas violaciones de leyes o reglamentos, o por razones de sexo, raza, religión, etc…

Cabe consignar además que producido el despido hay profusa normativa que contempla al obrero como la indemnización de rigor o garantizar el empleo al trabajador que esté ausente por razones de enfermedad.

O en caso de accidente de trabajo o enfermedad profesional, existe una norma que dice que readmitido el trabajador no podrá ser despedido hasta que hayan transcurrido por lo menos 180 días a contar de su reingreso.

También existe contemplación para los trabajadores víctimas de acoso sexual. Y clara está, existe un seguro de desempleo.

Pero además puede darse la siguiente situación: mantener indefinidamente al obrero en su cargo, implica una sensación de seguridad que puede impedirle a aquél valorar la necesidad de capacitarse, esforzarse en el desempeño de su labor, mejorar la mentada productividad.

Y va de suyo que el obrero puede abandonar su puesto de trabajo cuando lo considere…

Como es sabido el desempleo ronda el 9%, de los más altos en los últimos lustros, mucha gente además ha desistido de continuar en la búsqueda de trabajo, seguramente desalentada por la nula receptividad recibida.

La inteligencia artificial nos sume en un mundo que arrecia en su presencia y que no podemos mirar hacia otro lado.

En el sector de la construcción privada al cual pertenezco, se hacen edificios en semanas (en China se terminó un sanatorio en 10 días para contrarrestar el coronavirus).

Eso significa inexorablemente menos mano de obra y más máquinas, computadoras, robots.

En fin, tenemos que andar con pies de plomo, atañe a todas las partes y hacer del equilibrio y sentido común en los argumentos y decisiones, como una suerte de postura uniforme.

Esta iniciativa trae nerviosismo al mercado de trabajo y si el objetivo impostergable es reducir el desempleo, ayudemos entre todos a pavimentar el camino. ■

Alfredo Etchegaray • Director de Carrera de Marketing

Crear para Crecer

La calidad de vida de nuestras familias está vinculada, en lo económico, a la satisfacción de nuestros clientes turistas, inversores y nuevos residentes, y a nuestra capacidad de adaptarnos creativamente a los nuevos desafíos, a ser competitivos y a evolucionar acompañando los cambios del mundo y sus tendencias, con una innovación práctica que primero requiere de una actitud proactiva y mentes abiertas al espíritu de superación.

Los invito a proponer ideas y evaluar otras, con espíritu constructivo y con ánimo de motivar mejoras que aporten a nuestra calidad de vida y al tan importante camino hacia la excelencia, escuchando a todos, para saber qué podemos hacer para vivir mejor.

Aquí unas primeras ideas como impulso inicial.

• Conectividad con ofertas atractivas, para que en temporadas medias y bajas se motive a quienes están en la región a escaparse todo el año a Punta del Este y Uruguay en general, creando sustentación económica para todos.

• Agenda de eventos y servicios todo el año, con acceso a información través de aplicaciones.

• Comunicación on line a los viajeros de los aeropuertos de la región.

• Acceso a servicios de leasing de apalancamiento financiero a proyectos y a compradores finales de inmuebles a largo plazo y tasas de interés del primer mundo, para dinamizar el mercado.

• Estudio del tránsito para solucionar embotellamientos.

• Micros eléctricos estilo shuttle, con un circuito en ambos sentidos de entrada y salida a la península, con estacionamientos afuera del centro y solo permitir el acceso a usuarios de garajes y proveedores en algunas horas, y así agilizar el tránsito y recuperar la satisfacción de los turistas y residentes, y facilitar el acceso a personas con capacidades limitadas.

• Promover las mejores tecnologías, servicios y clínicas de salud para el público internacional de alto nivel.

• Mejorar la seguridad y motivar premiando a los funcionarios que logren los mejores resultados.

• Medio ambiente y su cuidado, educando para que no se contaminen con millones de colillas de cigarrillos, químicos y plásticos las playas, calles y cursos de aguas.

• Evaluar sistemas de purificación de aguas cloacales antes de su contaminante llegada al mar y estudiar filtros para riego y reciclaje.

• Capacitación para vivir, convivir y trabajar mejor, con planes de educación vinculados a las demandas del mercado laboral, idiomas y la inteligencia emocional, para recuperar actitud, cultura y autosustentación económica.

Alfredo Etchegaray
Director de Carrera de Marketing y RRPP del Instituto Técnico Hotelero del Uruguay y Destino Punta del Este
Ex Presidente de la Corporación de Turismo de Canelones
Periodista en Comunicaciones y Servicios

• La Avenida Gorlero puede recuperar su magia y atractivos.

• Evaluar viabilidad de libre acceso a wifi en barrios y zonas enteras como el centro de la península, Maldonado, la Barra, José Ignacio y Manantiales.

• Promover la instalación de centros de estudios terciarios internacionales, para motivar la radicación de ejecutivos jóvenes.

• Crear más atractivos internacionales, como visitas didácticas guiadas a Isla de Lobos y el Pueblo de Boliches para jóvenes y diversidad de propuestas tan variadas como las demandas de los clientes del mundo.

• Reincorporar las palmeras originales de la Isla Gorriti que fueron sustituidas por pinos.

• Flores y plantas en techos de paradas de ómnibus y concurso de flores en balcones.

• Agilitar y simplificar los trámites de migraciones de los pasos de fronteras de rutas y aeropuertos.

• Una buena propuesta de tangos y milongas cercana a la zona de hoteles. La cultura es buen negocio.

• Ciclovías hasta José Ignacio y Maldonado.

• Paseo de celebridades e invitación anual a personajes que logren repercusión en los medios del mundo.

• Flexibilizar plazos para que los turistas puedan mantener sus autos en Uruguay.

• Simplificar las exigencias y trámites para la radicación de nuevas familias creadoras de puestos de trabajo e inversiones.

• Promover los proyectos y servicios que interactúen con la naturaleza, las costas y el mar, ecosustentables y amables con el medio ambiente, como ya son una tendencia.

• Recuperar las fachadas de casas históricas.

• Proyecto piloto ecosustentable de pequeños espejos de agua de mar sin químicos, entre las zonas de rocas, para prolongar el período de baños de familias y turistas.

• Permisos de conducir para mayores de 16 años como en Estados Unidos.

• Regulación racional del índice de alcohol similar a la mayoría de los países de Europa.

• Aplicación que informe los valores comparativos y las ofertas de los almacenes y supermercados para que el mercado se regule de forma libre y el consumidor acceda a mejores precios.

• Promover granjas naturales de mariscos y pescados, porque la materia prima natural y fresca es EL MEJOR CHEF para consolidar y posicionar Punta del Este a nivel internacional.

• Estudio y mejora del transporte público, sus frecuencias y rutas, incorporando más unidades de menor tamaño y menor consumo, como mini buses eléctricos estilo golfistas.

• La náutica y la pesca se promueven todo el año con la exoneración del costo de las amarras en baja temporada: “Pague en verano y disfrute de su embarcación en otoño, invierno y primavera”.

• Escuchar las ideas y propuestas de los turistas, inversores y residentes.

• Para que los jóvenes recuperen sus sueños en sus propios pueblos, además del acceso a wifi, capacitación práctica para que, trabajando On Line para el mundo, logren buenos ingresos a través de las miles de oportunidades que ofrece el universo internacional de las redes el software y las aplicaciones, la inteligencia artificial y el acceso a la información y la innovación. Evolucionar para crecer.

• Mejorar los costos del Estado y la eficiencia de sus servicios y administración.

• La hostilidad con los excesos de regulaciones de la inclusión financiera ha desestimulado proyectos que hoy invierten en otros países.

• Plan calidad de aguas potables.

• Licencia de conducir a mayores de 16 años como en EEUU y como antes en Maldonado.

• Digitalización y simplificación de todos los trámites.

• Informarse sobre las nuevas tecnologías, equipos, métodos y conocimiento para la salud, y a través de cooperativas de médicos e inversores, incluirlos en los servicios de Punta Del Este.

> Si no haces nada para cambiar y mejorar, eres parte del problema. En las mentes de sus gentes está el potencial de crecimiento de un País.

Tus ideas positivas y creativas serán bien recibidas.

Energía y pasión, con innovación y evolución para ¡Vivir y Convivir Mejor! ■

Roberto Bennett • Licenciado B.A. en Administración

¿Apuntando al turismo chino?

A pesar de la epidemia o pandemia, como se la quiera llamar, de Coronavirus, las autoridades de turismo del Mercosur anuncian que tienen intención de apostar al turista chino.

Claro, saben que como con toda peste, el pánico pasará y solo quedará un mal recuerdo. Lo importante es que quieren traer turistas chinos a nuestra región.

Una frase que ya hemos oído repetidas veces y que nunca llega a concretarse. Como tampoco sucede con el turismo japonés.

Hoy todo el mundo mira a China. Ya sea como meta de exportaciones, o para buscar inversores.

Este enorme país del este de Asia, el tercero más grande del mundo en superficie después de Rusia y Canadá, y el mayor en cuanto a población, la que asciende a 1.400 millones, ocupa la segunda posición económica por países en el mundo, solo después de Estados Unidos y por delante de Japón.

En efecto, en el año 2010 ya había sobrepasado el PIB de Japón.

Este mercado llamado a ser, según predicciones de la Organización Mundial de Turismo, uno de los mayores emisores de turismo del mundo (140 MM) y el mayor receptor para el año 2020 (estimación realizada antes del Coronavirus), con 100 y 120 millones respectivamente, hoy se encuentra en la quinta posición con mayores gastos turísticos después de Alemania, Estados Unidos, Reino Unido y Francia (aprox. 2.000 USD por cabeza).

Ante un panorama tan prometedor, Uruguay debe decidir si apuesta por este nuevo mercado, a pesar de la distancia geográfica que nos separa y de una cultura totalmente distinta a la nuestra.

Una decisión que además deberá ser muy meditada, ya que una campaña publicitaria en China sería carísima y casi imposible de afrontar con el actual presupuesto del MINTUR.

Además están las dificultades de conexión aérea, que se podrían solventar únicamente si se consigue que las líneas chárter, combinen una parada en Uruguay, en sus futuros vuelos a la Argentina o Brasil.

Por estos motivos, es imprescindible analizar y conocer bien ese mercado y las características particulares que definen al turista chino.

Para ello, nos resulta muy útil un estudio realizado por Grace Pan (Jefe de Investigación de Viajes y Ocio de la consultora NIELSEN en China), donde nos explica que los viajeros chinos solían realizar sus viajes por Asia debido a la proximidad geográfica, pero últimamente los viajes a otras partes del mundo están aumentando considerablemente, sobre todo hacia Europa y Norte América.

Dicho estudio señala que los turistas que provienen de las ciudades chinas de Beijing, Shanghai y

Roberto Bennett
Licenciado B.A. en Administración, Universidad de California (EEUU) y Graduado en Marketing y Comunicaciones "Magna Cum Laude", Universidad de California (EEUU). Cuenta con más de 40 años de experiencia en el sector Gerencial Administrativo y de Marketing. Además, ha sido el creador de las carreras de Gerente en Turismo de la Universidad ORT y de Técnico en Turismo en el Instituto Técnico Hotelero del Uruguay (ITHU).

Guangzhou gastan más dinero en sus viajes a Europa y EE.UU. que en los desplazamientos que realizan a otras partes del mundo, con una media de 5.253 dólares por viajero.

De hecho, el turista chino está considerado como uno de los más consumistas.

Pero para aspirar a ser atractivos para los viajeros chinos, primeramente debemos conocer y estudiar sus peculiaridades y adaptarnos a ellas.

He aquí el gran desafío que se presenta a las nuevas autoridades del MINTUR.

No solo pensando en el turismo chino sino también en el japonés, el coreano y todos aquellos que procedan del sudeste asiático.

Por eso, este estudio realizado por la empresa NIELSEN resulta tan útil e instructivo, para poder aspirar a ser competitivos, porque antes de traerlos hay que estar muy preparados.

Primeramente debemos saber que a los chinos no les interesa el sol y la playa.

Prefieren los destinos culturales y arqueológicos a los de entretenimiento.

No suelen salir de noche y pasan horas encerrados en sus habitaciones de hotel que, preferentemente, deben contar con bañera y no solo ducha.

Según palabras de Grace Pan, los turistas chinos cada vez son más prudentes y preparan sus viajes consultando todas las informaciones disponibles a través de internet.

A ellos les gusta salir al exterior en grupos, con viajes programados y guías que hablen su idioma. Pocos chinos hablan otra lengua.

El turista chino acostumbra a visitar lugares turísticos,ver un escenario, tomar algunas fotos y poco tiempo después desean ir a ver otro escenario, sin detenerse mucho tiempo en el primero.

Los chinos comen de todo. Pero no comen muchos dulces. Prefieren las frutas como postre. No acostumbran a comer pan ni manteca, pero están modificando algunas costumbres alimenticias. Les gusta dormitar un poco luego del almuerzo.

En algún día del tour es bueno llevarlos a comer a un restaurante de comida china. Lo agradecerán.

La idea de salir al extranjero es muy apreciada entre los chinos, debido al aislamiento al cual les sometió en el pasado el régimen de Mao Zedong y al papel que juega dentro de su cultura la adquisición de conocimientos mediante el cultivo de los hábitos de leer y viajar.

Además, ante la necesidad de alejarse de la contaminación prevaleciente en sus grandes ciudades, el ecoturismo y el turismo de naturaleza ganan en popularidad año a año.

China tiene en promedio 20 días de descanso al año, de los cuales 10 corresponden a vacaciones pagadas y el resto a días festivos.

Hay tres épocas en el año que el turista chino viaja al exterior: el Año Nuevo Chino (fecha movible entre enero y febrero), el 1º de Mayo (cuando tienen 10 días de vacaciones) y el 1º de Octubre (Día Nacional de China), cuando tienen 10 días de vacaciones.

Por lo tanto, los meses de diciembre, enero y febrero representan en general el 22.1% de las salidas del turismo chino.

Y por eso, no debemos pensar que les podríamos ofrecer los meses de invierno, como forma de combatir la estacionalidad.

Esto también significa que, para venir hasta aquí, el sur del continente americano, 10-11 días son muy poco para dividir entre Brasil, Argentina y Uruguay. Ocho si le quitamos los días de viaje.

Perfil del turista chino

El perfil del turista chino es el de un profesional o ejecutivo, que viaja por motivos de ocio, realiza una estancia aproximada de 10 días y se aloja en hoteles de 3-4 estrellas.

La estructura por géneros de los visitantes de origen chino es relativamente equitativa, cerca del 49% de viajeros al exterior son hombres y el restante 51% son mujeres. Alrededor del 53% de los turistas chinos fluctúa entre 25 y 44 años.

Otro grupo importante son aquellos que tienen entre 45 y 54 años. Se pueden distinguir dos clases bien diferenciadas: los hombres de negocio y los turistas por placer.

El turista chino viaja siempre en grupo. Los turistas chinos exigen para su visita un traductor o guía que hable su idioma. Los grupos de parejas o familias representan actualmente la mayoría de los viajeros de placer.

Datos interesantes, pero aquí va mi consejo a las nuevas autoridades: cuidado con dejarnos llevar por la desesperación e intentar atraer turistas de otras culturas masivamente.

Quizá deberíamos ser un poco cautos al planificar la venida en masa de turistas chinos.

Porque ellos se mueven en grandes grupos y no puedo imaginar que sucedería al mediodía en el Mercado del Puerto de Montevideo, o en Punta del Este, por ejemplo, si llegan tres mil chinos.

¿Dónde se le da de comer comida aceptable para ellos?
¿Qué efecto tendría su presencia masiva en el puerto deportivo o Gorlero o el shopping, por ejemplo?
¿Cómo reaccionarían los demás turistas, aquellos que históricamente siempre vienen a visitarnos, frente a una invasión asiática?
¿Es un turismo tan masivo lo que realmente buscamos?
¿Estamos preparados para recibirlos y sacar provecho de su estadía?
¿O nos sucederá como en las grandes ciudades europeas, adonde la población se siente amenazada y rechaza cada día más una invasión culturalmente muy distinta a la local?

Quien haya ido a Roma, Berlín, Venecia, París o Londres, por ejemplo, sabe de los atascos que se producen en los museos, metros y monumentos cuando llega un grupo masivo de turistas asiáticos.

En estos casos, me cuesta imaginar el caos que se originaría en Colonia del Sacramento con la llegada de tres o cuatro mil asiáticos de visita por el día.

¿A dónde se les daría de comer?
¿Cuánta gente hay en Colonia que sepa chino?

Este no es un idioma fácil ni rápido de aprender.
¿Qué harían los demás turistas ante esta invasión inesperada, cuando ellos se acercaron hasta Colonia para disfrutar de la calma de ese rincón histórico de nuestro país?
Y ni quiero pensar en la escasa capacidad de sus pequeños museos…

Si tomamos en cuenta que los chinos tienen paquetes de 10 días de vacaciones y les restamos los días de viaje al Cono Sur, a lo sumo les quedarán siete u ocho días para disfrutar.

Y si los traemos conjuntamente con Brasil y Argentina, a estos dos gigantes, que seguramente llevarán el peso de la inversión promocional, les quedan cuatro días para cada uno.

¿Qué nos queda entonces a nosotros? Bueno, quizá la proximidad de Colonia del Sacramento permita una muy corta excursión por el día a nuestro país.

Esa sin duda una de las preguntas que debemos plantearnos al analizar hacia donde queremos que vaya nuestro turismo, marcándonos objetivos claros y ambiciosos, pero realistas.

¿Queremos turismo de calidad o cantidad?
¿Hasta dónde estamos interesados en el turismo gasolero?

Este verano 2019-20 es un perfecto ejemplo. La cantidad de visitantes fue superior a lo que esperábamos pero con un gasto por cabeza muy bajo.

Y no olvidar que según el informe del Foro Económico Mundial, nuestro país no está entre los primeros de la región en cuanto a competitividad turística.

Entonces, creo que hay que meditar y analizar muy detenidamente la decisión que se tome y no dejar que los grandes números nos nublen la visión de nuestra realidad.

Quizá sería mejor sembrar más en nuestra región, sin olvidar Europa y Norteamérica.

Cuando se planifiquen las próximas campañas, creo que se debería tener en cuenta que nuestro país está estratégicamente ubicado en el Cono Sur, ya que Uruguay tiene un mercado potencial de 95 millones de turistas regionales, considerando únicamente las grandes ciudades a menos de 2.000 kilómetros de distancia (2:30 horas de vuelo).

Y si bien Uruguay debe aspirar al turismo de calidad antes que a la cantidad, los números nos llevan a cuestionarnos si 3 millones de turistas es realmente una cifra tan excepcional.

Cabe reflexionar que apenas estamos tocando un poco más de 3% del mercado potencial.

Si pensamos, por ejemplo en las Baleares, con una población de 1,2 millones de habitantes y más de 13 millones de turistas, o las islas Canarias, con una población local de 2,1 millones y 13,3 millones de turistas; tal vez no debiéramos estar tan satisfechos con los resultados obtenidos.

Quizá aún estamos lejos de nuestro verdadero potencial y deberíamos enfocar primero a ese mercado regional, que tiene un acceso mucho más fácil y rápido. ■

Fuentes: MINTUR, OMT y NIELSEN.

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.

Jorge Aurelio Alonso • Argentina

A mercados distintos, propuestas diferentes

El sector inmobiliario afronta nuevas condiciones: La experiencia y el conocimiento parecen no ser suficientes para ser exitoso.

¿Alcanza con lograr contactos, multiplicar la comunicación, mantener los deseos de adaptarnos a los cambios y desarrollar nuestra capacidad de liderazgo?

Es que las constantes modificaciones ponen al inmobiliario frente al desafío de vencer la resistencia natural al cambio que se tiene en general.

Se advierte que el sector, además de los propios de una sociedad en constante transformación, hace frente a otros numerosos cuya incidencia gravita considerablemente en la gestión de los operadores, cualquiera sea su grado de responsabilidad en la organización, entre los que se pueden citar:

Revalorización de zonas. Modificando estructuras viales y elevando valores de tierras. Modernizando barrios periféricos a las grandes urbes.

Nuevos conceptos y estilos constructivos. Uso de materiales y complementos de mayor practicidad y economía. Adaptación a las transformaciones climáticas. El sistema de certificación LEED reconocido por su excelencia para comunidades, edificios, y profesionales que están transformando la industria de la construcción, generando un espacio saludable para vivir y trabajar.

Distintas preferencias habitacionales. Según edades; ocupaciones profesionales/laborales; hábitos de vida. Relaciones sociales. Co-living en los jóvenes; co-working en el mundo laboral entre otras.

Desarrollo de energía renovable local. Implementación de sistemas de energía solar en nuevos emprendimientos habitacionales.

Evolución de la domótica. Aplicación de esta técnica en mono viviendas y en edificios habitacionales.

Ampliación de la robótica a tareas domésticas. Originando nuevos comportamientos y prioridades hogareñas.

Atracción de los mercados financieros. Con el desarrollo de fideicomisos y nuevas figuras financieras de interés para inversores en emprendimientos inmobiliarios.

Desarrollo del turismo en sus diversas propuestas. Ofreciendo atractivas oportunidades a desarrollos inmobiliarios tanto en turismo receptivo como en el turismo local.

Incremento de los e-automóvi-

les. ¿Generando nuevas demandas de espacios? (cargadores de energía) y de usos.

Ante este cuadro el inmobiliario debe profundizar el conocimiento de su mercado con el objeto de adaptar tanto su oferta como su estrategia comercial a los requerimientos de éste. Investigar; recurrir a los medios especializados, interpretar tendencias.

Las constantes transformaciones que como vemos se producen en el comportamiento de la sociedad y que inciden en el desenvolvimiento del mercado inmobiliario, les obliga a tomar de decisiones para un desempeño comercial acorde al profesionalismo que exige el hoy. Nos pareció oportuno desarrollar un pequeño Programa de Actualización que se detalla:

Planificar la actividad a 1 y a 5 años, sobre la base de las proyecciones que el gobierno nacional, provincial y comunal infiere y el mundo muestra en sus tendencias macro económicas. Evaluando además resultados propios de los últimos años. Planificando se orientarán las energías hacia objetivos definidos.

Posicionar al cliente en el centro de la gestión empresaria. Además de conocer y entender los datos demográficos, hábitos de la sociedad, tendencias generales, conocer qué motiva al posible cliente su camino a la compra o al alquiler: ¿Inversión?; ¿Vivienda propia o para terceros?; ¿Qué necesita o prefiere?; ¿Dónde busca?; ¿Qué analiza?; ¿Qué valora?; ¿Cuáles son los factores que inducen su decisión?; ¿Qué clase de comercio, industria o actividad instalará?

Perfeccionar la atención personalizada: La calidad de atención personalizada crean experiencias valoradas por los clientes.

Esto involucra desde un tratamiento personal, programas de fidelización, hasta de manera virtual de ampliar la información. El propósito será lograr "experiencias agradables".

Invertir en infraestructura: El simple hecho de que todos los clientes estén continuamente expuestos a diferentes estímulos en los nuevos códigos visuales propuestos por el comercio en general, obliga al inmobiliario a brindarles una experiencia acorde. El cliente debe sentirse "atendido" y "entendido" en todo el proceso de su atención

Considerar el avance de la era digital, sin dejar de monitorear el negocio físico. Si bien lo digital es parte de la vida de muchos de nuestros clientes y lo será mucho más a medida de que los niños se hagan adultos, es conveniente reforzar esa experiencia en la venta física con herramientas digitales.

Hacer un buen uso del Marketing Mix: decidiendo las mejores opciones de inversión en comunicación; instaurando el régimen de metas y objetivos que alcancen a cantidad de contactos, entrevistas, operaciones y volúmenes de venta en todos sus operadores; estableciendo una firme política de seguimiento; desarrollando una filosofía de servicio.

Disponer de personal capacitado y eficiente. La capacitación permanente sostiene con sentido de pertenencia al personal, que debe estar motivado é integrado a los objetivos de la empresa.

Programa que colaborará a adecuar una gestión tradicional -como la del inmobiliario- a las exigencias modernas de la sociedad. ■

Profesor Jorge Aurelio Alonso

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

Director de la Cátedra España de la citada Universidad.

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

Consultor en retail marketing.

Consultor en área comercial inmobiliaria.

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

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

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

Consultorías en inmobiliarias de CABA y Suburbano.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Gonzalo Mejía • Experto internacional desde EEUU - REALTOR, ABR, CIPS, CRS, GRI

El desafío de la novedad

No es novedad que cambios en tecnología han afectado el negocio inmobiliario por mucho tiempo.

Pero lo más relevante es que los cambios tecnológicos suceden a un ritmo mucho más acelerado que en el pasado.

Las innovaciones tecnológicas aparecen de manera constante. Algunas tienen un efecto permanente en el negocio inmobiliario, mientras que otras tan solo se convierten en una novedad temporal.

Uno de los retos actuales es el poder anticipar que cambios podrían dejar una huella considerable, y por ende, requieren que aprendamos a adaptar nuestras prácticas de negocio.

No es conveniente el usar recursos en adaptarnos a una tecnología que no durará lo suficiente para recuperar la inversión.

La pregunta constante es si estos avances tecnológicos reemplazarán en algún momento la necesidad por parte del consumidor, de contratar los servicios de un agente inmobiliario.

Es el caso de los Modelos de Valuación Automáticos (AVM por sus siglas en inglés).

Los AVM han sido usados por largo tiempo en instituciones financieras, para hacer valorizaciones preliminares de propiedades antes de conceder una hipoteca usando información de ventas de los registros públicos.

Hace unos 15 años esa información comenzó a ser accesible al consumidor a través de portales online públicos y creó un cambio dramático en el negocio inmobiliario estadounidense.

La habilidad por parte del consumidor de acceder a la información que antes se consideraba privilegiada, les ha dado una sensación de mayor control dentro del proceso de compra y venta.

Los agentes de bienes raíces han tenido que aprender como educar a sus clientes a como usar esa información, y su falta de exactitud comparada a un análisis profesional y detallado.

Los AVM han comenzado a tener un nuevo uso en el mercado inmobiliario: los iBuyers.

Este es un concepto todavía relativamente nuevo, en el cual entidades con fondos financieros considerables pueden ofrecer instantáneamente un precio de compra en efectivo a dueños de propiedades que acceden a su portal y comparten información básica acerca de sus propiedades.

La ventaja para los dueños es que remueve la necesidad de tener que listar sus propiedades a la venta y el esperar por un comprador.

Estas oferta dan una garantía de venta y remueven la necesidad de pagar una comisión a un inmobiliario.

Sin embargo el proceso una vez

Gonzalo Mejía
Es inmobiliario desde 2004 y actualmente es uno de los gerentes de venta de Watson Realty. Es instructor para su asociación local, para Florida Realtors y para la National Association of Realtors (NAR). Ha cerrado negocios con clientes de todo el mundo. Basa su éxito en el uso de tecnología y redes sociales para incrementar su presencia en el mercado.

que empieza no es tan sencillo.

Para comenzar, si bien nos hay una comisión pagada a un agente, habrá una reducción al precio por un "cargo por conveniencia", que en la mayoría de los casos excede la comisión promedio en el mercado.

Además los iBuyers tendrán la oportunidad de tener un representante que visite la propiedad para confirmar la información que fue proveída.

También hacen una lista de mejoras y reparaciones que ellos consideran que necesitará la propiedad para ser revendida y el costo de completarlas será restado del precio de venta.

¿Por qué vendedores aceptarían vender sus propiedades por un monto menor al que podrían obtener listando sus propiedades en el mercado abierto?

Es principalmente la conveniencia y garantía de la venta. Si bien su uso está en crecimiento tendrá un límite en su uso.

La mayoría de los vendedores prefieren un ingreso mayor por la venta más que la conveniencia.

El reto principal para los iBuyers es el asegurarse que compren las propiedades a un precio conveniente que les permita revenderlas y obtener una utilidad.

Sus márgenes son bastante ajustados y el éxito está basado en un volumen alto de transacciones.

Actualmente la mayoría de los mercados locales norteamericanos tienen una oferta limitada y la reventa de las propiedades no es tan complicada.

Esto ha permitido que este modelo tengan un crecimiento considerable en los últimos años.

En algunos mercados estas transacciones pueden representar cerca del 10% de las operaciones.

Algo pendiente por descubrir es si el sistema de iBuyers será tan efectivo cuando la oferta se expanda y la demanda se reduzca.

Como cualquier otro cambio en el negocio inmobiliario, agentes tienen que aprender como aceptarlos y ajustar sus propios modelos de negocio a este tipo de competencia.

Si bien para algunos vendedores, un iBuyer puede ser una opción atractiva debemos poder demostrar los otros beneficios que reciben cuando tienen un inmobiliario asistiéndolos.

No deberíamos esperar que el público entienda todo el valor que ofrecemos. Tenemos que aprender a demostrarlo.

Los avances tecnológicos han simplificado nuestro negocio, pero al mismo tiempo crean nuevos retos. Cambio es inevitable.

Sin embargo, la manera como reaccionamos a estos cambios está bajo nuestro control. ■

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

El servicio al cliente en la actividad inmobiliaria

Logrando ventajas competitivas en el negocio mediante la creación de valor

¿Qué hace que una persona tome la determinación de adquirir un producto o un servicio de una empresa y no de otra? Se podrían aducir numerosos argumentos que justifiquen tal decisión.

Su marco de referencia se puede ceñir a ciertos elementos como lo son, por ejemplo, la calidad de los productos, el precio, la variedad, le diseños, el prestigio, la seguridad, etc..

Pero sin lugar a dudas, la actual coyuntura competitiva plantea la necesidad de comprender que el éxito comercial de una empresa depende fundamentalmente de la calidad del servicio que le brinda a sus actuales y potenciales clientes, tanto propietarios como compradores.

Los tiempos han cambiado, vivimos una economía de servicio, en la cual las relaciones cobran más importancia que los productos físicos y este no es un tema del que pueda quedar exenta la empresa inmobiliaria.

La calidad del servicio tiene su más viva expresión en quiénes mantienen una relación directa con los clientes.

Dichas personas generan múltiples relaciones interpersonales con los clientes o futuros clientes.

Todas ellas son la cara visible de la empresa y de ellas depende el éxito sostenido y el crecimiento.

Por lo tanto, si en el contacto con el cliente se logra la atención y el servicio que se refleja en conocimientos, velocidad, eficiencia y actitud posi-

tiva, el resultado que se obtendrá será altamente significativo.

Esta realidad no sólo comprende a quienes mantienen el contacto directo con los clientes; sino que forma parte de todos y cada uno de los integrantes de la empresa, ya que de forma directa o indirecta todos mantienen una relación con los clientes.

El servicio lo brinda toda la organización y debe orientarse hacia la filosofía de estar próximo al cliente para satisfacer sus necesidades y expectativas.

Ahora bien, brindar por ejemplo una buena atención es importante, pero ¿qué ocurre si un competidor suyo también proporciona una buena atención?

El fino umbral determinante para el propietario, comprador o inquilino va a estar dado por las experiencias, vivencias y sensaciones que tenga en ese momento, las cuales son únicas y diferentes para cada prospecto o cliente.

Lo significativo es si se deja una impronta memorable en la mente y en el corazón del cliente.

Es más, puede llegar a ocurrir que usted no tenga el producto o la prestación de servicio específico que necesita el prospecto.

Y aun así usted puede brindarle un excelente servicio.

La distinción de haberle brindado ese momento memorable marca la diferencia y será percibido por esa persona.

Se trata de que todos y cada uno de los integrantes de la empresa inmobiliaria se orienten a crear experiencias y vivencias positivas, que resulten gratas a los prospectos y clientes.

Hay que crear momentos memorables que permitan satisfacer los deseos de todos y cada uno de ellos. Poder llegar a manifestar un comportamiento como el que acabo de referir implica asumir una actitud racional y emocional que le permita verse como alguien que en ese momento está siendo observado y valorado de una manera especial.

No olvide que el prospecto o cliente está enfocado en su persona y en su inmobiliaria en ese momento. Él tiene un problema o necesidad que requiere satisfacer y espera que usted lo ayude.

Ventajas competitivas mediante creación de valor

Poner valor agregado a sus relaciones con los clientes, depende de lograr un plus diferencial en materia de servicio.

La ventaja competitiva consiste en brindarle al cliente un servicio superior al de la competencia.

La clave es tomar como premisa que a mayor competencia en el mercado usted tiene que desarrollar estrategias que le permitan estar un paso más allá de sus competidores.

El concepto de agregar valor tiene que ser aplicado en sus justas dimensiones y en el momento oportuno, de manera que genere impacto en el cliente.

No es este un concepto que desde la inmobiliaria lo tengamos en cuenta como un slogan para hacerle saber a los clientes que nosotros agregamos valor.

El cliente tiene que percibir claramente este plus de valor en el servicio que le brindamos, más allá de todas las formas de promocionarlo que utilicemos.

Si existe una estrategia que le permita diferenciarse del resto de sus competidores en el mercado, esa es la de ponerle valor agregado a sus

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

relaciones con los clientes mediante un plus diferencial en materia de servicio.

Existen formas simples de generar estos impactos vivenciales en el cliente, como por ejemplo:

Con el propietario:

Si usted está tras la búsqueda de la autorización en exclusividad de una propiedad, la presentación bien fundamentada de un (ACM) Análisis Comparativo de Mercado, generaría un buen impacto en el prospecto ya que la fundamentación de su tasación estaría sustentada por criterios que responden a la realidad concreta del mercado y que otros inmobiliarios no utilizan.

Con el comprador:

Supongamos que usted acaba de concretar con un matrimonio una operación de compra de una vivienda que está desocupada.

En el momento de hacer la entrega, acompañe a los compradores hasta la propiedad con la excusa de verificar que todo esté en orden.

Previamente, tenga preparados una pequeña mesa redonda con un impecable mantel blanco, tres copas de cristal, una botella de champagne bien frío y un ramo de rosas para la señora.

Al abrir la puerta de la propiedad, ellos quedarán impactados y usted habrá generado un momento imborrable en la mente de sus clientes.

¡Esto es generar impacto y ponerle valor agregado al servicio!

Si sus competidores no lo hacen y usted lleva a cabo esta acción, tendrá una ventaja competitiva muy poderosa.

Y al respecto de estas realidades, hay otras situaciones que constituyen simples muestras del concepto de ponerle valor agregado a las relaciones con clientes.

Es lo que doy en llamar un genuino interés por el cliente.

¿Cuántas veces ha llamado al comprador de una vivienda, a los 30 días de haberse mudado, por ejemplo, simplemente para saber como se encontraba en su nuevo hogar? ¿Cuántas veces llama usted a sus clientes para el día de su cumpleaños?

En verdad, a todos nos pasaría que si, para el día de nuestro natalicio, nadie nos llamara o se acordara de nosotros, nos sentiríamos muy mal.

Recuerde que todos los seres humanos viven en la consideración social de los demás.

Cuando estamos pensando en la creación de valor, lo importante es tener presente este concepto como un proceso continuo y sostenido en el tiempo, de manera tal que nuestros clientes perciban todo el tiempo esta vivencia.

La satisfacción se produce cuando el cliente obtiene el producto o servicio esperado propiamente dicho, con el complemento del valor agregado en la relación.

Para poder entender lo que es un servicio de alta calidad debemos posicionarnos sobre el tema con la mirada del cliente.

Es decir, usted puede estar pensando que brinda un servicio de alta calidad pero quien define lo que es la calidad de servicio es el cliente.

Por otra parte el cliente incluye en el concepto de calidad el conjunto de todas las operaciones que usted le brinda desde la inmobiliaria.

Esto es desde cómo usted inicia la relaciones, sus actitudes, la capacidad para entender lo que desea al cliente (necesidades y expectativas), la capacidad de dar respuesta a sus requerimientos –en términos de velocidad de respuesta y flexibilidad-, etc.

Si usted desea estar un paso delante de sus competidores debe brindar un servicio inmobiliario de calidad desde el primer momento en que establece la relación con el prospecto. Recuerde es el cliente quien determina lo que es un servicio de calidad o no.

Para saber si usted puede brindar un servicio de calidad tiene que conocer el problema del cliente y proporcionarle la solución.

De allí la expresión: “Póngase a hacer lo que el cliente quiere y no lo que a usted se le antoja“.

La satisfacción del cliente es el resultado de la percepción que él tiene sobre la calidad del servicio que recibió versus las expectativas que tenía sobre lo que esperaba recibir. Por cierto que estas percepciones y expectativas son totalmente subjetivas.

Si usted logra que estos dos aspectos –percepciones y expectativas– respondan a lo que el cliente espera, el cliente evaluará su servicio como satisfactorio.

Si no lograra este nivel de satisfacción el cliente tenderá a evaluar el servicio como insatisfactorio y si usted lograra superar el nivel habrá creado un momento memorable en la mente del cliente.

Esta última instancia que tiende a crear un momento memorable por el mismo costo pero con un plus de valor para el cliente es lo que podríamos llamar “sorprender positivamente al cliente”.

Conceptos desarrollados por el autor en su obra “El Servicio al cliente en la actividad inmobiliaria”, Ediciones Bienes Raíces, Buenos Aires, 2006.

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

João Teodoro Da Silva • Presidente de Sistema Cofeci-Creci - Brasil

Crédito inmobiliario de primer mundo en Brasil

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.

Con la presencia del Presidente de la República, Jair Bolsonaro, del Ministro de la Economía, Paulo Guedes, y del Presidente del Banco Central, Roberto Campos Neto, el día 20 de febrero de 2020, el Presidente de la Caixa Econômica Federal en Brasil, Pedro Guimarães, lanzó el crédito inmobiliario a tasa de interés fija.

La tasa puede fijarse de 8% hasta 9.75% por año, sin ningún índice variable. El crédito puede financiar hasta 80% de las propiedades residenciales nuevas y usadas.

La nueva modalidad permite la amortización por el Sistema PRICE, con cuotas mensuales de valor inmutable, para contratos hasta 20 años, y SAC, con el valor de las cuotas decrecientes, para contratos hasta 30 años.

Las tasas son más altas que las cobradas en otros tipos de crédito, con cuotas que se ajustan por la tasa de interés, más la corrección por la TR -Tasa de Referencia (6.5% a 8.5% por año)-, o por el IPCA -Índice de Precios al Consumidor Expandido (2.95% a 4.95% por año)-, que todavía continúan disponibles.

Pero la gran noticia está en la seguridad ofrecida al comprador, que sabrá, hasta el fin del contrato, el valor de cada cuota mensual que pagará, independientemente de lo que suceda con la economía del país.

Definitivamente, se trata de crédito inmobiliario del primer mundo, en línea con las prácticas de los mercados maduros, como el de los Estados Unidos, según afirmó el ministro Paulo Guedes.

Roberto Campos Neto dijo que la nueva línea de crédito fue posible gracias al escenario actual de la economía brasileña, con bajas tasas de interés (SELIC) y de inflación.

La novedad garantizará menores costos y más competencia en el mercado, obligando otros bancos a adoptar medidas similares.

Las tasas fijas varían no solo según el tiempo de duración del contrato, sino también según la condición del contratista.

Los clientes de la Caixa con características especiales, como inversores y tomadores de servicios, pagarán tasas más bajas, de 8%, 8,5% y 9%, para contratos de hasta 10, 20 o 30 años, respectivamente. Los que no son clientes pagarán las tasas más altas, de 9%, 9.5% y 9.75%.

También habrán tarifas diferenciadas para los servidores públicos y los clientes comunes de Caixa.

Pedro Guimarães, recordó en su discurso que la nueva modalidad permite la titulización (venta) de la cartera de crédito, una operación que permite, con total seguridad, la transferencia del riesgo, que pertenecía al cliente, a la Caixa.

En cuanto a la portabilidad, es decir, la migración de un tipo de contrato a otro, por el momento, solo se permitirá desde otros agentes financieros a la Caixa.

La migración de contratos de una modalidad a otra dentro de la propia Caixa puede ser posible, pero todavía por el momento no hay ninguna previsión para esto.

Con la tasa de interés básica (SELIC) en 4.25%, la más baja de la historia, y la inflación bajo control, en 4.31% por año (2019), además de otros indicadores, como el crecimiento de la Bolsa de Valores y la caída en la tasa de desempleo, la recesión experimentada por la economía brasileña durante la administración de Dilma Rousseff ya no es más que historia.

La nueva línea de crédito, sin precedentes, otorga credibilidad no solo al mercado inmobiliario, sino a toda la economía brasileña.

Sin duda, algo para celebrar. ■

Gerard Duelo Ferrer • Presidente del Consejo General de los COAPIS de España

Reflexiones de un español

Carta del Presidente de los inmobiliarios para el 2030

¿Os acordáis de cuando trabajábamos en los años 2020, 40 horas a la semana?

Ahora, en el 2030, estamos felices de trabajar solo 3 días y medio a la semana, y desde casa.

¿Qué bien verdad?
Bueno, excepto los Agentes Inmobiliarios (APIS), que siguen trabajando 40 horas a la semana.

¿Quién no recuerda el boom del Big Data y del Blockchain en los años 2020?

Hoy nadie se acuerda de eso, pues forma parte de nuestra vida, como lo forma la electricidad.

Nadie se pregunta como funciona un secador, solo le interesa que funcione.

Tardamos 84 años desde que fue descubierta la electricidad hasta su primera aplicación; hoy tardamos solo 2 meses en aplicar las nuevas tecnologías que van saliendo.

Todo es mucho más intenso.
Hace 15 años, en el 2020, hablábamos del PROPTECH.

Sí, sí, ya nadie se acuerda, pero fue un boom para el sector inmobiliario. Se organizaban congresos sobre el tema y pagaban un pastón para saber de que iba eso.

Fue increíble.
Hoy, que ya estamos con la tecnología 20.G, la palabra PROPTECH ya no nos dice nada.

La tecnología inmobiliaria con la Inteligencia Artificial (IA) engloba todos los procesos de nuestra profesión.

Ha cambiado nuestra sociedad.
La tenemos tan asumida que ni vamos a congresos para que nos cuenten nada.

Todo es tutorial.
Apenas nadie trabaja con documentos de papel, ni firma con bolígrafo, ni usa teclados sino la voz, ni paga con efectivo, ni conduce su coche.

Las gestorías y Notarios apenas existen. La mayoría de los trámites se hacen P2P (Person to Person), a través del Blockchain.

Son ya muy pocos los que usan los servicios de los que se llamaban "Notarios", y que certificaban lo que ahora los ordenadores interconectados certifican solos con los "Smart Contracts".

¿Quién de vosotros va a comprar ahora la comida básica?
La lista de la compra de lo más habitual te la propone el frigorífico, y le gritas ¡COMPRA!, y él mismo manda el pedido de los alimentos al almacén, que luego te sirven los vehículos robots de "Amazon", en la misma puerta o en los nuevos buzones electrónicos para dejar paquetes, a la hora que le dice "Facebook" que estarás en casa.

Ya no hay interruptores ni cables en nuestras paredes, todo son ordenes verbales y en muchos casos automáticas.

Ya sabe el ordenador de la casa por donde vas a pasar y lo que quieres hacer en casa. Las luces, la climatización, las persianas, todo funciona solo. Puede que algún abuelo aún esté usando el papel higiénico, pero los wateres inteligentes son una maravilla.

Bien, puede que exagere, pero no creáis que tanto. No ha sido fácil llegar hasta aquí.

La ayuda de los APIS.08, sucesores del esfuerzo de aquellos APIS de los años 20, a los que alguno les llamó dinosaurios, han capitaneado la innovación y ayudado a un cambio fundamental de los que hoy vivimos esta hermosa época.

Hoy, los APIS.08 vendemos edificios sostenibles, inteligentes, minimalistas, construidos con materiales casi desconocidos diez años atrás, gra-

cias a los esfuerzos de arquitectos y constructores que también han tenido que adaptarse a un mundo nuevo.

Un mundo muy dominado por la Inteligencia artificial, donde las personas disfrutan de un bienestar y un confort de vida que hubiera sido envidiable por nuestros abuelos.

Las ciudades, la movilidad, los inmuebles y los hogares son hoy muy distintos, por que los hábitos y las tendencias del consumidor, junto al impacto de las constantes tecnologías, son ya muy distintos a lo que era hace 15 años.

El 50% de las profesiones que hay ahora, no existían en el 2020. Han desaparecido mas de cien profesiones que existían entonces.

La Inteligencia Artificial ha creado un universo nuevo.

Aunque EE.UU. y CHINA siguen siendo potencias poderosas en las nuevas tecnologías, son muchos los países que nos hemos liberado de muchos trabajos rutinarios.

El capital dinerario ya no es la clave, lo es el dominio de los datos sobre la gente.

El Deep Learning, la tecnología que va aprendiendo inteligentemente por si misma, ha avanzado brutalmente, aunque afortunadamente todo lo sigue dominando el hombre.

La IA no puede pensar como los humanos, no tiene las capacidades de la curiosidad, la creatividad, el pensamiento estratégico, la intuición, la comprensión abstracta, la conciencia, las emociones, los sentimientos o la compasión.

No. Aún no. La inteligencia artificial es ya una inteligencia subhumana. Muchos de nosotros somos Ciborgs.

Llevamos chips y elementos integrados en nuestro cuerpo que hace 15 años solo llevaban los perros y los gatos por si se perdían.

Los APIS ya no enseñamos inmuebles al primer contacto, sino que asesoramos a las personas sobre lo que les conviene comprar, cuando, donde y como, según las necesidades que nos exponen.

Nos sentamos un tiempo con ellas y les preguntamos como quieren vivir, y les decimos que no se preocupen por nada mas.

Somos APIS. Los inmuebles se visitan virtualmente cuando el comprador ya ha elegido con nuestra ayuda, lo que quiere y le conviene. El índice de aciertos en la primera visita es actualmente de un 85%.

Hacemos menos visitas y podemos dedicar mucho mas tiempo a hablar con los clientes y a buscar lo que quieren, sin hacerles perder el tiempo.

Muchos trabajos rutinarios han ▶

sido sustituidos, desplazando a los trabajadores a otros campos de trabajo nuevos.

La IA ha eliminado trabajos que no nos gustaba hacer. Los llamados portales inmobiliarios han cambiado sus formatos, pues iban a menos.

El cliente ya no quiere pasarse horas mirando cientos de fotos estáticas de inmuebles, que muchas veces le defraudaban al visitarlos; quiere que este trabajo lo haga otro y que les aconseje un humano tecnológicamente bien informado.

Un humano que entiende sus sensaciones y sentimientos, y que ha integrado y asumido toda la tecnología posible a su profesión, descargando de trabajo y responsabilidad al cliente, que por eso nos paga unos honorarios.

¿Os acordáis algunos cuando se pagaban comisiones? Aquello era una locura. Hoy cobramos honorarios por nuestro servicio de valor.

En el 2020, una pareja empleaba días en visitar inmuebles, que en un alto porcentaje no les gustaban al verlos físicamente.

Era un tiempo perdido para todos. Hoy el tiempo es el bien más preciado. En el 2020 había solo 90 aplicaciones tecnológicas para el sector inmobiliario.

Hoy, tenemos más de 1.000 aplicaciones integradas en distintas plataformas, y el 90% de los APIS.08 las usáis todas, muchas sin daros cuenta.

Id y convenced a vuestros compañeros que aún son APIS.06 que espabilen y que se pongan al día. Afortunadamente, ahora, podemos oler a que huele cada piso o cada rincón de la casa antes de que la vayamos a visitar.

Podemos visualizar la luz que va a tener cada habitación según la hora del día y del mes que queramos comprobar.

Oír la sonoridad de cada habitáculo, según el mobiliario que hayamos elegido o el tipo de construcción vecinal que tenga el edificio.

Podemos saber exactamente los costes y gastos de todos los suministros energéticos que vamos a consumir, pues todos los electrodomésticos son inteligentes y están integrados al edificio y al ordenador de la casa, conectado a su vez con el del trabajo y el de la familia.

La relación con los bancos y la gestión de créditos es automática. Vemos menos al banquero que al cirujano. Y todo eso, lo puede saber y comprobar el cliente antes de salir de nuestra oficina para ir a su primera visita o comprar la casa.

Hemos conseguido que la relación con el cliente sea de la misma confianza que con los médicos.

En el 2020 solo un 40% de los clientes declaraban confiar en un agente inmobiliario; hoy los que confían en un API.08 son un 90%.

Todas las tecnologías que usamos ya no les llamamos PROPTECH, sino CV1, CV2 o CV3 según la CALIDAD DE VIDA que ofrecen nuestras viviendas.

Al cliente no le importa la tecnología, el FINTECH o lo que sea, solo quiere que se le garantice el bienestar y la calidad de su compra.

Hemos integrado la naturaleza y el trato con los animales a nuestro entorno de vida.

La sostenibilidad del planeta es mucho mejor. Los coches de Formula 1 ya no generan nada de carbono contaminante y estamos recuperando la capa de ozono.

En resumen, los Agentes Inmobiliarios y sus clientes, todos vivimos menor en 2030 ■

Gerard Duelo Ferrer
Presidente del Consejo General de los COAPIS de España
Presidente de la Asociación de Inmobiliarios de Cataluña
Presidente del COAPI de Barcelona y del Consell Catalá de COAPIS
Presidente de la Federación Nacional de Agentes Profesionales Inmobiliarios
Vicepresidente de la Federación Internacional FIABCI SPAIN

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2018-2020

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			
2020							
ABRIL	1.0832	–	–	–	1260.18	4.4811	–
MARZO	1.0832	211.32	1.33	9.16	1257.33	4.4424	43.008
FEBRERO	1.0871	208.54	0.61	8.32	1199.07	4.3672	39.152
ENERO	1.0879	207.27	2.09	8.71	1198.78	4.3653	37.531
2019							
DICIEMBRE	1.0840	203.02	-0.03	8.79	1198.59	4.3435	37.308
NOVIEMBRE	1.0834	203.08	0.42	8.40	1197.13	4.3140	37.840
OCTUBRE	1.0778	202.23	0.75	8.34	1195.70	4.2890	37.416
SETIEMBRE	1.0776	200.72	0.52	7.78	1193.47	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

(*) 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 ABRIL 2020 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**

Una pregunta inquietante

Un informe de la consultora inglesa PwC, cuya principal filial está radicada en Estados Unidos, preparó un somero análisis sobre la Cuarta Revolución Industrial. Este concepto está provocando estragos -por lo revulsivo- en toda la economía del mundo occidental, y está modificando la forma de los plantearse los negocios. Los largos tentáculos de esta "revolución" han tocado a negocios tradicionales como el inmobiliario, el que deberá acostumbrarse a convivir con la idea de plataformas digitales, la Big Data y la Inteligencia Artificial.

¿Estamos preparados para la Cuarta Revolución Industrial?

Para aprovechar al máximo la Cuarta Revolución Industrial (4IR), las empresas deben escuchar atentamente a sus clientes y empleados.

Desde relojes inteligentes que miden su ritmo cardíaco hasta inteligencia artificial (IA) que monitorea su cuenta bancaria, las tecnologías digitales están cambiando nuestras vidas en el hogar y en el trabajo.

La comodidad de los consumidores y empleados con, y la confianza en, las tecnologías 4IR probablemente determinarán las oportunidades potenciales para el crecimiento y la eficiencia que estas tecnologías pueden ofrecer a las empresas.

De hecho, la Serie de Inteligencia del Consumidor de PwC descubrió que si bien la Industria 4.0 o la Cuarta Revolución Industrial (comúnmente conocida como 4IR) pueden estar en todas partes, no todos aún están totalmente de acuerdo.

Resultados clave

Cuando se trata de compartir datos, los consumidores son muy exigentes.

Las empresas deben evaluar si la experiencia ofrecida es mayor que cualquier riesgo potencial que los consumidores asuman.

Por ejemplo, los consumidores son más propensos a compartir datos personales a cambio de una mejor calidad de vida y seguridad que a ahorrar dinero.

El 57% de los consumidores compartirán datos médicos personales para mejorar su salud; El 25% lo hará para ahorrar dinero.

El 64% de los consumidores dice que las garantías de que sus datos no serán compartidos los harían más cómodos usando tecnologías impulsadas por 4IR.

Los empleados están nerviosos por el impacto de 4IR en la seguridad laboral y el cambio de roles.

Las empresas deben ser más claras para las fuerzas laborales sobre cómo 4IR impactará en los trabajos actuales y creará otros completamente nuevos.

Esto ayudará a calmar las preocupaciones de los empleados en torno a la seguridad laboral y respaldará las estrategias exitosas de adopción de 4IR.

> Los consumidores quieren más transparencia y control en los productos 4IR.
>
> Los consumidores quieren garantías de cómo se usarán sus datos y recibir una notificación cuando se violen sus datos.
>
> También quieren más opciones y control sobre cómo se utiliza un producto o servicio 4IR.

El 45% de los empleados dice que la tecnología 4IR crea problemas de seguridad laboral.

El 69% de los líderes empresariales ven a 4IR como creadores de empleos.

La mayoría de los líderes empresariales creen que 4IR puede ayu-

dar a probar contra las recesiones económicas.

Las empresas buscan la tecnología 4IR para protegerse de la desaceleración económica a través de una mayor eficiencia y productividad, así como nuevas oportunidades de ingresos y un desarrollo acelerado de I + D y productos.

El 63% de los líderes empresariales dicen que 4IR brinda protección contra la recesión económica.

La 4IR ha alcanzado la mayoría de edad. Los productos inteligentes están inundando el mercado e ingresando a nuestros lugares de trabajo.

¿No bebes suficiente agua?

¿Qué tal una botella de agua conectada a Wi-Fi que proporciona estadísticas y alertas de hidratación?

¿O un refrigerador que sabe qué alimentos han pasado sus fechas de caducidad?

Desde inteligencia artificial e Internet de las cosas (IoT) hasta robots colaborativos y asistentes digitales, los productos y servicios impulsados por las tecnologías 4IR están combinando nuestros mundos digital y físico, y se están integrando rápidamente en el tejido de nuestras vidas.

Y, es evidente que hemos pasado el punto de inflexión.

Aproximadamente 7 mil millones de dispositivos conectados a IoT ahora se implementan en todo el mundo, y alrededor de U$S 560 mil millones se han invertido globalmente en tecnologías 4IR a través de fusiones y adquisiciones y fondos de capital de riesgo durante el período 2012-2018. [1, 2]

Para tener una idea más clara de cómo esta revolución está cambiando la forma en que vivimos y trabajamos, PwC encuestó a 6,000 consumidores y 1,800 líderes empresariales en todo el mundo.

¿Qué es 4IR?

La Cuarta Revolución Industrial (4IR) es la era en desarrollo de la digitalización, desde los productos y servicios conectados digitalmente que consumimos, hasta los avances en las ciudades y fábricas inteligentes y la automatización cada vez más común de tareas y servicios en nuestros hogares y en el trabajo.

También conocida como Industria 4.0, esta era de transformación digital marca el comienzo de un nuevo análisis de recopilación de datos en tiempo real y capacidades algorítmicas de toma de decisiones y predicciones, creando así un gemelo digital de nuestro mundo físico. 4IR viene inmediatamente después de la tercera revolución industrial (impulsada por la electrónica y la tecnología de la información), la segunda (alimentada por electricidad) y la primera (disparada por vapor).

Este 4IR está habilitado por una combinación de tecnologías establecidas y emergentes, que incluyen inteligencia artificial, Internet de las cosas (IoT), análisis avanzado de datos, automatización de procesos robóticos, blockchain, robótica, computación en la nube, realidad virtual y aumentada, impresión 3D y drones. ■

Encuesta de PwC

PwC realizó una encuesta cuantitativa entre 6,000 consumidores y 1,800 tomadores de decisiones tecnológicas corporativas. También se preguntó a un subconjunto de 4.338 consumidores empleados sobre sus experiencias en el lugar de trabajo. Además, se realizaron 12 grupos focales (con cuatro a seis participantes en cada uno) y se llevaron a cabo 36 entrevistas en profundidad con los responsables de la toma de decisiones tecnológicas corporativas. La investigación se realizó en los Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania, India, China y Corea del Sur.

Fuente: Encuesta PwC Consumer Intelligence Series 4IR, 2019

1 "Estado del IoT 2018: número de dispositivos IoT ahora en 7B - Aceleración del mercado", IoT Analytics, 8/8/18
2 Análisis PwC, incluidos los datos de Thomson Reuters y CB Insights

¿Y si te hackean la casa?

La Internet de todas las cosas (IoT) es lo último que se puede pedir para completar el menú de la domótica y la inmótica.

Ofrecer una casa inteligente o un edificio inteligente es el gran sueño de cualquier vendedor de plaza. Sin embargo, una casa o un edificio regulado por la Iot, tiene un gran desafío de ciberseguridad.

¿Qué pasa si un hacker logra "piratear" los servicios elementales? En una nota de un analista inmobiliario [1], se planteó un racimo de cuestiones que constituyen el principal desafío de las nuevas tecnologías residentes en el hogar o el edificio moderno.

"El mundo está en peligro: desde los contadores de la luz hasta los hospitales", señaló el cronista.

El autor indicó que el año que viene habrá 80.000 millones de electrodomésticos conectados, pero los avances en domótica –que es la automatización de las viviendas– ha descuidado la protección digital, porque pueden convertir a estos aparatos en bombas de relojería.

De hecho, ya hay malware específico, como los virus Mirai y Persirai, que los convierte en zombis.

La empresa Hewlett Packard considera que el 70% de estos dispositivos, tiene vulnerabilidades en sus contraseñas, permisos y cifrados.

Empezando por el router, que es la puerta de entrada y salida.

Y siguiendo por los asistentes de voz, que siempre están escuchando a la espera de que el usuario pronuncie la palabra 'mágica' que los activa, indicó el autor.

"Nuestras conversaciones podrían ser leídas por terceros durante la transmisión a la nube. Pero los eslabones más débiles son los objetos que creemos más inofensivos, como una cafetera conectada, desde la que se podría acceder a nuestro móvil y a la red wifi sin contraseña. O un juguete, por ejemplo, una muñeca con asistente virtual con la que el niño puede conversar"

El siguiente paso en todo este laberinto es que las máquinas finjan emociones.

Para agregar algo al respecto, Google Duplex ya habla como una persona, con vacilaciones, pausas y resoplidos.

Pero un virus gusano puede atacar una bombilla.

"Una heladera inteligente también puede comprometernos, si la conectamos con un usuario y una contraseña idénticos a los de nuestra dirección de correo. La smart TV puede ser accesible para un intruso que se haga pasar por un soporte técnico en línea. El permiso para abrir una cerradura desde el móvil se puede obtener a través del bluetooth. Y las webcams para vigilancia remota emiten una señal que puede ser interceptada desde cualquier parte del mundo, lo que permitiría a un desconocido fisgar en el interior de nuestra casa o robar el vídeo de nuestro bebé".

Por eso, la tecnología requiere de más tecnología para ser segura. ■

1 Carlos Manuel Sánchez

Bitácora sobre los principales cambios normativos introducidos en el año 2019

Trabajo colectivo preparado por profesionales del Departamento de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG: Dras. Micaela Clavijo, María José Larrañaga, Ana Inés Conde, Romina Maderni, Cr. Gabriel Barone y Cra. María Eugenia Dominguez. Editado y supervisado por la Dra. Giovanna Lorenzi.

A continuación, presentamos un repaso sobre los cambios normativos que consideramos más significativos del pasado año y que afectan tanto a empresarios como a trabajadores.

Novedades en materia laboral

Las principales normas en materia laboral aprobadas durante el año fueron:

Reglamentación del Fondo de Garantía de Créditos Laborales en BPS

En marzo de 2019 se promulgó el Decreto N° 77/2019, reglamentario de la Ley N° 19.690 a través de la cual se creó un Fondo de Garantía de Créditos Laborales, con la finalidad de cubrir aquellas contingencias generadas por la insolvencia del empleador. El Decreto reglamentario entre otros aspectos establece el campo de aplicación de la prestación que se otorga ante la insolvencia del empleador, el procedimiento de cobro de la prestación y aclara que la contribución especial de seguridad social que financia el Fondo es de carácter patronal.

Servicios de Prevención y Salud en el Trabajo

En mayo de 2019 se promulgó el Decreto N° 126/019 que prorrogó el plazo para la implementación de Servicios de Prevención y Salud en el Trabajo dispuesto por el Decreto N° 127/014, para las empresas que tengan entre 5 a 300 trabajadores y dispuso la obligatoriedad de la implementación de servicios de prevención y salud en el trabajo en las empresas e instituciones con más de 300 trabajadores.

Servicios de Prevención y Salud en el Trabajo en Industria Frigorífica y Metalúrgica

También en mayo de este año se promulgó el Decreto N° 127/019 que dispone la obligatoriedad de la implementación de los servicios de prevención y salud en el trabajo en las condiciones establecidas en el Decreto N° 127/2014, para las empresas comprendidas en el grupo N° 2 Industria Frigorífica, Subgrupo N° 01 Industria Frigorífica y Subgrupo N° 02 Industria de Chacinado, y en el grupo N° 8, Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, mantenimiento de maquinarias, equipos e instalaciones en empresas, de acuerdo a la clasificación realizada en el marco de lo dispuesto por la ley N° 18.566, de 11 de setiembre de 2009.

Categorización de Micro y Pequeña empresa

En junio de 2019 se promulgó el Decreto N°153/019 por el cual se establece que la categorización de un contribuyente como micro o pequeña empresa a efectos de lo previsto en el artículo 9 de la Ley N° 17.963 (Régimen de facilidades de pago – BPS) se determinará en función del promedio mensual de personal ocupado durante el período comprendido desde el 1° de mayo al 30 de abril del año correspondiente, según el límite cuantitativo que se establece en el propio decreto para cada una de las categorías: microempresas - las que ocupan no más de cuatro personas, incluidos sus titulares; pequeñas empresas – las que ocupan no más de diecinueve personas, incluidos sus titulares.

Nuevo régimen para personal dependiente en depósitos portuarios y extraportuarios

En agosto se promulgó la Ley N° 19.787 que establece que las empresas que giran como operadores y terminales portuarias, depósitos portuarios y extraportuarios (Grupo N°13 de Consejos de Salarios, Subgrupo N°10), deberán asegurar a todos sus trabajadores un régimen de convocatorias garantizadas para trabajar, bajo la condición de que exista una operativa de buques en la empresa.

Habilitación a solicitar antecedentes penales por parte de ciertas instituciones, previo a la contratación

En agosto de este año se promulgó la Ley N° 19.791 que establece la obligación, para toda institución pública o privada perteneciente al área educativa, de la salud y todas aquellas que impliquen trato directo con niñas, niños y adolescentes, personas con discapacidad y personas mayores en situación de dependencia, de solicitar a la Dirección Nacional de Policía Científica que expidan un certificado informando si la persona a ser contratada tiene antecedentes judiciales, en cualquier calidad, por alguno de los delitos mencionados en la propia Ley, entre los que se destacan: violación, abuso sexual, atentado violento al pudor, corrupción, reducción de personas a la esclavitud, servidumbre o trabajo forzoso, unión matrimonial o concubinaria forzada o servil, prostitución forzada, delitos consagrados en la Ley N°17.815 (violencia sexual contra niños, adolescentes o incapaces).

Aportación a la seguridad social del personal de taxímetros

En octubre se promulgó el Decreto N° 311/019 que derogó el artículo 35 del Decreto N° 113/996 que establecía los sueldos mínimos y básicos de aportación del personal de taxímetros y en su lugar se dispuso que la aportación de seguridad social por la actividad desarrollada por este personal se efectuará sobre las remuneraciones realmente percibidas por los mismos.

Sistema Nacional de Formación Profesional

En diciembre se promulgó un Decreto aun sin numerar, por el cual se crea el Sistema Nacional de Formación Profesional como el ámbito interinstitucional y tripartito de articulación de las Políticas Públicas en materia de formación profesional, tendiente a favorecer y potenciar el vínculo entre el mundo del trabajo y de la educación, y a promover su complementariedad.

Novedades en materia comercial y civil

En materia comercial y civil los cambios normativos fueron los siguientes:

Sociedades por Acciones Simplificadas o SAS

En el marco de la aprobación de la Ley de emprendedurismo se crearon las Sociedades por Acciones Simplificadas. Este nuevo tipo social es una novedad para nuestro país ya que permite a los accionistas de estas sociedades tomar las riendas de su propia sociedad aportando un marco más flexible que el de las sociedades contenidas en la Ley 16.060 y dejando a la voluntad de las partes las decisiones sustanciales sobre el contrato social.

Una de las grandes novedades de este tipo social es la posibilidad de crearlas vía web haciendo uso de firma certificada.

Con fecha 23 de diciembre se reglamentó esta ley a través del Decreto N° 399/019, lo que permitirá la implementación y puesta en marcha de este nuevo vehículo societario.

Crowdfunding

La Ley 19.820 de 27 de setiembre del corriente año hace una referencia a las plataformas web de financiamiento colectivo, agiornando al Uruguay al resto de los países del mundo que ya regulan estas plataformas, definiéndolas como "(…) mercados de negociación de valores de oferta pública abiertos a la participación directa de los inversores reservados a emisiones de monto reducido". Ésta norma a su vez da nueva redacción a la Ley de Mercado de valores (Ley 18.627) estableciendo el control de estas plataformas y librando su regulación

a la Superintendencia de Servicios Financieros del Banco Central del Uruguay.

Modificaciones a la Ley 18.159 de Defensa de la Competencia

Con fecha 2 de octubre de 2019 se publicó la Ley 19.833 que modifica la Ley de Defensa de la Competencia (Ley 18.159). Dentro de las modificaciones la Ley establece las prácticas prohibidas y expresamente prohibidas concertadas entre competidores que se entiende pueden lesionar la libre competencia. A ello se suma la obligación de la solicitud de autorización para la concentración económica que deberá solicitada a La Comisión de Promoción y Defensa de la competencia para su examen previo a la fecha de perfeccionamiento del acto.

Nueva normativa sobre responsabilidad por defectos de construcción

La Ley N°19.726 de 21 de diciembre de 2018 modificó el artículo 1844 del Código Civil uruguayo y derogó los artículos 35 y 36 de la Ley N°1.816 referidos a la responsabilidad por vicios en la construcción.

Con la nueva redacción del artículo 1844 se modifican ciertos aspectos relativos a la responsabilidad, tipos de vicios por los cuales se responde, plazo para accionar, prescripción de la acción; manteniéndose otros

aspectos incambiados.

Hacemos notar que respecto de los defectos o vicios estructurales de la construcción que afecten la estabilidad o solidez del edificio o todos aquellos que generen la ruina total o parcial de la construcción sigue rigiendo la responsabilidad decenal, es decir que los agentes de la construcción responderán por el plazo de 10 años contados desde la recepción de la obra.

Sin embargo, por todos los demás vicios que no afecten la estabilidad o solidez del edificio (a excepción de vicios menores de terminación o acabado) la responsabilidad se redujo al plazo de 5 años.

Por su parte por vicios menores de terminación o acabado la responsabilidad del agente se extiende por el plazo de 2 años desde la recepción de la obra.

Otro de los cambios introducidos tiene que ver con la prescripción de la acción, en el régimen anterior, la acción prescribía a los 20 años desde que aparecía el vicio o defecto. Con la nueva redacción, la acción prescribe a los 4 años desde que se manifieste el vicio o defecto.

La disposición comentada mantiene su carácter de orden público, en este aspecto no hubo modificaciones, los particulares no pueden apartarse de la normativa legal por acuerdo entre las partes.

Por último, cabe mencionar que el nuevo régimen es aplicable a los contratos de construcción que se celebren con posterioridad a la entrada en vigencia de la comentada Ley, es decir, no tiene efecto retroactivo.

Novedades tributarias

A continuación, listamos las principales innovaciones normativas y jurisprudenciales en materia tributaria que nos deja el año 2019:

Software:

La reglamentación efectuó ajustes en materia de deducción de gastos y amortizaciones para el IRAE.

Por medio del Decreto N° 96/019 se realizaron algunas precisiones, en sede del IRAE, respecto a las modificaciones introducidas por las Leyes N° 19.535 y N° 19.637 en lo que respecta a la actividad de producción de soportes lógicos y servicios asociados. Se flexibilizó la aplicación de la regla candado agregando una excepción al principio general de deducción de gastos: cuando un prestador local de servicios vinculados al software esté exonerado del IRAE será deducible como gasto el 60% de lo facturado. La excepción incluye: i) los servicios de desarrollo de soportes lógicos para terceros no registrados por el desarrollador, incluyendo la investigación, innovación, análisis, diseño, construcción, homologación, adecuación y personalización (GAPs) y parametrización, y ii) los servicios vinculados a soportes lógicos desarrollados por el prestador o por terceros referentes a: implementación en el cliente, integración, soporte técnico, actualización y corrección de versiones, mantenimiento correctivo y evolutivo, conversión y migración de datos, pruebas y certificación de calidad, riesgo informático, seguridad y capacitación, en este último caso bajo ciertas condiciones. Dicho beneficio rige para los ejercicios iniciados a partir del 1°/1/ 2018. Por otra parte, el decreto también estableció que la amortización del software adquirido por el contribuyente de IRAE a partir del 1°/1/2018 estará sometida al régimen general de deducción de gastos lo que, en aplicación de la regla candado, implica limitar su deducción al porcentaje en que la renta obtenida por el proveedor está gravada por IRAE.

Servicios globales

Con el objetivo de reactivar la inversión en determinados sectores de la economía, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) presentó en el mes de setiembre un conjunto de medidas entre las cuales se encontraba la denominada como "Servicios Globales". La misma fue reglamentada por el Decreto N° 281/019 que, en reconocimiento de la importancia que tienen ciertas actividades de prestación de servicios en la creación de valor y empleo, otorgó nuevos beneficios tributarios al amparo del Capítulo III de la Ley de Inversiones N° 16.906. En efecto, declaró promovidas las actividades de prestación de los siguientes servicios: Asesoramiento, dirección o administración, procesamiento de datos, centros de datos y de recuperación de datos, gestión comercial de plataformas de pagos, de juegos y de ventas de bienes y servicios, administración financiera y soporte de operaciones de investigación y desarrollo. Ahora bien, para quedar comprendido en la declaratoria promocional la reglamentación estableció ciertos requisitos para el prestador de los servicios que tienen como objetivo fomentar la descentralización de estas actividades así como la generación de empleo. De verificarlas, las franquicias fiscales previstas incluyen: (i) Exoneración del 90% del IRAE sobre las rentas originadas en las actividades promovidas, siempre que para cada ejercicio el cociente entre gastos de remuneraciones por servicios personales en relación de dependencia prestados en el lugar fijo designado por la empresa, y el total de los gastos de remuneraciones por servicios en relación de dependencia y fuera de ella, supere el 60% -el plazo de la exoneración dependerá de la generación de empleo asociada- y (ii) Exoneración de IP a los activos afectados a la actividad promovida, a partir del ejercicio en que se solicita la inclusión en el régimen y hasta la finalización del período de la exoneración dispuesta para el IRAE. Asimismo, estos activos se considerarán activos gravados a efectos del cómputo de pasivos en la liquidación del impuesto, lo que

implica una exoneración efectiva.

Gestión integral de residuos

Por medio de la Ley N° 19.829 de Gestión Integral de Residuos se procedió a gravar con IMESI la primera enajenación a cualquier título, y la afectación al uso propio, realizadas por los fabricantes e importadores de ciertos bienes de naturaleza descartable. A tales efectos la Ley estableció dos categorías de bienes: (i) Envases (excepto los incluidos en la siguiente categoría) y (ii) Otros bienes listados específicamente (por ejemplo: bandejas y cajas descartables, film plástico, vasos y platos descartables, bolsas plásticas, entre otros). Para los envases, el impuesto se determinará sobre la base de un monto fijo por unidad física enajenada, cuyo valor máximo será de 10 UI por kilogramo. En el caso de los bienes de la segunda categoría, la Ley establece tasas máximas para el gravamen de cada uno de ellos, las cuales deberán ser aplicadas sobre el precio de venta sin impuestos del fabricante o importador. Sin perjuicio de lo anterior, la reglamentación de esta Ley traerá elementos significativos a considerar para ponderar su impacto tales como: fijar las alícuotas aplicables para los distintos tipos de bienes (considerando el tipo de material, volumen, peso, factibilidad de reciclado y la significancia del impacto ambiental asociado a la disposición final), fijar las condiciones por las que se otorgará un crédito fiscal a los fabricantes o importadores de bienes que utilicen para su comercialización envases retornables y el eventual otorgamiento de crédito fiscal a las entidades que implementen sistemas de recolección o reciclaje que sean certificados por la DINAMA.

Precios de transferencia

(i) Informe país por país: DGI reguló condiciones para su presentación. Por medio de la Resolución N° 94/019, DGI exoneró de la presentación del informe a las entidades locales cuando el mismo deba ser presentado por otra entidad del grupo multinacional ante un Estado con el cual nuestro país tenga vigente un acuerdo o convenio internacional de intercambio de información con autoridades competentes de estados extranjeros, y dicho informe pueda ser efectivamente intercambiado con la DGI. A tales efectos deberá considerarse la red de acuerdos de intercambio del informe País por País vigente para Uruguay, de acuerdo a una lista disponible en el portal informativo de la DGI. Si la DGI comprueba que el referido informe no pudo ser efectivamente intercambiado, a pesar de la existencia de un acuerdo, notificará tal situación al contribuyente del IRAE para que dé cumplimiento a la obligación de presentarlo. Por otra parte, aun cuando no se esté obligado a presentar el informe, los contribuyentes de IRAE que integren un Grupo Multinacional de Gran Dimensión Económica (GMGDE) están obligados a informar anualmente a la DGI: (i) la entidad que presentará el Informe País por País en nombre del GMGDE, (ii) la entidad controlante final del GMGDE y (iii) las entidades del GMGDE en el país. Esta información deberá remitirse a la DGI en forma previa al cierre de ejercicio del GMGDE.

(ii) Sentencia TCA 456/019: Aplicación del régimen de precios de transferencia entre contribuyentes de IRAE.

En un fallo sin precedentes, el TCA entendió que las operaciones realizadas entre una sociedad constituida en el país y una sucursal de una entidad del exterior vinculados, ambos sujetos pasivos del IRAE, quedaban sujetas al régimen de precios de transferencia (PT), en tanto, más allá de constituir establecimiento permanente en Uruguay, la sucursal mantiene su carácter de entidad no residente. La posición de la DGI, compartida por el TCA en la sentencia de referencia, parte de una interpretación literal de la normativa del IRAE haciendo extensivo el régimen de PT también a operaciones domésticas. Tener presente que, en la medida que dicho régimen no prevé que un ajuste en más de los ingresos de un contribuyente genere una deducción equivalente para su contraparte, esto derivaría en una situación de doble imposición.

Residencia fiscal

La perspectiva del TCA frente al concepto de “ausencias esporádicas”.

Recordemos que, a los efectos de configurar residencia fiscal en Uruguay, entre otras posibles hipótesis, una persona física deberá permanecer más de 183 días durante el año civil, en territorio uruguayo. Sin perjuicio de ello, la reglamentación estableció que las ausencias del territorio uruguayo serán consideradas esporádicas (y por tanto computables a efectos del mencionado plazo) en la medida que no excedan los treinta días corridos. Ahora bien, respecto a su aplicación el Tribunal señaló que éstas: “deberán ser ausencias ocasionales, eventuales, en definitiva “esporádicas”, a fin de mantener coherencia y razonabilidad en el asunto. Resulta claro que, el criterio de permanencia física por más de 183 días en el país no puede abarcar situaciones donde la permanencia se transforma en excepción, y las ausencias “esporádicas” pierden la calidad de tales al constituirse en la regla.” En el caso de referencia, por efecto del cómputo de las ausencias esporádicas el contribuyente habría alcanzado 228 días de permanencia en Uruguay cuando, en realidad, sus días de permanencia efectiva habían totalizado sólo 76 días. Ante tal situación, el TCA se plantea y concluye “¿es razonable considerar residente uruguayo a una persona física que se encuentra efectivamente en nuestro país solamente 76 días al año, esto es, un poco más de 2 meses y medio? A juicio del Tribunal, esta pregunta se responde por la negativa”. ■

¡Mi nueva oficina!

LA ENCONTRÉ EN

www.milugar.uy

¡CONOCELO!

Casas, apartamentos, locales, terrenos, galpones, campos y más. El único portal con **respaldo de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.**

Entrá en: www.milugar.uy

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

milugar inmobiliario

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.