CIUDADES

Nº 79

Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 20. Agosto / Setiembre 2020

Existe un “vacío legal” con las inmobiliarias extranjeras

Irene Moreira
Compromisos inmobiliarios del gobierno

Abril Pérez Alves
Cómo manejar la PH en la era del COVID 19

Operadores Inmob.
Panorama post pandemia en América y Europa

Ana Inés Conde
Arrendamientos sin garantía: la LUC trae novedades

UruguayNatural

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

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:
Irene Moreira, Heraclio Labandera, Ricardo Domínguez, Ricardo Riveiro, Abril Pérez Alves, Jorge Aurelio Alonso, João Teodoro Da Silva (Brasil), Emilce Cacace, Ana Inés Conde Baliñas, Leonardo Costa, Juan Diana, Aníbal Durán, Matías Medina, Alfredo López Salteri, Alfredo Etchegaray

Fotografía de tapa:
Shutterstock.com

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

Impresión:
El País
D. L. Nº 331.068

Edición bimestral
Distribución gratuita
2.500 ejemplares

UruguayNatural

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 79 - Año 20 - Agosto / Setiembre 2020

Autoridades

Presidente
R. Wilder Ananikian

Vicepresidente
Leon Peyrou

Secretaria
Beatriz Carámbula

Tesorero
Juan José Roisecco

Protesorero
Álvaro Echaider

Directivo (CAINPA)
Walter Garré

Directivo (CIM)
Eduardo Gutiérrez Larre

Directivo (CIPEM)
Javier Sena

Directivo
Benigno Carballido

Directivo
Jorge Alberti

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

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 Domínguez

Depto. de Socios
Natalia Pena

Secretaría General
Natalia Martínez

Sumario

7 Editorial: El nuevo negocio

8

Irene Moreira:
Las prioridades para el Gobierno

10 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Relativo impacto del Coronavirus en el sector Inmobiliario nacional

13 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Las medidas de Lacalle lograron ampliación de la cartera inmobiliaria

14 Cr. Ricardo Domínguez y Cr. Ricardo Riveiro:
¿Qué sucede en Argentina y cómo se prepara Uruguay para recibir a los inversores?

24 Abril Pérez Alves:
Propiedad Horizontal en la era de COVID 19

28 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
La empresa inmobiliaria y su innovación frente a un nuevo mercado

29 Dr. João Teodoro Da Silva:
Mercado inmobiliario en Brasil post pandemia

30 Emilce Cacace:
Reporte Inmobiliario New York

34 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
El teletrabajo irrumpe en la escena

36

Análisis: de la Redacción de CIUDADES
La CIU opinó sobre la LUC en el Parlamento

40 Dra. Esc. Ana Inés Conde Baliñas:
La LUC propuso un régimen de arrendamientos sin garantía

44 Entrevista: de la Redacción de CIUDADES
Existe un "vacío legal" para las inmobiliarias extranjeras

46 Dr. Leonardo Costa y Dr. Juan Diana:
Libertad financiera de urgente consideración

48 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Impulso inmobiliario silencioso

50 Esc. Aníbal Durán:
A las inversiones hay que seducirlas…

52 Matías Medina:
Tiempo de crear

54 Alfredo López Salteri:
Imagine el futuro y arme un plan

58 Alfredo Etchegaray:
Crecer para vivir mejor "LEVERAGE" creador de riquezas

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

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

El nuevo negocio

Wilder Ananikian
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

En estos días de novedades, el instinto empresarial debe estar a flor de piel de los operadores inmobiliarios.

Con el primer impacto de la pandemia el sector comenzó a pensar estrategias para los días difíciles, orientado a salvar el formato tradicional del negocio, pero esta crisis también puede ser una oportunidad.

Siempre conviene reiterar la enseñanza china, que resume en un mismo símbolo la palabra “crisis” y la idea de “oportunidad”, pero en esta ocasión es una imperiosa necesidad porque la novedad sanitaria ha puesto en jaque a las mayores economías del mundo.

Más allá de que los escépticos se sienten bajo la parra y se planten en que las novedades se terminarán cuando aparezca “la vacuna”, hay un proceso que trajo esta crisis que parece haber llegado para quedarse.

Hay noticias alentados de varias vacunas elaboradas a pasos agigantados que podrían yugular esta urgencia sanitaria, pero lo que llegó es un proceso de virtualidad que se venía incubando en la economía desde hace algún tiempo.

La vacuna podrá llegar en hora, pero lo que parece estar ya fuera del calendario es la forma tradicional del negocio.

La pandemia animó a muchos a tomar decisiones que orbitaban en galaxias lejanas del pensamiento, y a poner en práctica soluciones originales para recortar costos superfluos, comprometer a los colaboradores e invertir en tecnología, que no prometen cambiar cuando llegue la vacuna.

En esos cambio hay asuntos que tocan de cerca al negocio inmobiliario, para los cuáles los operadores deben estar preparados.

Algunas de las encuestas que abundan en nuestros días, indican que en Uruguay uno de cada cuatro trabajadores ya ingresó al teletrabajo, una tendencia que estaba embrionada y reducida a algunas profesiones y oficios, pero que la pandemia está universalizando de forma rápida.

Cabe preguntarse, por ejemplo, si el empresario que comenzó a ver las consecuencias económicas de “tercerizar” entre sus empleados el costo inmobiliario, volverá sobre sus pasos al final de la crisis sanitaria, y si los empleados urgidos por empleadores con esa nueva mentalidad no demandarán del sector inmobiliario nuevos requerimientos en sus propiedades para teletrabajar.

Se puede sospechar que ese dilema no cambiará con la aparición de la vacuna.

Quizás los cambios en el sector se procesen con lentitud, pero esto parece una tendencia de difícil retorno, eso si, reitero que en nuestra actividad , hay dos claves que no se perderán y que aseguran las transacciones,la confianza y la presencialidad.

Por eso estamos ante “un nuevo negocio”, concepto concurrente con “la nueva normalidad “de la que tanto se habla.

Como todos los cambios en la historia de la Humanidad, la novedad no hará desaparacer por completo a lo anterior, pero de seguro que lo influirá decisivamente.

Irene Moreira • Ministra de Vivienda

Las prioridades para el Gobierno

Si un sector económico es verdaderamente significativo en la transformación social, ese es el de la construcción de viviendas y el mercado inmobiliario.

Precisamente es la actividad económica y social que modifica el entorno en el que vivimos, buscando mejorar la calidad de vida de las personas, a la vez que se trata de una de las principales herramientas de progreso para la sociedad.

Su fuerte impacto económico resulta de la generación de miles de puestos de trabajo directo a lo largo y ancho del país, al darles oportunidades laborales a innumerables familias que logran así su sustento cotidiano de manera digna.

Según estimaciones de la Cámara de la Construcción del Uruguay, elaboradas en base a datos del Instituto Nacional de Estadística durante el año 2019, la industria de la construcción representó el 7,3% de la población ocupada.

Esta actividad no sólo involucra a los propios trabajadores, obreros, arquitectos, administrativos, barracas, herrerías, canteras, etc., sino que sus efectos derraman al

resto de la sociedad a través del comercio.

La vivienda es el principal elemento en el mejoramiento de los entornos en que coexisten las familias.

El sueño de todas aquellas personas que buscan escribir su propia historia, comienza con la búsqueda de una vivienda propia que algún día transformarán en su hogar.

La construcción de viviendas accesibles para las familias de nuestro país es, entonces, un compromiso que involucra a toda la sociedad.

Por esa razón aquellos actores que de un modo u otro estamos comprendidos, debemos enfocarnos en la promoción, transformación y reactivación de este sector, optimizando los recursos, promoviendo una mayor eficiencia y tendiendo a la complementación entre el sector público y privado.

El Ministerio buscará prioritariamente brindar soluciones habitacionales a decenas de miles de uruguayos que hoy viven en condiciones precarias, dispersos en más de 600 asentamientos de todo el país, cuya sola existencia nos interpela como sociedad.

No podemos ignorar esta problemática que atenderemos en forma articulada mediante el Plan de Relocalización, el Plan de Mejoramiento Barrial y el Plan Juntos, e impulsaremos todo programa que signifique soluciones habitacionales para quienes las requieran, entre ellas MEVIR y los diferentes sistemas de construcción por ayuda mutua.

Se mantendrá la Garantía de Alquileres, reestructurando el sistema para disminuir su actual peso financiero, y además se suma el nuevo régimen de arrendamientos sin garantía consagrado en la Ley de Urgente Consideración, sistema que no viene a suplantar la regulación vigente en cuestión de arrendamientos urbanos, sino que es una nueva opción que se agrega para aquellos ciudadanos que no cuentan con respaldo económico para acceder a un alquiler proporcionando garantías, e incluso para aquellos arrendadores que no cumplen con los requisitos de legitimación ni de formalidad registral o municipal para poder arrendar su inmueble, y luego poder llevar a cabo un eventual desalojo judicial sin impedimentos.

El Art. 45 de la Constitución establece claramente que: “Todo habitante de la República tiene derecho a gozar de vivienda decorosa, la ley propenderá a asegurar la vivienda higiénica y económica facilitando su adquisición y estimulando la inversión de capitales privados para ese fin.

Es obligación de todo gobernante asegurar ese derecho y este es el Ministerio responsable de llevar adelante las políticas públicas para el cumplimiento de este mandato.

Trabajaremos incansablemente en esta dirección.

Venimos desarrollando diferentes iniciativas que posibiliten que la inversión pública se convierta en una palanca que active al sector privado.

Para eso se viene trabajando con los diferentes actores públicos y privados en la confección de un Fideicomiso que ponga en marcha esta sinergia y que permita a su vez, la participación de los fondos previsionales dentro del sector inmobiliario canalizando ahorros hacia la oferta y la demanda.

Junto a la Facultad de Arquitectura se está a punto de firmar un convenio para el rediseño del Documento de Aptitud Técnica (DAT) con el fin de incorporar nuevas tecnologías constructivas, entre ellas, la madera.

La construcción de casas en madera, además de ser amigable con el ambiente (por la captura de dióxido de carbono) sería un eslabón más que se suma a la cadena productiva forestal.

El renunciamiento fiscal, impulsado en un principio por la ley 18.795 de 2011, del Presidente José Mujica, continuado luego por el Presidente Tabaré Vázquez, y ampliado por el Decreto Nº 129/2020 que recientemente promulgó el Presidente Lacalle Pou, genera un incentivo continuo al sector de la construcción que constituye una verdadera política de Estado.

Estamos convencidos de que el conjunto del sector inmobiliario será imprescindible para la recuperación de la economía en el Uruguay post COVID- 19.

Innovación, complementación y simplificación de los procesos constituyen los pilares sobre los cuales basaremos nuestra propuesta a lo largo de estos cinco años de gestión. ■

Relativo impacto del Coronavirus en el sector Inmobiliario nacional

Un estudio divulgado a finales de abril reveló que las empresas del sector inmobiliario se ubican entre las “medianamente afectadas” por el impacto económico del coronavirus, en el marco de un conjunto de rubros que participan en el 38,5% del Producto Bruto Interno (PBI) del país.

La información surgió de una investigación sobre todos los países del continente presentada por la Comisión Económica para América Latina (Cepal), en Santiago de Chile, sede de este organismo de Naciones Unidas.

Según este estudio, el sector inmobiliario uruguayo comparte el segmento con rubros como el de la construcción y otros siete capítulos más.

Debido a ello el empresariado inmobiliario local comenzó a buscar estrategias para sortear el impacto económico de la pandemia, participando de teleconferencias con expertos en las novedades que llegarán al negocio.

Hace algunos meses la CIU fue anfitriona de un evento que adelantó sin quererlo, este nuevo escenario.

En aquel encuentro el español Pepe Gutiérrez expuso sobre las ventajas del trabajo administrado con recursos de Inteligencia Artificial y Big Data, lo que mostró la tendencia instalada en el mundo inmobiliario y reflexionó sobre las prospectiva del negocio, aunque sin quererlo señaló el rumbo de la llamada "nueva normalidad" para el sector del Real Estate, y como se habrán de habituar los empresarios a esta novísima realidad.

Luego del primer impacto inmovilizador provocado en el empresariado por la peste, comenzaron a verse algunas señales interesantes en la periferia del sector como la dada por la construcción, cuyo reinicio de actividades involucró a unos 45.000 trabajadores, lo que representó algo menos de la mitad de una actividad que moviliza a unas 100.000 personas.

A raíz de ello, el sector inmobiliario -que moviliza a unas 25.000 personas- comenzó a considerar la importancia de retomar actividades con cautela del caso, redactó un protocolo de seguridad y retomó actividad con la cautela necesaria.

En la primera etapa de la crisis por el coronavirus, el sector inmobiliario acompañó la urgencia con medidas solidarias que acompasaron la urgencia, pero bien pronto se reacomodó a los cambios que se procesaron.

Internacionalización

La zafra de reflexiones sobre los que podría suceder con el Real Estate en medio de la pandemia comenzó con una sucesión de teleconferencias.

A inicios de abril se inició con la charla "Antes, durante y después del Covid.-19", organizada para los agremiados de la CIU en el marco de la Confederación Inmobiliaria de Latino América (CILA), protagonizada por el presidente de la organización, el paraguayo Ernesto Figueredo, el mayor administrador de edificios del mundo, el español Pepe Gutiérrez, y el past-president de CILA y presidente de CIU, Wilder Ananikian.

Sobre el final del mismo mes, la CIU organizó otra teleconferencia que llevó por título "La Nueva Normalidad para el sector inmobiliario en el Mercosur", con el presidente del sistema COFECI CRECI, el brasileño Joao Teodoro Da Silva, el presidente del Colegio Profesional Inmobiliario, el argentino Armando Pepe, el vicepresidente de la CAPELI, el paraguayo Ernesto Figueredo Coronel, y el presidente de la CIU, Wilder Ananikian.

Y para el siguiente mes Ananikian en su calidad de past-presidente de CILA participó como ponente del Foro Virtual realizado por Tiburones Inmobiliarios, junto al presidente de FIABCI España y Unión Europea, el español Ramón Riera, y del presidente de la juventud de FIABCI México, el mexicano Jesús Mateu.

Luego se generalizaron los encuentros virtuales, internacionalizando del negocio del Real Estate nacional.

Proyecciones sin claridad

A mediados de abril pasado la calificadora internacional Moody´s ratificó para Uruguay la misma calificación de deuda que el país tenía, dejándolo dentro del grupo de países que rankean dentro del "grado inversor".

La novedad es porque los malos

números económicos que se conocían antes de la emergencia sanitaria, hacían prever que esa calificación estuviera en riesgo de verse afectada.

Hay varias calificadoras internacionales que evalúan para los inversores el grado de riesgo de la deuda nacional, las que por lo general coinciden en el juicio, pero más allá del dato puntual esa calificación fue un espaldarazo para el país en un momento en que abundan las malas noticias.

De esa calificación, dependerá a cuánto interés los inversores tomen la futura deuda soberana.

En otras palabras, estar dentro del selecto club del "grado inversor" importa al país, porque de ello dependerá cuanto interés pague finalmente Uruguay por rescatar su deuda soberana en los mercados tomadores de ésta.

Esta fue la primera noticia en verdad alentadora obtenida por el nuevo gobierno tras la instalación de la emergencia sanitaria, lograda en el marco de estimaciones para 2020 de caídas del Producto Bruto Interno (PBI), del 2,7% según el Banco Mundial, del 3% según el Fondo Monetario Internacional (FMI), y del 4% según la Cepal.

Los datos posteriores empeoraron sin demasiada precisión esta estimación.

En conjunto la región caería un 5,3%, una cifra comparable al 4,9% de 1914, al inicio de la I Guerra Mundial, y al 5% de 1930, al inicio de la Gran Depresión.

No hubo unanimidad sobre la estimación definitiva; solo que habría una caída.

Como complemento, todas las previsiones hablan de una recuperación del PBI para 2021, pero debido a la incertidumbre que provoca no saber cuando durará lo más crudo de la pandemia, hace imposible aportar calibraciones exactas sobre la eventual recuperación económica.

Una muestra del nivel de incertidumbre en estos cálculos fue la estimación realizada por Bloomberg Economics a finales de abril, indicando que tras la pandemia la economía mundial caería un 4%, aunque se aclaró que estas cifras se divulgaban "en el supuesto de que la recuperación comenzará en la segunda mitad del año" 2020.[1]

No obstante lo incierto, el Banco Mundial auguró que la recuperación del año próximo rondará el 5% del PBI.

Otros datos relevantes son la cotización de la moneda nacional respecto a la divisa estadounidense, y los niveles estimados de la inflación para 2020.

Sobre lo primero, la depreciación de las monedas nacionales de Brasil y Argentina auguran a Uruguay una zafra de pesos que continuarán baratos frente al dólar, tal como ha sucedido desde que comenzó el nuevo gobierno.

La imperiosa necesidad de liquidez que tiene la caja estatal y la posibilidad -como ha sucedido en otras crisis- de lograr una buena recaudación mediante exportaciones, pronostican que el dólar mantenga la revaluación ganada frente al peso al inicio de la administración Lacalle.

Y respecto al segundo de los temas, el Banco Mundial pronosticó que Uruguay al cierre del año tendría un 9% de inflación, aunque economistas locales dijeron que este indicador podría superar el número mágico del 10%.

Habrá que ver si el razonamiento para explicar problemas en épocas normales, no se ve desautorizado por el parate económico que llegó con el confinamiento y la cuarentena. ■

1 Bosley, Catherine, Perfil, Bs.As, 27-04-2020.

Las medidas de Lacalle lograron ampliación de la cartera inmobiliaria

Uruguay adoptó dos medidas importantes para la captación de inversores entre los potenciales migrantes al país, en particular, los de procedencia argentina.

La primera fue el anuncio de la creación de oficinas "fast truck en las representaciones diplomáticas uruguayas en el exterior.

Estas oficinas deberán tener por cometido acelerar los trámites de radicación de los extranjeros en el país, facilitando los aspectos burocráticos de esa condición.

Para la idea, hay un especial empuje en Argentina, país del cual están cruzando ingentes cantidades de ciudadanos desde mitad del año pasado a esta parte.

La otra medida fue la de reducir unas cuatro veces el mínimo de inversión para vivienda.

La legislación vigente hasta los primeros días de junio, establecía un mínimo de inversión exigida para obtener residencia en el país de US$ 1.700.000, pero una modificación normativa redujo esa franja a US$ 387.000 de inversión en inmuebles.

Esa adaptación no solo representó una rebaja de más de cuatro veces en las franjas de inversión de los extranjeros en el país, sino que representó una virtual ampliación de la cartera inmobiliaria nacional destinada a un mercado más amplio.

La crónica de esa jornada del matutino argentino "La Nación", señaló que el jefe de Estado uruguayo "decretó una flexibilidad del régimen de residencia de extranjeros como parte del plan para captar inversores del exterior , incluyendo la radicación de familias".

Esas medidas, orientadas fundamentalmente a los argentinos, también vale para empresarios y ciudadanos de cualquier otro país.

"El nuevo gobierno confía en la potencialidad de Uruguay para atraer empresas y familias, con una institucionalidad política que a ojos de los extranjeros aparece como fuerte y estable, y un clima de negocios propiciado desde el Poder Ejecutivo con un sentido "pro-inversión", señaló el periódico.

"Antes de asumir (Lacallle) ya se recogían propuestas para trasladar inversiones, pero los empresarios advertían de algunas restricciones que lo obstaculizaban, por lo que consideramos la necesidad de analizar jurídicamente el caso para facilitar el ingreso al país ", señaló el diario.

El decreto 163/020, firmado por Lacalle, (re)baja el nivel de la exigencia patrimonial requerida para otorgar la residencia fiscal en Uruguay".

Para acceder a ese mecanismo de residencia, el decreto establece que la persona deberá registrar una presencia física en el país de al menos 60 días, certificada durante el año civil, además de flexibilizar las condiciones de las personas físicas y empresas, lo que regirá para compañías cuyo valor sea superior a 15 millones de unidades indexadas, que equivale al 1º de julio a 1.625.200 dólares.

La disposición del gobierno uruguayo afirma que la nueva administración "impulsa una política de estímulo a la inversión como instrumento idóneo para la generación de empleo y mejora del bienestar general", y que de esa forma se busca el objetivo de que "puedan instalarse en el Uruguay todos los extranjeros que deseen elegir al país como destino de sus proyectos personales y económicos".

Como telón de fondo de este escenario, en Argentina el llamado "efecto Vicentin" (por la empresa que se intentó confiscar por el actual gobierno del país vecino) provocó de inmediato un incremento del 20% en las consultas de argentinos para migrar y radicarse en Uruguay.

Ese movimiento comenzó a gestarse en agosto del año pasado, cuando el resultado de las elecciones de candidatos presidenciales auguró la segura derrota -lo que efectivamente ocurrió- del gobierno de Mauricio Macri en las presidenciales de 2019. ■

Empresarios en la Rural

En el primer día de la Expo Prado 2020, la Confederación de Cámaras Empresariales (CCE) convocó al empresariado nacional a participar de un evento titulado "Preparando al país para los nuevos tiempos: competitividad e inserción internacional".

Como figura de destaque participó del encuentro el Presidente de la República, Dr. Luis Lacalle Pou. Estuvieron presentes –como integrantes de la CCE– los directivos de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU): Wilder Ananikian (Presidente) y Leon Peyrou (Vicepresidente) quien al momento del encuentro cumplió funciones de presidente en ejercicio de la gremial.

La oportunidad fue propicia para evaluar la problemática empresarial nacional luego de instalada la crisis sanitaria provocada por el coronavirus y tomar la temperatura del clima reinante en el mundo mundo empresarial.

Por cierto, el encuentro fue algo singular debido a las medidas de distanciamiento social y de cumplimiento con los protocolos sanitarios sugeridos por el Ministerio de Salud Pública, con la participación en el acto de solo dos personas por gremial integrante de la entidad convocante. Pero aún así, fue un paso más dado al futuro. ■

¿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

Cr. Ricardo Domínguez • Socio Director de RICA Consultores (Uruguay)

Cr. Ricardo Riveiro • Socio Director Riveiro & Asociados (Argentina)

Documento Especial

¿Qué sucede en Argentina y cómo se prepara Uruguay para recibir a los inversores?

La situación general de Argentina es compleja debido, principalmente, a su gran endeudamiento público, la elevada inflación y la necesidad de comprar dólares cueste lo que cueste.

Hoy en plena Pandemia por el COVID-19, el mundo entró en una recesión generalizada, y prácticamente todos los países sentirán el cimbronazo de los problemas económicos y sociales que esta situación dejará como resultado.

La prioridad en la mayoría de los países fue salvaguardar la vida de sus habitantes y está bien que haya sido así, pero habrá que pensar como seguir adelante y enfrentar los problemas del desempleo, la caída del PBI y el alto endeudamiento.

Si preguntamos a nuestros amigos argentinos, la cuarentena se siente interminable y la curva no se vislumbra, se estima que recién luego del mes de agosto empiece a decaer la cantidad de contagios, situación que generará un efecto muy negativo en la economía y golpeará fuertemente al desempleo.

En este contexto, el Gobierno del vecino país está negociando la deuda pública sin llegar por el momento a un acuerdo que conforme a las partes evite que el país caiga en el denominado “default”.

En materia impositiva se está pensando que el costo económico y social de la Pandemia tiene que ser financiado por un impuesto excepcional de gran magnitud para aquellos contribuyentes que la ley defina como “Ricos”.

Adicionalmente, se están sintiendo los primeros efectos del pago del impuesto de bienes personales que ha sido modificado por el actual gobierno, aumentando las alícuotas y diferenciando con más gravamen a quienes tengan activos en el exterior como forma de penalización por tal colocación.

Impuestos que gravan el patrimonio en la República Argentina

Impuesto de Bienes Personales

No todos los países del mundo gravan el patrimonio de sus residentes.

Más bien las naciones sustentan su recaudación tributaria en impuestos a las rentas o al consumo (valor agregado, ventas, etc.).

La República Argentina, se encuentra entre las jurisdicciones -no son muchas- que someten a impuesto los bienes de sus residentes.

A fines del 2019, con un nuevo Gobierno, un cambio radical se suscitó, como consecuencia de la aprobación de la denominada “La ley de solidaridad social y reactivación productiva”, que implicó una modificación importante en el impuesto sobre los Bienes Personales, gravamen que se aplica en la República Argentina sobre los bienes de los residentes (sin considerar pasivos), por los activos que estos tienen en el país y en el resto del mundo.

La nueva norma incrementó las alícuotas del impuesto con aumentos sustanciales en todas las escalas.

En efecto, en el 2018 solo existía una alícuota del 0,25% para todo tipo de bien gravado, pero esta reforma lo ha llevado a escalas progresivas, iniciándose en el 0,5% y concluyendo con una tasa máxima que alcanza el 1,25%.

Pero con una gran sorpresa, distinguiendo por primera vez, entre bienes en el país y bienes en el exterior.

En efecto, en caso de que se trate de bienes (propiedades, cuentas bancarias, vehículos, acciones, etc.) en el exterior, las alícuotas tienen una escala propia que va desde un 0,70% hasta el 2,25%, con umbrales que, una vez superados, implican que se alcance directamente la alícuota siguiente, sin tramos de progresividad continua.

Es decir, para ser más claros, que los bienes en el exterior que superen los 18.000.000 de pesos argentinos (unos US$ 300.000 a dólar oficial al 31/12/2019) directamente genera el pago del impuesto a una tasa del 2,25%.

El mínimo no imponible de $ 2.000.000 (unos US$ 33.300 aproximadamente) se aplica primero sobre los bienes en el país.

El dólar estadounidense (oficial) al 31/12/2018 se encontraba a razón de $38, mientras que al 31/12/2019 alcanzó los $60, por lo que resulta que si un patrimonio tiene bienes importantes en el exterior (portfolios de cuentas patrimoniales, inmuebles, etc.) la combinación entre la suba del dólar y el incremento de la alícuota, (del 0,25 al 2,25) representa multiplicar por un número cercano a 14 (1400%), el impuesto pagado en el 2018, cuando la inflación de enero a diciembre fue del 30% aproximadamente.

No hay dudas que se trata de una medida más política que recaudatoria, por tratarse de un tributo cuya recaudación bruta representó apenas 0,3% del PBI y no más allá del 0,5% de la recaudación total de impuestos nacionales, sin embargo, para los sujetos alcanzados será un aumento exorbitante.

No obstante lo citado, y para ayudar a atender las consecuencias económicas derivadas de la Pandemia del Covid-19, actualmente existen varios proyectos legislativos oficiales, cuyas denominación toma diferentes nombres, como "IMPUESTO DE EMERGENCIA PATRIOTICO", "IMPUESTO PATRIA", "IMPUESTO A LA RIQUEZA", "CONTRIBUCION EXTRAORDINARIA", mediante los cuales, parecería, que se gravaría por única vez con un nuevo impuesto patrimonial a aquellos sujetos residentes que hayan declarado un patrimonio superior a los $ 200 millones (alrededor de US$ 3.330.000 al tipo de cambio oficial), al 31/12/2019 con escalas crecientes hasta el 3,5% para quienes posean más de 3000 millones de pesos argentinos.

La fecha del patrimonio que se someterá a impuesto no se ha establecido, mencionando uno de los proyectos como probable el 31/03/2020.

Si aplicásemos el 2.25% como tasa máxima en el Impuesto sobre los Bienes Personales para dos ejercicios junto con el nuevo gravamen a la riqueza que se proyecta (activos significativos en el exterior), los mismos podrían verse reducidos en menos de 24 meses en un 8%.

Cambios en Uruguay que mejoran la percepción del inversor

Ciertas modificaciones normativas aprobadas recientemente en Uruguay buscan generar un clima amigable para el inversor extranjero, buscando promover la radicación de personas, la inversión en inmuebles y la apertura de empresas.

A continuación mencionaremos algunos de ellos:

A) Beneficios tributarios para las Vivienda de Interés Social (VIS)

La Ley de Vivienda de Interés Social (VIS) surgió en el año 2010 ante la necesidad de incrementar el stock de viviendas para alquiler y venta, con la lógica de que al bajar los costos de construcción ello se trasladaría a valor de las propiedades y también al precio de los arrendamientos.

La realidad hizo que el costo de vida de Uruguay subiera y no se tuviera el efecto deseado, pero seguramente por existir este instrumento tributario no se incrementó el costo más allá de lo que efectivamente sucedió si tal beneficio no existiera.

Con el transcurso del tiempo la ley sufrió modificaciones que tuvieron como efecto desalentar a los promotores a tomar el riesgo de construir viviendas bajo estos mecanismos, que en su comienzo era muy buenos como mecanismo de desarrollo económico y social.

Los promotores inmobiliarios redujeron el volumen de los proyectos VIS producto de los topes de precios en Montevideo en Unidades Indexadas, según valores que detallamos a continuación y que rigieron hasta el 1° de marzo de 2020.

Topes de precios para Montevideo para apartamentos anteriores al Decreto que eliminó los mismos.

Cuadro 1

CARACTERÍSTICA	TOPE (USD)
1 dormitorio	66.200 aprox.
2 dormitorios	85.000 aprox.

La reglamentación aprobada por el nuevo Gobierno vuelve al esquema original, buscando promover la inversión en el sector privado al eliminar los topes referidos, los cuales no reflejaban la realidad del mercado, limitando la generación negocios en el sector.

También se resolvió dejar sin efecto los topes de precio para los arrendamientos y venta de propiedades.

Asimismo, se elimina el tope de 100 unidades establecido en el Decreto 34/017.

Características de las Viviendas

Los proyectos de viviendas de interés social podrán declararse promovidos cuando presenten las siguientes características:

a) Cuenten con áreas habitables iguales o superiores a 35 m2 e iguales o inferiores a 125 m2, de acuerdo con la cantidad de dormitorios definidos por los artículos 18 y 25 de la Ley 13.728.

En la nueva reglamentación se ajustan los metrajes según las características de las viviendas, con una notoria mejora en beneficio de los promotores inmobiliarios.

b) Cuenten con áreas habitaciones iguales o superiores a 25 metros cuadrados e iguales o inferiores a 40 metros cuadrados, para aquellas unidades de un ambiente acorde a la normativa municipal correspondiente.

Se incorpora por este punto, la construcción de Monoambientes en la limitación que establece la normativa municipal que actualmente es del 25 % del total del proyecto.

c) Se localicen en zona urbana con infraestructura instalada. No se promoverán proyectos ubicados en zonas donde predomine el uso de viviendas de temporada.

Características de la Inversión

Se establece que solo se podrán declarar promovidos los proyectos vinculados a la construcción, reciclaje, refacción o ampliación que cumplan con las siguientes condiciones:

a) Construcción de un mínimo de 2 viviendas.

b) Reciclaje que implique, como mínimo, el surgimiento de una vivienda adicional.

c) Refacción o ampliación de un mínimo de dos viviendas.

d) Para los proyectos de refacción, se deberá contemplar un mínimo de inversión de UI 100.000 por vivienda.

e) Se incorpora por la nueva reglamentación la posibilidad de incluir servicios comunes que mejoren la calidad de vida de los residentes. En la reglamentación anterior, establecida por la Resolución Ministerial 434/017, solo se exceptuaba la inclusión de un Salón de Usos Múltiples.

Beneficios tributarios para la construcción, reciclaje, refacción o ampliación

Para dichos proyectos se establecen los siguientes beneficios:

a) Exoneración de las rentas derivadas de la primera enajenación de las viviendas promovidas a los efectos del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE), siempre que dicha enajenación se efectúe como máximo hasta nueve ejercicios posteriores al ejercicio en que finalice la obra.

b) Exoneración del Impuesto al Patrimonio, por las obras en construcción (terrenos y mejoras), al cierre del ejercicio en que se presentó la solicitud de exoneración y por los ejercicios siguientes hasta aquél en que finalicen la obras. Dichos activos se considerarán gravados a efectos del cómputo de pasivos.

c) Las viviendas terminadas cuyo destino sea la enajenación, estarán exoneradas del Impuesto al Patrimonio en el ejercicio en

que finalicen las obras y por los tres ejercicios siguientes. Dichos activos se considerarán gravados a efectos del cómputo de pasivos. Si las mismas se destinaran al arrendamiento, regirá lo dispuesto en el literal g).

d) Exoneración del Impuesto al Valor Agregado (IVA), a la primera enajenación de las viviendas y devolución del impuesto incluido en las adquisiciones en plaza de bienes y servicios destinados a integrar el costo directo de las mismas. Solo se admitirá la devolución del IVA de facturas por aquellos bienes o servicios incorporados a la obra civil hasta dos años luego de cerrada la obra. La devolución se hará efectiva mediante certificados de crédito que expedirá la DGI, por el procedimiento aplicable a los exportadores.

e) Exoneración de IVA a la importación de bienes destinados a ser incorporados a la obra civil.

f) Exoneración del Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales, aplicable a la parte enajenante y adquirente en la primera enajenación, siempre que dicha enajenación se efectúe como máximo hasta nueve ejercicios posteriores al ejercicio en que finalice la obra.

g) Si las viviendas se destinaran al arrendamiento, exoneración -a los efectos del IRAE- de las rentas, durante el ejercicio en que finalice la obra y los nueves posteriores, según el siguiente detalle:

100% de las rentas generadas por el arrendamiento de viviendas ubicadas en las zonas que a tales efectos determine el MVOTMA, con la conformidad del Ministerio de Economía y Finanzas, o cuando el arrendamiento se efectúe a través del Fondo de Garantía de Alquileres del MVOTMA (FGA), u otras garantías de alquiler siempre que cumplan con los mismos requisitos exigidos por el FGA en cuanto a monto e ingresos máximos (Garantía Habilitada).

60% de las rentas generadas por el arrendamiento de viviendas ubicadas en las zonas que a tales efectos determine el MVOTMA, con la conformidad del Ministerio de Economía y Finanzas.

Beneficios tributarios a la adquisición para arrendamiento

En caso de que la adquisición tenga por finalidad el alquiler del inmueble, los beneficios establecidos son los siguientes:

a) Exoneración de las rentas originadas durante el ejercido en que finalice la obra y los nueve siguientes, a los efectos del IRAE, del Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y del Impuesto a las Rentas de los No Residentes, según el siguiente detalle:

100% de las rentas generadas por el arrendamiento de las viviendas promovidas, ubicadas en las zonas que a tales efectos determine el MVOTMA, con la conformidad del Ministerio de Economía y Finanzas, o cuando el arrendamiento se efectúe a través del FGA del MVOTMA u otra Garantía Habilitada.

60% de las rentas generadas por los restantes arrendamientos de viviendas promovidas.

Las rentas exoneradas del IRPF no se considerarán a efectos de la aplicación de los límites del tope de la exoneración de los ingresos por alquileres, para que DGI otorgue el certificado de exoneración.

b) Exoneración del impuesto al Patrimonio por las viviendas adquiridas, del ejercicio en que finaliza la obra. Para los nueve ejercicios siguientes, dicha exoneración operará en cada ejercicio, siempre que en el mismo las viviendas hubieran estado arrendadas al menos seis meses. Dichos activos se considerarán gravados a efectos del cómputo de pasivos.

c) Exoneración del IRAE sobre las rentas derivadas de las enajenaciones de viviendas promovidas que efectúen los fideicomisos financieros dentro del término dispuesto en los literales a) y b) anteriores, siempre que las hayan dado en arrendamiento por un período mínimo de dos años. A estos efectos

se requerirá que el inmueble haya sido adquirido por el fideicomiso en el período comprendido entre la fecha de registro de la obra ante el Banco de Previsión Social y el transcurso de 30 meses contados a partir de la misma.

B) Beneficios tributarios para las construcciones de grandes dimensiones

Junto con las novedades antes comentadas, el Gobierno uruguayo resolvió otorgar beneficios tributarios para las obras de construcción de grandes dimensiones, con el objetivo de dinamizar la economía y crear empleo genuino.

Sobre la base de la denominada "Ley de Promoción de Inversiones" N° 16.906, se promueve las actividades de construcción para la venta o arrendamiento de inmuebles con destino a oficinas o viviendas y las urbanizaciones de iniciativa privada, correspondientes a proyectos de gran dimensión económica.

Proyectos de gran dimensión económica

Se definen como aquellos proyectos de gran dimensión económica para la construcción de inmuebles con destino a vivienda u oficinas, incluyendo la urbanización de iniciativa privada, en los cuales el valor de la construcción sea superior a 60.000.000 UI, aproximadamente USD 6.200.000.

Los proyectos deben ser presentados antes del 31 de diciembre de 2021.

Serán considerados proyectos de gran dimensión económica aquellas construcciones que:

a) Tengan un valor en obra civil y bienes muebles destinados a las áreas de uso común superior a 60:000.000 UI. Las obras deberán estar inscriptas en BPS a partir de la vigencia del decreto.

b) Se encuentren inscriptas en BPS con o sin actividad a la entrada en vigor del decreto, y en las cuales reste por ejecutar inversiones por un valor en obra civil y bienes muebles destinados a las áreas de uso común superior a 60:000.000 UI a la fecha de presentación del proyecto ante la COMAP.

Las inversiones deben realizarse con anterioridad al 30 de abril de 2025 y contar con al menos un 10% del área total destinada a uso común.

Los proyectos que cumplan con tales requisitos podrán presentarse ante la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP) para solicitar los beneficios fiscales.

Las Inversiones comprendidas en la declaratoria serán las ejecutadas en los siguientes plazos:

a) hasta el período de 60 meses, contados a partir de la fecha en la que el Gobierno Departamental correspondiente otorgue el permiso de construcción para los proyectos establecidos en el literal a) del artículo 2º del nuevo Decreto.

b) hasta el período de 48 meses, contados a partir de la fecha de presentación del proyecto ante la Comisión de Aplicación, para proyectos establecidos en el literal b) del artículo 2º del Decreto.

Será condición necesaria en todos los casos que:

los proyectos hayan sido presentados con anterioridad al 31 de diciembre de 2021; y el período de inversiones ejecutadas no se extienda más allá del 30 de abril de 2025

Beneficios tributarios

Se otorga un crédito por el IVA asociado a la adquisición de equipos,

Ricardo Domínguez
Socio Fundador y Director de RICA Consultores. 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). Conferencista en exposiciones nacionales e internacionales en materia tributaria.

máquinas, materiales y servicios destinados a la obra civil y los bienes muebles destinados a las áreas de uso común.

Asimismo, se exonera de todo recargo, tasas y tributos, siempre y cuando dichos bienes sean importados directamente por el contribuyente promovido y además sea declarado los bienes importados como no competitivos con la industria nacional.

Se exonera del Impuesto al Patrimonio a la entidad que desarrolle las construcciones de gran dimensión, por los inmuebles comprendidos en la actividad que se declara promovida, por el termino de 8 años si el proyecto de ubica en Montevideo y 10 años si el proyecto esta radicado en el interior del país.

También se exonera del Impuesto al Patrimonio a los bienes muebles destinados a las áreas de uso común, siendo la exoneración por el término de su vida útil.

En ambos casos, los bienes objeto de esta exoneración de IP se considerarán gravados a efectos del cómputo de pasivos.

Se plantea una exoneración en el IRAE en base a los montos de inversión, incrementándose el porcentaje de exoneración sobre la inversión a medida que aumenta la misma. *(ver cuadro 2)*

Cuadro 2

INVERSIÓN U.I.	% EXONERACIÓN, S/INV
60.000.000 a 90.000.000	15%
90.000.001 a 205.000.000	20%
250.000.001 a 287.000.000	25%
287.000.001 a 574.000.000	30%
más de 574.000.000	40%

En caso de no completarse la totalidad de la inversión en el plazo estipulado en la promoción, siempre que se hubiera ejecutado más del 50% del avance de obra, los porcentajes de exoneración del IRAE se proporcionarán a dicho grado de avance a la fecha indicada.

En cada ejercicio comprendido en el plazo promocional (hasta 10 años), la empresa podrá exonerar en parte sus obligaciones de pago de IRAE en atención a este beneficio, con las siguientes consideraciones:

(i) Las inversiones efectivamente realizadas hasta el plazo establecido para la presentación de la declaración jurada de IRAE, se podrán considerar efectuadas en dicho ejercicio a efectos de los beneficios.

(ii) A los efectos de la determinación del uso del beneficio se convertirá a Unidades Indexadas considerando la Unidad Indexada vigente el último día del mes anterior al momento en que se realice la inversión.

(iii) El impuesto exonerado no po-

Foto: jbernstein899 - Flickr

drá exceder el 100% del monto efectivamente invertido.

(iv) En cada ejercicio comprendido en la declaratoria promocional, el IRAE exonerado no podrá exceder el 90% del impuesto a pagar.

El plazo de exoneración del IRAE máximo será de diez años y se computará a partir del primer ejercicio en que se obtenga renta fiscal, incluyendo a este último en dicho cómputo, siempre que no hayan transcurrido cuatro ejercicios de la declaratoria promocional.

A los efectos de los descuentos del beneficio de IRAE, se podrá exonerar hasta un 90% del IRAE del ejercicio.

C) Beneficios adicionales por la presentación y ejecución de proyectos de inversión

A los beneficios tributarios que venimos de comentar se suman beneficios transitorios dispuestos por el Poder Ejecutivo para quienes presenten y ejecuten los proyectos de inversión presentados al amparo de la Ley de Inversiones y condiciones particulares establecidas por los decretos reglamentarios.

La novedad es que se permite descontar tales beneficios en forma distinta a lo que se venía realizando, concediendo a los contribuyentes un desahogo en la carga tributaria.

Los beneficios tributarios transitorios

Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE)

Beneficios para quienes presenten proyectos de inversión y los que estuvieran presentados, si cumplen las condiciones previstas.

Ejecución de las inversiones entre 01/04/2020 y 31/03/2021 se computarán por el 150% de su valor.

Además, quienes presenten nuevos proyectos de acuerdo con lo establecido por el decreto 143/018, tendrán el siguiente beneficio:

En los proyectos de inversión presentados entre el 01/04/2020 y el 31/03/2021, el porcentaje de exoneración (matriz) se incrementará en un 20%, siempre que al 31/12/2021 se ejecute al menos el 75% de la inversión comprometida.

El beneficio adicional será aplicable únicamente para las inversiones que se ejecuten hasta el 31 de diciembre de 2021.

Cabe mencionar que aquellas inversiones que cumplan ambos requisitos podrán acceder a los dos beneficios de forma simultánea.

En relación con el descuento del IRAE por exoneraciones para proyectos ya aprobados, se podrán aplicar las siguientes reglas nuevas y transitorias para los ejercicios finalizados entre el 01/04/2020 y el 31/03/2021, pudiendo la empresa optar por:

Suspender por un año el plazo de exoneración obtenido en la declaratoria promocional;

Aplicar el tope para el descuento de exoneración anual de IRAE al 90 %.

D) Incorporación de dos criterios adicionales para otorgar la residencia fiscal

Recientemente el Poder Ejecutivo dictó un Decreto mejorando las condiciones para el otorgamiento de la residencia fiscal en Uruguay para aquellas personas extranjeras que no tengan residencia fiscal en otro país o no la acrediten a los efectos de obtener el Certificado

Ricardo Riveiro
Es autor de más de 70 artículos, colaboraciones y trabajos técnicos de su especialidad, así como del libro "Paraísos Fiscales. Aspectos Fiscales y Societarios" (2001) y coautor del "Manual de Precios de Transferencia en Argentina" (2007), el "Tratado de Derecho Internacional Tributario" (2013), el "Tratado de Leyes Usuales Tributarias" (2015) y la Tributación de la Economía Digital (2019) que ha escrito conjuntamente con colegas nacionales y del exterior de reconocido prestigio. Ex Coordinador de la Comisión de Tributación Internacional de la Asociación Argentina de Estudios Fiscales (AAEF) y Presidente de la sub comisión de Tributación Internacional y Precios de Transferencia del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CPCECABA). Profesor invitado en clases de tributación en distintas Universidades de la República Argentina. Expositor y relator nacional por Argentina en Congresos Internacionales (España, México y Brasil).

de Residencia Fiscal.

En su exposición de motivos la norma destaca que en materia de inversiones Uruguay ofrece al mundo un país de oportunidades, en un marco de seguridad pública, jurídica y económica para todas las personas extranjeras que deseen radicarse.

Se impulsa una política de estímulo a la inversión como instrumento idóneo para la generación de empleo y mejora del bienestar general, para que puedan instalarse en el Uruguay todos los extranjeros que deseen elegir al país como destino de sus proyectos personales y económicos.

Para ello, el presidente de la República Oriental del Uruguay ajusta los criterios por los cuales se otorga la residencia fiscal y agrega dos causales más a la lista de lo que existía en nuestra normativa.

Inversión Inmobiliaria

Las personas físicas extranjeras que pretendan obtener la residencia fiscal en Uruguay pueden a partir del 1° de julio de 2020 realizar una inversión en bienes inmuebles por valor superior a 3.500.000 UI (aproximadamente USD 380.000) y registrar una presencia física efectiva en Uruguay durante el año civil de al menos 60 días, no se consideran en este computo las ausencias esporádicas.

La permanencia en el país se considerará todos los días en que se registre presencia física efectiva en el país, cualquiera sea la hora de entrada o salida del mismo. No se computarán los días en que las personas se encuentren como pasajeros en tránsito en Uruguay, en el curso de un viaje entre terceros países.

Inversión Empresarial

Se otorga la residencia fiscal al accionista o socio que realice una inversión empresarial a partir del 1° de julio de 2020, directa o indirectamente, en una empresa por un valor superior a USD 1.625.000 y generen al menos 15 nuevos puestos de trabajo directo en relación de dependencia a tiempo completo (horario de 8 horas) durante el año civil.

La inversión se computará desde el 1° de julio de 2020 al 31 de diciembre de cada año, a los efectos de llegar al importe de inversión mínima.

E) Extensión del "Tax Holiday" de 5 a 10 años

El Poder Ejecutivo remitió al Parlamento un proyecto de ley mediante el cual propone extender el denominado "Tax Holiday" de 5 años a 10 años, aplicable solamente a la tributación de las rentas pasivas del exterior (intereses, rendimientos y dividendos por tenencia de activos en el exterior).

La modificación planteada busca atraer a las personas físicas que quieran radicarse en Uruguay y que puedan optar por un "Tax Holiday" extendido por hasta 10 años o tributar sobre las rentas pasivas del exterior a la tasa del 7 % en lugar de la tasa habitual del 12 %. ■

BENEFICIOS
PARA SOCIOS DE LA CIU

5% de ahorro en avisos para Gallito
Más información en inmuebles@elpais.com.uy

Tarjeta Club El País
con la compra de un diario semanal
Unite al Club a través del 2900 4141

Inmuebles gallitoluis | Donde todo comienza

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

Propiedad Horizontal en la era de COVID 19

En los primeros meses del año 2020 cambió el mundo, nuestro querido Uruguay, y debieron cambiar adaptándose, las comunidades de Propiedad Horizontal, debiendo entenderse por ellas desde una antigua construcción, reconvertida en dos o más unidades (habitacionales, oficinas, comerciales o profesionales), hasta llegar a torres de cientos de unidades, o complejos de varias torres.

A principios de marzo, surgieron los primeros casos de corona virus en Montevideo, el gobierno dispuso medidas sanitarias, para prevenir los contagios, en cautela de la salud de la población general.

Se publica el decreto 93/2020, del cual podemos extraer:

El artículo 1, declara el estado de emergencia nacional, a consecuencia de la pandemia originada por el virus.

El artículo 2, dispone la implementación inmediata, de las medidas adoptadas por el decreto.

El artículo 3, se suspenden todos los espectáculos públicos, que se determinen.

El artículo 5, expresa que las autoridades nacionales, departamentales y municipales, deberán evaluar suspender eventos, que impliquen aglomeración de per-

sonas, dado que constituyen un factor de riesgo, para el contagio de la enfermedad.

El artículo 6, exhorta a toda la población bajo su responsabilidad, a suspender aquellos eventos de similares características a los referidos en el numeral anterior.

El artículo 7, recomienda extremar medidas de limpieza y desinfección, en los espacios de establecimientos públicos y privados, educación, trabajo, atención al público, cumpliendo con recomendaciones del Ministerio de Salud Pública.

El artículo 8, dispone el procedimiento de aislamiento durante por lo menos catorce días, bajo contralor e indicaciones del médico tratante o autoridad sanitaria, para aquellos que: se hayan contagiado, presenten síntomas, hayan estado en zonas de alto riesgo, hayan estado en contacto con casos confirmados, o quienes hayan ingresado al territorio proviniendo de zonas de alto riesgo.

El artículo 9, define: a) "Contacto directo", b) "Zonas de alto riesgo", y c) "Permanecer aislado": condición por la cual la persona debe permanecer en el domicilio, en lo posible en una habitación individual, evitando conductas que pudieran aumentar la transmisión, en las condiciones que indique el médico tratante.

De no resultar posible, agrupar pacientes infectados por la misma enfermedad.

El artículo 10 dispone: que quienes presenten síntomas compatibles con la enfermedad, deberán reportarlo de inmediato desde su domicilio a su prestador de salud, y de no poseerlo, a la Administración de los Servicios de Salud del Estado.

El artículo 11: que en caso de incumplimiento de los arts. 8 y 10, el personal de salud **o quien tome conocimiento, deberá comunicarlo** a la Dirección General de Salud del Ministerio de Salud Pública, la que podrá noticiar a su Dirección de Servicios Jurídicos, a efectos de realizar la denuncia penal correspondiente.

Siguen los arts. 12 y 13, exhortando a Entes Autónomos y Servicios Descentralizados organismos públicos y privados; al cumplimiento de las medidas dispuestas. Y el Poder Ejecutivo, controlará el cumplimiento de la exhortación y las medidas de prevención.

La citada normativa, es la que rige a nivel nacional, departamental, municipal, de Entes Autónomos y Servicios Descentralizados, y exhorta el cumplimiento a los citados, y a toda la población en general.

De ahí entonces, surgen los preceptos, que sirven de fuente, para las pautas a dictar y seguir, en materia de Propiedad Horizontal, que es la que nos comprende.

A partir de ello: los gremios inmobiliarios, los gremios laborales dependientes, y los condominios de Propiedad Horizontal (tal como los definiéramos anteriormente), debieron crear o adaptar, reglamentaciones o protocolos, para la seguridad y sanidad, de todos los usuarios (propietarios, inquilinos, comodatarios, personal dependiente y tercerizado, animales domésticos de los anteriores, e inclusive debiendo alcanzar hasta las personas que recogen residuos de los contenedores de la intendencia).

Áreas a analizar:

1.- Normativa.

Reglamentos de Uso y Sanidad,

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

creados por los condominios de Propiedad Horizontal {en adelante edificios}:

1.1.- Prohibición de áreas de usos comunes: SUM (salones de usos múltiples), barbacoas, piscinas, saunas; no realización de asambleas presenciales (llegando a realizarse algunas en forma virtual). Debe mencionarse, que en otros países, se ha llegado hasta a prohibir, las visitas de personas ajenas al edificio (parientes de residentes de los mismos).

1.2.- Protocolos de limpieza: productos a utilizar (a modo de ejemplo la generalización del uso del alcohol en gel), procedimientos, lugares: halls, corredores, ascensores (botoneras, picaportes, etc.), escaleras, barandas, lavaderos, etc.

1.3.- Protocolos de uso: recomendaciones, para el uso de ascensores (solo las personas de un apartamento a la vez), su limpieza, recomendación del uso de escaleras.

1.4.- Protocolos para el desempeño de empresas sanitarias, etc.

1.5.- Protocolos de personas contagiadas o sospechadas de serlo, para el aislamiento, circulación, retiro de desperdicios, uso preceptivo de tapabocas, etc.

2.- Gremiales.

2.1.- Inmobiliarias. Recomendación de suspensión de asambleas presenciales, por el riesgo de contagio, por presencia de varias personas, en algunos casos, en espacios reducidos y sin ventilación.

2.2.- Laborales. La Asociación de Porteros de Casas y Apartamentos (APCA), ha elaborado y enviado un comunicado a las Comisiones de Propietarios de Administradoras de Edificios, y a las Administraciones de Edificios.

3.- Sociales.

La nueva situación de distanciamiento social, ha generado un período de aislamiento voluntario de la población, con efectos positivos, para la baja prevalencia del contagio de la enfermedad.

Ese aislamiento consistió, en el encierro voluntario durante determinado lapso, de la población cuyas tareas no son imprescindibles.

En el marco de la Propiedad Horizontal, eso se tradujo en un extremo cuidado, de: los mayores de 65 años y otros con premorbilidades, a quienes se recomendó no salir; y del resto de la población salir lo menos posible, y de hacerlo con tapabocas y guantes, y en lo posible no en vehículos de locomoción colectiva.

Para ello, se debió contar por supuesto, con la importantísima colaboración, del personal dependiente de los edificios.

Es decir, para los edificios de numerosas unidades, que cuentan con personal de Propiedad Horizontal dependiente, la asistencia de los mismos, fue importantísima, así como su desempeño en las respectivas tareas, de vigilancia, limpieza, y colaboración, con los residentes de los edificios.

Como contrapartida, el aislamiento social voluntario, ha causado:

3.1.- Problemas a algunos vecinos que viven solos, sean de la edad que fueren, efectos sicológicos; y en menores que no pudieron seguir concurriendo a clases, instrumentándose los cursos virtuales.

3.2.- Problemas de convivencia en

algunos edificios, en los cuales ha habido residentes contagiados, a raíz de que algunos de estos últimos o sus parientes, no han respetado los protocolos de seguridad, para evitar el riesgo de contagio a otros residentes o el personal del edificio. No se cumplía con el uso de tapabocas o guantes, al salir de sus unidades; o la salida de los contagiados del edificio, sin las debidas precauciones; o también sin informar o confirmar a las Comisiones Administradoras o Administración, de si habían sido contagiados y en que plazo de la cuarentena se encontraban.

Esto llegó a motivar, que en algunos casos, se llegaran a realizar denuncias al M.S.P., en cumplimiento de los arts. 11, 8, y 10, del decreto 93/2020 precitado; no llegando a ser muy frecuentes los casos.

En otros casos se incumplió inclusive, con las recomendaciones de la Intendencia Municipal de Montevideo, para gestión de desechos de personas con Covid 19. El incumplimiento de esto último, coloca en peligro de contagio, al personal dependiente de los edificios, y a los recicladores.

De ahí, la peligrosidad de no seguir el procedimiento recomendado.

4.- Económicos.

4.1.- El aislamiento voluntario, en el período efectivo, provocó el cese, total o parcial, de determinadas actividades laborales.

En el caso de oficinas públicas cierre de algunas de ellas, de empresas privadas también cierre de algunas (cines, shoppings, comercios, restaurantes, inmobiliarias, etc.); y de empresas que pudieron, algún personal se pasó al teletrabajo; lamentablemente para miniempresas o empresas informales, los efectos fueron otros.

4.2.- Todo lo anterior produjo, cese o disminución de ingresos, para variados núcleos familiares.

El gobierno nacional, dictó normas, inclusiones especiales en seguros de paro, para sectores laborales, e incluso para mayores de 65 años en actividad, o con premorbilidades; incluído al personal de portería de los edificios.

4.3.- Por ello, las Comisiones Administradoras y las Administraciones de los edificios, consultaron y coordinaron, con el personal dependiente de los edificios, que se encontrara en esas condiciones (más de 65 años, premorbilidades), su pase a seguro de paro, o inclusive adelanto de licencias del 2020.

4.4.- Es decir, los copropietarios y administraciones, en uso de la novel normativa, cuidaron a quienes los cuidan, el personal de propiedad horizontal dependiente. Lo que se vio a nivel nacional, una ejemplar colaboración voluntaria entre la población y el gobierno; se dio también a nivel de la población de propiedad horizontal.

Es decir, el ejemplo que ha dado y viene dando nuestra nación, y los resultados producidos, son reconocidos ampliamente a nivel internacional, y por mérito de todos.

4.5.- Aún falta el reintegro laboral, de algunos sectores de la actividad nacional (shoppings, deportes, etc.), lo que se va a ir realizando con las máximas precauciones, para lograr continuar con los resultados actuales de evitar contagios.

4.6.- La paralización total o parcial en sectores de la actividad comercial, viene produciendo una disminución en circulante monetario, y aún no se ha podido medir el alcance de la misma, que podría repercutir en el aporte de los residentes de los edificios, a las expensas comunes.

Por lo que es recomendable, extremar las precauciones en el cuidado de los gastos, y la gestión del cobro de deudores morosos; debiendo inclusive facilitarlo, para no cortarlo.

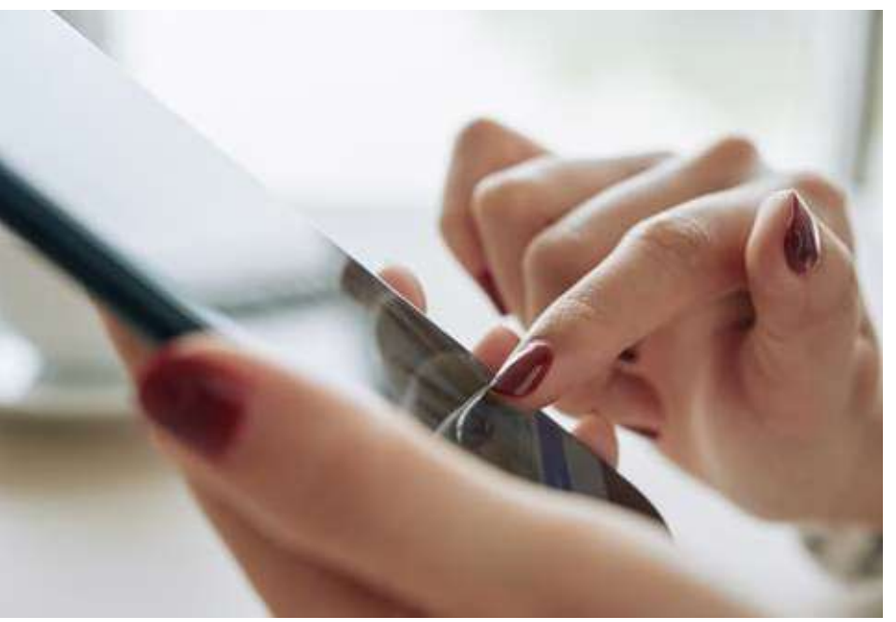
5.- La continuidad del éxito sanitario logrado hasta el momento, depende de la colaboración de toda nuestra población, a nivel nacional, departamental, y de los condominios de Propiedad Horizontal léase edificios, sus residentes y personal, desempeñándose en armonía, como hasta el presente.

6.- Para mayor información o aclaraciones de la normativa y protocolos correspondientes, se recomienda consultar: a los respectivos gremios inmobiliarios, a la administración de su edificio, gremios laborales, o a los profesionales de su confianza: abogados, médicos, etc.

Un atento saludo y felicitación, a todos los operadores del medio, y a la población en general, que viene desarrollando una ejemplar conducta. ■

Jorge Aurelio Alonso • Argentina

Las inmobiliarias y su innovación frente a un nuevo mercado



Disrupción tecnológica; cambios culturales; nuevos roles hogareños; nuevas tendencias sociales; mayor expectativa de vida; cuidadosa administración de los gastos, entre otras tantas modificaciones enfrentará la empresa inmobiliaria de modo intempestivo al reanudarse la actividad post pandemia.

Distintas también serán las reacciones. Algunas se reducirán; otras esperarán que el mercado "se normalice", sin advertir que la normalidad será distinta a la anterior a la pandemia.

Y solamente quedarán las que, saliendo de la zona de confort, modifiquen los paradigmas clásicos y rutinarios e interpreten las nuevas expectativas de innovación de la sociedad que cobija a los potenciales clientes de la empresa inmobiliaria.

La mayoría de las empresas inmobiliarias han establecido para sus operaciones rutinas similares, monotemáticas, simplistas.

El nuevo mercado demanda transacciones más profundas, más elaboradas, más cercanas al conocimiento integral del producto; a la comprensión de quien lo está necesitando y a la opinión profesional del corredor inmobiliario, quien ejerce así como asesor.

La experiencia en el ejercicio de comprar, vender o alquilar es una base para construir una plataforma sólida de generar una operación que suele ser la más importante en la vida de un ser humano o la gran solución a una angustiante situación o la oportunidad de alcanzar standares de vida anhelados o el refugio económico para los ahorros de toda una vida o ...infinidad de otros motivos que repercutirán en la vida del ser humano que atendemos.

La tecnología de comunicación que disponemos en la actualidad tiene que estar acompañada por la decisión de utilizarla adecuadamente.

La antítesis es que continuemos con deficiencias en las comunicaciones interpersonales ¡cuándo hay un crecimiento exponencial de teléfonos celulares!

Es decir que ese medio deberá ser utilizado para optimizar los tiempos en responder consultas, en realizar reuniones complementarias o en completar información prometida.

También la nueva tecnología visual será un instrumento que nos proveerá de una producción fotográfica de excelencia para la muestra de un inmueble, tales como los tours virtuales.

En definitiva, deberemos priorizar en todo nuestro accionar a SU MAJESTAD EL CLIENTE.

El es quien nos necesita y recurre a nosotros, asesores inmobiliarios, para encontrar la oportuna y sabia solución. Porque nadie sabe más de inmuebles que el corredor profesional inmobiliario. ■

Prof. Jorge Aurelio Alonso
Asesor Académico Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina.
Profesor Emérito Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria del Uruguay

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

Mercado inmobiliario en Brasil post pandemia

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

La primera muerte registrada debido al nuevo coronavirus en Brasil ocurrió el 23 de enero de 2020, en Minas Gerais. El segundo llegó el 26 de febrero, en São Paulo.

El 11 de marzo, la Organización Mundial de la Salud declaró la pandemia. El 17 de marzo, entramos en aislamiento social. Pero, hasta esta fecha, no hay forma de saber si hemos alcanzado o no el pico de contagio.

Por lo tanto, cualquier predicción de un retorno a la normalidad es mera conjetura. Sin embargo, incluso si solo volvemos al trabajo completo en 2021, las perspectivas para el mercado inmobiliario son optimistas.

El pronóstico de crecimiento para 2020, de más del 20% en comparación con 2019, se detuvo, pero no se canceló. Hubo, de hecho, un aplazamiento.
La demanda ha sido suprimida, pero permanece latente.

Tan pronto como la economía vuelve al trabajo, esa demanda explota.
Solo necesitamos buenas condiciones macroeconómicas.

Pero tenemos eso. Brasil es un país de dimensiones continentales, con más de 8.515 millones de km^2 de territorio, clasificado como la octava economía global, con 2.93% del PIB mundial, entre 193 países soberanos, y alrededor de 212 millones de habitantes.

Tenemos un poderoso agronegocio, que produce cuatro veces más de lo que consumimos.

Somos segundos en el mundo en términos de volumen de alimentos exportados a 180 países, solo superados por los EE.UU.

De hecho, la pandemia causó un cambio en la economía mundial y también en Brasil.

La caída de nuestro PIB en 2020 se estima en alrededor del 5%, que puede ser mayor, ya que en el mundo la caída promedio puede llegar al 9%.

Pero eso no nos asusta. Conocemos el coraje y la voluntad del pueblo brasileño para superar los obstáculos. De hecho, este es nuestro mayor activo.

No falta capacidad para desarrollar nuevas ideas, nuevas tecnologías, nuevas formas de trabajo y nuevas percepciones.

La crisis pandémica es realmente diferente, sin precedentes. Pero somos expertos en superar crisis.

Además de Réis, una moneda heredada de Portugal, desde 1942, con la implantación de Cruzeiro, hasta 1994, con el Real actual, teníamos ocho monedas diferentes.

Ellos son: Cruzeiro, Cruzeiro novo, Cruzeiro, Cruzado, Cruzado novo, Cruzeiro, Cruzeiro Real y Real, y también la URV, moneda de transición a lo Real.

En 1987, con la caída del plan Cruzado, alcanzamos una tasa de inflación del 80% por mes.

Hoy tenemos una demanda acumulada de bienes inmuebles. En otras palabras, muchos dejaron de comprar debido al aislamiento social, no porque no puedan. Pero, al igual que en 2005 (el comienzo de nuestro auge inmobiliario), cuando salió a la luz la gran demanda reprimida por falta de financiación, también será en 2021.

Después de que termine la pandemia, muchos comprarán nuevamente. Los bancos dicen que tendremos financiamiento para todas las clases sociales. El gobierno federal ha hecho su parte.

Los programas de apoyo para empresas grandes, medianas y pequeñas y para trabajadores y profesionales independientes ya suman más de 700 mil millones de reales.

Por otro lado, nunca en nuestra historia hemos tenido tasas de interés oficiales (SELIC) del 3% por año, ni una inflación tan baja, alrededor del 2.2% por año.

Hoy, incluso tenemos financiamiento de vivienda de tasa fija por hasta 30 años. Solo necesitamos trabajo y fe. Pero eso no falta. ■

Emilce Cacace • Real Estate Instructor

Reporte Inmobiliario New York

Covid-19 ha dado un golpe inesperado en el mercado inmobiliario del Estado de Nueva York. En respuesta a la pandemia del coronavirus, vendedores y compradores se han encontrado en una situación nunca antes vista.

Así mismo, los profesionales de bienes raíces se han visto afectados por transacciones que se han congelado, por ordenes gubernamentales de poner en "pausa" el trabajo con limitaciones para generar el trabajo correctamente.

En un principio, cuando se declaró el estado de emergencia de pandemia solo profesiones consideradas como esenciales tenían permiso para seguir trabajando.

Luego y gracias al lobby generado por NAR, el Real Estate fue considerado también como "actividad esencial" y se le dio autoridad, con ciertas limitaciones, de poder trabajar.

Sin embargo, solo se podía llevar a cabo actividades remotas y electrónicas.

A medida que el tiempo fue pasando, los casos del virus fueron disminuyendo, las distintas zonas fueron cambiando de estado de emergencia a distintas fases 1, 2 y así sucesivamente.

En este momento, el norte del estado de NY ya ha pasado al nivel 2 donde se agilizan y suavizan las ordenes mas estrictas. En cambio la ciudad de NYC recién empieza la fase 1.

Por otro lado, los corredores inmobiliarios nos hemos encontrado con situaciones que por miedos, desconocimiento o prevención; los vendedores no han querido que compradores visiten sus casas y compradores tampoco han querido ir a visitarlas ante las posibilidades de contagiarse y enfermarse.

Esto ha generado que los profesionales mas creativos progresen en su rubro.

Tanto la inteligencia artificial como visitas remotas a través de medios como “Zoom”, “whatsup”, “FaceTime” y “virtual Staging”, ha resurgido y/o se han acelerado.

Algo que en mi opinion; algunos ya estábamos experimentando.

Para un corredor internacional, estas herramientas son de uso común y cotidiano.

Pero para un corredor que tiene como audiencia un nicho mas local, son herramientas que no eran utilizadas en un 100%.

De todas maneras, en contradicción a algunos que creen que estos sistemas amenazan al corredor, son para mi, técnicas de mercadotecnia que deberíamos incorporar para agilizar los negocios inmobiliarios, generando más productividad, menores costos, y mejor servicio.

Esta pandemia ha afectado también a los distintos tipos de propiedades. Las más afectadas han sido las oficinas y comerciales.

Las corporaciones tienen hoy en día a la mayoría de sus empleados trabajando remotamente desde sus domicilios.

Los comercios no han podido abrir las puertas al publico por lo tanto los inquilinos se han encontrado con mucha dificultad para pagar los alquileres.

Por otro lado, el real estate indus- ▶

trial se ha beneficiado muchísimo, ya que el mercado logístico ha resurgido encontrándose hoy en pleno auge.

Con respecto a Residencial, nos encontramos con mucha variedad dependiendo el mercado local.

En general, la pandemia ha hecho que las personas se den cuenta si las propiedades donde viven son lo que realmente necesitan.

Algunos han expresado la necesidad de conseguir una propiedad más grande y otros se han dado cuenta que pueden vivir en lugares más chicos.

Las personas de NYC en general han expresado la necesidad de lugares más amplios con espacios verdes, patios, y más económicos. Y es por ello, que se empiezan a mudar a las zonas cercanas a la ciudad pero con valores más accesibles.

Las zonas más codiciadas son aquellas que pueden facilitar el traslado con el uso del tren entre zonas residenciales y NYC.

Por otro lado, también vemos una tendencia en la construcción nueva.

Los arquitectos tendrán que evaluar la necesidad de oficinas dentro de las propiedades. Y por esta razón, vendedores que tengan propiedades con balcón, patio, y lugares donde se pueda acomodar un espacio de oficina, tendrán mas valor y serán mas codiciadas que el resto.

Esta pandemia ha marcado un nuevo inicio en nuestras vidas y como corredores inmobiliarios no solo en lo personal si no que también como asesores deberemos enfrentar una nueva realidad.

En lo positivo, esto ha generado que utilicemos nuestra creatividad, reimaginemos nuestro negocio y estemos más preparados para el presente y el futuro. ■

Reportes a nivel estatal y local

Estado de Nueva York

En el estado de Nueva York, se detectó una caída de mas del 65% en nuevos listados y en ventas pendientes a cerrar. Con limitaciones para mostrar propiedades los listados nuevos bajaron 68.4% en abril, de 20.600 a 6.507 en comparación con el año anterior.

Las ventas que se encontraban a punto de concretarse también bajaron cerca de un 66.6%, de 12.825 de abril de 2019 a 4.287 en el 2020.

Las ventas que se pudieron concretar bajaron aproximadamente 29.3%, de 9.374 unidades en abril de 2019 a 6.626 unidades en abril 2020. Los precios medios de venta cayeron ligeramente también en abril, bajando un 2.6% a US$ 262,000 desde los US$ 269,000 en este mismo momento el año pasado.

Esta es la primera caída en el precio de venta promedio en las comparaciones, año tras año desde enero de 2016, que termina con una racha de 50 meses consecutivos de precios de venta promedio en aumento. Lo que siguió siendo positivo para los compradores de vivienda fueron las tasas de interés.

La tasa de una hipoteca de tasa fija a 30 años en abril cayó al 3,31%, según Freddie Mac.

Esta es la tasa de compromiso promedio mensual más baja en una hipoteca de tasa fija a 30 años desde que Freddie Mac comenzó a rastrear en 1971. El suministro de inventario en meses cayó 10.3% en abril, de 5.8 meses a 5.2.

Datos y análisis compilados para la Asociación de REALTORS® del Estado de Nueva York por Showing Time Inc.

Condado de Westchester County:

El primer trimestre de 2020 comenzó fuerte pero a medida que avanzamos en marzo la propagación y el impacto de COVID-19 se hicieron más evidentes.

Los mercados financieros se volvieron volátil y los prestamistas comenzaron a endurecer los estándares de suscripción.

El desempleo, que había estado en mínimos históricos a principios del trimestre, se disparó por millones de personas en las últimas semanas de marzo como órdenes de quedarse en casa se convirtió extendido.

- Las ventas cerradas de propiedades de una familia aumentaron 7.4% a 1,057%.
- Las ventas cerradas de condominios cayeron un 9.7% a 233%.
- Las ventas cerradas de las cooperativas cayeron un 15,4%o a 379%.
- El precio de venta medio propiedades de una familia aumentó un 6.7% a US$ 640,000.
- El precio de venta medio de los condominios aumentó 8.3% a US$ 390,000.
- El precio medio de venta de las cooperativas aumentó 3.6% a US$ 176,000.

Con el impacto de COVID-19 en todo el país y en la economía, el sector inmobiliario la actividad disminuirá durante la pandemia. La duración y la gravedad del impacto en el mercado inmobiliario dependerá de lo que ocurra con el virus y la economía.

All data from OneKey. InfoSparks © 2020 ShowingTime

Emilce Cacace
TRC, CIPS, e-Pro, ABR, SRS, CBR, RSPS.
Real Estate Instructor, CDEI.
NAR Global Ambassador to Argentina-Uruguay-Paraguay
Chair Global Business Council HGAR
Vice-President of the World Council of Brokers for FIABCI-International.
Faculty member for Fordham, HGAR & CAME
Co-Chair Fair Housing and Cultural Diversity Committee HGAR (2017)
Member of FIABCI, NAR, ICREA, HGAR, NAHREP, REBNY, AREAA.
Licensed Real Estate Broker.
PORTICO REALTY GROUP
Local & International Real Estate Services

NYC - Resumen Ejecutivo

El precio de venta promedio de una vivienda (condominio, cooperativa y vivienda familiar de uno a tres) en la ciudad de Nueva York en el primer trimestre de 2020 fue de US$ 1.01 millones, que se mantiene estable año tras año.

En toda la ciudad, el precio de venta promedio de un condominio fue de US$ 1.5 millones, una cooperativa fue de US$ 832,000 y una vivienda familiar de uno a tres fue de US$ 883,000. La consideración total disminuyó 16% año tras año, de US$ 10.5 mil millones a US$ 8.7 mil millones.

Esto representa el total más bajo desde el primer trimestre de 2014, que fue de US$ 8.3 mil millones. Año tras año, la consideración total también disminuyó en los cinco condados.

Manhattan disminuyó un 25%, Brooklyn un 3%, el Bronx un 12%, Queens un 9% y Staten Island un 49%. Las transacciones residenciales en toda la ciudad también disminuyeron 16% año tras año, de 10,382 a 8,702 ventas.

Las transacciones totales son las más bajas desde el cuarto trimestre de 2011, que registró 7.796 ventas. Los cinco municipios experimentaron una disminución en el número de transacciones año tras año y trimestre tras trimestre.

Precios de venta en toda la ciudad: 4,262 condominios pidiendo un promedio de US$ 3.7 millones.

3,205 cooperativas pidiendo un promedio de US$ 1.9 millones.

969 hogares familiares de uno a tres que solicitan un promedio de US$ 5.4 millones.

Precios en contrato en toda la ciudad:

2,519 condominios reportados en el contrato a un último precio de venta en promedio de US$ 2.2 millones.

1,845 cooperativas reportadas en el contrato a un último precio de venta en promedio de US$ 1.25 millones.

375 viviendas familiares de uno a tres reportadas en el contrato a un último precio de venta en promedio de US$ 2.9 millones. ■

Data de Rebny: Real Estate Board of New York.

Foto: Carlos Reusser Monsalvez - Flickr

La CIU opinó sobre la LUC en el Parlamento

En el proceso de aprobación de la Ley de Urgente Consideración (LUC), la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) concurrió al Parlamento a exponer sobre algunos aspectos del texto.

Convocada por la Subcomisión de Audiencias de la Comisión Especial del Senado, la gremial brindó un informe sobre los artículos del proyecto de ley concernientes a la emergencia en vivienda y al los arrendamientos, dos asuntos que reportan especial interés para la misma.

El presidente de la CIU, Wilder Ananikian, sostuvo que la institución siempre brindó cooperación para la solución de los problemas vinculados a los asentamientos irregulares, y reafirmó el compromiso desinteresado para una nueva colaboración en la materia.

Añadió que la gremial agrupa a mil agentes inmobiliarios en contacto con la gente, y tiene la firme voluntad de colaborar e impulsar las propuestas que contribuyan a resolver los problemas de vivienda en el país. Por su parte, el doctor Alberto Puppo repasó los 38 artículos que regulan el "Régimen de Arrendamiento sin Garantía".

"En la actualidad existen dos sistemas de arrendamientos: el sistema regulado por el estatuto y el sistema de la libre contratación. Esta iniciativa crea un nuevo sistema, un tercer género, diríamos, que procura seducir al arrendador mediante ventajas similares a las que concede el régimen de libre contratación", dijo.

"Debemos señalar la resistencia constante en el tiempo de los propietarios a dar en arrendamiento una finca sin las garantías que aseguren el pago en caso de incumplimiento de tributos y consumos y, especialmente, de los desperfectos que puedan quedar en el inmueble al término del arrendamiento. Por ello, este nuevo sistema, en principio, no permite aventurar su acogida por un alto número de arrendadores; resulta una incógnita saber cuál será su grado de aceptación, pese a las ventajas aparentes que otorga al arrendador en el plano teórico".

Añadió que su regulación "merece algunos señalamientos críticos". "Ha sido una constante, a nivel del derecho uruguayo, resolver a través de normas las dificultades prácticas que impone la realidad, que siempre es más fuerte y resiste tozudamente las abstracciones de la ley. A nuestro juicio, la demora excesiva en la tramitación de los desalojos y lanzamientos, especialmente aquellos que se basan en la falta de pago, no obedece precisamente a una carencia normativa –como la que ahora se pretende corregir–, sino a una ausencia de efectividad, eficiencia y recursos del Poder Judicial. En los últimos años, sobre todo en Montevideo, se han ido suprimiendo

paulatinamente los Juzgados de Paz con competencia en arrendamientos para convertirlos en juzgados especializados en familia, ante el flagelo de la violencia doméstica".

A esto se suma la falta de funcionarios (alguaciles), lo que provoca que "luego de un desalojo firme, el señalamiento de las diligencias de lanzamiento se vea postergado por períodos de hasta dos y tres meses por falta de espacio en la agenda del alguacil que debe llevarlo a cabo".

"Los plazos perentorios establecidos por la nueva norma nos colocan ante un escenario que, a nuestro juicio, es muy incierto. ¿Qué hará el Poder Judicial, ante la necesidad de cumplir la norma, para efectuar el lanzamiento en el perentorio plazo de cinco días –artículo 430– cuando, con los medios actuales de que dispone, resulta imposible? ¿Cómo podrá cumplir la nueva normativa sin un enorme menoscabo del sistema común, vigente hoy, que se ve demorado cada vez más como consecuencia de los problemas señalados?", se cuestionó Puppo.

"Para que el sistema resulte viable, sería necesario que a corto plazo el Poder Judicial, tan apremiado en todas las materias que atiende, pudiera dar satisfacción a los nuevos requerimientos. Si no existe una fuente de recursos suficiente para intentar dotarlo de los medios que necesita y –lo que es más importante– mejorar su eficiencia –que resulta su gran déficit en los últimos años–, el nuevo régimen (..) podría llegar a distorsionar aún más el sistema vigente en la actualidad".

"Señalaremos el acierto del artículo 477 (de la LUC) en cuanto suprime, en esta modalidad de arrendamientos, el requisito de dudosa constitucionalidad de exigir que se acredite, previo a la acción de desalojo, el encontrarse al día en el pago de cualquier tributo nacional o municipal, removiendo un obstáculo existente en los demás sistemas de arrendamiento actuales que le impiden acceder a la justicia".

Más adelante, el asesor señaló que "no se comparte la solución dada por el literal A) del artículo 444, que establece que el plazo del contrato, de no mediar comunicación con un mes de antelación y el aviso de la voluntad de no renovarlo, se prorrogará por plazos iguales al establecido en el contrato".

"El artículo 1790 del Código Civil desde siempre ha establecido que, vencido el plazo contractual pactado en el arrendamiento, no se entenderá que existe tácita reconducción, sino que el arrendamiento continúa para ambas partes mientras ninguna de ellas exprese su voluntad de ponerle fin. (...) De esa forma se obliga al inquilino –lo que es muy grave– a permanecer en la finca por un plazo que puede ser de muchos meses o años, impidiéndole poner fin al arrendamiento, aun en forma inadvertida porque olvidó la fecha de vencimiento del contrato".

"Tampoco se comparte la solución implantada en el artículo 459, donde se alteran principios básicos de la materia arrendaticia, autorizando que se permita la mora de pleno derecho con las graves consecuencias que puede irrogar" dado quue el inquilino incurrirá en por el solo hecho de no abonar el alquiler en el día en que se pactó su obligación de pagarlo sin necesidad de intimación alguna.

Dudas

Por su parte, el vicepresidente de la CIU, León Peyrou, indicó la preocupación acerca de la intención de la norma, en cuanto a los tiempos abreviados para la tramitación judicial en los casos de acción judicial en los nuevos arrendamientos regulados sin garantía.

Se refirió también a los aspectos positivos de la norma en materia de asentamientos irregulares, Mevir, y soluciones sociales mediante las cuáles el acceso a al vivienda no se considera "una dádiva", sino que tiene una contraprestación aún simbólica, a efectos de que se valore la cooperación social y se refuerce el sentido de pertenencia.

Señaló además que en la CIU hay conformidad con las modificaciones proyectadas respecto a la Ley de Inclusión Financiera (LIF), que va a tender a simplificar aspectos engorrosos en el ejercicio profesional y manifestó su apoyo a los cambios sugeridos por la Asociación de Escribanos, respecto al régimen de donaciones y los tiempos de prescripción.

Por su parte, el delegado Luis Silveira resaltó la colaboración en la búsqueda de soluciones en los aspectos relativos a la actividad inmobiliaria.

A propósito de la LIF, indicó algunos aspectos que no estaban definidos claramente y resaltó la voluntad de la CIU en colaborar en la eliminación del problema de los asentamientos irregulares, "aspecto que preocupa a todos los ciudadanos del país".

Recordó también la preocupación de la CIU desde hace muchos años, bregando por la obtención de una ley reguladora de la actividad del operador inmobiliario, ya que en derecho comparado solamente dos países en toda Latinoamérica no tienen esa norma, uno de los cuales es Uruguay.

La comitiva de la CIU estuvo encabezada por Wilder Ananikian, León Peyrou, Luis Silveira, Beatriz Carámbula y Alberto Puppo.

La posición de la Cámara fue complementada por la entrega de un material elaborado por don Rubén Álvarez, una verdadera institución dentro del gremio con 53 años de experiencia inmobiliaria, que brindó su invalorable colaboración -ya publicada en CIUDADES- para la confección del informe relativo al tema de los Asentamientos Irregulares.

Exposición en el Parlamento

Por la importancia del tema, al comentario de la visita al Parlamento le agregaremos la publicación de la exposición del asesor jurídico de la gremial, Dr. Alberto Puppo.

El profesional explicó los considerandos del informe elaborado para la CIU ante la Subcomisión de Audiencias de la Comisión Especial del Senado, por la asesoría jurídica.

El documento fue presentado el 22 de mayo de 2020. A continuación se transcribe la exposición del profesional.

SEÑOR PUPPO: Para ser respetuoso del tiempo, me concentraré en los puntos fundamentales. Entendemos que en la actualidad existen dos sistemas de arrendamiento: el sistema regulado por el estatuto y el sistema de la libre contratación. Esta iniciativa crea un nuevo sistema –un tercer género, diríamos–, que procura seducir al arrendador mediante ventajas similares a las que concede el régimen de libre contratación. Este aspecto es esencial. En la teoría, se procura acelerar la recuperación de la vivienda mediante el mecanismo de acortar los plazos legales. Eso es lo que se establece en los artículos 443 a 480, que examinamos. En cuanto a la valoración crítica que realiza la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, debemos señalar la resistencia constante en el tiempo de los propietarios a dar en arrendamiento una finca sin las garantías que aseguren el pago en caso de incumplimiento de tributos y consumos y, especialmente, de los desperfectos que puedan quedar en el inmueble al término del arrendamiento.

Por ello, este nuevo sistema, en principio, no permite aventurar su acogida por un alto número de arrendadores; resulta una incógnita saber cuál será su grado de aceptación, pese a las ventajas aparentes que otorga al arrendador en el plano teórico. Con respecto a su regulación, en nuestra modesta opinión, el tema merece algunos señalamientos críticos.

Ha sido una constante, a nivel del derecho uruguayo, resolver a través de normas las dificultades prácticas que impone la realidad, que siempre es más fuerte y resiste tozudamente las atracciones de la ley. A nuestro juicio, la demora excesiva en la tramitación de los desalojos y lanzamientos, especialmente aquellos que se basan en la falta de pago, no obedece precisamente a una carencia normativa –como la que ahora se pretende legislar–, sino a una ausencia de efectividad, eficiencia y recursos del Poder Judicial. En los últimos años, sobre todo en Montevideo, se han ido suprimiendo paulatinamente los juzgados de paz con competencia en arrendamientos para convertirlos en juzgados especializados en familia, ante el flagelo de la violencia doméstica.

Esto se debe a la carencia de recursos para implementar nuevas sedes sin alterar el número de juzgados existentes en otras materias. Esto ha llevado a que, en la actualidad, los juzgados de

paz se hayan reducido en número y se vean privados de funcionarios –alguaciles– con una agenda capaz de dar cumplimiento a los requerimientos normales de los justiciables. Antes del comienzo de la feria judicial sanitaria, luego de un desalojo firme, el señalamiento de las diligencias de lanzamiento se ve postergado por períodos de hasta dos y tres meses por falta de espacio en la agenda del alguacil que debe llevarlo a cabo. Por otra parte, realizar el lanzamiento de una finca que se encuentra ocupada el día fijado puede llevar todo el horario de ese día del alguacil del juzgado, con los costos inherentes al traslado de los bienes al depósito judicial o municipal, contralor del doble inventario de ellos, etcétera.

Los plazos perentorios establecidos por la nueva norma nos colocan ante un escenario que, a nuestro juicio, es muy incierto. ¿Qué hará el Poder Judicial, ante la necesidad de cumplir la norma, para efectuar el lanzamiento en el perentorio plazo de cinco días –artículo 430– cuando, con los medios actuales de que dispone, resulta imposible? ¿Cómo podrá cumplir la nueva normativa sin un enorme menoscabo del sistema común, vigente hoy, que se ve demorado cada vez más como consecuencia de los problemas señalados? Para que el sistema resulte viable, sería necesario que a corto plazo el Poder Judicial, tan apremiado en todas las materias que atiende, pudiera dar satisfacción a los nuevos requerimientos.

Si no existe una fuente de recursos suficiente para intentar dotarlo de los medios que necesita y –lo que es más importante– mejorar su eficiencia –que resulta su gran déficit en los últimos años–, el nuevo régimen no solo no tendrá efectos prácticos, sino que podría llegar a distorsionar aún más el sistema vigente en la actualidad, ya bastante afectado. En cuanto al articulado en estudio, más allá de las valoraciones señaladas precedentemente y para referirnos específicamente a las soluciones articuladas en el proyecto de ley, señalaremos el acierto del artículo 477 en cuanto suprime, en esta modalidad de arrendamientos, el requisito de dudosa constitucionalidad –hoy vigente– de exigir que se acredite, previo a la acción de desalojo, el encontrarse al día en el pago de cualquier tributo nacional o municipal, removiendo un obstáculo existente en los demás sistemas de arrendamiento actuales que le impiden acceder a la justicia. No se comparte, en cambio, la solución dada por el literal A) del artículo 444 en cuanto establece que el plazo del contrato, de no mediar comunicación con un mes de antelación y la voluntad de renovarlo, se prorrogará por plazos iguales al establecido en el contrato.

El artículo 1790 del Código Civil desde siempre ha establecido que, vencido el plazo contractual pactado en el arrendamiento, no se entenderá que existe tácita reconducción, sino que el arrendamiento continúa para ambas partes mientras ninguna de ellas exprese su voluntad de ponerle fin. Esta disposición que examinamos –el literal A) del artículo 444– obliga tanto al arrendador como al arrendatario, en forma tácita, a dar por renovado un plazo contractual que puede darse de modo inadvertido por el mero pasaje del tiempo. De esa forma, se obliga al inquilino –lo que es muy grave– a permanecer en la finca por un plazo que puede ser de muchos meses o años, impidiéndole poner fin al arrendamiento, aun en forma inadvertida porque olvidó la fecha de vencimiento del contrato. El citado artículo 1790 se encuentra incorporado a nuestras costumbres sociales y su derogación puede ser muy perjudicial.

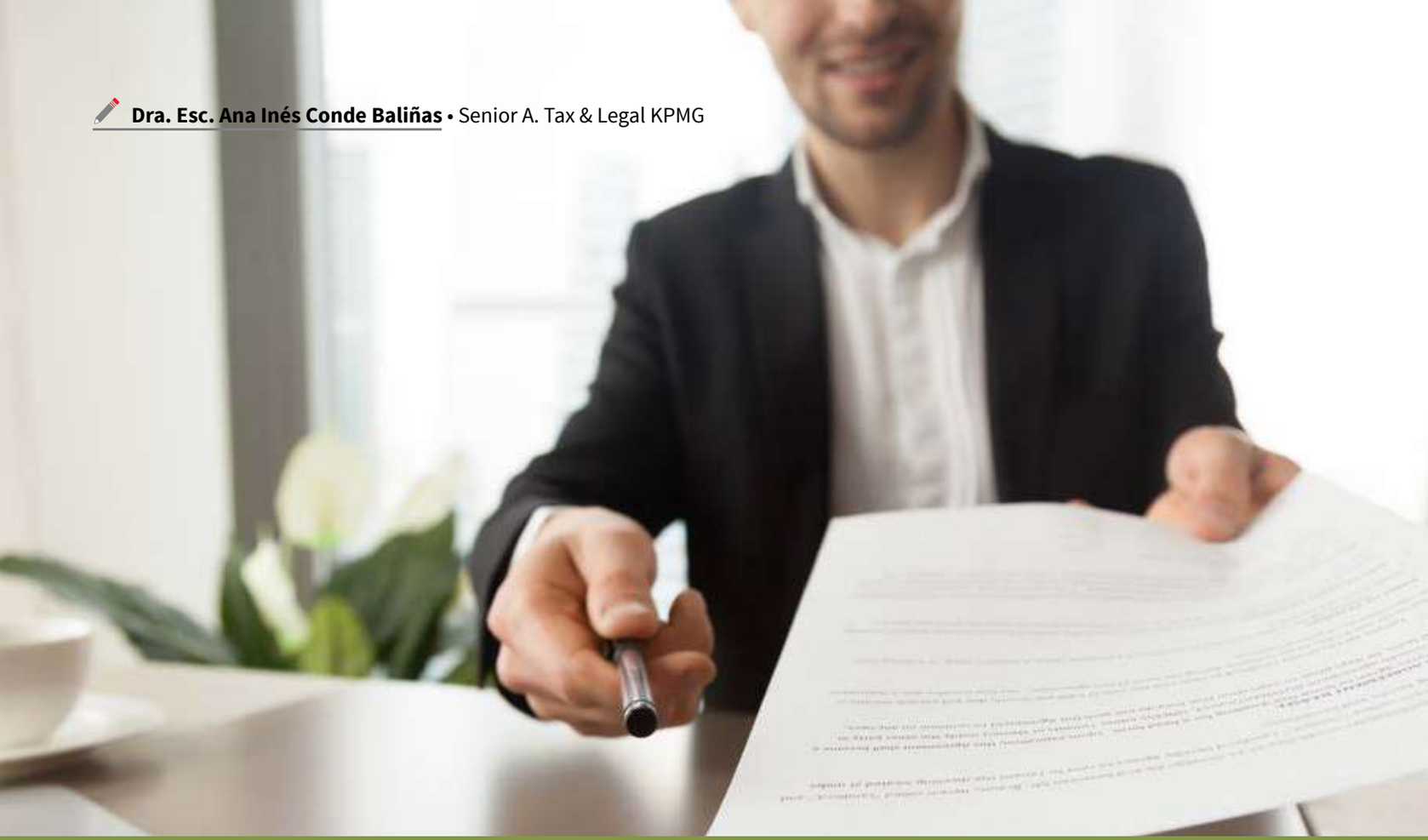
Por otra parte, implica una contradicción en la medida en que el nuevo sistema remite en subsidio al Código Civil y esta norma, de antiquísima vigencia, resulta derogada por este artículo. Tampoco se comparte la solución implantada en el artículo 459, donde se alteran principios básicos de la materia arrendaticia, autorizando que se permita la mora de pleno derecho con las graves consecuencias que puede irrogar.

A su vez, tampoco parece una solución aceptable la de admitir la mora en materia de arrendamiento mediante la interpelación por telegrama colacionado. Y ello porque la trascendencia de la mora en materia de arrendamientos, especialmente en el destino casa-habitación, conforme ha sostenido en forma constante la doctrina en esta materia, impone la intimación por vía judicial como presupuesto, ya que es la que brinda mayores garantías al arrendatario. No debe olvidarse la trascendencia que tiene la mora en relación con el derecho a la vivienda –tutelado constitucionalmente–, que resulta necesario garantizar y por ello resulta imprescindible la protección que brinda el debido proceso a través del Poder Judicial.

Finalmente, la mora del arrendatario en el sistema vigente no es un punto que provoque mayores demoras. Este mecanismo solo insume un escaso período, que no parece significativo en la práctica, no conspirando contra la reducción de plazos que se desea implantar.

Solo nos resta agradecer la atención de habernos escuchado. ■

Dra. Esc. Ana Inés Conde Baliñas • Senior A. Tax & Legal KPMG



La LUC propuso un régimen de arrendamientos sin garantía

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.

En el proyecto de Ley de Urgente consideración (en adelante LUC) que ingresó el pasado 23 de abril al Parlamento, se introduce un nuevo régimen de arrendamientos aplicable a ciertos contratos de alquiler de inmuebles con destino casa habitación.

Este tema ya había sido presentado como proyecto de ley en el año 2010, impulsado por el hoy Presidente Luis Lacalle Pou y es ahora nuevamente introducido para su tratamiento en la LUC.

La LUC en su actual Capítulo II de "RÉGIMEN DE ARRENDAMIENTO SIN GARANTÍA", se ocupa de regular el tema en cuestión.

Como su nombre lo indica, se trata de un nuevo régimen que pasa a convivir con los ya existentes (no los deroga) con el objetivo de promover o facilitar el acceso a la vivienda.

Con este régimen los propietarios que se propongan alquilar sus inmuebles sin exigir una garantía a cambio, tendrán como contrapartida, un sistema -que al menos en la teoría- se presenta como sumamente ágil para recuperar el inmueble en caso de que el inquilino no cumpla con el contrato de arrendamiento.

En nuestro país, en materia de arrendamientos urbanos, existen hasta el momento básicamente dos sistemas aplicables, uno regulado por el Decreto Ley número 14.219 (en adelante DL) y el otro llamado de "Libre Contratación" (en adelante LC), siendo la fecha del permiso de construcción el elemento determinante para establecer cuál régimen le es aplicable al contrato.

Se rigen por el sistema del DL el arrendamiento de inmuebles con permiso de construcción anteriores al 2 de junio de 1968 y por el contrario, a todos aquellos arrendamientos de inmuebles con permisos de

construcción posteriores a la referida fecha, se les aplica el sistema de LC, rigiendo el Código Civil, entre otras normas.

La LUC propone introducir un nuevo régimen con algunas características propias y otras similares a los que ya conocemos, y que supone un mecanismo que en líneas generales procura ampliar el elenco de nuevos potenciales inquilinos, que algunas veces por ser jóvenes o inmigrantes no acceden a las garantías tradicionales.

Pasaremos a exponer brevemente los caracteres de este nuevo sistema propuesto, para luego compararlo con los que ya conocemos.

Cabe mencionar que haremos únicamente referencia a los arrendamientos de inmuebles urbanos con destino casa habitación.

¿A qué arrendamientos alcanza?

El régimen será de aplicación para todos los contratos de arrendamiento que cumplan acumulativamente los siguientes requisitos, los cuales deben darse en su totalidad:

1) El objeto del contrato debe ser el arriendo del inmueble con destino casa habitación. Sin importar el lugar de ubicación del bien, se atiende únicamente a su destino (casa habitación) por lo que no aplica a los arrendamientos de locales comerciales. Sin embargo, a texto expreso la LUC establece que se considera también con destino casa habitación a los efectos de la aplicación de este régimen sin garantía, la instalación en el inmueble de una pequeña industria doméstica o artesanal con no más de dos trabajadores dependientes, y el ejercicio liberal de la profesión.

2) Ausencia de garantías de cualquier naturaleza a favor del arrendador.

3) El contrato debe celebrarse por escrito. Requisito este que es común a todos los contratos de arrendamiento, pues si bien en el Código Civil se prevé que el contrato de arrendamiento puede ser verbal o escrito, a partir de la entrada en vigencia del DL todos los contratos de arrendamientos urbanos deben celebrarse por escrito. No se trata de una solemnidad sino de un requisito de forma.

4) En el contrato se debe consignar el plazo del alquiler. Sobre este punto, a diferencia de lo que sucede en el sistema regulado por el DL, la norma no establece plazos mínimos, en cuanto al plazo máximo rige el régimen general del art. 1782 del Código Civil que lo topea en 15 años.

5) En el contrato se debe consignar el precio del alquiler. La LUC otorga cierta libertad a las partes para acordar el precio del arriendo, a diferencia de lo que sucede en el DL, donde sólo se admite el precio en moneda nacional, en este régimen se puede pactar en moneda nacional o extranjera e incluso en unidades reajustables o indexadas.

Cabe preguntarse si la enumeración que realiza el artículo es o no taxativa en cuanto a la unidad establecida para el pago del precio.

En el sistema de LC hay libertad absoluta, pudiéndose pactar el precio en dinero o parte en especie y en moneda nacional o extranjera.

En cuanto al reajuste del precio, en principio se deja librado a la voluntad de las partes, y si estas nada dicen expresamente, y el precio pactado es en moneda nacional, les regirá un ajuste anual por el IPC.

En cuanto a la oportunidad de pago del precio, salvo que las partes acuerden otra cosa, el alquiler se devengará en forma mensual y su pago deberá realizarse dentro de los primeros 10 días de cada mes en el lugar y fecha que las partes convengan.

Asimismo, en ningún caso podrá el arrendador exigir el pago anticipado de más de una mensualidad de alquiler.

6) Las partes deben establecer expresamente en el contrato su voluntad mutua de someterse al régimen introducido por esta ley.

Si las partes no cumplen con todos los requisitos señalados, se regirán por el DL o régimen de LC según les sea aplicable.

Facultad de inspeccionar el inmueble

Las partes pueden acordar que en cualquier momento el arrendador podrá inspeccionar el inmueble para comprobar que el mismo se está empleando conforme a las pautas acordadas en el contrato.

Esta es una herramienta importante que se pone en manos del arrendador, la cual debe estar a texto expreso en el contrato y deberá establecerse la forma en que pueda ser utilizada dicha facultad.

Subarrendamiento

En cuanto al subarrendamiento, si las partes desean que el arrendatario pueda a su vez subarrendar todo o parte del bien, deberán pactarlo expresamente en el contrato, de lo contario no podrá hacerlo.

Desalojo y lanzamiento

Esta es probablemente una de las grandes innovaciones de la ley. Al igual que para el resto de los procesos en materia de desalojo, se seguirá un proceso de estructura monitoria y los Juzgados competentes son los Juzgados de Paz Departamental del lugar de ubicación del inmueble.

Se siguió el mismo lineamiento que en los desalojos urbanos.

La modificación radica en los plazos involucrados en el proceso, los cuales la LUC propone reducir significativamente.

El equilibrio de la LUC radica, por un lado, en facilitar el acceso a la vivienda a un amplio sector de la sociedad que no tiene la posibilidad de ofrecer garantías y, por otro lado, dar cierta seguridad al propietario al que se lo dota de facultades para inspeccionar el inmueble y se le otorgan plazos abreviados para el desalojo y lanzamiento.

La LUC, al igual que en los otros regímenes, diferencia según se trate de promover el desalojo contra un inquilino buen pagador o mal pagador.

En caso de que se trate de un inquilino buen pagador, la demanda por desalojo podrá presentarse una vez que esté vencido el plazo del contrato.

Cabe mencionar, que la LUC establece que si llegada la fecha de vencimiento del contrato, ninguna de las partes hubiera notificado a la otra con al menos 30 días de anticipación su voluntad de rescindir, el contrato se prorrogará por plazos iguales al establecido en el contrato.

Este es un punto que el arrendador no debe perder de vista, pues implica que, si no manifiesta en el plazo mencionado su voluntad de no renovar el contrato, estará obligado a respetar el contrato por un nuevo plazo idéntico al fijado inicialmente.

Aceptada la demanda, el Juez dispondrá el desalojo por el plazo de 30 días, contados a partir del día siguiente a que se le notifique al arrendatario el decreto judicial que ordena el desalojo.

Si en cambio se trata de un mal pagador, una vez incurso en mora el arrendatario y aceptada la demanda, el Juez dispondrá el desalojo del inquilino con plazo de 6 días hábiles para que desocupe el inmueble.

También en este caso, el plazo se cuenta a partir del siguiente al que se notifica al deudor.

En cuanto al lanzamiento, el mismo deberá ser solicitado por el arrendador y se hará efectivo por el Alguacil del Juzgado dentro de los 5 días hábiles contados desde la notificación al inquilino.

Aún sin compararlo con los otros regímenes, puede apreciarse que los plazos establecidos en la LUC son extremadamente acotados.

Sin pretender ahondar en el tema, conviene recordar que, en el régimen del DL, el inquilino cuenta con el amparo del plazo legal mínimo de dos años de arriendo y en caso de tratarse del desalojo de buen pagador, se le otorga un año adicional de prórroga.

Por lo tanto, el propietario estaría en condiciones de solicitar el desalojo a los tres años de celebrado el contrato.

Para el mal pagador el DL prevé la intimación de pago, la mora y el posterior desalojo con plazo de 20 días.

Por su parte, en el sistema de LC, los plazos no solo varían en función de si estamos ante un buen o mal pagador, sino también en función del momento en que el arrendador promueve la demanda de desalojo.

Y los plazos varían entre seis meses y un año aproximadamente.

Finalmente, otra de las modificaciones introducidas, es que, para iniciar la acción de desalojo, no se exige al arrendador que acredite estar al día en el pago de los tributos nacionales o departamentales. ■

Actualización

El cuadro que sigue resume las principales diferencias existentes entre los arrendamientos bajo el régimen del DL, de LC y el propuesto por la LUC.

DECRETO LEY 14.219	LIBRE CONTRATACIÓN	LUC
DESTINO		
Casa habitación o industria y comercio	Casa habitación o industria y comercio	Únicamente casa habitación
RÉGIMEN APLICABLE		
Arrendamientos de inmuebles urbanos con PC anterior al 2 de junio de 1967. Salvo las hipótesis excluidas.	Arrendamientos de inmuebles urbanos con PC posteriores al 2 de junio de 1967. Salvo las hipótesis excluidas.	Independientemente de la fecha del PC y la ubicación del inmueble, el sometimiento al régimen depende de reunir los requisitos de la LUC a los que se adiciona la voluntad expresa de las partes manifestada por escrito en el contrato.

FORMALIDADES DEL CONTRATO

Se exige contrato escrito.
Si bien el Código Civil prevé el contrato verbal o escrito, actualmente se exige contrato escrito. Se exige contrato escrito.

FACULTADES DE INSPECCIONAR EL BIEN

Prevista como medida preparatoria si se sospecha que hay subarrendamiento.

Prevista como medida preparatoria si se sospecha que hay subarrendamiento.

Facultad del arrendador durante todo el plazo del contrato, requiere previsión expresa. Si no se hubiera pactado, como medida preparatoria si se sospecha que hay subarrendamiento.

SUBARRENDAMIENTO

La facultad de subarrendar debe constar por escrito en el contrato de arrendamiento, de lo contrario se entiende que no está permitido.

Si nada se dice se entiende que el arrendador puede subarrendar, si el arrendador no desea que su inquilino subarriende debe prohibirlo expresamente en el contrato.

La facultad de subarrendar debe estar prevista a texto expreso en el contrato.

PRECIO

Únicamente en dinero y en moneda nacional

Libertad absoluta, en dinero o en dinero y en especie, moneda nacional o extranjera.

En dinero, moneda nacional o extranjera, UR o UI.

REAJUSTES

Anual, fraccionado en cuatrimestres.

Librado a la voluntad de las partes, en la práctica las partes en general optan por regirse por el sistema planteado en el Decreto Ley 14.219.

Librado a la voluntad de las partes. Si ellas nada dicen y el precio del arriendo es en moneda nacional el reajuste será por IPC.

PLAZOS

Destino casa habitación: mínimo legal 2 años.
No se establece plazo mínimo.
No se establece plazo mínimo.

GARANTÍAS

Se admite la fianza personal, depósito en bancos (públicos o privados) o cooperativas de intermediación financiera y garantías de Contaduría General de la Nación, ANDA u otros.

Se admite la fianza personal, depósito en bancos (públicos o privados) o cooperativas de intermediación financiera, y garantías de Contaduría General de la Nación, ANDA u otros.

No admite garantía, ni exigir el pago anticipado de más de una mensualidad de alquiler.

DESALOJO

Buen pagador: una vez vencido el plazo legal y el año de prórroga el arrendador puede iniciar el desalojo que se dispondrá con plazo de un año.

Mal pagador: el plazo de desalojo es de 20 días y podrá iniciarse en cualquier momento del plazo contractual.

Buen pagador: a) Si el arrendador promueve el desalojo dentro de los 30 días siguientes al vencimiento del contrato: desalojo en 6 meses y b) si lo inicia luego de ese plazo: 1 año.

Mal pagador: el plazo de desalojo es de 20 días y podrá iniciarse en cualquier momento del plazo contractual.

Buen pagador: una vez vencido el plazo contractual o su prórroga, el arrendador puede iniciar el desalojo que se dispondrá con plazo de 30 días.

Mal pagador: desalojo en el plazo de 6 días hábiles.

PAGO DE TRIBUTOS

A los efectos de iniciar la acción de desalojo, el actor debe estar al día en el pago de los tributos nacionales y municipales.

A los efectos de iniciar la acción de desalojo, el actor debe estar al día en el pago de los tributos nacionales y municipales.

No se exige al actor estar al día en el pago de los tributos nacionales o departamentales para iniciar la acción de desalojo.

Como se aprecia, el nuevo régimen propuesto por la LUC aspira a democratizar las condiciones de acceso a la vivienda mediante la flexibilización de ciertos requisitos de los contratos de arrendamiento, la eliminación de garantías y la abreviación de los procesos.

La práctica nos indicará si en los hechos se logra cumplir con las expectativas que motivaron su propuesta. ■

Existe un "vacío legal" para las inmobiliarias extranjeras

El director de la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, Jorge Chediak, sostuvo que la normativa con la que cuenta el país no genera dudas sobre la transparencia del sistema que rige. Aseguró que en el sistema político uruguayo la corrupción tiene una baja incidencia y habló del vacío legal que existe para fiscalizar a las inmobiliarias extranjeras que operen en el país. La que siguen son las respuestas que el jurista brindó a CIUDADES.

CIUDADES: La Ley de Urgente Consideración modificó la operativa de determinados parámetros, que algunos actores, aseguran facilitará el lavado de activos. Propuso el manejo de efectivo hasta 962.899 UI (aproximadamente 100.000 dólares) y la debida diligencia simplificada. ¿Usted cree que pueden cambiar la consideración de los organismos internacionales respecto a la calificación que Uruguay logró en la última vista de GAFILAT?

Chediak: Es muy difícil hacer un análisis prospectivo sobre qué tipo de respuesta puede haber de los organismos internacionales GAFILAT y GAFI en relación con la nueva norma, pero entendemos que la modificación de la ley de urgente consideración es razonablemente adecuada a los estándares internacionales, y no aumenta la exposición. La modificación que plantea el art. 225 debe ser mirada en el contexto del resto de la normativa, en tanto agregó al art. 17 de la ley integral del lavado de activos (Ley 19.574) determinados incisos. Seguidamente, el literal B) del artículo 18 plantea que la aplicación de las medidas simplificadas de debida diligencia serán en todo caso congruentes con el riesgo, de manera que la extensa reglamentación que hace hincapié en la responsabilidad de hacer análisis de riesgo, se mantiene. Leída integrada a toda la normativa, entiendo que no quedamos en esa situación de exposición. No puede ser leída como una exoneración a los sujetos obligados de hacer el análisis de riesgo y entendiendo que alcanza con realizar exclusivamente una diligencia simplificada. El objetivo de la nueva norma es buscar un fino equilibrio y aliviar la carga a alguno de los sujetos obligados, o como los hemos denominado actualmente; sujetos colaboradores. Por ese motivo, opino que se respetan los compromisos asumidos por la República Oriental del Uruguay porque el esquema básico de esos 79 artículos de la ley y 103 artículos del decreto reglamentario, se mantiene. Se sigue basando en el análisis de riesgo.

CIUDADES: El ex presidente de la JUTEP, Ricardo Gil Iribarne sugirió que los políticos uruguayos no alinean con la investigación de la corrupción. ¿Cuál es su opinión al respecto?

Chediak: No tenemos el honor de compartir esas declaraciones. Entendemos que el sistema político uruguayo es un sistema fuerte con bajos niveles de corrupción y con normativa adecuada para el combate a la corrupción. Básicamente el sistema judicial y las fiscalías, no han encontrado problemas para su funcionamiento.

CIUDADES: ¿Cuándo cree Ud. que un Sujeto Obligado (SO) debe pasar de una Debida Diligencia (DD) simplificada a una DD intensificada? En ese caso ¿en el análisis de riesgo cuál debería ser la luz roja que encienda este mecanismo?

Chediak: Como lo manifestara antes, la única manera de leer la modificación es en el contexto

Jorge Chediak
Director de la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.

general de la ley integral de lavado de activos y del decreto reglamentario. Queda claro que sigue siendo una categoría residual la del bajo riesgo presumido que permite una diligencia simplificada. Cualquier otra situación o indicador de riesgo mayor ya impide quedarse en ese primer análisis y hay que escalar hacia la debida diligencia intensiva y así hay que preguntar y asegurarse con documentación relevante cuál es el origen del dinero y cuáles son los beneficiarios finales de la operación. Esta presunción no exime a nadie de hacer el análisis de riesgo.

El sujeto obligado tiene que hacer el análisis de riesgo de su cliente y de la operación. Puede tener este indicio de bajo riesgo, pero debe considerar todo lo otro: las personas políticamente expuestas y todas las otras categorías que indican un riesgo más elevado. Los indicadores de riesgo, podrían ser a modo de ejemplo y manejados con gran discreción la nacionalidad de los clientes, si se manejan o no frecuentemente con dinero proveniente de jurisdicciones de baja tributación o de bajo contralor, y la complejidad inusual de determinadas operaciones, operaciones que implican triangulación, etc. La ponderación puede tener cierta subjetividad, porque una cosa es la existencia objetiva de los indicadores y otra cosa es qué nivel de riesgo se le da a cada uno de los indicadores.

CIUDADES: La crisis argentina tiene varios ángulos para Uruguay. Es evidente el interés de radicarse en nuestro país, tanto personas físicas como empresas de esa nacionalidad. También es sabido que inmobiliarias argentinas históricamente hacen negocios con sus compatriotas desde el vecino país. Con este escenario ¿cómo se fiscalizaría el cumplimiento de la Debida Diligencia de estos operadores desde el exterior?

Chediak: Las inmobiliarias extranjeras naturalmente no son sujetos obligados, salvo que tengan su asiento o domicilio fiscal en nuestro país. En estos casos, ante un negocio de compraventa de inmueble en Uruguay, se podrá fiscalizar eventualmente al escribano que realice dicha compraventa, siempre y cuando esa operación se concrete. Claramente hay un vacío legal de difícil solución. También se podrían llegar a controlar los distintos movimientos de dinero a través de las redes bancarias, en caso de que el dinero ingrese al país, ese movimiento tiene que entrar en el sistema nuestro. Si la operación se hace todo en el exterior, no hay ninguna participación de Uruguay y por tanto no hay posibilidad alguna de fiscalización.

CIUDADES: El país hizo grandes esfuerzos para instalar una acción eficaz contra el lavado de activos, y la falta de una Ley que brinde marco jurídico para la actividad inmobiliaria, permite la condición de sujeto obligado que tienen las inmobiliarias nacionales, sea una condición desconocida para esa nueva competencia. ¿Qué sentido tiene regular a las inmobiliarias nacionales y facilitar una flexibilización de hecho con las inmobiliarias extranjeras o con los informales locales? ¿Coincide con ese riesgo?

Chediak: Si, es probable que las inmobiliarias extranjeras o las informales puedan llegar a ser un riesgo, pero, como mencioné antes, no son pasibles de ser fiscalizadas.

CIUDADES: Además de ser Sujetos Obligados y cumplir con las exigencias que les impone la Secretaría que Ud. dirige, las inmobiliarias nacionales deben dar cumplimiento a todas las obligaciones fiscales vigentes. También operan como agentes de retención de ciertos tributos a favor de la DGI, de forma absolutamente honoraria. Con ese escenario, considerando el riesgo que se efectúen negocios desde el exterior, ¿consideraría prudente y coherente que la actividad inmobiliaria estuviera reglamentada por Ley y que todos los operadores que realicen negocios en el Uruguay, estuvieran debidamente capacitados e instruidos de sus obligaciones, además del registro nacional ante SENACLAFT, ya obligatorio? ¿Este escenario actual no cree que representa una asimetría para las inmobiliarias nacionales?

Chediak: La evaluación de conveniencia o inconveniencia de dictar leyes le compete al Poder Legislativo, sin perjuicio que siempre resulta beneficioso regular o adaptar la normativa nacional a la realidad y los requerimientos de cada época. Desde la SENACLAFT intentamos mantener un constante intercambio con los sujetos obligados, en este caso las inmobiliarias, y también generamos ámbitos de capacitación a los efectos de colaborar recíprocamente en la lucha contra el lavado de activos.

CIUDADES: La LUC tiene algunos planteos para el sector inmobiliario, uno de los cuales es el de flexibilizar los requerimientos en los arrendamientos, en el caso de las garantías. La contracara será la aceleración en los tiempos judiciales para los reclamos. ¿Ud. como ex integrante de la Suprema Corte de Justicia y conocedor de los tiempos del Poder Judicial, considera que la Justicia podrá manejar de modo eficiente la cantidad de casos que se prevé lleguen a instancias judiciales? ¿Ud. entiende que las restricciones de RRHH pueden conspirar contra la ejecutividad que plantea la LUC.

Chediak: Por mi experiencia, no tengo ninguna duda de que, como siempre lo ha hecho, el Poder Judicial va a estar a la altura de las circunstancias y que la judicatura de paz cuenta con los recursos suficientes para afrontar dichas modificaciones. ■

Dr. Leonardo Costa, Dr. Juan Diana • Brum & Costa Abogados

Libertad financiera de urgente consideración

Cambios en la normativa y su impacto en la actividad inmobiliaria

Al cierre de la presente edición, el capítulo denominado "Libertad Financiera" del proyecto de ley de urgente consideración ("LUC") (artículos 214 a 223) ha recibido media sanción en la Cámara de Senadores del Parlamento. Si bien el mismo tuvo una serie de modificaciones en relación al contenido de sus artículos (frente a lo que fue el anteproyecto del mes de abril ingresado para tratamiento en Comisión Especial de dicha Cámara), todo apunta a que esta será la versión definitiva que se transformará en ley vigente, una vez completada la sanción en Cámara de Representantes.

¿Qué objetivos se pretenden lograr?

Se busca simplificar el régimen de la "Ley de Inclusión Financiera", N°19.210 (en adelante "LIF"), así como también flexibilizar los controles previstos en la Ley Integral Contra el Lavado de Activos, N°19.574 (en adelante "LICLA") para los sujetos obligados del sector no financiero. Ambas cuestiones tienen por objetivo reactivar la economía local, quitando algunas barreras de índole práctica que, en cierta forma, dificultan el fluido desarrollo de actividades como la intermediación en bienes inmuebles.

En efecto, y sin perjuicio del impacto en el sector inmobiliario que analizaremos más adelante, puede afirmarse que los cambios previstos son altamente beneficiosos tanto para las inmobiliarias como para la totalidad del sector, y previsiblemente lograrán los objetivos buscados.

¿Cuáles son los cambios a la LIF?

En materia de inclusión financiera, en primer lugar se elimina la obligatoriedad de "bancarización" (en sentido amplio) hoy prevista para operaciones que supongan pagos de salarios, honorarios profesionales por servicios prestados fuera de la relación de dependencia, pagos a proveedores del Estado y pago de tributos.

En igual sentido, se aumenta -y se unifica- el umbral de restricción para el uso de dinero en efectivo en operaciones de compraventa de inmuebles y vehículos automotores, así como para la realización de operaciones societarias (aportes de capital, distribución de utilidades, etc.): una vez aprobada la LUC, será obligatoria la bancarización de tales operaciones únicamente cuando superen las UI 1.000.000 (USD 107.000 aprox. al día de hoy), pudiéndose utilizar cualquier medio de pago -incluyendo efectivo- por debajo de dicho monto.

Otra modificación importante al régimen de la LIF, es que se elimina la posibilidad de aplicación de cualquier tipo de sanción a profesionales intervinientes en

operaciones que se lleven a cabo en contravención con sus disposiciones (lo cual beneficia principalmente a Escribanos), incluyendo una "renuncia" retroactiva de castigo a éstos desde el 1° de abril de 2018 en adelante. En similar sentido, se deja expresa constancia que ningún incumplimiento de la LIF provocará la nulidad del acto o negocio jurídico del que se trate, incluyendo los realizados bajo esta situación de incumplimiento desde la fecha anteriormente mencionada en adelante.

Sin perjuicio de lo anterior, es importante aclarar que se mantiene la prohibición a los Registros Públicos de inscribir aquellos actos que no hayan sido ejecutados bajo las disposiciones de la LIF, por lo que para acreditar su cumplimiento (y poder inscribir así el acto o negocio del que se trate, generando efectos frente a terceros) seguirá siendo necesaria la constancia relativa al medio de pago en los documentos respectivos.

¿Y los cambios a la ley antilavado?

Con la aprobación de la LUC, los sujetos obligados a aplicar controles antilavado pertenecientes al sector "no financiero", mencionados en el artículo 13 de la LICLA y dentro de los que se encuentran las inmobiliarias, podrán aplicar la "debida diligencia simplificada" del cliente ("DDS") en todas aquellas operaciones cuyo medio de pago implique la intervención de una institución de intermediación financiera (bancos y cooperativas de intermediación financiera), con independencia del monto de la misma.

Si bien la LUC no lo aclara, de acuerdo a la intención de la norma cabe interpretarse que la simplificación podrá aplicarse únicamente cuando el monto "bancarizado" represente la totalidad del valor de la operación o, como mínimo, una parte sustancial de este, puesto que de lo contrario bastaría con bancarizar sumas ínfimas para aplicar controles simplificados a operaciones que, por su monto, ameritarían otra intensidad en los mismos.

En cuanto a lo que implica la aplicación de la DDS, esta se traduce en la recolección de datos identificatorios y de actividad económica básicos del cliente, así como la identificación del beneficiario final de la operación, todo ello según lo previsto en el Decreto N°379/018, de noviembre de 2018 (reglamentario de la LICLA) para este tipo de debida diligencia. Respecto de lo que debe entenderse por operaciones "bancarizadas", la norma refiere básicamente a aquellas cuyo pago se instrumente mediante el libramiento y depósito de títulos valores, o bien mediante la realización de transferencias electrónicas de fondos.

Sin perjuicio de todo lo anterior, es importante aclarar que la simplificación de controles que se viene de analizar no podrá aplicarse cuando la operación de la que se trate presente factores de "alto riesgo" de lavado, como por ejemplo la intervención de una Persona Expuesta Políticamente ("PEP"), la participación de un país no cooperante con los estándares antilavado del Grupo de Acción Financiera Internacional ("GAFI"), la participación de estructuras societarias que dificulten el conocimiento del beneficiario final, u otros mencionados en la LICLA y su reglamentación. En similar sentido, la LUC deja en claro que tal simplificación de controles no exime en ningún caso al sujeto obligado de la aplicación de los mismos, así como de realizar la evaluación de riesgos de la operación de la que se trate. En tal sentido operaciones de montos elevados según la actividad que desarrolle cada operador inmobiliario podrán caer en operaciones de alto riesgo y por ende requerirán debida diligencia intesificada.

¿Cuál es el impacto esperable en la actividad inmobiliaria?

Es altamente probable que la simplificación del régimen de inclusión financiera así como la flexibilización de los controles antilavado previstos en la LUC, favorezca la dinamización del sector inmobiliario, habilitando la aparición de nuevos negocios y operaciones actualmente "en suspenso" en razón de la existencia de dificultades culturales, operativas y/o de infraestructura en relación a los temas abordados.

Si bien en el caso de la actividad inmobiliaria las modificaciones previstas en la LUC no trastocan el "ADN" de los regímenes vigentes (tanto de inclusión financiera como antilavado), las mismas pueden valorarse positivamente, es decir que implican un avance desde la óptica de los actores involucrados, principalmente si se toma en cuenta los objetivos pretendidos con dichas modificaciones, mencionados al inicio del presente artículo.

> En definitiva, a nuestro juicio la LUC presenta cambios razonables que, a simple vista, parecen ser tendientes a la concreción de los objetivos perseguidos, lo que redundará en un beneficio generalizado de la economía doméstica.

Impulso inmobiliario silencioso

Durazno - Uruguay
Foto: Vince Alongi - Flickr

A pesar de las dificultades que provoca la actual coyuntura derivada de la crisis sanitaria, el mercado inmobiliario está debutando con algunas motivaciones auxiliares que lo colocan en un renovado centro de interés para los inversores.

No solo existe inusitado interés en mercados tradicionales como los de Punta del Este y de Montevideo, sino que eclosionaron otros dinamizadores inesperados en este contexto recesivo, como es el que provoca la inversión de la empresa finlandesa UPM por la construcción de su segunda planta para la producción de celulosa y la logística anexa.

El nuevo interés geográfico se ubica en la zona central del país, en la periferia de la factoría que se construirá, y en el entorno de la vía férrea que la conectará con el puerto de Montevideo.

Empresas de logística y negocios con casas habitación para el personal de los emprendimientos, integran esta nueva cartera inmobiliaria.

Los datos muestran movimientos de interés en Paso de los Toros y Durazno, pero también algo más al sur, en el curso del proyecto ferrocarrilero que complementará la obra.

De acuerdo a una información publicada a comienzos de agosto en el matutino "El País", de Montevideo, las casi 2.000 personas que hoy trabajan en el proyecto ya demandan ubicación en sitios que hasta el presente contaban con un movimiento modesto y regular de negocios, como marco de un proyecto que terminaría de involucrar a unas 3.000 personas en total, para la construcción que quedaría operativa en la segunda mitad de 2022.

El proyecto dinamizó "los alojamientos temporales en Pueblo Centenario, Paso de los Toros, Durazno y Carlos Reyles", lo que se ampliaría a medida que avance la obra a localidades cercanas.

Esta segunda planta de celulosa generaría un 2,5% del Producto Bruto Interno (PBI) en cuatro años, lo que generó interés en "múltiples empresas de Montevideo ven en el centro del país una oportunidad para desplegar sus negocios, así como también empresarios de Durazno y Tacuarembó, que se animan a emprender impulsados por el movimiento de UPM".

Uno de los proyectos que destaca el la inversión en "el Hotel Midland Paso de los Toros, un establecimiento cinco estrellas para el que se estima una inversión de US$ 12 millones".

La otra cara de ese fenómeno radica en la coyuntura de la pandemia y la falta de locaciones comerciales en el centro de Durazno, lo que se refleja en "el hecho de que los precios de los inmuebles han duplicado su valor en el último año y medio".

Otro dato alentador es que "una de las posibles inversiones en Paso de los Toros podría llegar de la mano de (la cadena de supermercados) Ta-Ta, que busca abrir una sucursal en esa ciudad", a propósito de lo cual

una fuente de esa cadena comercial aseveró que “existe la intención de abrir una sucursal en la zona” aunque “los tiempos dependerán de los trámites de permisos, proceso de construcción y colocación de equipamiento”.

El movimiento de otras firmas comerciales también indica la expectativa generada por este emprendimiento.

“Tranquera, Pimentón, Chic Parisien, Guapa, Allie y Mosca son algunas de las empresas que se han instalado en Durazno”, señaló la nota, aunque la expansión no se agota alli ya que algunas grifas montevideanas han debutado en ciudades más al sur como Florida.

De acuerdo a la información de Nicolás Rodríguez (Inmobiliaria Durazno), en la peatonal de la ciudad de Durazno -centro comercial de la capital duraznense- “solo quedan dos locales disponibles” y “por uno de esos inmuebles de 150 metros cuadrados, se piden $ 75.000 mensuales cuando hace cuatro años valía $ 40.000”.

“El aumento en la demanda de locales comerciales, se debe a UPM” y a que “Durazno se viene aprontando hace tiempo para este movimiento”, indicó la nota.

A esa batería de franquicias comerciales, hay que sumar las empresas que están en espera de ingresar a este mercado.

Son los casos de “la compañía de equipos informáticos Office 2000, que está en Montevideo y en otros cuatro departamentos, y está buscando ingresar al mercado de Durazno, pero todavía no ha podido”, la “empresa de empanadas Don Pedro que, según contó su propietario, Andrés Klappenbach, decidió instalarse en Durazno por la planta de UPM pero no consigue un local comercial”, y la expansión de otras como “la compañía de soluciones en limpieza Chaman (que) se instaló en Durazno hace ya un año y medio, y planea hacerlo ahora en Paso de los Toros”, debido a que por el efecto UPM se produjo “un aumento de entre el 15% y el 20% en la facturación en esa zona”.

Existen también en cartera varios proyectos del rubro gastronómico, o vinculadas” a la construcción de la planta en rubros como ferretería, grúas, barracas y transporte” y el sector propiamente de alojamientos.

Pero la contracara de este movimiento es el fundado excepticismo de algunos operadores que señalan que este impacto será temporal, tal y como sucedió cuando se realizaron las construcciones de las celulósicas de Botnia (hoy, UPM 1) y de Montes del Plata. ■

Florida - Uruguay
Foto: Jacob Barney - Flickr

El sur también existe

El interés que generó este desarrollo industrial tiene su correlato en la ciudad de Florida, donde UPM implementará un polo logístico en sociedad con la gremial rural local, donde se fabricarán elementos indispensables para el tendido de vías nuevo que demandará la carrera férrea entre la planta y Montevideo.

De hecho, ya se ha levantado gran parte del viejo tendido férreo y hasta algunos puentes ferrocarrileros del viejo tramo, en un Departamento en el cual el desarrollo de la mayoría de sus urbanizaciones fue paralelo al tendido del ferrocarril.

Esto ha generado algunos movimientos inmobiliarios en Florida, en el terreno logístico propiamente, y en la aparición de algunas grifas montevideanas.

Fuentes inmobiliarias de la ciudad, indicaron a CIUDADES que el impacto del fenómeno UPM en el terreno de los bienes raíces, no se agotará en la ciudad de Durazno y se estima que parte marginal del mismo incidirá en este lugar.

Esc. Aníbal Durán • Gerente Ejecutivo de APPCU

A las inversiones hay que seducirlas...

Siempre se dice que para captar inversiones el país que sea debe mostrar una situación macroeconómica estable, ofrecer seguridad jurídica y simplificar (desregular), todo lo que se pueda la maraña interminable de trámites que muchas veces se requiere.

Estamos ahora ante un gobierno, que si bien ha estado enfocado sustancialmente en la pandemia, ha demostrado ser pragmático y ejecutivo. Comenzando por el Presidente de la República.

Nuestro sector lo puede decir con propiedad en función de que reivindicaciones planteadas en su oportunidad, fueron resueltas favorablemente en un tiempo más que prudencial.

Obviamente hubo aspectos que no se tomaron en cuenta, pero obedece a la natural discrepancia que se pueda tener entre los actores.

Tampoco pretendíamos como gremial que el gobierno se aviniera a todos nuestros reclamos. Pero es decisivo para un inversor contar con respuestas con la celeridad del caso.

Nosotros ya nos hemos referido en innúmeras oportunidades al tema burocrático que envuelve las gestiones para invertir.

Es totalmente desalentador para el inversor someterse a un periplo de sellos y tiempo, que hace que muchas veces desista de su impulso inicial y más si el inversor compatriota está asociado a uno foráneo.

Conocemos decenas de casos de inversiones que no se han consumado, precisamente por este letargo al cual nos estamos refiriendo.

Cuando el Presidente de la República le pidió a APPCU poner pensamiento en el tema de los Asentamientos, uno de los aspectos que se le remarcó al Dr Lacalle Pou, refería a que existiera una ventanilla única donde allí se lauden todos los temas inherentes a permiso de construcción, conexiones de UTE, OSE, Antel y todo los detalles que tengan que ver con el comienzo de una obra.

Vaya que el Presidente lo entendió, una vez que se le presentó el documento. Ejecutividad. ¿Y saben qué? Confianza a priori en el inversor.

Ese allanamiento que requerimos para los trámites, demostraría eso: el inversor tanto compatriota como extranjero, tienen cientos de lugares donde invertir y para ello hace un estudio minucioso de la situación en cada país.

Nosotros estamos bendecidos por muchas cosas: es un país con paz social. Un estudio revela que en dicho aspecto es el país que está primero en el ranking en Latinoamérica. Algo no menor.

Ni que hablar que nos bendice la naturaleza durante todo el año. No se suceden calamidades atmosféricas de especie alguna, nuestra situación geográfica es privilegiada, con los cientos de kilómetros que tenemos de costa y además no existen problemas xenofóbicos ni similares.

Las excepciones son precisamente eso, que no alteran la buena convivencia que tenemos.

La norma jurídica razonablemente se cumple, el gobierno actual ha hecho caudal de ese tema y sobre todo de la transparencia a la hora de actuar, lo que despeja el panorama también en ese aspecto a los inversores.

En buen romance, existe un contexto que nos es favorable. Hay que "desmalezar" la trama burocrática de alguna forma, nichos a veces impenetrables donde el jerarca de turno jugando a tener poder, muchas veces hace un mal uso del mismo.

En la industria de la construcción, padecemos estas cosas y al final o las inversiones se frustran o logran salir con "forceps", algo así como que el burócrata de turno concede el favor de poner el sello que habilita la inversión.

Lo estoy escribiendo en sentido figurado, pero el lector infiero me interpretará.

Es un tema medular a atacar frontalmente; en la Oficina de Servicio Civil, en su dirección, está Conrado Ramos, especializado en temas de Estado y en la reforma del mismo.

Hombre de consulta y dado su lugar estratégico, puede jugar un rol determinante.

Tengo una esperanza fundada... ■

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							
SETIEMBRE	1.0776	-	-	-	1283.07	4.6849	-
AGOSTO	1.0780	219.24	0.57	9.79	1264.25	4.6633	42.587
JULIO	1.0780	217.99	0.55	10.13	1256.09	4.6581	42.376
JUNIO	1.0803	216.80	0.02	10.36	1255.72	4.6213	42.212
MAYO	1.0823	216.76	0.57	11.05	1260.99	4.5352	43.308
ABRIL	1.0832	215.54	2.00	10.86	1260.18	4.4811	42.257
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 SETIEMBRE 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**

Matías Medina • Rematador Público, Tasador, Operador Inmobiliario y Asesor de Seguros

Tiempo de crear

Inmersos dentro de una crisis mundial que está causando el Covid -19, con un dólar en aumento y con un mercado que años atrás paulatinamente ofrecía señales de estancamiento, encuentra a todos los que día a día dedicamos muchas horas al Real Estate y nos consideramos apasionados con nuestra profesión, con la responsabilidad de ofrecer a nuestros actuales y futuros clientes un mayor abanico de ideas y respuestas ante sus incertidumbres.

Y usted me dirá: ¿con el término crear, a dónde apunta específicamente?, ¿todos podemos ser creativos, o es solo una virtud de algunas personas?

No hay que olvidar que el mayor conocimiento del inmueble lo tiene nuestro cliente (propietario-arrendador), quien lo habita las 24 horas del día.

Es fundamental realizarle todas las consultas pertinentes, de forma de canalizar ese conocimiento y potenciarlo con nuestra experiencia y formación a la hora de comercializarlo.

Como punto de partida, si nos referimos al termino crear, la Real Academia Española lo define como "producir algo de la nada".

Si lo trasladamos a nuestro servicio en la intermediación de inmuebles, el término "crear" debemos extrapolarlo a "crear oportunidades" para ese inmueble, las que si no nos contrataran se perderían.

El objetivo es generar una necesidad en base al producto que tenemos y seguir un plan de trabajo con diversas alternativas.

La decisión final será tomada por el dueño del inmueble.

No siempre implica una inversión económica o un riesgo; por lo contrario, se deberá canalizar las virtudes que tiene el inmueble, como juega y interviene la zona donde se localiza el mismo, para poder resaltar los aspectos positivos sobre los negativos.

Estimamos que la presentación del inmueble es fundamental; debe ser amena, brindar armonía con una correcta distribución de espacios con relación a su mobiliario.

A resaltar el orden y la limpieza lo cual siempre es una buena carta de presentación.

Cuando los individuos están visitando varios inmuebles, tienden a comparar y hacer un paralelismo entre ellos, y aquí es cuando la primera impresión es fundamental.

Es más; en la práctica se observa que muchas personas que se encuentran en pareja, uno de los integrantes es con quien debemos realizar un primer filtro para después avanzar y solicitar una segunda visita con su pareja, familiar o directamente con su Arquitecto o Constructor de confianza. Si en esta primera visita no tenemos el inmueble con su máximo potencial y esplendor, ya puede suceder que no tengamos una segunda oportunidad y se haya perdido la posibilidad del arrendamiento o venta.

Inmuebles Nuevos vs Inmuebles Antiguos: las técnicas pueden variar. A modo de ejemplo, en unidades a estrenar generalmente se cuenta con un Showroom equipado por diseñadores de interiores, lo cual ayuda a los compradores a que puedan visualizar los espacios y también desde internet se brinda una perspectiva integral, con lo cual deja de ser una foto "fría" de un piso de parquet flotante y cocina kitchenette con placares.

Como contrapartida, es recomendable también tener una opción del mismo inmueble, sin muebles ya que hay personas que desean ver la unidad vacía (siempre hay que tener la mayor cantidad de opciones).

Unidades de estilo: son apasionantes ya que es para un público específico que admira otro tipo de detalles. Aquí hay un valor arquitectónico intrínseco y constructivo, que en el otro tipo de inmueble no se puede observar.

Como generalmente los espacios son más amplios, no siempre hay necesidad de conservar los muebles, pero desde nuestro humilde punto de vista y con experiencia en comercializar este tipo de inmueble, ayuda y mucho que el inmueble este "vestido" y más si los muebles son de estilo.

Genera un aspecto favorable porque hace un matiz entre los materiales nobles como pinotea, mármol, vitrales, molduras, que resulta muy atractivo para que los futuros inquilinos o compradores logren visualizar el conjunto de los espacios asociados a su función.

Si el inmueble tiene la suerte de poseer una hermosa vista al mar, rambla, parque, plaza o espacio verde, debemos organizar el mobiliario

de forma tal que el escenario principal sea dicha "postal" y si por lo contrario el inmueble mira a lugares poco atractivos, debemos realizar lo opuesto para evitar centrarse en dicha vista.

Otro factor clave y que puede llegar a generar roces es el tema de las reparaciones.

Hipótesis en Alquileres: el estado del inmueble va a incidir en el valor del alquiler. Si se recicla un baño u cocina no solo va a valorizar el inmueble sino que va a evitar problemas a futuro con los inquilinos.

En caso de no tener los recursos para realizarlo, se podría llegar a una solución ante una eventual negociación con los inquilinos de brindarles meses de gracia, por ejemplo, o que por un determinado plazo el valor del alquiler disminuya a los efectos de amortiguar dicha obra (acuerdo entre las partes).

Es fundamental por un tema de seguridad que la instalación eléctrica este hecha con llaves diferenciales por un técnico habilitado por UTE (si las llaves de corte no las habilita UTE, el servicio no se podrá poner a nombre del inquilino, y podrá ocasionar deudas a nombre del dueño de la finca).

Hipótesis Venta: tema delicado en el cual se da un abanico de posibilidades, las cuales no podemos abarcar todas en un informe. Vamos a enumerar las más relevantes.

Evaluar costos en caso de tener que hacer un reciclaje profundo; posiblemente no pueda recuperar todo lo invertido.

Prioridad al tema de instalaciones eléctricas.

Pintura: puede causar una muy buena impresión para algunas personas, pero generalmente cuando se pinta una unidad que se encuentra a la venta y no está habitada, la primer pregunta del comprador al ingresar es: ¿tiene humedad?, ¿por qué razón fue pintada?

Sin necesidad, la parte vendedora puede dar un manto de duda al comprador, cuando puede ser que el interés real de esa obra no sea cubrir un desperfecto edilicio, sino que simplemente se busque dar un aspecto más favorable.

Pisos: en caso de que sean de parquet se recomienda pulir y plastificar; un gran porcentaje de los interesados prefiere esta opción y esto valoriza el inmueble.

Baños: a evaluar según el estado y cuantos haya.

Nunca intente personalizarlo de una forma muy "osada", ya que a la hora de comercializar la unidad puede sea una limitante.

Cocina: mismo consejo que en el punto anterior.

En todos los casos anteriores tenga presente que va tener costos adicionales de registrar la obra en el Banco de Previsión Social (por más que lo construya usted, también se debe abrir y cerrar la obra en el Banco de Previsión Social, realizando la declaración correspondiente), aportes, costo de Arquitecto, Constructor etc.

La intención de este artículo es ampliar el espectro de la creatividad evitar inversiones innecesarias e improductivas, sin entrar en la etapa posterior que sería la negociación.

Tema muy importante, pero si no hay un respaldo previo acompañado de una correcta valuación, no podríamos llegar a un buen puerto.

Es de menester hacer una aclaración precisa que muchas veces en la práctica, no es tenida en cuenta, ya que la Inmobiliaria o las Inmobiliarias que intervienen en una negociación de venta o arrendamiento son Inmobiliarias de las partes.

Su objetivo es lograr un acuerdo que beneficie a las dos partes y que ambos queden conformes a la hora concretar el negocio.

Concluimos con dos frases:

> "No es la calidad de servicio que a usted le da la razón, por la cual el cliente compra y vuelve, sino la calidad de servicio que él mismo percibe que se le da."
>
> *Michael Leboeuf*

> "La calidad no es un acto, es un hábito."
>
> *Aristóteles*

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

Imagine el futuro y arme un plan

"Un hombre es tan grande como su sueño, su ideal, su esperanza y su plan."

Peter Drucker

"La vida solo puede ser comprendida viendo hacia atrás; pero debe vivirse mirando hacia adelante."

Soren Kierkegaard.

Enid Howard y Jan Tras en su interesante libro Daily Imperfections (Imperfecciones Cotidianas) hacen una serie de afirmaciones, con una mirada entre humorística e irónica, que nos ayudan a reflexionar sobre las realidades cotidianas que vivimos.

En un pasaje de su libro dicen: "Mirar por el espejo retrovisor le dice dónde estuvo, no hacia donde va. Usted tiene tanto control sobre el provenir como lo tiene sobre su pasado. Nunca sabe a cabalidad a dónde lo llevará el camino, y tiene poca comprensión de los sitios donde ha estado. Eso se llama aventura".

Sin lugar a dudas esta es una forma de manejarse por la vida.

Existe mucha gente que vive bajo este modelo en el día a día.

Por un instante piense…
¿Tiene usted el mapa de donde se encuentra y hacia donde quiere ir?

"Ser lo que somos y transformarnos en aquello en lo que somos capaces de transformarnos, es la única finalidad de la vida."

Robert Louis Stevenson

Tras la búsqueda de objetivos

El deseo de alcanzar metas tanto personales como profesionales requiere fijarse objetivos e ir tras la consecución de los mismos de manera sistemática.

Resulta frecuente encontrarse con personas que se guían en sus vidas por impulsos, ocasiones, oportunidades y coyunturas; o se dejan llevar por los acontecimientos y están satisfechas con lo que logran.

En realidad para estas personas resulta simple estar satisfechos si nunca se han fijado metas.

Es sencillo decir que las cosas "andan bien" cuando no sabemos hacia dónde nos dirigimos y manifestamos que el lugar al que se llegará es el deseado sin importar cual sea.

En realidad la persona que tiene esta percepción es alguien que se conforma con lo que le depara el destino.

Ahora bien:

¿Cuáles son las razones por las cuales no se planifica?
¿Qué es lo que hace que las personas no destinen parte de su tiempo a planificar?

El proceso de la planificación parte de las metas que usted quiere alcanzar –tanto materiales como sociales o espirituales– en un lugar o un tiempo futuro.

Su punto de partida tiene que ver con aquello a lo cual ya me he referido oportunamente que es la importancia de una visión.

Recuerde que una visión sin un plan es simplemente un sueño.

“El pasado es una historia. El futuro es un misterio. Y este momento es un regalo, por eso se llama Presente”

Deepack Chopra

El pasado es lo que fue y por cierto es importante. Allí está su historia personal y profesional.

Está el conjunto de las cosas que logró y no logró; sus realizaciones, sus éxitos y sus fracasos.

El presente es algo efímero; es el hoy, breve pero también relevante. Es donde usted se está poniendo a prueba y resulta importante vivirlo y gozarlo.

El futuro encierra lo desconocido y depara un sin fin de interrogantes; pero es el lugar donde vamos a vivir.

El escritor norteamericano Mark Twain dejó un pensamiento escrito que dice: “Planifique su futuro, porque tendrá que pasar allí el resto de su vida“.

¿Por qué entonces las personas no se trazan planes sobre el futuro teniendo esto tanta significación para sus vidas?

“Nada es tan fácil como mantenerse ocupado y nada es tan difícil como ser eficiente”

Alec Mackenzie

Motivos por las cuales no se planifica

La planificación está dirigida a la consecución de metas y objetivos relacionados con el futuro; y éste, encierra riesgos.

El planear para situaciones futuras implica incertidumbre, dudas y ello acrecienta el riesgo de equivocarnos o cometer errores.

En realidad nadie desea atravesar esas situaciones y muchos, para evitar los riesgos no hacen planes o se niegan a llevarlos a cabo.

Ponerse a planificar y escribir esos planes implica una decisión a la que estamos dispuestos a adherirnos pero nos hará responsables si esos planes fracasan. Ante esa realidad, las personas no asumen los compromisos.

La gente no quiere compromisos en un mundo donde todo es tan incierto. Así, por ejemplo, hoy mucha gente no trae hijos al mundo pensando en qué les puede deparar el futuro; o muchos no construyen una pareja por miedo a que no funcione.

Estos dos motivos, el temor al fracaso y el no querer tomar compromisos son quizá los más relevantes al momento de analizar por qué la mayoría de las personas no planifica. Otras veces la causas para no planificar están dadas por no saber como hacerlo o el temor a cometer errores en un ámbito desconocido.

Hay un antiguo pensamiento árabe que dice: “Lo desconocido, temido” y también hay muchas personas propensas a esa otra expresión popular que dice “Más vale malo conocido, que bueno por conocer”. Es entendible este último refrán en términos de que, lo que conozco lo domino y ello me hace sentir seguro. Lo otro es un interrogante y plantea incertidumbre.

Ahora bien, el no trazar planes claros potencia la aparición de situaciones de crisis y ello deja poco tiempo para establecer nuevos proyectos.

El planificar no tiene por finalidad hacer una predicción del futuro ni tampoco eliminará el riesgo de equivocarnos.

En realidad, lo que hace la planificación es partir de un análisis de su pasado y de su presente para orientar sus mejores capacidades y recursos actuales en pos de la búsqueda de sus objetivos futuros.

La planificación lo ayuda a armar un escenario posible, a partir de una serie de supuestos que le permitirán saber hacia donde le llevarán las actuales actividades presentes que usted lleva a cabo.

La planificación le permitirá hacer conscientes qué situaciones deberá

atravesar, evaluar sus riesgos y así establecer medidas para reducirlos o controlarlos.

> “Para quien no sabe a donde va, nunca soplarán vientos favorables”
>
> *Séneca*

Para poder planificar tendremos que saber muy bien dónde se quiere llegar porque, de lo contrario, corremos el riesgo de llegar a aquel lugar que, justamente, no queremos. Existe un párrafo del maravilloso libro “Alicia en el País de las Maravillas”, de Lewis Carrol que ilustra claramente la importancia que tiene el poder de una visión para saber hacia donde queremos ir :

Un día Alicia llegó a una bifurcación en el camino y vio el gato Cheshire sobre un árbol.
- “¿Qué camino tomo?“ le preguntó.
El gato le respondió con otra pregunta:
- “¿A dónde quieres ir? “
- “¡No sé!” contestó Alicia.
- “Entonces...“dijo el gato “ ¡No tiene importancia que camino tomes! “

Moraleja:
Si no sabe a donde va,
lo más probable es que llegará a cualquier parte.

No limite sus ambiciones; piense que, si lo desea verdaderamente, puede llegar a donde quiera. Entonces propóngase metas, y a partir de allí, establezca los objetivos de mediano y largo plazo. No espere lograrlo de un día para el otro, o como si fuera por arte de magia. Lo logrará en etapas.

Cuando haya tomado la decisión, escríbalo y comience a preparar el camino hacia esa meta. Tenga presente los siguientes conceptos:

Los resultados no son producto de la suerte. Los resultados son productos de la planificación.

Si usted no tiene un plan no sabe a donde va y por lo tanto llegará a cualquier parte.

Es mejor tener un plan que ningún plan y el peor de los planes es mejor que ningún plan. La planificación apropiada previene un desempeño pobre.

Las metas le dan a usted un propósito y una orientación; y además son un elemento clave para la automotivación.

Pensar en desafíos que sean emocionantes nos ayudan a poner lo mejor de nosotros mismos y de los demás en la consecución de los objetivos.

Establecer metas es una formula para tener éxito, aunque menos del cinco por ciento de las personas pone sus metas por escrito.

El establecer metas le ayuda a crear sentimientos de logro cuando usted llega a donde quería llegar.

Un importante número de personas dedica más tiempo a planificar sus fiestas que su propia vida personal y profesional.

Las metas están en todos los órdenes de la vida y no necesariamente se vinculan con lo económico. ■

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)

Alfredo López Salteri
Licenciado en Relaciones Humanas en la Empresa.
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.

Alfredo Etchegaray • Director de Carrera de Marketing

Crecer para vivir mejor "LEVERAGE" creador de riquezas

Con la natural diversidad de situaciones, nacemos, estudiamos y trabajamos, con actitud y acciones para crecer y vivir mejor en lo económico, soñando con una mayor calidad de vida material y emocional, en un mundo cuyo ritmo, cambios y presiones, con frecuencia nos supera en velocidad. Eso genera una permanente carrera detrás de esos sueños, a veces origen de ansiedades que llegan a desvirtuar la búsqueda de los equilibrios y terminan distorsionando nuestra tan importante paz interior, lo que nos permite el disfrute de los afectos, la familia, la naturaleza y el desarrollo de nuestras artes, oficios y habilidades creativas.

La faceta positiva es que son los sueños y proyectos de las gentes y las mentes de los habitantes de una nación los que crean la riqueza y su efectiva consecuencia en la estimulación de buenos empleos, sin necesidad de llegar a las disciplinas extremas de otras culturas de Oriente, pero sí mejorando las nuestras, con mayor pasión, orden y perseverancia.

¿Es posible imaginar un resultado diferente, haciendo más de lo mismo? Notoriamente, este nuevo escenario mundial nos enfrenta al desafío de informarnos nuevamente, capacitarnos y evolucionar, en un trabajo de equipo con la administración pública, que, afortunadamente, tiene la actitud necesaria para "aggiornarse".

Innovación es la clave del éxito, que requiere una cuota de coraje para animarnos a salir del área de confort, aprendiendo de las experiencias de regiones que crecen más y mejor.

En el mercado inmobiliario de nuestro país, es muy alto el porcentaje de operaciones contado o con la muy costosa participación de créditos privados, debido a la "rica en obstáculos" accesibilidad a créditos bancarios. Consulten y conocerán que miles de uruguayos en Europa, los Estados Unidos y otras regiones del mundo, acceden rápidamente a la compra de valiosas propiedades a través de eficientes servicios de leasing a largo plazo y tasas muy bajas, con beneficios extra luego de cierto período de cumplimiento, logrando multiplicar el ritmo y volumen de ventas a dimensiones de asombro, como también se observan en las bolsas y sus volúmenes de inversión. Lógicamente, fácil se accede y rápidamente se pierden los derechos adquiridos en función de la disciplina y cumplimientos, para que otro cliente sustituya al disruptivo.

Así como en el turismo la conectividad accesible y eficiente es la base del éxito, además de la calidad de productos y servicios, en los negocios del mercado inmobiliario, la accesibilidad es también la clave del éxito, a través de créditos con el formato de leasing, que en nuestro país son una rareza.

En un estado de derecho y con las sagradas libertades empresariales, sería interesante intercambiar información para evaluar en qué condiciones es viable crear este nuevo ámbito de negocios que muy probablemente multiplicará el ritmo y las dimensiones de las operaciones y empleos para todos, con los previsibles ciclos de ajustes que se dan en todos los mercados, apalancados por políticas de Estado de reactivación acelerada.

Trabajando juntos, lograremos cambios. ■

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

Intedya
International Dynamic Advisors

“Desarrollo Competitivo”

Somos una entidad internacional especializada en Consultoría, Auditoría y Formación en materia de gestión de riesgos y cumplimiento normativo

NUESTRAS ÁREAS DE CONOCIMIENTO

Cebollati 1572. web: https://uruguaymetropolitana.intedya.com

infomontevideo@intedya.com **097 682 656**

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.