CIUDADES

Nº 80

Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 21. Enero / Febrero 2021

Nuevo Presidente y Directiva de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Leon Peyrou asumió como Presidente de la CIU, conjuntamente con una directiva interdepartamental que conjuga juventud y experiencia

Germán Cardoso
Un negocio que vuelve con protocolos

J. Baikovicius
Neo capitalismo nacido tras el virus Covid-19

Gustavo Ortolá
Tendencias que llegan de la mano de la tecnología

Alberto Puppo
Nuevo sistema se agrega al de los arrendamientos

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

Office Punta, Of. 303.
Av. Italia y Julio Herrera y Reissig. Parada 4
Punta del Este, 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:
R. Wilder Ananikian
wilderananikian@gmail.com

Editor:
Heraclio Labandera
heraclio.labandera.suarez@gmail.com

Contacto:
ciu@ciu.org.uy

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

Colaboran en este número:
Heraclio Labandera, Martín S. Acosta, Giovanna Lorenzi, Alberto Puppo, Gustavo Ortolá, Jimmy Baikovicius, Pablo Coirolo, Damián Tabaknan, Equipo de Compliance Brum & Costa Abogados, Aníbal Durán, Abril Pérez Alves, João Teodoro Da Silva (Brasil), Alejandro Escudero Rodríguez, Alfredo López Salteri.

Fotografía de tapa:
CIU

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. 80 - Año 21 - Enero / Febrero 2021

Autoridades

Presidente
Leon Peyrou

Vicepresidente
Beatriz Carámbula

Secretario
Matías Medina

Prosecretario (CIC)
Daniela Hernández

Tesorero
Luis Silveira

Directivo
Álvaro Echaider

Directivo
Victor Reynoso

Directivo
Alicia Huertas

Directivo (CIR)
Lia Valentina Arrospide

Directivo (CAINPA)
Diego Beloqui

Directivo (CIM)
Mario Méndez

Director de Relaciones Internacionales
R. Wilder Ananikian

Comisión de Ética
Juan Pablo Blengio
Diego Perdomo
Diego Beloqui

Comisión Fiscal
Gabriel Valeta
Fernando Alfaro
Luis Pisano
Gabriel Soares Netto
Benigno Carballido

Comisión de Socios
Fernando Micucci
Leonardo Bordad
Alicia Huertas

Comisión Intergremial
Leon Peyrou
Beatriz Carámbula
Luis Silveira

Comisión de Asuntos Legislativos
Leon Peyrou
Beatriz Carámbula
Matias Medina
Victor Reynoso
Luis Silveira

Comisión Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria
Leon Peyrou
Beatriz Carámbula
Álvaro Echaider
Luis Silveira

Comisión Prevención de Lavado de Activos
Leon Peyrou
Luis Silveira
Matias Medina
Mario Méndez

Consejo Consultivo
R. Wilder Ananikian
Gabriel Conde
Alfredo Blengio
Gustavo Iocco
Rubén Álvarez

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

CILA
Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay
Confederación de Cámaras Empresariales
NATIONAL ASSOCIATION of REALTORS®
CAMARA DE COMERCIO URUGUAYO ARGENTINA Fundada en 1939

Sumario

6 Editorial: Discurso del nuevo Presidente de CIU

8 Opinión: Aviso a los navegantes

9 Institucional: Cambiaron autoridades de la CIU

10

Entrevista: de la Redacción de CIUDADES
Un negocio que vuelve con protocolos

12 Martín S. Acosta:
Ingreso de extranjeros al Uruguay en situación de emergencia sanitaria

16 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Las últimas medidas del Gobierno

18 Dra. Giovanna Lorenzi
Principales novedades del proyecto de ley de presupuesto nacional quinquenal en materia tributaria

22 Alberto Puppo
Procurando ordenar el sistema actual de arrendamientos urbano

26 Análisis: Auren
Modificaciones al régimen vigente para proyectos de Gran Dimensión Económica (GDE)

28 Gustavo Ortolá:
2020, el año de la cuarentena

33 Jimmy Baikovicius:
El coronavirus pisa el acelerador hacia un nuevo capitalismo

36

Pablo Coirolo:
Blockchain, Transformación Digital y el Mercado Inmobiliario

39 Damián Tabaknan:
Acelerando la internacionalización del Real Estate del Uruguay

40 Equipo de Compliance Brum & Costa Abogados:
La LUC y el impacto de las operaciones bancarizadas en los controles LAFT del sector inmobiliario

44 Entrevista: de la Redacción de CIUDADES
CILA, como alianza estratégica

48 Esc. Aníbal Durán:
Flexiseguridad en lo laboral…

49 Abril Pérez Alves:
Reglamento de Copropiedad

52 Dr. João Teodoro Da Silva:
La evaluación de la propiedad debe ser realizada por el agente inmobiliario

54 Alejandro Escudero Rodríguez:
Una historia de profesionalismo: la NAR

56 Alfredo López Salteri:
Haga Crecer sus Negocios: La Cadena de Relaciones

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

Discurso del nuevo Presidente de CIU

El que sigue es el discurso de Leon Peyrou al asumir nuevo Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), a propósito del cambio institucional de Comisión Directiva.

Asumo esta responsabilidad con el mismo compromiso con el que integré en su momento, la Comisión de Ética, la Comisión Directiva, el cargo del vicepresidente y la presidencia interina de la Gremial.

Soy parte de este equipo que hoy parcialmente deja de integrar la Comisión Directiva, pero que nos consta, no se aleja, porque conocemos y sabemos de su buena intención y su mejor disposición para con la Cámara.

Es indudable que cada Presidente intenta darle su impronta al cargo y en ese sentido marcaremos nuestra línea de trabajo.

Hemos conformado un equipo que conjuga todas las virtudes, experiencia, profesionalismo, juventud y por sobre todo, ganas y compromiso, motivado por la pasión a veces inexplicable, que nos genera esta actividad gremial.

Lejos estará el espíritu de protagonismo, el interés personal o el aplauso halagador.

El principal objetivo de nuestro mandato será procurar el crecimiento de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya y de nuestros asociados.

Son tiempos muy especiales; únicos en la historia de nuestras vidas.

Hemos estado confinados, vivimos bajo un protocolo permanente; hace varios meses que no nos encontramos, no nos abrazamos, ni siquiera nos reunimos como solíamos hacerlo.

Tiempos donde cambiaron nuestras rutinas, tanto domésticas como comerciales, donde la tecnología nos invadió y nos desbordó.

Sin embargo, así como la vida, nuestra actividad continúa en esta nueva realidad.

En ese sentido comienzo por destacar un gran objetivo para nuestra gestión, que es continuar impulsando el viejo anhelo gremial, de consolidar la Ley del Operador Inmobiliario, con la convicción que dicha regulación es imprescindible para el desarrollo y ordenamiento de nuestra actividad.

En esa línea de formalizar y regular al sector, trabajaremos en pro de la profesionalización del Operador Inmobiliario y en particular, de los que integran la CIU.

Procuraremos que CIU sea un sello de solvencia, y esto se logra solo con capacitación.

Quienes tenemos algunos años en la actividad, sabemos que esta regulación nos va a generar una posición de derecho y será un punto de partida en este nuevo camino que las circunstancias nos ponen por delante.

Tengo la convicción de que poco sirve la regulación, si no va de la mano del reconocimiento y la valoración de los usuarios, de los servicios que brindamos.

Como decía Aristóteles: “Somos lo que hacemos día a día; de modo que la excelencia no es un acto, sino un hábito”.

En consecuencia, continuaremos proponiendo de modo permanente distintas capacitaciones, asumiendo los desafíos de los tiempos que vienen.

Otro de nuestros grandes objetivos será consolidar la Interacción con los socios.

Aspiramos a trabajar en una Directiva abierta, y más allá de las posibles diferencias, queremos que los

asociados vengan a plantear sus inquietudes, a integrar las Comisiones de Trabajo y a trabajar por los grandes objetivos gremiales.

Hoy la CIU está consolidada a nivel internacional, vinculada y requerida por asociaciones latinoamericanas e internacionales como CILA y NAR, que integran entre ambas, aproximadamente a dos millones de operadores de todo el continente.

Nos esforzaremos por mantener estas conquistas, porque sabemos la importancia de estar insertos en el escenario internacional.

En lo nacional, pondremos nuestro mejor esfuerzo en estrechar vínculos con los asociados, tanto a nivel local como con los del Interior, generando encuentros y rondas de negocios, que potencien la sinergia.

La Revista CIUDADES, sin duda una gran iniciativa creada en noviembre del año 2000, ahora justamente hace 20 años, se ha convertido en material informativo codiciado, de consulta, con notas de alto nivel de Operadores de todo el continente, que nos enriquecen y nos ayuda a generar valor a nuestra profesión.

Mucho tenemos que agradecer a la mejoría de estos últimos tiempos a nuestro redactor, Heraclio Labandera, y nuestro diseñador Santiago Core.

El Portal será otra de nuestras grandes preocupaciones.

En este punto podríamos no arriesgar, pero no eso va con nuestra personalidad.

Mantengo la convicción que la CIU, con las casi 1.000 empresas inmobiliarias que la conforman, está en una excelente posición para consolidar su propio Portal.

En estos tiempos, el mayor poder de difusión está en la redes y si actuamos con inteligencia, logrando la fidelización del cliente y el compromiso de nuestros socios, habremos de contar con una poderosa voz y un poder comunicacional muy fuerte.

Otro desafío que nos hemos propuesto, es asumir una posición proactiva en lo relativo a la erradicación de asentamientos propuesto por las autoridades nacionales, colaborando con los equipos involucrados, aportando nuestro conocimiento y experiencia.

Nuestro negocio es el ladrillo.

Con la convicción que, un gremio unido es la mejor herramienta para crecer, apostemos a nuestra inteligencia, idoneidad y disciplina y a partir de este buen cimiento, sigamos construyendo esta obra con piezas perfectamente ensambladas, para lograr la fortaleza a la que aspiramos.

No quiero terminar estas reflexiones, sin hacer un reconocimiento a mis compañeros de la Directiva saliente, por la tolerancia y expresarles el placer que fue haber trabajado con ellos.

Agradecer también a los integrantes de esta nueva Directiva, que han aceptado la responsabilidad de comprometerse con su trabajo y su tiempo.

Y en ese sentido, quiero destacar a estos directivos y a todos los anteriores, por su inmensa generosidad, sacándole tiempo a sus empresas y sus familias, para que esta gremial continúe creciendo.

Agradecer también a todas la gremiales con las que, de una u otra forma estamos vinculados, e invitarlos seguir estrechando lazos.

Leon Peyrou
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Con ADIU, con nuestras Cámaras Asociadas del Interior, con el Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal, y con los integrantes de la Intergremial, con quienes trabajamos en pro de los objetivos comunes, la Asociación de Escribanos, el Colegios de Abogados y el de Contadores, con quienes integramos la intergremial.

Por último, agradecer a nuestro presidente saliente, el amigo Wilder Ananikian, por la confianza al haberme invitado a participar en su directiva, donde se destacó su capacidad de trabajo y dedicación.

He tenido la oportunidad de conocerle como referente a nivel internacional, colocando a la CIU en un lugar de alta visibilidad y consideración en ese escenario.

Aspiramos continuar con esa tarea de jerarquizar la profesión.

El futuro es ahora!

Muchas gracias.

Aviso a los navegantes

Wilder Ananikian
Presidente CIU
2017-2020
Mandato Cumplido

En el tercer trimestre del 2020, la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) tuvo su cambio de autoridades, lo que saludamos calurosamente, quedando en la presidencia de la gremial un colega y amigo como el inmobiliario Leon Peyrou.

Este cargo no solo es un merecido reconocimiento a la incansable labor gremial de una persona involucrada con el hacer común de la profesión, sino la continuidad de una labor colectiva de la que tomó parte desde hace años.

Conoce la tarea y sabe el rumbo, que los demás colegas de seguro van a acompañar.

Dejamos la presidencia de CIU con muchos deberes hechos, pero con varios objetivos sin culminar.

Por suerte, por delante quedan muchas cosas por hacer, lo que seguro culminarán los que siguen, lo que moralmente justifica la existencia de la institución y el activismo gremial.

La labor de la CIU nunca será tarea de un único protagonista, y por ese desafío discurrimos.

En el período que cerramos trabajamos con denuedo por la profesionalización de nuestra actividad, consolidamos los lazos internacionales de la institución y trajimos lo último del conocimiento profesional a nuestro alcance.

Eso se expresó en los disertantes que invitamos al país, en las plumas que acercamos a la revista CIUDADES, en las conferencias que organizamos, y en las voces que hicimos oír a los colegas.

Un hito muy especial fue la realización del Congreso de CILA, que puso al país en el foco inmobiliario latinoamericano y permitió escuchar a voces autorizadas y sabias de todas las latitudes.

Brindamos herramientas tecnológicas para que nuestros socios, interactuaran, se informaran e hicieran negocios a través de los varios grupos por zonas que se crearon.

Enfrentamos también dos desafíos importantes, como un cambio de gobierno nacional, procurando ensamblar los intereses gremiales en el discurso público, y buscamos respuestas para la desazón que se detonó con la pandemia.

En este punto, la crítica situación no nos tomó quietos.

Organizamos encuentros virtuales, trajimos especialistas del negocio de otras latitudes y procuramos acallar las dificultades de la hora con activismo y pro-actividad.

Frente a la coyuntura, buscamos respuestas convenientes para el negocio en todo momento, y nunca cortamos el diálogo y el entendimiento con las autoridades de turno, alertados de que por allí iba el camino al buen destino.

Sin dejar de lado la responsabilidad social empresarial, de la cual con el apoyo de todos los socios, pudimos aportar desde nuestro sector a los más necesitado en todo el país.

Ahora vamos a acompañar la labor gremial desde estas páginas, porque la divulgación y la formación se han vuelto fundamentales en los tiempos que llegan.

Nunca nuestra nave estuvo varada, y ahora no será la excepción.

Ponemos proa a nuevos puertos, en medio de la mar tormentosa, sabedores de que siempre debemos busca el mejor rumbo.

Por algo, un viejo pensador de nuestro país dejó para la posteridad una frase tallada en bronce, que en esta oportunidad nos servirá de colofón.

“Nuestra quilla hiende mejor, en las aguas embravecidas”.

Velas al viento; proa a futuro.

Cambiaron autoridades de la CIU

El pasado 6 de noviembre, se produjo la transición de autoridades de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), con la elección de un nuevo Presidente de la gremial y de una nueva Comisión Directiva que dirigirá los destinos de camerales hasta el año 2023.

En la sesión de traspaso de mando, comenzó su ejercicio como Presidente de la gremial el inmobiliario Leon Peyrou, por Leon Peyrou Propiedades, acompañado por Beatriz Carámbula, de Punto Inmobiliario en la Vicepresidencia, Matías Medina, de Macari Negocios Inmobiliarios y Rurales como Secretario, y Daniela Hernández, de la Cámara Inmobiliaria de Colonia en la Prosecretaría.

También participarán de la Directiva el inmobiliario Luis Silveira, de Siab Inversiones, como Tesorero, Álvaro Echaider, de Inmobiliaria Echaider como Protesorero, mientras que Victor Reynoso, de Acapulco Inmobiliaria, Alicia Huertas, de Huertas & Rocca Negocios Inmobiliarios, Lia Valentina Arrospide, de la Cámara Inmobiliaria de Rocha, Diego Beloqui, de la Cámara Inmobiliaria de Paysandú y Mario Méndez, de la Cámara Inmobiliaria de San José acompañarán la gestión en calidad de Directivos.

El saliente presidente de la CIU, R. Wilder Ananikian, acompañará también esta gestión en calidad de Redactor Responsable de la revista CIUDADES. ■

Entrevista a Germán Cardoso, Ministro de Turismo

Un negocio que vuelve con protocolos

El Turismo es una actividad que por definición posee una cara lúdica, pero también tiene una contracara de naturaleza inmobiliaria. De su suerte penden miles de negocios que se consolidan o no por temporada, y se sostiene para el resto del período.

La excepcional situación de este año, las disposiciones gubernativas sobre el cierre de fronteras para evitar la expansión de la pandemia, y el reciente reforzamiento de medidas, generó preocupación en ciertos ámbitos de la sociedad.

El ministro de Turismo, Germán Cardoso, explicó para CIUDADES

Dr. Germán Cardoso
Ministro de Turismo de Uruguay
Miembro de la delegación uruguaya del Parlatino (Parlamento Latinoamericano), cargo vigente hasta el año 2020. Miembro de la delegación uruguaya del Parlamento del Mercosur cargo vigente hasta el año 2020.
Para el período 2015-2020 fue electo Diputado por el Departamento de Maldonado por tercera vez consecutiva.
Para el período 2010-2015 fue electo como Representante Nacional por el Departamento de Maldonado. Durante esta legislatura siendo suplente al Senado asume en varias ocasiones como Senador. En 2013-2014 es designado Presidente de la Cámara de Representantes.
Para el período 2005-2010 fue electo Electo Diputado por el Departamento de Maldonado. Integra la comisión de Turismo y Deportes y es delegado en las Comisiones de Constitución, entre otras. Para el período 2000-2005 fue electo Electo Edil Departamental. También fue Contralor del Saneamiento del Departamento de Maldonado, y de Turismo de la Junta Departamental de Maldonado.

los alcances de esta temporada

CIUDADES: Esta será una peculiar temporada, marcada por la pandemia y los protocolos. ¿Cuántos sectores turísticos advierte Ud., tendrán dificultades sanitarias difíciles de superar, para reiniciar su actividad?

Ministro: La pandemia ha afectado a todos los sectores turísticos, no solo de Uruguay, sino del mundo. Según estimaciones de la Organización Mundial del Turismo (OMT) hay más de 100 millones de empleos turísticos en riesgo a causa de los efectos del Covid-19. En Uruguay todo el sector turístico se ha visto impactado, aunque hay sectores que lo están más por ejemplo las empresas de transporte y las agencias de viaje, que dependen mucho del turismo emisivo. Respecto a sectores que podrían tener dificultades sanitarias para la reapertura, lo más complejo fue la apertura de las termas. Sin embargo, con la definición de protocolos y aforos, al día de hoy no hay un solo caso positivo que se haya originado en las termas. El sector turístico uruguayo es responsable. Con la aplicación de todos los protocolos, que fueron elaborados con la participación de los operadores, no debería existir una rama de la actividad turística con dificultades de cara a la reapertura.

CIUDADES: ¿Qué tipo de medidas fiscales se están evaluando para estimular el turismo interno? ¿Los turistas internos tendrán devolución de IVA, como a los extranjeros, por ejemplo?

Ministro: El gobierno ha adoptado muchas y muy buenas medidas de beneficios para el sector turístico, reconociendo que ha sido uno de los más afectados con la pandemia.

Los turistas internos sí tienen devolución de 9% de IVA desde el 1 de diciembre y hasta el 4 de abril de 2021 en servicios de gastronomía y alquiler de autos, IVA 0 en hoteles y volverán a tener exoneración de 10,5% de IRPF a alquileres a través de inmobiliarias. Además, tarjetas de créditos con amplia financiación, cuotas sin recargos; descuentos especiales, entre el 15 y el 30% para todos los sectores del turismo. Otras medidas son la devolución de $ 5.000 durante 3 meses por cada trabajador que sea reintegrado desde el 30 de agosto; $ 8.000 durante 3 meses por cada trabajador reintegrado desde el 1 de diciembre; exoneración de cargos fijos de tarifas de UTE y OSE; suspensión de pagos de préstamos y ejecuciones por 6 meses; créditos con garantías SiGa en condiciones especiales; SiGa turístico sin tope y en las mismas condiciones que el anterior; exoneración de aportes patronales a las agencias de viaje, organizadores de congresos y empresas de transporte turístico registradas ante el Ministerio de Turismo.

CIUDADES: La actividad turística depende de temporadas y muchas veces el sector funciona todo el año, financia sus ventas ¿Qué tipo de medidas fiscales se están pensando para sostener a las empresas que deben permanecer abiertas con costos fijos y sin retorno por las limitaciones?

Ministro: Algunos temas ya se han resuelto, como por ejemplo la potencia de UTE; la extensión del seguro de paro y el seguro de paro parcial; además de los préstamos anteriormente mencionados.

CIUDADES: ¿Para las empresas se han pensado algunas facilidades en tarifas, o fiscales, considerando la situación de emergencia que se vive?

Ministro: Si, las tarifas de UTE, la devolución del 10,5% de devolución de IRPF para alquileres a través de inmobiliarias registradas, por ejemplo. El gobierno ha adoptado muchas medidas para el sector. Es entendible que para las empresas aún es insuficiente dada la crisis por la que atraviesa, pero el gobierno trabaja responsablemente en la adopción de todas las medidas que son posibles otorgar. Se siguen analizando muy de cerca la situación del sector.

CIUDADES: ¿Habrá controles en los precios de los servicios en Punta del Este?

Ministro: No se van a fiscalizar precios. Se trabajó en conjunto con las empresas en una guía de productos con precios sugeridos.

CIUDADES: ¿Qué impuestos se pagan en el inmobiliario turístico? ¿los mismos que el alquiler normal de una casa?

Ministro: Los impuestos son los mismos. Pero los alquileres turísticos tienen una exoneración del 10,5% de IRPF. En todo el proceso se trabajó en forma estrecha con todos los sectores turísticos a través de la Cámara Uruguaya de Turismo. Esperamos que todos los uruguayos cumplan con todos los protocolos establecidos para evitar la propagación es este virus. El poder salir de vacaciones en un año que, sin dudas que no solo nos merecemos sino que lo necesitamos, hace que cada uno sea responsable en la aplicación de todos los protocolos de uso de tapabocas, distancia física social, higiene de manos. Tenemos la suerte de vivir en un país donde muchos quisieran venir de vacaciones, entonces disfrutémoslo con responsabilidad. ■

Martín S. Acosta • Abogado

Ingreso de extranjeros al Uruguay en situación de emergencia sanitaria

Como consecuencia de la Pandemia provocada por el virus “COVID-19” varios países del mundo, entre ellos Uruguay, cerraron sus fronteras, impidiendo el ingreso de extranjeros a su territorio, como forma de evitar mayor cantidad de contagios.

El cierre de fronteras fue una de las medidas adoptadas por el Poder Ejecutivo en el marco del estado de emergencia nacional sanitaria declarado una vez conocidos los primeros casos de contagio por “COVID-19” en nuestro país.

Fue así que se establecieron limitaciones generales de ingreso al país de pasajeros y tripulantes, así como la suspensión de vuelos privados internacionales provenientes de zonas afectadas por la Pandemia.

El Decreto 102/020 de fecha 19 de marzo autorizó el ingreso al país de ciudadanos uruguayos y extranjeros residentes en el país provenientes del exterior.

Por su parte, el Decreto 104/020 del 24 de marzo adecuó las medidas y procedimientos de restricción para el ingreso a Uruguay, ampliando las limitaciones de ingreso a todo extranjero que no posea residencia en Uruguay, con las excepciones que fueron establecidas en forma específica.

Dicha norma autoriza el ingreso al país únicamente a los ciudadanos uruguayos y extranjeros residentes provenientes del exterior, prohibiendo el ingreso a Uruguay de ciudadanos extranjeros provenientes de cualquier país a excepción de:

Extranjeros residentes en el país.

Tripulaciones de aeronaves y prácticos de buques.

Choferes afectados al transporte internacional de bienes, mercaderías, correspondencia, insumos y ayuda humanitaria y sanitaria.

Diplomáticos acreditados ante el gobierno uruguayo o ante Organismos Internacionales con sede en el país.

Extranjeros que se beneficien de corredor humanitario o sanitario establecido para el embarque o desembarque de cruceros, buques y aviones con base donde la autoridad sanitaria determine.

Brasileños que, demostrando su condición de fronterizos, ingresen por la frontera Uruguay-Brasil y permanezcan en la ciudad fronteriza.

Casos manifiestamente fundados de protección internacional conforme lo dispuesto por la Ley N° 18.076 (Ley de Refugiados).

Situaciones debidamente justificadas de reunificación familiar (con padres, cónyuges, concubinos, hijos solteros menores o mayores con discapacidad, o humanitarias no previstas en los demás literales).

Ingresos transitorios con fines laborales, económicos, empresariales o judiciales gestionados ante la Dirección Nacional de Migración por el Ministerio competente correspondiente al área de actividad involucrada y fundado en razones de necesidad impostergable.

Autorización de Ingreso Excepcional a Uruguay

Para los extranjeros interesados en ingresar a Uruguay al amparo de las excepciones recién indicadas, se estableció un procedimiento administrativo que consta de dos etapas:

(i) solicitud del denominado "Aval de Ingreso"; y (ii) tramitación de la "Autorización de Ingreso Excepcional" ante la Dirección Nacional de Migración.

Previo a tramitar la "Autorización de Ingreso Excepcional", el interesado debe solicitar y obtener del Ministerio con competencia en la causal que motiva y fundamenta su petición el denominado "Aval de Ingreso", mediante el cual acreditará estar comprendido en alguna de las excepciones que habilitan su entrada al país.

No deben solicitar dicho Aval las personas cuyo ingreso se funda en la causal "Reunificación Familiar", casos en los que directamente debe tramitarse la "Autorización Excepcional de Ingreso" ante la Dirección Nacional de Migración, mediante el mecanismo on-line establecido a tales efectos.

En aquellos casos en los que si es necesario obtener el "Aval de Ingreso", el mismo debe solicitarse ante el Ministerio competente según la actividad a realizar en Uruguay.

En caso de que el motivo de solicitud sean fines empresariales o inversiones, el Aval debe gestionarse ante la Dirección de Inteligencia y Promoción Comercial e Inversiones del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Si se trata de ingresos transitorios con fines laborales, económicos o empresariales, fundados en razones de necesidad impostergable, el Aval debe solicitarse al Ministerio competente en razón de la actividad a realizar.

Si se trata de una actividad vinculada a la industria será competente el Ministerio de Industria y Energía; si estuviera relacionada con el agro, debe dirigirse la petición al Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca; y así sucesivamente según la actividad a ser desarrollada en base a la cual se solicita la autorización para viajar al país.

Corresponde señalar que en algunos casos el trámite del "Aval de Ingreso", dada la cantidad de solicitudes presentadas ante algunos Ministerios, puede llegar a tener una demora de hasta 30 días.

Una vez obtenido el Aval, el interesado podrá solicitar la "Autorización de Ingreso Excepcional" ante la Dirección Nacional de Migración, trámite que se realiza on-line desde el Portal de Trámites y Servicios del Estado Uruguayo, cuya obtención puede llegar a tardar hasta siete días hábiles, dependiendo de la cantidad de trámites en curso.

Protocolo Sanitario

Una vez obtenida la autorización de ingreso excepcional, siempre y en todos los casos la persona deberá dar estricto cumplimiento al Protocolo Sanitario establecido por el Ministerio de Salud Pública, en el cual se incluyen las siguientes medidas:

Someterse a control de temperatura en el punto de entrada;

Utilizar tapaboca en las oportunidades de contacto a menos de dos metros de distancia con otras personas.

Acreditar resultado negativo de test de detección de COVID-19 realizado no más de 72 horas antes del inicio del viaje (excepto los menores de seis años);

Disponer de cobertura de salud en Uruguay;

Cumplir el aislamiento social preventivo obligatorio por el lapso de siete días, realizando el séptimo día de estadía en el territorio un nuevo test o extender el aislamiento social preventivo obligatorio por siete días más.

Completar y suscribir una Declaración de Salud.

Residentes legales en Uruguay. Ingreso al país con automotores

Por obvias razones, resulta de interés y consulta frecuente por quienes han tramitado la residencia legal en Uruguay, conocer si pueden ingresar al país con sus vehículos automotores.

El marco regulatorio está dado por el Decreto 573/994 que aprobó la Resolución Nº 131/994 GMC sobre Circulación de Vehículos Comu-

Martín S. Acosta
Abogado. Agente de la Propiedad Industrial. Postgrado en Tributación Internacional en la Universidad de Montevideo. Responsable del Departamento Legal de RICA Consultores.

nitarios del MERCOSUR de uso particular exclusivo de los turistas residentes en los Estados Parte.

Dicha normativa establece que los vehículos comunitarios del Mercosur de uso particular exclusivo de los turistas pueden circular libremente por el territorio de los Estados Parte.

Es considerado turista toda persona que tiene su residencia habitual en uno de los países integrantes del Mercosur e ingresa a Uruguay con ánimo de permanecer en el país sin exceder el plazo máximo establecido en la legislación migratoria para tales casos (180 días).

Los vehículos que los turistas pueden ingresar al país son: automóviles, motocicletas, bicicletas motorizadas, casas rodantes, remolques, embarcaciones de recreo y deportivas y demás vehículos similares, que estén registrados y matriculados en cualquiera de los Estados Parte.

Cuando la persona modifica su situación migratoria y pasa a ser residente legal en Uruguay, ya no revestirá la calidad de turista, por lo que no podrá ampararse en el régimen mencionado para ingresar al país con su vehículo, siendo necesario para ello realizar los trámites de importación y abonar los tributos correspondientes, lo que económicamente puede resultar inconveniente.

Con el fin de contemplar el razonable interés de quienes tramitan su residencia legal en Uruguay de poder ingresar con los vehículos provenientes de su país de origen, el Poder Ejecutivo incluyó en el Proyecto de Ley de Presupuesto actualmente a estudio del Parlamento, un artículo mediante el cual se permitiría a los extranjeros que hubieran obtenido la residencia permanente a partir del 1° de enero de 2020 y quienes ingresen para residir en forma definitiva hasta el 31 de marzo de 2021, a ingresar un vehículo automotor de su propiedad, por única vez, adquirido con una antigüedad mínima de un año al momento del ingreso a Uruguay. ■

Las últimas medidas del Gobierno

El 16 de diciembre el Gobierno nacional dispuso la ampliación de medidas para el control del coronavirus, que profundizó las restricciones a la circulación de las personas.
Si bien las medidas son transitorias y relacionadas a la expansión de la enfermedad que nos aqueja, algunas tienen alcance al sector.
El que sigue es un resumen de las nuevas disposiciones en curso.

•El Gobierno nacional reglamentará el artículo 38 de la Constitución que limita el derecho de reunión cuando éste pueda atentar contra la salud.

•Lacalle Pou anunció que habrá un aforo del 50% en el transporte interdepartamental, entre el 21 de diciembre de 2020 y el 10 de enero de 2021.

•Se suspende el ingreso de personas al país entre el 21 de diciembre de 2020 y el 10 de enero del 2021. A esta disposición la alcanzan dos excepciones, que son el transporte de carga y quienes tengan pasajes comprados hasta el día de la disposición.

•Se suspenden todos los espectáculos públicos entre el 21 de diciembre de 2020 y el 10 de enero del 2021.

•Se hará todo lo posible para adelantar las licencias de los funcionarios públicos y se estimulará el teletrabajo. La presencialidad solo se utilizará cuando sea indispensable.

•Los funcionarios públicos mayores de 65 años se desempeñarán a través del teletrabajo y se aconsejará al sector privado a adherirse al teletrabajo.

•Las reuniones familiares por las fiestas de fin de año se limitarán a un máximo de 10 personas.

•Lacalle Pou anunció que se retomará la actividad en los gimnasios con un aforo del 30% y por un máximo de 1 hora.

•Actividad en pubs y restaurantes se mantendrá como hasta ahora, funcionando hasta la medianoche.

•Se extenderá el horario en centros comerciales y shoppings para evitar aglomeraciones y reducir el aforo.

•Se dispusieron medidas en esa misma línea para las autoridades de los Gobiernos departamentales. ■

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACCIONES CONTRA COVID-19

PROTOCOLOS DE ENTRADA A CASA

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

PROTOCOLOS DE CONVIVENCIA CON PERSONAS EN RIESGO

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

PROTOCOLOS PARA SALIR DE CASA

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

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

Principales novedades del proyecto de ley de presupuesto nacional quinquenal en materia tributaria

El pasado 31 de agosto de 2020 el Poder Ejecutivo presentó ante el Parlamento el proyecto de ley de presupuesto quinquenal que regirá para el período 2020-2024, cumpliendo de esta forma con el plazo constitucional que obliga a presentarlo dentro de los seis primeros meses de asumir el mandato, para que el Parlamento lo discuta y luego lo apruebe.

El Poder Legislativo está facultado constitucionalmente para aprobar, reprobar o disminuir el Presupuesto Nacional pudiendo pronunciarse únicamente sobre montos globales (por incisos, programas, objetivos de los mismos, escalafones y número de funcionarios y recursos), no pudiendo aprobar mayores gastos.

El Proyecto que ya fue aprobado por la Cámara de Senadores sufrió modificaciones por lo que el 2 de diciembre volvió a la Cámara de Diputados que cuenta con 15 días para estudiar las modificaciones realizadas.

Si se rechazan los cambios o transcurren 15 días sin pronunciamiento, el proyecto pasa a la Asamblea General que contará con un plazo de 15 días para resolver.

Presentamos a continuación un avance de las principales novedades que desde el punto de vista tributario fueron propuestas por el Poder Ejecutivo en el proyecto originalmente presentado al Parlamento y que resultan de interés empresarial.

Novedades en el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)

Deducción de pérdidas de ejercicios anteriores

Una de las principales novedades en materia tributaria es la eliminación del límite que actualmente existe a la deducción de pérdidas fiscales de ejercicios anteriores (a la fecha solo se puede deducir dichas pérdidas hasta la concurrencia con el 50% de la renta fiscal obtenida en el ejercicio fiscal que se liquida).

La nueva disposición regirá para los ejercicios cerrados a partir del 31 de diciembre de 2020.

Deducibilidad de ciertos gastos en efectivo

En línea con las modificaciones introducidas por la Ley de Urgente Consideración (LUC), el proyecto de ley de presupuesto plantea derogar la norma legal (literal H) del artículo 24 del Título 4 del TO 1996) que al presente impide deducir los pagos por arrendamientos, subarrendamientos y contratos de crédito de uso de inmuebles que no hayan sido realizados por medio de acreditación en cuenta en una institución financiera.

Modificaciones al régimen de "donaciones especiales"

Recordemos que como regla general las donaciones no son deducibles en la liquidación del impuesto a la renta empresarial.

El aludido régimen ("donaciones especiales") confiere ciertos beneficios fiscales aplicables a las donaciones que los contribuyentes realicen a una nómina taxativa de entidades.

Los beneficios consisten en poder deducir como gasto un porcentaje de la donación y computar como crédito fiscal otro porcentaje de la misma.

El proyecto introduce una serie de cambios al aludido régimen de "donaciones especiales":

Aumenta el monto máximo que el Poder Ejecutivo puede establecer como tope a los montos totales que los contribuyentes de IRAE pueden destinar a donaciones que se beneficien de este régimen.

Elimina el tope máximo de donación que el Poder Ejecutivo puede establecer en forma individual para cada entidad beneficiaria de la donación o para un grupo de entidades de similar naturaleza, así como por donante.

Impide ampararse a los beneficios tributarios del régimen de "donaciones especiales" a las entidades que reciban fondos públicos a través del Presupuesto Nacional.

Se modifica la lista de entidades a las que se puede donar con los beneficios del régimen de referencia.

Novedades en el Impuesto al Patrimonio (IP)

Emisores de dinero electrónico

El proyecto de ley prevé que el tratamiento frente al IP aplicable a los bancos, casas financieras y administradoras de crédito se extienda a las empresas cuya actividad habitual y principal sea la emisión de dinero electrónico.

Valuación de inmuebles rurales

Recordamos que en la liquidación del IP de las personas físicas los inmuebles rurales se valúan tomando como base el valor real aplicable para el año 2012 actualizado anualmente considerando el Índice de Precios de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura.

A partir de los ejercicios cerrados al 31.12.2020, el proyecto prevé que el importe que surja de aplicar dicha forma de valuación no podrá superar el valor real fijado por la Dirección General del Catastro o el precio de costo en caso de no existir el valor real.

Novedades sobre el Impuesto al Valor Agregado (IVA)

La Ley No. 19.595 facultó al Poder Ejecutivo (PE) a otorgar a los productores de leche, de arroz y de flores, frutas y hortalizas (que no tributen IRAE) la devolución del IVA incluido en sus adquisiciones de gasoil destinadas al desarrollo de las referidas actividades productivas.

Posteriormente, la Ley No. 19.602 extendió la mencionada facultad para el caso de los productores de ganado bovino y ovino (que no tributen el IRAE) con relación a las adquisiciones de gasoil destinadas al desarrollo de la cría o engorde de ganado bovino y ovino, en los mismos términos dispuestos en la Ley No. 19.595.

Como se habilitó al PE a conferir

esa devolución de IVA con plazo de un año, el artículo 2º de la Ley No. 19.602 dispuso que dicho plazo puede prorrogarse por un año más.

El proyecto de ley presupuesto modifica ese artículo 2º y faculta al PE a prorrogar el plazo del aludido beneficio tributario por períodos sucesivos de hasta un año cada uno.

Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

Deducción de arrendamiento por parte del subarrendatario

Actualmente, en la liquidación de IRPF del subarrendatario de un inmueble se puede deducir el alquiler que el mismo paga al arrendatario siempre que dicho alquiler se haga efectivo mediante acreditación en cuenta de institución de intermediación financiera. En línea con lo dispuesto por la LUC, el proyecto establece que el subarrendatario podrá deducir ese gasto aun cuando haya utilizado otro medio de pago del alquiler.

Cómputo del valor de adquisición en las enajenaciones de inmuebles

Como regla general, la ley permite determinar el resultado de la enajenación de inmuebles tomando en consideración el costo de adquisición actualizado, lo que tiene la ventaja (frente a la liquidación por ficto) que permite evitar el pago del impuesto si ese resultado es negativo.

Cuando se trata de la enajenación de inmuebles que fueron adquiridos por un importe total que supera el equivalente a 40.000 UI (a la fecha, aproximadamente $ 188.000); la ley vigente solo permite computar el valor de adquisición si el precio que el contribuyente pagó se hizo efectivo por medios de pago electrónicos, cheques certificados cruzados no a la orden o letras de cambio cruzadas emitidas por una institución de intermediación financiera a nombre del comprador.

En sintonía con la LUC, el proyecto aumenta el monto de 40.000 UI a 1.000.000 de UI (a la fecha, aproximadamente $ 4.700.000).

Por lo tanto, si se aprueba el proyecto tal como está, la situación será la siguiente:

Si el contribuyente adquirió el inmueble que enajena por un valor inferior a 1.000.000 de UI, entonces no importa el medio de pago que utilizó y podrá tomar el costo de adquisición sin restricciones.

Si el contribuyente adquirió el inmueble que enajena por un valor superior a 1.000.000 de UI, entonces solo podrá computar el valor de adquisición si el pago del precio lo realizó, por la parte que supera el aludido monto, con medios distintos al dinero en efectivo.

Crédito fiscal por arrendamiento de inmuebles

Actualmente, los contribuyentes que sean arrendatarios de inmuebles con destino a vivienda permanente pueden imputar al pago del IRPF hasta el monto equivalente al 6% del precio del arrendamiento siempre que: i) el pago del mismo se haga mediante acreditación en cuenta en una institución de intermediación financiera; y ii) además se identifique al arrendador.

El proyecto mantiene la condición mencionada en último término

pero elimina la exigencia de que el pago del alquiler se realice por medio de acreditación en cuenta.

Por lo tanto, de aprobarse el proyecto tal como lo hemos descrito no será necesario utilizar ese medio de pago para estar en condiciones de aprovechar el aludido crédito fiscal.

Aportes a la seguridad social Contribución patronal rural

La contribución patronal cuatrimestral a cargo de los empresarios rurales es -actualmente- igual a la suma total que corresponda retener al personal dependiente por concepto de montepío; y cuando no se tuviere dicho personal, equivale al montepío correspondiente al cargo de peón especializado plenamente ocupado.

El proyecto prevé que, a partir del tercer cuatrimestre de 2020, la contribución patronal rural sea igual a la suma total que corresponda retener al personal dependiente por concepto de montepío pero abatida en un 12,99%.

Si no se tuviere personal, el proyecto dispone que la referida contribución patronal será el resultado de aplicar el montepío sobre el equivalente a 22 Bases Fictas de Contribución (BFC).

Aportación de administradores o representantes de SAS

El proyecto realiza dos cambios en materia de aportación a la seguridad social de directores y administradores o representantes de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS)

Cuando el órgano de administración de la SAS es un Directorio sin remuneración, el proyecto prevé que al menos uno de ellos aporte a la seguridad social sobre la base del máximo salario abonado por la empresa, sin que pueda ser inferior al equivalente a 15 BFC. Actualmente, el texto legal habilita a exigir la aportación a todos los directores, a pesar de que no tengan remuneración.

Por otra parte, el proyecto prevé que los administradores y representantes legales serán considerados trabajadores no dependientes a efectos del régimen de pluriactividad, de modo que, si tienen la calidad de no dependientes en más de una entidad, aportarán sólo por aquélla en la que tenga la mayor base imponible de aportación.

Impuesto Emergencia Sanitaria COVID -19

El proyecto aclara que los servicios personales gravados por el Impuesto Emergencia Sanitaria COVID-19 comprende tanto a los servicios prestados en forma independiente como los prestados en el marco de una relación de dependencia.

Ajuste de montos pagados indebidamente

Atendiendo a los principios propios de la materia tributaria, un reciente fallo de la Suprema Corte de Justicia condenó a la DGI a devolver los montos indebidamente cobrados a un contribuyente ajustados por inflación y con el interés anual desde que se hizo el pago indebido exigido por el organismo.

El proyecto parece querer evitar esa jurisprudencia ya que establece que en los casos de sentencias de condena contra la Administración Tributaria relativas a devoluciones el Fisco deberá pagar el interés legal desde que el contribuyente interpone la demanda tomando como base el crédito actualizado desde la fecha del pago indebido. ■

Giovanna Lorenzi
Directora.
Material preparado por el equipo de abogados y contadores del Departamento de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG.

Alberto Puppo • Asesor Jurídico CIU

Procurando ordenar el sistema actual de arrendamientos urbano

La incidencia de la ley de urgente consideración (L.U.C.) materializada en el texto de la Ley No. 19.889, vigente desde el mes de julio de este año, marcó con el nuevo sistema denominado de arrendamiento sin garantía, (arts. 421 s 459), un cambio importante para el operador inmobiliario que debe tenerse presente.

El nuevo sistema vino a integrar un CUARTO SISTEMA de arrendamientos que complejiza los problemas cotidianos que se presentan al operador inmobiliario en relación con la temática de los arrendamientos urbanos.

Esto tiene particular incidencia cuando deben resolverse algunos puntos esenciales en la contratación que son la respuesta a las preguntas cotidianas.

¿Cómo se ajusta el precio?

¿Cuál es el plazo mínimo para contratar?

¿Existe plazo legal luego del contractual?

¿Cuál es el plazo procesal del desalojo al vencer el contrato?

Esas y tantas otras preguntas cuya respuesta será diferente a partir de que podamos resolver la inclusión del contrato en una de esas cuatro categorías actuales.

Las cuatro categorías de arrendamientos urbanos

1) Arrendamiento por temporada:

El art. 28 Inc. A del D. Ley 14.219 (que a partir de ahora llamaremos Estatuto de arrendamientos (* ver nota al pie) refiere al arrendamiento por temporada, que se caracteriza por tener un plazo máximo limitado (solamente 9 meses) y poder fijarse el precio libremente aún en moneda extranjera.

Esta modalidad de arrendamiento solo funciona en las zonas turísticas declaradas tales por los Gobiernos Departamentales respectivos y se excluye especialmente a Montevideo como zona turística por lo que este arrendamiento no funciona en la Capital desde el punto de vista de su regulación legal.

La otra nota característica de este sistema es que solo funciona con destino vivienda.

Su regulación jurídica no se aplica a los demás destinos. (aunque como señaló la doctrina, se sostiene por la ecuación económica; el alquiler elevado que solo es sustentable en temporada)

2) Arrendamiento estatutario:

Este sistema es el establecido por el D. Ley 14.219 y se caracteriza por ser un sistema protector del arrendatario, (bajo el principio de que en caso de duda la interpretación debe hacerse en beneficio del arrendatario).

Tiene tres destinos regulados, vivienda, o industria o comercio, y otros destinos.

Este último muy desvirtuado en la actualidad por el avance del derecho tributario, pues fue pensado originalmente para dividir los arrendamientos urbanos según su modalidad en tres sectores primordiales, sector comercial o industrial, sector vivienda, y por último sector servicios que incluía la denominación residual de “otros destinos”.

El avance del derecho tributario sobre todas las áreas ha determinado que prácticamente no exista hoy esa área residual, pues prácticamente todas las actividades de servicios funcionan bajo una tributación (“IRAE”) que deja muy

pocas posibilidades de contratar dentro de la denominación de “otros destinos”.

El sistema estatutario se caracteriza por determinados rasgos muy acentuados:

Plazo mínimo, de orden público que se impone a las partes más allá de lo pactado en el contrato. (Si el destino es vivienda u Otros destinos.

Dos años más un año de extensión legal arts. 3 y 4 de D.L 14.219) - (Si el destino es Comercio o industria el plazo mínimo es de 5 años sin extensión legal).

Reajuste obligatorio en forma anual, no importa la forma pactada en el contrato, por aplicación del Coeficiente fijado por el Poder Ejecutivo.

Aplicación en tres tramos cuatrimestrales del aumento del Poder Ejecutivo cuando el destino sea exclusivamente vivienda. (art.16 Ley 15.799)

Aplicación preceptiva de las normas procesales y de regulación de garantías (Capítulos VII y Sección I del Cap. VIII de la Ley 14.219)

Posibilidad de solicitar el desalojo con plazo de un año, al vencimiento del plazo contractual y supro-

rroga legal si correspondiere.

En todos los casos, incluidos en el estatuto el precio solo puede fijarse en moneda nacional.

3) Libre contratación:

Este sistema marca una diferencia importante con el sistema estatutario, la más importante es que prioriza la voluntad de la partes haciendo prevalecer lo pactado sobre las normas legales en múltiples aspectos, especialmente en cuanto a la forma de reajuste, la moneda del arrendamiento y el plazo del contrato.

Se le aplican no obstante normas de orden público: Limitación a lo pactado en cuanto a garantías (se le aplica igual que en el arrendamiento estatutario todas las normas sobre garantías – de orden público Cap. VII) y todas las normas sobre procedimiento (Sección I del Cap. VIII de D. Ley 14.219).

Entre ellas, la de que no se contempla la mora automática o de pleno derecho requiriendo siempre intimación judicial para que opere la mora y por tanto la posibilidad de reajuste o cobro de intereses. (art. 55 y 56 D.L 14.219).

El reajuste será el que determine el contrato.

Si no se prevé un sistema de ajuste del precio, este permanecerá invariable durante todo el plazo del contrato.

El plazo del contrato no tiene plazo mínimo de permanencia.

Puede ser por el lapso que las partes determinan.

Como siempre por imperio del C. Civil, el plazo máximo no puede superar los 15 años.

Al término del plazo contractual si el desalojo se solicita dentro de los 30 días de vencido dicho plazo el desalojo será con plazo de 6 meses.

Si se solicita vencido este lapso será de un año.

4) El régimen de Arrendamiento sin garantía

Este régimen limitado exclusivamente al destino vivienda presenta características comunes con el sistema estatutario y con el sistema de libre contratación.

Resulta en consecuencia muy importante establecer sintéticamente sus notas más características.

Requiere necesariamente contrato escrito (indicando precio y plazo) con remisión a que se regula por la L.U.C. (Ley 19.889 arts. 421 a 459).

Se caracteriza por la ausencia total de garantías del arrendamiento y por la sanción en caso de constituirlas de forma simulada (art. 459)

No prevé plazos mínimos (el plazo máximo es de 15 años igual que en todas las hipótesis que examinamos).

Pero tiene un sistema de renovación automática del contrato por el mismo plazo, si ninguna de las partes comunica 30 días antes su voluntad de poner fin al mismo. (Tacita reconducción negada por el Código Civil y los demás regímenes que analizamos.)

Existe total libertad para fijar el precio.

Contempla incluso el pacto en moneda extranjera y otras monedas de cuenta (U.R., U.I.), estableciendo que si no se hubiere pactado el sistema de ajuste del precio y el precio fuere en moneda nacional, se aplicará la variación del Índice de I.P.C (diferente al sistema de la Ley 14.219).

Solo se permite el pago de una mensualidad por adelantado.

Se admite la mora de pleno derecho, o por el simple vencimiento del plazo de 3 días hábiles posteriores al día pactado para el pago del arriendo.

Se altera la obligación de que la mora solo puede operar judicialmente admitiéndose incluso la intimación por telegrama colacionado.(art. 437)

Se alteran los plazos de desalojo estableciéndose para el caso de vencimiento de plazo contractual un plazo de desalojo de 30 días (en lugar de los seis meses. ■

¿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

Modificaciones al régimen vigente para proyectos de Gran Dimensión Económica (GDE)

El gobierno firmó un nuevo Decreto (24.11.2020) introduciendo modificaciones al régimen de promoción de inversiones para la actividad de construcción considerada como de GDE, que estaban reglamentadas por el Decreto # 138, del 04.05.2020.

Definición de GDE

Proyectos sin inscripción ante BPS:

– construcciones cuya inversión en obra civil y equipamiento de áreas comunes supere las UI 20.000.000 (USD 2,2 millones aprox.), que sean inscriptos ante el BPS a partir de la publicación de este Decreto.

Proyectos con inscripción ante BPS (con o sin actividad):

– proyectos previamente registrados ante BPS podrán ampararse a este régimen cuando la inversión pendiente de ejecución supere las UI 20.000.000 (obra civil y equipamiento de áreas comunes).

En ambos casos, el área destinada al uso común deberá ser de al menos el 5%, para proyectos inferiores a las UI 60.000.000.

Para proyectos superiores a dicho importe, el área de uso común tendrá que ser de al menos el 10%.

BENEFICIOS FISCALES

Se agregan dos nuevas franjas de topes para la **exoneración del Impuesto a la Renta (IRAE)0**

EXONERACIÓN IRAE	INVERSIÓN
5% de la inversión	UI 20.000.000 y 40.000.000 USD 2.250.000 y 4.500.000
10% de la inversión	UI 40.000.001 y 60.000.000 USD 4.500.000 y 6.700.000
15% de la inversión	UI 60.000.001 y 90.000.000 USD 6.700.000 y 10.100.000
20% de la inversión	UI 90.000.001 y 205.000.000 USD 10.100.001 y 23.000.000
25% de la inversión	UI 205.000.001 y 287.000.000 USD 23.000.001 y 32.200.000
30% de la inversión	UI 287.000.001 y 574.000.000 USD 32.200.001 y 64.300.000
40% de la inversión	Más de UI 574.000.000 USD 64.300.000

El plazo máximo para el aprovechamiento será de 10 años, desde el primer ejercicio en que se obtenga renta fiscal (máximo 4 ejercicios desde la declaratoria promocional).

En cada ejercicio económico la exoneración no podrá superar:

– el 90% del IRAE a pagar

– la inversión total ejecutada hasta el plazo establecido para la presentación de la declaración jurada de IRAE.

– el beneficio máximo que corresponda en función de la inversión del proyecto.

De no completarse la inversión comprometida en el plazo máximo concedido según cada caso (60 o 48 meses, máximo 30/04/2025), cuando el avance de obra sea de al menos el 50%, los porcentajes anteriores se prorratearán considerando el grado de ejecución.

• Exoneración del Impuesto al Patrimonio para el promotor del proyecto:

– terreno y mejoras: por 8 años para proyectos en Montevideo y 10 años para proyectos en el interior.

– equipamiento de áreas comunes: por toda su vida útil.

• Devolución del IVA: asociado a la obra civil (bienes y servicios) y al equipamiento de áreas comunes, mediante certificados de crédito.

• Exoneración de tributos en la importación: de equipos, máquinas y materiales destinados a la obra civil y equipamiento de las áreas de uso común, importados directamente por la empresa promovida, siempre que no sean competitivos con la industria nacional. ■

***** Salvo las últimas medidas restrictivas del 16 de Diciembre, que se detallan en nota aparte.

Ing. Gustavo Ortolá • Presidente de GO Real Estate

2020, el año de la cuarentena

Cuando revisemos nuestra historia y tratemos de describir lo que fue el año 2020, podremos hacerlo desde distintas perspectivas y valoraciones en función de cómo lo hayamos "tramitado", pero en lo que seguro vamos a coincidir es en que lo recordaremos como el "año de la cuarentena".

El 2020 nos está demostrado la oscura cara de la globalización: una pandemia que se originó en diciembre de 2019 en la ciudad de Wuhan, capital de la provincia de Hubei, en la República Popular China, que ya acumula 32.751 contagiados en el distrito de La Matanza en Buenos Aires, 10 meses después y a 19.194 km de distancia.

Una crisis planetaria sanitaria que, para los argentinos que somos los campeones del mundo de las crisis, agrega un condimento muy particular a nuestra histórica colección recurrente de conflictos que se repiten lustro tras lustro.

> Por primera vez esta súper crisis global no está originada en acontecimientos económicos sino sanitarios, y lo más contundente, no es sólo crisis nuestra, es de todos y todas.

Aunque en estas latitudes las decisiones ejecutivas se fundaron en la disyuntiva salud o economía, esta pandemia se entreveró en todas las dimensiones de nuestra existencia: salud, economía, formas de habitar, formas de contactarnos, de trabajar, de comprar, de vender, de respirar (con tapa bocas)... de vivir.

El corolario de todo esto es la irrupción en nuestro devenir cotidiano de nuevas realidades y normalidades: las relaciones de bajo contacto y la multiplicación de divorcios por los contactos más cercanos; el fútbol con abrazo de gol pero sin público; el termómetro digital chino del chino de la esquina; la aplicación cuidar que no nos cuida de nada...

Pero también realidades y normalidades más fundacionales: el home office, que cambió las dinámica laboral de todos y que vino para quedarse en lo que pronostico un formato híbrido presencial-virtual para la logística laboral futura; el zoom como espacio de encuentro que ha hecho del mundo una pangea digital acortando las distancias a pocos clicks, cámara, micrófono y para los más experimentados un anillo de luz de led frontal y que nos acompañará para siempre, optimizando nuestros tiempos y minimizando desplazamientos; el avance exponencial de los procesos digitales invadiendo abruptamente el entretenimiento, las compras, las ventas, las comunicaciones; otro mundo, lo que llaman la nueva normalidad.

Hartos de escuchar crisis es cambio, en este caso debemos afirmar que crisis fue cambio, está siendo cambio.

La pregunta es, ¿cambiaste?
¿Cuáles son las cuatro transformaciones covidianas en la industria inmobiliaria?

La Transformación de las tendencias de la actividad inmobiliaria:

En el mes de marzo de 2020, cuando se decretó la Cuarentena (cuarentena – eterna), veníamos ya infectados con el virus de la depresión económica sistemática argentina, del que habíamos sido contagiados 24 meses atrás.

Cuando el 20 de marzo de 2020 se decretó el aislamiento sanitario de la población argentina, nuestra industria inmobiliaria sufría

el mes número 23 de regresión sistemática de la actividad inmobiliaria, a esa altura ya inactividad inmobiliaria.

Mes a mes registrábamos los nuevos récords de baja de los ratios de transacciones y actividad, sin perspectivas de un cambio visible de corto plazo.

Caída sin fondo, emergencia inmobiliaria.

Mi primera lectura ante tal cataclismo universal, sin imaginar la extensión de este encierro, fue pensar siguiendo la simple regla matemática del "menos por menos es más"; que el virus de la depresión económica por el coronavirus, quizás marcarán este cambio de rumbo y tendencia, el renacer, el medio vaso lleno.

Y eso es los que creo que está por pasar, ocho meses después de la decisión del encierro forzoso de la población.

Con el rebote positivo y cambio de tendencia, inicio de ciclo.

Con los costos de construcción en dólares en su piso histórico de los últimos 20 años, los propietarios convencidos que **el precio de las propiedades en dólares ya se transan hasta un 30% por debajo de los precios antes de la pandemia**, se vislumbra aroma a inicio de ciclo y rebote, leve pero en marcha.

La Transformación digital inmobiliaria:

La segunda metamorfosis que está experimentado nuestra industria, está relacionada al otro gran cambio que estamos procesando: la transformación digital inmobiliaria.

Hoy estamos en el encuentro de dos mundos, el de los átomos y el de los bites.

El mercado inmobiliario dialoga hoy en dos canales, el Off Line y el On line, este último postergado y performado en muy baja voz antes de la pandemia.

La incursión planetaria en el mundo virtual que denomino "el gran salto" ha sido quizás la transmutación más contundente producida por el encierro forzoso.

Hemos acelerado en meses el equivalente a décadas.

Desde que comenzó el aislamiento en Argentina, según la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), las ventas por internet aumentaron un 84%, un crecimiento del 38% en órdenes de compra y un 71% en unidades vendidas, todo aplicado a transacciones de bienes durables y consumo en general.

Por otro lado, las alternativas como los links de pago, las billeteras virtuales y pagos con QR en plataformas virtuales, demostraron la posibilidad de reducir el intercambio de efectivo entre personas, y así redujeron significativamente la circulación y el contacto estrecho.

¿Quién no ha utilizado estas herramientas durante la cuarentena?

Pero tal vez, esta tendencia en aumento, también sea el comienzo del triunfo definitivo de la economía de los datos, de las compras y servicios online: menos retail y más catálogo en línea, menos carrito y más delivery, menos operaciones en sucursales y más transacciones en la banca online, menos visitas y más recorridos virtuales para la venta de propiedades.

El zoom, antes una función en la cámara de fotos o ese lugar donde hacíamos las reuniones del edificio (SUM), es hoy el espacio virtual ideal e imprescindible para nuestros encuentros.

Todos hemos ingresado en alguna

reunión virtual desde este encierro, tendencia que probablemente se prolongue por el resto de los días.

El Covid-19 empujó a que los negocios adopten estrategias de comercialización de la mano de la tecnología.

Se tienen que adaptar rápidamente para no quedar fuera del mercado.

Esto recién empieza: el mundo Fintech 4.0 abrirá un abanico de posibilidades en la tan renombrada "nueva normalidad" que incluye la tokenización de los activos inmobiliarios.

¿Cómo se traduce "el gran salto" en nuestra industria inmobiliaria? Nuestro público también ha sufrido esta transformación.

Lo que hace cuando está navegando en redes y canales digitales, entreteniéndose, informándose o comprando, es un monólogo.

Una navegación solitaria en un espacio infoxicado –intoxicado de información y contenidos-.

Y, mientras navega, encuentra propuestas y ofertas nuestras y de nuestra competencia.

Hace economía de atención y en este contexto, la estrategia de interrupción y atracción en segundos que apliquemos es clave para llamarle la atención.

Imagen y textos son vitales para lograr esa atención.

Como dice la prócer argentina Mirtha Legrand: "como te ven te tratan, si te ven bien te contratan, si te ven mal te maltratan".

La utilización de todas las herramientas multimedia para la presentación de nuestros productos y ofertas de servicios inmobiliarios son fundamentales como nunca para participar del mercado virtual.

Secuencia de fotos profesionales de la propiedad, recorridos 360°, planos, mapas de ubicación y un muy buen texto descriptivo estructurado con los principios del Copywriting (nueva especialización para la elaboración de textos persuasivos) son la base del posicionamiento "orgánico", algo así como el poder de atracción magnética de nuestros productos.

Si no te encuentran, si sos "el hombre invisible" en el mundo virtual, no tendrás participación en este mercado y con este público y te estarás perdiendo una parte importante del mercado.

> Se sabe que el 65% las operaciones inmobiliarias han sido digitales primero, es decir el primer registro del cliente con la oferta ha sido por la vía virtual.

Tres cuartas partes del proceso de compra realizado por el cliente conocido como el AIDA (atracción, interés, deseo y acción) desde la atracción hasta el deseo, han sido realizados por el cliente viendo nuestras propuestas sin contactarnos.

Lo que Google llama "el momento cero de la verdad", todo tramitado en la vía virtual.

Cuando el cliente toma la decisión de avanzar, sólo ahí, toma acción y se contacta con nosotros en la vía analógica, ahí aparecemos físicamente.

Este es el momento de la verdad, clave de seducción y conversión de la atracción, deseo e intención, en cierre.

Este paso final es personal, analógico. Allí impera la emoción, el contacto, lo humano irremplazable. Por eso utilizo la figura mitológica del centauro para describir nuestra gestión: tracción animal, motorizada por la tecnología, y cierre personal, traccionado con corazón y cabeza humana.

El abordaje de la tecnología en los procesos inmobiliarios, "el gran salto", es una de las grandes transformaciones que está experimentando nuestra industria.

Si no activás tus procesos en el

canal online y no desarrollas tu marca personal digital, estarás dejando de lado una importante porción de tu mercado.

La transformación del conocimiento inmobiliario:
Estamos sumergidos en la Era del Conocimiento; hoy somos protagonistas de nuestra co creación y construcción de nuestra propuesta de valor basada en la incorporación de información y herramientas que nos permitan solucionar los problemas de nuestro cliente.

En esta era, la fuente de riqueza estará sustentada en el conocimiento, la inteligencia y la creatividad.

Nuestra educación de cada día nos da el soporte para diferenciarnos y lograr el posicionamiento necesario en nuestra tribu, para que cuando tengan que realizar operaciones inmobiliarias se contacten con nosotros.

Invertir en uno mismo, co-crear mi profesión, buscando la formación que me empodere. Aprender constantemente será prosperar. Mañana será un día mejor porque aprenderé algo que hoy no sé.

La lógica del pasado era atender necesidades, hoy es resolver problemas. Aportar valor a la vida de otros, mejorar la calidad de vida, y el dinero viene después. Talento y servicio por dinero.

Antes cumplir, hoy aportar lo mejor de mi mismo. Un cambio de actitud positiva, amar lo que haces.

Prosperaremos agregando valor a quien estamos ofreciendo nuestro productos y servicios. Capacitarnos con formaciones concretas específicas es lo que viene.

La transformación del conocimiento impulsa la generación de profesionales más completos, conocedores de su tribu, sus problemas, con el propósito de solucionarlos.

Una especie de crack humano y profesional inmobiliario.

Hemos construido durante esta cuarentena la Academia Real Estate, un espacio para la transformación del conocimiento inmobiliario de los Modernos Inmobiliarios Latinoamericanos.

La transformación de la colaboración inmobiliaria. Hoy somos en red, en equipo. La venta inmobiliaria no es ajena a esta realidad.

La colaboración inmobiliaria ha sido otro de los emergentes activados por el encierro pandémico.

Los inmobiliarios nos reunimos en grupos para compartir producto, conocimiento, ideas y búsquedas. Es el ejemplo de la tribu Modernos Inmobiliarios, que estoy construyendo.

Colegas profesionales de toda Latinoamérica reunidos alrededor del fuego de la capacitación y la colaboración de experiencias para poder mejorar su desempeño diario.

O el caso de los grupos Board 360°, una especie de directorio virtual de colegas no competidores de distintas latitudes, espacios de reunión y de presentación de proyectos sometidos al debate y reflexión del grupo para recoger propuestas de mejoras.

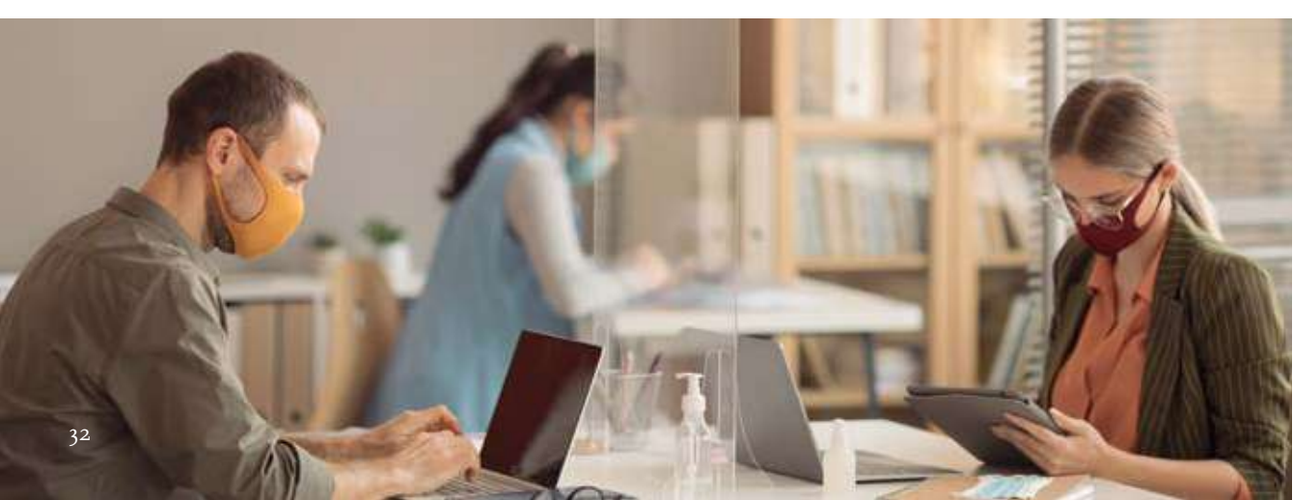
O los grupos de inmobiliarios regionales que se reúnen para compartir sus productos y honorarios en pos de agilizar la oferta y venta de sus stocks.

La colaboración inmobiliaria es una transformación, catalizada por la pandemia y motorizada por las otras tres: la actividad inmobiliaria que exige reunir esfuerzos para generar operaciones, la tecnología que permite la reunión de los colegas de distintos lugares y la capacitación como aglutinante y gestor de la mejora continua de nuestra especie.

La exigencia de la reinvención, el proceso de cambio personal y de nuestras oficinas inmobiliarias a partir del desarrollo de las 4 transformaciones es el corolario indiscutible de estos tiempos.

Cuando tratemos de describir lo que fue el año 2020, lo recordaremos como el “año de la cuarentena”, pero el de la “BENDITA CUARENTENA” si nos hemos sumergido en todos estos cambios.

Estamos vivos porque estamos en movimiento y en transformación permanente, estamos vivos somos los CORONAVIVOS INMOBILIARIOS. ■



Ing.Gustavo Ortolá Martínez
*Presidente de GO Real Estate: desarrolladora y comercializadora de proyectos inmobiliarios con perfil de servicio y gestión focalizada en el manejo personalizado del cliente y el producto. Titular de LIKE Propiedades. Titular de la Academia Real Estate. Especializado en desarrollos inmobiliarios, comerciales y de retail. Enfocando su actividad en la creación, conceptualización, desarrollo y ejecución de proyectos inmobiliarios, en la definición del mercado objetivo, el diseño de productos, la estructuración financiera, comercialización y su posterior ejecución. Miembro activo de asociaciones vinculadas a temas del desarrollo inmobiliario en argentina como la Asociación de Empresarios de la Vivienda, el Colegio de Corredores Inmobiliarios de Buenos Aires. Entre 1992 y 2020 ha creado, conceptualizado, desarrollado y gestionado comercialmente más de 50 proyectos inmobiliarios y ha realizado la expansión de miles de metros cuadrados de locales de retail en Argentina, Uruguay y Chile. Ha dado conferencias en Argentina, Uruguay, Paraguay, Perú, Guatemala, Nicaragua y Panamá. Es docente en la Universidad de San Andrés, AEV Asociación de Empresarios de la Vivienda, MDI Cámara Inmobiliaria Argentina, IAE Business School, entre otras instituciones. Ha sido galardonado con los premios: Creatividad e innovación Reporte Inmobiliario 2009, 2011 y 2015, Gestión Inmobiliaria Creativa AEV 2011, Arquitectura Clarín 2011, Sociedad Central de Arquitectos 2011 y Joven Desarrollador AEV 2011, Voces Inmobiliarias 2019.
En el año 2013 escribió el libro “Marketing para Desarrollos Inmobiliarios” de BRE Ediciones y actualmente está editando otros dos libros “La 5ta. Disciplina Inmobiliaria” y “El Arte de la Venta”. Ha generado programas de contenidos de la industria como: Los Modernos Inmobiliarios, Conceptos Inmobiliarios Extraordinarios, Fabricando Ciudades. Redescubrí tu negocio inmobiliario, Coronavivos, Trends Conversaciones. Pitch, tu idea en 3 minutos y mucho más. Se reconoce como un hacedor, responsable de que las cosas pasen y dice que su propósito de vida es lograr que sus 5 hijos sean buenas personas.*

Jimmy Baikovicius • Director de Ikatu Uruguay

Fotos del artículo por ©Jimmy Baikovicius

El coronavirus pisa el acelerador hacia un nuevo capitalismo

Los efectos de la pandemia del nuevo coronavirus que ha golpeado y por el momento sigue azotando a la humanidad, está teniendo un efecto multiplicador y dinamizador sobre lo que se conoce como la economía colaborativa.

El profesor Arun Sundararajan de la escuela de negocios de NYU Stern, autor del libro "The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism", ha denominado esta nueva economía: "capitalismo basado en multitudes".

¿De qué se trata?
De empresas como Uber, Airbn, YouTube, Didi.

Estos son solo alguno ejemplos de éxito en una nueva forma de organizar la actividad económica, conectando a gente que tiene la necesidad de un producto o servicio, con aquellas que pueden y están interesadas en satisfacerlo. Se conectan, no de igual a igual, sino mediante plataformas de empresas mediadoras.

Sundararajan nos enseña que mientras el siglo XX estuvo dominado por el capitalismo industrial, dependiente de grandes empresas con toda su fuerza de trabajo en nómina y vendiendo sus productos y servicios a los consumidores, hoy hay una vuelta a ese capitalismo.

En ese modelo, los individuos comercializan entre sí, pero esta vez a gran escala y en forma básicamente global (también se aplica a pequeñas y medianas empresas) solo que ahora el intermediario es una plataforma.

Tengo algo para ofrecer y debo encontrar al interesado en adquirirlo.

Si me limito a mi barrio, se me puede ir la vida y aún no encontrar al interesado.

Pero cuando una plataforma me amplía las fronteras, cuando además esa plataforma ha generado la confianza de los consumidores y su marca es reconocida, mis posibilidades de éxito de venta se hipermultiplican.

Pensemos en Mercado Libre, en Amazon, en Ebay. Además vemos que el intercambio directo sin mediador, en general no tiene cabida, ya que esta nueva economía no es a escala de nuestro barrio, pueblo o ciudad.

Es potencialmente a nivel global. Este "crowd-based capitalism", basado en la organización de multitudes distribuidas y heterogéneas, será lo dominante en este siglo XXI, y la pandemia ha acelerado notoriamente este proceso.

Mientras las empresas que reinaban el siglo XX, como Hertz en alquiler de autos, han sido empujadas rápidamente a la bancarrota, Mercado Libre, por ejemplo, ha visto cuadriplicar sus acciones en los que va de 2020.

Y si vemos lo que ha pasado con Uber, que a pesar de que la movilidad social producto de la pandemia ha sido seriamente afectada, su valor bursátil mantuvo básicamente su cotización.

Por ende, los modelos de negocios de estas nuevas empresas serían muchísimo más resilientes.

Es que el costo operativo de empresas "crowd-based" no sufren el impacto de un parate extremo, como así le sucede a las empresas tradicionales de alquiler de coches, aerolíneas, empresas de cruceros, hoteles, etc.

Uno de los principales motivos de esta aceleración a la nueva economía colaborativa, es que la gente en este particular año histórico está mucho más dispuesta a experimentar, que en períodos marcados por la estabilidad y el conformismo.

¡Si habremos advertido en este 2020 lo fuerte de nuestros hábitos y costumbres!

Por lo que aunque las tecnologías de la nueva economía ya estén listas hace tiempo, no necesariamente implica que nos volquemos a usarlas en masa.

Zoom es un claro ejemplo.
¿Cuánto hubiera costado que abuelos y bisabuelos usaran Zoom o WhatsApp en forma universal, como ahora lo hacen?

Pasada la pandemia volveremos instantáneamente a abrazarnos y besarnos, pero no dejaremos de usar las plataformas tecnológicas de las cuales ya todos nos hemos adaptado a usar.

¿Terminaremos siendo prisioneros de estas plataformas?
Está claro que tienen un poder inmenso, pero el tema es si realmente pueden llegar a ser equiparadas a empresas de servicios públicos.

Por lo visto recientemente, y tomando como ejemplo el caso reciente de Apple, con su App Store, se vislumbra una esperanza -según Sundararajan- que los conflictos de intereses se puedan autorregular.

Si una plataforma decidiera quedarse con un porcentaje abusivo, promoverá en tal caso que los generadores de contenidos (Apps), se unan y construyan una plataforma propia alternativa.

No fue por bueno que Apple haya decidido este mes reducir su comisión en su App Store del 30 % al 15 %.

Olfateó el peligro y actuó en defensa del futuro de su plataforma. Por otro lado, una comisión pequeña o considerada razonable, no pagaría el costo de desarrollo de una alternativa, que además necesitaría invertir en marca y confianza.

El “crowd-based capitalism” es además un generador de valores económicos previamente inexistentes.

Por ejemplo. el hoy poder alquilar solo un cuarto de nuestra casa durante algunos días al año, no era un producto económico en la anterior economía. Lo mismo pasa con infinidad de ofertas que a la gente se le pueda ocurrir y que hoy cuenta con plataformas que le darían cabida.

Si hasta la generación de dinero se está descentralizando (con las criptomonedas), quedarán muy pocas áreas económicas por fuera del “crowd-based capitalism”.

Y ya que hablamos siempre de que hay que reinventarse, ser conscientes de estos cambios económicos profundos nos ayudarán a multiplicar nuestras posibles perspectivas y oportunidades de futuro. ■

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

Pablo Coirolo • CEO Light47

Blockchain, Transformación Digital y el Mercado Inmobiliario

El 2020 ha sido un año trasformador a nivel mundial, principalmente porque ha demostrado que lo más importante de las sociedades es su capacidad de adaptación.

La era digital en la que estamos inmersos hace que la adopción tecnológica no sea una opción sino una necesidad básica para hacer negocios.

Según Jeff Griffin, director de estrategia e innovación de la Asociación Nacional de Inmobiliarias de Estado Unidos, la tecnología ha jugado un rol fundamental en el resurgimiento del sector inmobiliario después del impacto de COVID-19 en los primeros meses de 2020.

La nueva realidad está directamente ligada a la transformación digital y a la innovación, y una de las principales tecnologías transformadoras es Blockchain.

Si bien es cierto que todavía queda un largo camino por recorrer en la adopción de Blockchain dentro del sector inmobiliario, ya constatábamos desde el año 2018 una aceleración en su aplicación a nivel mundial y el impacto de la pandemia ha acelerado aún más este proceso.

Esta tecnología tiene la capacidad de brindar grandes ventajas al sector inmobiliario y de proveer soluciones a muchos de los problemas que han afectado al sector a lo largo de los años.

Blockchain tiene la capacidad de solucionar temas relacionados a la liquidez, la transparencia y la reducción del fraude, también mejora la experiencia del cliente y reduce costos de transacción.

En la actualidad estamos viendo el surgimiento de nuevas tendencias e innovadores modelos de negocios que permiten el fraccionamiento de la propiedad a través de la tokenizacion de activos inmobiliarios.

En una forma simplificada, Block-

> “Mi pasión es la innovación y las tecnologías transformadoras, estoy constantemente buscando nuevas formas de ver e interpretar el mundo a través de la tecnología”
>
> *Pablo Coirolo*

chain es una base de datos distribuida, donde miles de computadoras expandidas por el mundo contienen una copia de esta base de datos y cada cierto número de minutos llegan a un consenso de cuál es el estado actual de esa base de datos.

A grandes rasgos, esta tecnología permite que las transacciones sean trazables, inalterables y seguras.

Adicionalmente, con la introducción de los contratos inteligentes permite que un programador establezca un programa de software el cual ejecute instrucciones en forma automática.

Cuando se cumplen las condiciones establecidas en el contrato hay una trasferencia automática de fondos y de propiedad entre el comprador y el vendedor, el contrato inteligente ejecuta también el pago de los gastos correspondientes a cada parte involucrada en la transacción.

Dado que cada una de estas transacciones quedan registradas en el Blockchain, cada participante puede comprobar que se ha realizado la transacción de acuerdo con lo acordado.

En términos de privacidad de las transacciones, si bien el monto y la transacción es encriptada en forma de hash (operación criptográfica que genera identificadores únicos e irrepetibles a partir de una información dada) solamente las partes involucradas en el contrato pueden acceder a la identidad de los contratantes.

Liquidez de Activos Inmobiliarios

Uno de los principales desafíos del sector inmobiliario es la falta de liquidez de los activos.

Los procesos de compra y venta son generalmente difíciles y burocráticos, y cuando un cliente quiere vender con rapidez un activo generalmente se refleja en una pérdida económica para el vendedor.

La tecnología de Blockchain permite la Tokenización del activo ▶

que puede ser intercambiado de forma digital en un mercado secundario, lo cual abre un número de oportunidades mucho mayor a los mercados tradicionales.

Otro beneficio de la tokenización es la subdivisión del bien en partes.

Esto permite la inclusión en canastas de bienes inmobiliarios donde el poseedor del token no solo tiene el derecho sobre la cuota parte del bien, sino también de sus beneficios, ya sea una proporción de un alquiler o de las ganancias de su venta.

Esta tendencia se está expandiendo a nivel mundial, por ejemplo el 27 de febrero de 2020 la empresa Red Swan en colaboración con la plataforma Polymath, anunciaron la tokenizacion 2.200 millones de dólares que representaban 16 propiedades que incluían edificios en California, Nueva York y Texas y una granja de Cannabis de 150 acres en la provincia de Ontario en Canadá.

También comentaron que tenían 30.000 inversores acreditados y que sus planes eran de tokenizar 4.000 millones de dólares adicionales.

Proyectos Inmobiliarios

La capacidad de tokenizar activos inmobiliarios e incrementar su liquidez, hace que los mismo se vuelvan más atractivos para la inversión por parte de fondos de pensión e inversores institucionales, pues provee mayor flexibilidad al proceso de compra y venta.

Otro fenómeno que se está observando es que las nuevas generaciones, los milenios y la generación. Y, son menos propensos a la compra de bienes inmobiliarios y se focalizan más en la inversión en activos digitales.

Esta tendencia abre nuevas oportunidades de inversión, debido a la divisibilidad de las propiedades generada en la tokenización de los inmuebles y a su vez genera beneficios adicionales tales como el acceso a alquileres temporarios.

Tecnología de Blockchain en el sector Inmobiliario

Los principales obstáculos para lograr que la aplicación de la tecnología de Blockchain se expanda no son tecnológicos, sino que son regulatorios.

El desarrollo de una regulación que permita la instalación de una verdadera “Token Economía” es necesaria para que el sector inmobiliario pueda aprovechas esta revolución tecnológica.

El permitir la utilización de tecnologías digitales como la firma digital y la digitalización de los registros de propiedad son algunos de los cambios que van a permitir al sector inmobiliario innovar y crecer en la nueva realidad. ■

> “El verdadero progreso es el que pone la tecnología al alcance de todos”
>
> *Henry Ford (1863-1947)*

Pablo Coirolo
Contando con más de 20 años de experiencia liderando y lanzando proyectos nuevos e innovadores en mercados internacionales, desde Startups hasta emprendimientos en empresas multinacionales como Telefónica y Nestlé.
Se describe como un emprendedor en serie que participa en iniciativas diversas e innovadoras.
Pionero en el mundo de las telecomunicaciones, como CEO de Telefonica Data Uruguay del grupo telefonica de España, lanzo el primer servicio de LMDS Internet de Alta velocidad empresarial.
Siguiendo su veta emprendedora lanzo Debifone, la primer empresa de Pagos Moviles en Amercia Latina.
En Nestlé Perú estableció una plataforma de inteligencia empresarial Big Data que conecta a distribuidores y alcanza a más de 180,000 puntos de venta.
En 2014, viviendo en Alemania descubrió Blockchain y Bitcoin en Berlín e inmediatamente percibió el impacto transformador que estas tecnologías tendrían en la sociedad.
En 2016 se trasladó a Suiza y ha estado involucrado activamente con los ecosistemas de Zug Crypto Valley y con la Asociación de Bitcoin de Suiza.
En 2018 fundó Light47 en Liechtenstein, una empresa que se dedica a proyectos de Blockchain y Exchange de Crypto Activos.
En 2019 formando parte del Board de Aeternity, una plataforma de Blockchain de tercera generación, lidero su lanzamiento en las Américas.
En 2020 su empresa Light47 esta trabajando en la aplicación de Blockchain para combatir la epidemia de Covid-19, utilizando esta tecnología para la trazabilidad de contactos de infectados en América Latina.
Pablo es miembro del directorio del Crypto Country Association de Liechtenstein y es fundador de Crypto Bay Montevideo

Damián Tabaknan • Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos

Acelerando la internacionalización del Real Estate del Uruguay

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

A lo largo de los años, el real estate uruguayo fue haciendo avances importantes en su camino hacia la internacionalización, con base en Punta del Este.

Recordamos las acciones promocionales muy fuertes que en el pasado supimos ver en las grandes ferias inmobiliarias del mundo, que se vieron coronadas con la llegada del jet set a esas exclusivas playas, marcas globales de lujo y repercusiones en todos los medios del mundo.

El gobierno uruguayo, con el apoyo de toda la comunidad, se ha lanzado ahora a abrirse al mundo de un modo mucho más potente.

Ya no se trata de captar un nicho súper específico sino de motorizar una oleada migratoria de familias interesadas en vivir en Uruguay, y por supuesto también en invertir.

Los argentinos parecemos estar entre los segmentos más importantes hacia los que se orienta esta política, que en cualquier caso se anuncia como amplia y global.

Vimos a importantes empresarios de mi país radicarse allí, e incluso impulsar la posibilidad de mudar sus oficinas.

Y vemos cotidianamente a muchos acá, en Buenos Aires, haciendo cuentas: vivir en Uruguay es más caro aunque los impuestos son más bajos.

Visto desde mi país, a la distancia, me da la sensación que esta novedad, reciente pero de alto impacto, está promoviendo una transformación en todo el ecosistema del sector inmobiliario uruguayo, que se ve obligado, en caso que el plan gubernamental prospere y se consolide, a mostrarse atractivo para este nuevo universo de extranjeros.

En este sentido cabe señalar que el desarrollo inmobiliario es una actividad que necesariamente conlleva altos niveles de inversión y que se materializa a mediano plazo.

Los cambios abruptos de tendencia no son fáciles de absorber, sin perjuicio de lo cual siempre hay desarrolladores ágiles que logran captar los cambios rápidamente para lanzar nuevos productos al mercado.

Pero lo cierto es que la inercia de los últimos años del mercado inmobiliario uruguayo llevó los desarrolladores a consolidar su posicionamiento en el segmento de vivienda promovida, que es una actividad que apunta naturalmente al mercado local.

Y algunos han seguido desarrollando vivienda de lujo en Punta de Este, sobre todo para argentinos.

Ante el ambicioso plan del gobierno cabe preguntarse cómo deberían ser los nuevos proyectos para verse realmente abiertos, cosmopolitas y sobre todo, para ser atractivos para el segmento que se está actualmente convocando.

¿Cuáles son las claves del éxito, desde la perspectiva del real estate para que las familias extranjeras encuentren en Uruguay un ámbito atractivo para vivir, trabajar y para invertir?

¿Cuáles son las ciudades con mayor potencial, los productos inmobiliarios más convenientes y los formatos más recomendables para vincular playeros locales con extranjeros?

Seguramente son preguntas que todos los desarrolladores uruguayos hoy se están haciendo, incluyendo también la necesidad de destacar las ventajas diferenciales del mercado inmobiliario uruguayo y las oportunidades que ofrece de cara a lo que seguramente será una nueva generación de emprendimientos.

La experiencia cosmopolita de Punta del Este, a mi criterio, les da las bases necesarias para abordar estos nuevos desafíos con éxito.

Es tiempo de empezar a verlo en la realidad, con nuevos lanzamientos. ■

Equipo de Compliance • Brum & Costa Abogados

La LUC y el impacto de las operaciones bancarizadas en los controles LAFT del sector inmobiliario

Con la promulgación de la Ley N°19.889, Ley de Urgente Consideración (en adelante "LUC") el pasado 9 de julio, se introdujeron algunas modificaciones en cuanto al Sistema de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (en adelante "LAFT") que hasta ese entonces se encontraba vigente.

Concretamente, dichos cambios refieren a la debida diligencia simplificada (en adelante "DDS") prevista en el artículo 17 de la Ley Integral Contra el Lavado de Activos, N°19.574 (en adelante "LICLA"), y se relacionan con la posibilidad de considerar a las operaciones bancarizadas como un mitigante del riesgo de lavado originalmente asociado a las mismas.

A continuación, se destacarán los principales cambios que en materia de DDS presenta dicha modificación a la LICLA.

Evaluación de riesgos y operaciones bancarizadas

Un nuevo elemento a tener en cuenta para la evaluación de riesgos del

cliente u operativa a controlar introducido por la LUC, es, el pago a través de una institución de intermediación financiera (bancos y/o cooperativas de intermediación financiera), mediante el libramiento y depósito de títulos valores, o bien transferencias electrónicas de fondos.

Ello debido a que, si la operación controlada utiliza cualquiera de los mecanismos mencionados como forma de pago, el sujeto controlante estará frente a una "mitigante" del riesgo, es decir, ante una circunstancia que, en principio, le permitirá reducir la intensidad de los controles a aplicar.

En este sentido, en caso de que la transacción u operación sea pagada por el cliente a través de estos medios, la norma indica que se podrán aplicar procedimientos de DDS, siempre y cuando no se presenten los factores de "alto riesgo" que a continuación se detallan:

Cliente, representante, mandatario y/o beneficiarios finales revistan la calidad de PEP, así como su cónyuge, concubino y sus parientes por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado, así como los asociados cercanos a ellas cuando estos sean de público conocimiento y quienes realicen operaciones en su nombre.

Relaciones comerciales y operaciones con clientes no residentes que provengan de países que no sean miembros de GAFI o de alguno de los grupos regionales de similar naturaleza tales como: GAFILAT, GAFIC, MENAFATF y APG; o de países que estén siendo objeto de medidas especiales por parte de estos grupos por no aplicar las recomendaciones GAFI o no aplicarlas suficientemente.

Relaciones comerciales y operaciones con clientes no residentes que provengan de países sujetos a sanciones o contramedidas financieras emitidas por organismos como el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas.

Relaciones comerciales y operaciones con clientes no residentes, domiciliadas, constituidas o ubicadas en países, jurisdicciones o regímenes especiales de baja o nula tributación, de acuerdo con la lista que emite la DGI.

Utilización de tecnologías nuevas o en desarrollo que favorezcan el anonimato en las transacciones.

Operaciones que no impliquen la presencia física de las partes o de quienes los representan.

Personas jurídicas con acciones al portador, en caso que existan dificultades para identificar el beneficiario final.

Los fideicomisos cuya estructura aparente ser inusual o excesivamente compleja.

Operaciones u aportes que se realizan en las circunstancias inusuales conforme a los usos y costumbres de la actividad.

Actuación por cuenta y orden de terceros sin la debida justificación de la representación.

Negocios en que se utilizan cuantías elevadas de efectivo.

Por ende, para que se apliquen procedimientos de DDS, la operación debe ser bancarizada y no presentar ningún factor de riesgo enumerados anteriormente.

También, es necesario documentar dicha evaluación de riesgos y aplicar lo que la norma exige para este tipo simplificado de debida diligencia, que sostiene lo que a continuación se detalla.

Debida diligencia simplificada

Luego de haber determinado la aplicación del nivel simplificado de los controles por tratarse de una operación bancarizada (esto al amparo de la posibilidad legal que se viene de analizar), resta visualizar entonces cuáles son los datos e informaciones concretos a recabar.

La DDS implica la recolección de datos identificatorios y de actividad económica básicos del cliente, así como la identificación del beneficiario final de la operación, de acuerdo al Decreto N°379/018, de noviembre de 2018 (reglamentario de la LICLA).

Por tanto, estos procedimientos de DDS se podrán aplicar siempre que del análisis de riesgo del cliente u operación surja una categorización de "riesgo bajo"; tal es el caso de las precitadas operaciones bancarizadas sin ningún elemento de alto riesgo (distinto al método de pago).

Concretamente, la DDS permite al Sujeto Obligado reducir los controles, lo que implica una disminución en la frecuencia de actualización en la información, el seguimiento del cliente y en la rigurosidad en el examen de las operaciones.

Asimismo, la DDS se destaca por no solicitar la obtención de una declaración por escrito del cliente o beneficiario final determinando si es una Persona Políticamente Expuesta, (bastando a estos efectos la búsqueda de la persona que se trate en las listas publicadas por el Banco Central del Uruguay), así como tampoco, la solicitud del volumen de ingresos o explicación razonable y/o justificación sobre el origen de fondos.

Específicamente y para el sector inmobiliario, el artículo 33 del Decreto N°379/018 enumera las siguientes medidas de DDS:

Nombre y apellido completo

Fecha y lugar de nacimiento

Documento de Identidad

Domicilio

Determinar si el cliente actúa a

nombre propio o de un tercero, y en este último caso, verificar la representación e identificar y verificar la identidad de ese tercero conforme a lo establecido en los literales anteriores.

Identificar al beneficiario final de la operación conforme a lo establecido en los literales A) a D) del presente artículo y tomar medidas razonables para verificar su identidad, tales como la obtención de una declaración por escrito del beneficiario final de la persona jurídica o de su representante legal o voluntario.

Verificar las listas confeccionadas en función de las Resoluciones del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas números S/RES/1267, S/RES/1988, S/RES/1989, S/RES/1718, S/RES/1737, S/RES/2231, sus sucesivas, concordantes y complementarias que se emitan sobre la materia, así como las actualizaciones de dichos listados efectuados por los respectivos Comités de Seguridad de Naciones Unidas y las designaciones de personas físicas en virtud de la Resolución del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas número S/RES/1373 y comunicadas o puestas a disposición en la página web por la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo, conservando la documentación respaldante.

En caso de personas jurídicas, verificar su constitución y representación, identificar y verificar la identidad del representante, conocer su objeto social, giro habitual de negocios y estructura de propiedad y control.

Inferir razonablemente el propósito y la naturaleza de la actividad del cliente a partir del tipo de transacción o relación comercial establecida.

Sin perjuicio de lo anterior, y tal como se establece en el artículo 12 del Decreto N°379/018, es importante tener en cuenta que esta simplificación de controles deberá cesar cuando el sujeto obligado tome conocimiento de que el cliente, producto u operación ya no comporta riesgos reducidos de LAFT, esto en caso de que exista una variación en uno o más de los factores de riesgo que fueron propuestos en la evaluación inicial.

En consecuencia, en estos casos deberá incrementarse los controles, pasando a la aplicación de la Debida Diligencia “Normal” o “Intensificada”, según corresponda.

Conclusión

Haber incluido este nuevo elemento en la LICLA a la hora de evaluar el riesgo de LAFT de una operación, le ofrece a los sujetos obligados la posibilidad de aplicar procedimientos de debida diligencia simplificada a buena parte de las operaciones bancarizadas, flexibilizando así los controles de un universo importante de operaciones inmobiliarias.

Sin embargo, un detalle no menor que hay que tener en cuenta es que, la flexibilización no es total, sino que opera únicamente cuando (adicionalmente a la bancarización) no se configuren ninguno de los factores de riesgo alto desarrollados precedentemente.

En síntesis, consideramos que la LUC introdujo una herramienta que debe ser valorada positivamente por los sujetos obligados del sector (en tanto verán agilizada la aplicación de controles de buena parte de sus operaciones), no obstante lo cual su posibilidad de aplicación debe ser evaluada caso a caso de modo tal de estar en cumplimiento con el marco normativo vigente. ■

Si usted quiere:

- Tasar
- Vender
- Comprar
- Alquilar

¡CONSULTE SIEMPRE CON UN OPERADOR INMOBILIARIO FORMAL!

VALORICE SU

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

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

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

CILA, como alianza estratégica

CILA es un hito importante para el sector inmobiliario latinoameriano. Su presidente saliente, el paraguayo Ernesto Figueredo, habló para CIUDADES de sus perspectiva tras su mandato.

CIUDADES. La pandemia colocó sobre la mesa la necesidad de desarrollar nuevas estrategias para adoptar un ritmo diferente al negocio inmobiliario. El modelo del negocio meramente competitivo quedó rápidamente obsoleto, para dar lugar a un modelo más colaborativo de alianzas estratégicas entre las corporaciones y empresas inmobiliarias. ¿Usted piensa que la CILA acompañó adecuadamente ese camino o dejó por el camino compromisos que serán clave para el desarrollo futuro del negocio?

Figueredo: Efectivamente, la pandemia generó toda una revolución y esta revolución afectó al sector inmobiliario y, gracias a Dios, al sector inmobiliario está muy resiliente irá en todo el mundo ha sido probablemente de los sectores de mayor recuperación globalmente. Pero esto ha requerido un ajuste muy rápido a las nuevas plataformas a la nueva forma de

hacer los negocios, e impulsado mucha educación a través de los centenares de webinars.

CIUDADES. La CILA tiene una dinámica de encuentros periódicos entre empresarios inmobiliarios de la región, que permiten intercambiar regularmente grandes cantidades de información útil al negocio. De hecho, se han creados nuevos escalones de trabajo como el CILA de jóvenes, pensando en construir una agenda de trabajo común para las nuevas generaciones empresariales. ¿Usted piensa que la CILA puede ser una plataforma para nuevas formas de negocios en la región?

Figueredo: Creo que la pandemia nos ha revolucionado el negocio, pero también nos da una expectativa muy positiva, la vivienda. Hoy en pandemia hay nuevas relevancias, porque la gente se ha dado cuenta de la necesidad de vivir mejor, de tener vivienda más cómoda, preparada para el teletrabajo. Entonces estos cambios van a generar una mayor demanda de mejores viviendas, de diferentes usos de vivienda de acuerdo a como la nueva normalidad se vaya desarrollando, donde claramente el teletrabajo viene para quedarse. Un teletrabajo parcial, probablemente. Cuando la pandemia haya sido estabilizada con las vacunas, habremos aprendido con las plataformas virtuales. Lo importante será seguir apostando a la gente realidad; que el profesional inmobiliario tenga los recursos para que esté en el centro de la transacción. Que tenga todas las herramientas disponibles, para asesorar de la mejor manera al cliente, entendiendo que la decisión que está tomando es demasiado importante por ser la vivienda uno de los patrimonios más importantes de las familias. Hoy las plataformas están en la puerta de entrada. En América Latina CILA hoy congrega más de 19 países, con 19 asociaciones nacionales, con lo cual tenemos la llave de entrada y la plataforma para hacer negocios. Creo que ese el gran desafío: con las nuevas plataformas que tienen un enorme potencial para generar negocios entre colegas inmobiliarios de otras partes. Hay que generar plataformas y conexión de educación, y sobre todo para el Networking, porque entendiendo que hablando con otros agentes, con otros operadores inmobiliarios, aprendemos a hacer más negocios y entendiendo que hoy el mundo está cada vez más plano en términos de accesibilidad. Eso es una enorme oportunidad.

CIUDADES. La pandemia ha instalado en los hechos una forma de negocios más precisa y virtual, aportando como en todas las cosas, desarrollos de negocios basados en estrategias con creciente intervención de lo tecnológico en el proceso que antes era entre cliente y empresa. ¿Usted advierte que el empresariado immobiliario de la región se está adaptado al nuevo estilo?

Figueredo: Efectivamente la pandemia ha instalado una nueva forma de negocios y la virtualidad es la herramienta que nos que nos presenta la pandemia. Creo que el inmobiliario latinoamericano es probablemente está muy preparado para adaptarse a los cambios. América Latina tiene una característica de ser bastante variada, en los países países muy grandes, en países pequeños, en economías con diferentes situaciones, de mayor o menor inflación; entonces el empresario inmobiliario latinoamericano tiene el ejercicio de adaptarse tienen el ejercicio de poder cambiar en función a cómo el mercado. Las empresas inmobiliarias y los agentes los brokers inmobiliarios en América Latina, se han podido adaptar a las restricciones y a la

Ernesto Figueredo Coronel
Presidente CILA 2019-2020
Presidente de Raices Real Estate , Paraguay
Presidente de la Camara Nacional de Comercio y Servicios de Paraguay

nueva forma de hacer negocios. La y prueba de ello es de que el sector ha podido levantarse mucho más rápido que otros. Entonces esto podemos verificarlo en el impacto de las nuevas construcciones, en las transacciones a pesar de todas las restricciones por la pandemia han ocurrido en diferentes niveles en cada país de América Latina. El empresario inmobiliario en América Latina está preparado para los cambios. Lo que debemos seguir profundizando, es mejorar la tecnología, las plataformas y el uso de tecnologías para poder brindar un mejor servicio que nos acerque más rápido a nuestros clientes y, por sobre, todo genere una comodidad al cliente para efectuar la transacción lo antes posible.

CIUDADES. ¿Cuál es la cosecha más relevante que pudo extraer de la CILA?

Figueredo: Reformuló un poquito la pregunta. La pregunta está más orientada a cuál es la fortaleza de pertenecer a CILA si la pandemia nos ha generado un montón de incertidumbre y cambios. No nos hemos dado cuenta que el tener una asociación, una Confederación inmobiliaria en donde nos podamos reunir 19 países de América Latina y compartir las dificultades, compartir los miedos, las experiencias positivas, las dificultades de otros y las soluciones que aportan cada país a estas dificultades, han agregado mucho valor a lo largo de la pandemia. Hemos tenido decenas de webinars con profesionales líderes en América Latina, que han aportado y dejado su conocimiento la forma de resolver los problemas y las dificultades. Y cómo estas dificultades generaron oportunidades de nuevos negocios. La plataforma nos puede permitir seguir innovando, seguir aprendiendo de otros colegas inmobiliarios para resolver los problemas que con seguridad, la nueva normalidad nos va a seguir enfrentando. No creo que las vacunas en el cortísimo plazo generen en una solución a la pandemia, con lo cual el hecho de seguir conectados como Confederación, como Asociación Nacional, y con los líderes inmobiliarios nos va a permitir aprender cada una de las dificultades que suceden en otros países y estas dificultades volverlas en oportunidades. Esto es importante para poder juntos salir más fortalecidos y sobre todo seguir conectando América Latina, con el mundo. América Latina tiene las propiedades, los inmuebles tienen el clima que desea una persona que quiere salir de los climas muy fríos de Europa o Estados Unidos. El precio América Latina hoy, con las devaluaciones desde diferentes monedas con respecto al dólar, está más que nunca muy competitiva en términos de precio de los inmuebles y también en el costo de las expensas, en el costo de vida, con lo cual las oportunidades se redoblan para poder brindar un una segunda vivienda, generar oportunidades de inversión con renta en el área residencial o comercial. Creo que a partir del proceso de vacunación van a generarse un montón de oportunidades que hoy tienen precios buenos. Espero que a medida que avance la vacunación, estas propiedades comerciales van a empezar a incrementar su valor, incremental también su rendimiento por alquileres. La oportunidad está en poder ver un poco antes, anticiparnos, y eso es lo que tenemos que buscar como inmobiliarios. Poder llevar estas inteligencias del mercado a nuestros clientes, para poder agregar valor y generar mejor rentabilidad a sus portafolios inmobiliarios. ■

DIRECTIVA CILA 2020 - 2021			
PRESIDENTE 2021	Ofelia M. Ulloa	Costa Rica	**CCCBR** (Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces)
PRESIDENTE PASADO 2020	Ernesto Figueredo Coronel	Paraguay	**CAPELI** (Cámara Paraguaya de Empresas Loteadoras e Inmobilarias)
PRESIDENTE ELECTO 2022	Daniel Vázquez	Colombia	**FEDELONJAS** (Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz)
Vice presidente Norte	Pedro Ramírez Faith	Guatemala	**CCBRG** (Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala)
Vice Presidente Sur	Danielle Herbozo C.	Perú	**ASPAI** (Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios)
Secretario	Eduardo Brigada	Argentina	**FIRA** (Federación Inmobiliaria de la República Argentina)
Pro-Secretario	Sergio Gómez Rábago	México	**AMPI** (Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios)
Tesorero	Jorge Figueredo Coronel	Paraguay	**CAPELI** (Cámara Paraguaya de Empresas Loteadoras e Inmobilarias)
Pro-Tesorero	Enrique Morales	El Salvador	**CSBR** (Cámara Salvadoreña de Bienes Raíces)
Vocal	Luiz F. Barcellos	Brasil	**COFECI-CRECI** (Conselho Federal de Correctores de Imóveis)
Vocal	Adrián Rodriguez	Ecuador	**FENACBRE** (Federación Nacional de Corredores de Bienes Raíces del Ecuador)
Vocal	Eric Van Hoorde	Panamá	**ACOBIR** (Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces)
Vocal	Leon Peyrou	Uruguay	**CIU** (Cámara Inmobiliaria Uruguaya)
Vocal	Belkys Cuello	Rep. Dominicana	**AEI** (Asociación de Agentes y Empresas Inmobiliarias , Inc.)
Vocal	Francisco López Dominguez	Venezuela	**CIV** (Cámara Inmobiliara de Venezuela)
Asesora de Presidencia	Xenia Kwai Ben	Panamá	**ACOBIR** (Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces)
Asesor de Presidencia	Paul Daeman	Nicaragua	
Director consultivo -Ex presidente	João Teodoro Da Silva	Brasil	**COFECI-CRECI** (Conselho Federal de Correctores de Imóveis)
Director consultivo -Ex presidente	R. Wilder Ananikian	Uruguay	**CIU** (Cámara Inmobiliaria Uruguaya)
Director consultivo -Ex presidente	Antonio Hanna Grayeb	México	**AMPI** (Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios)
Director consultivo -Ex presidente	Javier Grandinetti	Argentina	**FIRA** (Federación Inmobiliaria de la República Argentina)
Director consultivo -Ex presidente	Frank Morrice	Panamá	**ACOBIR** (Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces)

Más información: **www.lacila.org**

Esc. Aníbal Durán • Gerente Ejecutivo de APPCU

Flexiseguridad en lo laboral...

Estamos intentando abordar temas esenciales, seguramente no desde nuestra erudición, pero sí desde nuestra inquietud.
La regulación laboral, su excesivo control es un tema determinante para el empleo.

En buen romance: ¿cómo podemos garantizar a las empresas la flexibilidad que necesitan para proyectarse y a los trabajadores el debido bienestar?

Es un equilibrio imprescindible.
Y la lectura de otros ejemplos nos llevó a Dinamarca a través de la "flexiseguridad", que encontró su respuesta.

Sincroniza la flexibilidad entre la organización del trabajo y las relaciones laborales con la seguridad social.

Dinamarca tiene indicadores envidiables: primeros lugares a nivel global en desarrollo humano, competitividad, innovación; déficit fiscal, no llega al 1% del PBI; ingreso per cápita que supera los USA 50.000; tasa de empleo de más del 70% y desempleo del 5%.
Esta flexiseguridad se circunscribe a un triángulo que combina un mercado laboral que facilita la inserción, la salida y la reincorporación.

El apoyo a la transición mediante políticas activas y programas de formación que responden a un sistema educativo orientado a la producción. Una generosa protección contra el desempleo.
La flexibilidad es un común denominador en cualquier ámbito.

Se tiene facilidad para contratar trabajadores como para despedirlos (no se te viene el PIT CNT arriba…) y están habilitados los cambios en el horario laboral, los cuales pueden renovarse anualmente.

Un aspecto a destacar es el bajo costo laboral que debe asumir el empleador tanto en seguridad social como en impuestos.

Cambiar de empleo es habitual: cerca del 25% de los trabajadores del sector privado lo hace cada año.

El seguro por desempleo proporciona hasta un 80% del último salario durante un máximo de 4 años y es administrado por fondos privados que en su mayor parte gestionan los sindicatos.

Además hay política de inserción laboral, orientación y formación.
La legislación permite que el despido de trabajadores de la construcción, se preavise con 40 días de anticipación.

En relación a la política salarial, más del 80% de las remuneraciones son negociadas directamente entre empresa y empleado; el resto de los trabajadores se rige por convenios colectivos.

En esto último, el Estado adopta una política de NO INTROMISIÓN (lo que sugiere la OIT para nuestro país); la negociación colectiva es bipartita y la ausencia de consensos habilita la intervención de mediadores imparciales.

Estos tiempos modernos, deben hacer ver a empresarios y empleadores, en rever progresivas obsolescencias…entre ellas, la normativa laboral.

Lógicamente implicará mutaciones en las empresas de distinto calibre, pero no hay alternativa.

Va de suyo que extrapolar la flexiseguridad a otros países, implica fuertes reformas y la experiencia demuestra que hay que mantener un riguroso equilibrio, so pena de precarizar el empleo, generar más burocracia y quitarle valor al diálogo social.

Ya finalizando: en materia laboral los modelos nacionales son resultado del "contrato social" que cada país se ha dado; en Escandinavia el interés social y comunitario ha primado sobre los personales y sobre todo, sobre las ideologías.

¿No deberíamos abordar este tema con la seriedad que el mismo exige?

El factor confianza juega un rol determinante.

Si las partes no la logran entre sí, seguirá siendo un diálogo de sordos y los consensos se diluirán sin remedio.

Hoy "nuestra cabeza uruguaya", luce a años luz de la "cabeza danesa" , hay valores en juego que nosotros no hemos adoptado.

Son desafíos imprescindibles y la credibilidad entre las partes es de esencia. ■

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

Reglamento de Copropiedad

Su incidencia en la convivencia diaria y en la Actividad Inmobiliaria

A.- Los Edificios que funcionan bajo el régimen de Propiedad Horizontal, cuentan con el denominado Reglamento de Copropiedad.

¿Cuál puede ser su contenido?
¿Y cuáles serían sus funciones?

B.- Se debe mencionar, que se pueden encontrar varias clases de reglamentos de copropiedad. En los extremos:

B.1.- Los más simples, que describen básicamente el edificio, y luego se remiten, en lo que no esté previsto en el mismo, a lo dispuesto por las leyes de propiedad horizontal.

B.2.- Los más completos o extensos, que describen el edificio, y luego prevén en forma muy precisa y detallada, todos los procesos o actividades a desarrollar en la comunidad.
Y en el punto medio.

B.3.- Los que podríamos denominar regulares, del B.1. poseen la descripción del edificio; y del B.2 poseen algunas reglas básicas.

C.- Vamos a sugerir, cuáles serían las pautas necesarias, a contemplar en un reglamento de copropiedad; de forma que el mismo pueda cumplir con las premisas de: poder requerir a los usuarios del edificio, el cumplimiento de determinadas reglas o normas, que faciliten la convivencia; y también su incidencia en la actividad inmobiliaria, para la venta o arrendamiento.

A modo de ejemplo, cuando se va

a vender o arrendar una unidad, cual puede ser su destino, lo que influirá en el régimen arrendaticio, plazo, moneda, precio, y forma de reajuste.

D.- Reglamento: previsiones sugerencias, y disposiciones:

D.1.- Nombre del Escribano otorgante.

D.2.- Fecha de la escritura de Reglamento de Copropiedad.

D.3.- Leyes que rigen el reglamento.

D.4.- Nombre del Edificio.

D.5.- Ubicación y padrón del Edificio.

D.6.- Plano de mensura y fraccionamiento, nombre del Agrimensor, fechas del plano e inscripción así como su número; deslinde y dirección (calle y número de puerta?), superficie, permiso de construcción.

D.7.- Cantidad (en números) de unidades.

D.8.- ¿Garajes, cocheras, padrones individuales? ¿Locales comerciales?

D.9.- Bienes individuales: padrón, descripción, metraje, milésimas.

D.10.- Bienes comunes: de uso común, y de uso exclusivo, descripción, superficie, ubicación, modificación su procedimiento.

D.11.- Destino de las unidades: dependiendo del mismo, es para lo que podremos vender o arrendar.

D.12.- Servidumbre legal: establecimiento, de que todas las unidades, deben quedar sometidas a servidumbre legal de pasaje, conservación reparación y mantenimiento de las instalaciones y servicios.

D.13.- Obligaciones de los propietarios.

D.14.- Prohibiciones a los propietarios: cambios de fachadas, tenencia o no de animales (actuales leyes especiales lo regulan), acumulación de objetos (síndrome de Diógenes), no dar órdenes al personal, no modificaciones edilicias sin informes de técnicos y aprobación de asambleas, etc., etc.

D.15.- Cuota de dominio, proporcional al valor de su unidad, y obligación de contribuir en dicha proporción a pagos de: expensas, consumos y servicios; cuotas especiales a fijar por asambleas.

D.16.- Formas de cálculo para el pago: cuota fija o presupuesto, cuota variable o gasto real; en ambos eventuales casos: a mes vencido, a mes corriente, o a mes futuro.

D.17.- Fondo de Reserva: creación y mantenimiento, así como su porcentaje.

D.18.- El pago de las expensas, recaerá sobre cada propietario, utilice o no personalmente su unidad.

D.19.- Liquidaciones mensuales: periodicidad de la confección, plazo y entrega.

D.20.- Pagos: también periodicidad, mensuales, bimensuales, trimestrales, fecha tope del mes, etc.

D.21.- Penalidad o sistema punitivo, para el caso de no pago en los plazos correspondientes. Ahora establecido preceptivamente, por Ley 19.604 de orden público.

D.22.- Balances y presupuestos, a confeccionar y presentar por el Administrador, ocasiones, periodicidad.

D.23.- Asambleas: número de firmas para solicitarla (ver ley 14.560 art. 6); clases: extraordinarias, ordinarias (¿mes?); citaciones: forma y tiempo; orden del día; llamados; quórum necesario en cada uno; representación en asamblea (no más de una

persona por unidad//diferente a// que una persona no pueda representar a más de una unidad) mediante simple carta poder; mayorías para resoluciones; Presidente doble voto en caso de empate; plazo treinta días para plantear nulidad de la asamblea, etc.

D.24.- Constitución de domicilio de los propietarios, en la unidad del edificio, y validez de las notificaciones en el mismo, para asuntos judiciales y extrajudiciales.

D.25.- Hipoteca recíproca, constitución de la misma, por la unidad, a favor del resto de los copropietarios, su porcentaje (muy importante), su operativa, renuncia a los trámites, términos, y beneficios, del juicio ejecutivo.

D.26.- Renuncia de prioridad, su porcentaje.

D.27.- Comisión Directiva o Administradora: existencia, integración, funciones de cada miembro.

D.28.- Comisión Fiscal: atribuciones, presupuestos, controles.

D.29.- Administrador:

D.29.1.- Duración, elección, prórroga mandato, cometidos (ley

10.751 art. 19), más los que le atribuya el reglamento de copropiedad.

D.29.2.- Posibilidad revocar mandato por mayoría simple copropietarios.

D.29.3.- Podrá renunciar a su cargo, pero deberá permanecer en el mismo, hasta que la asamblea designe un sustituto, o hasta que transcurra cierto plazo sin que se designe sucesor.

D.30.- Colocación a cargo del consorcio, de reparaciones integrales dentro de cada unidad, derivadas de deterioros en partes comunes del edificio.

D.31.- Seguros obligatorios, ley 10.751 art. 20: incendio y daños de ascensor; con más los opcionales que pueda determinarse.

D.32.- Modificación del reglamento de copropiedad: procedimiento, requisitos, mayorías especiales.

D.33.- Vetustez del edificio: reconstrucción, venta o demolición.

D.34.- Constancias.

Por razones de espacio, no es posible ejemplificar, la importancia y casuística, en cada uno de los puntos citados.

E.- Deberá tenerse extrema atención, tanto por parte de los adquirentes candidatos a ingresar al régimen de Propiedad Horizontal del edificio o condominio; como de sus profesionales Escribanos; y también por parte de los inmobiliarios que intermedien en la operación de compra venta, o eventual posterior arrendamiento; obtener adecuada información, si el reglamento puede haber sido objeto de modificaciones o declaratorias posteriores. Las cuales podrían cambiar, las reglas del edificio previstas en el reglamento original.

F.- El Reglamento de Copropiedad y/o modificaciones o declaratorias, deben formar parte del título de propiedad del inmueble.

Una copia del mismo, debe encontrarse integrado en el título de propiedad.

Cuando se adquiere un inmueble en dicho régimen, el adquirente al firmar el título, está obligándose al cumplimiento de lo que surge de dicho reglamento.

Por lo que no podrá excusarse luego, expresando desconocimiento del mismo.

G.- Es necesario el conocimiento de las disposiciones del Reglamento de Copropiedad, por parte de todos los usuarios (copropietarios, inquilinos, comodatarios, y administración). Instrumentando su difusión, y cumplimiento del mismo; se podrían reducir los conflictos en la comunidad.

Y de surgir los mismos, siempre será fundamental, la actuación del Administrador Profesional, en su importante rol de mediador, para evitar que los conflictos de intereses, devengan en graves problemas extrajudiciales o judiciales, con sus consecuentes costos y duración.

H.- En caso de eventual falta de claridad de algún reglamento, o dudas respecto a su interpretación; siempre es aconsejable primero recurrir a: profesionales Abogados o Escribanos, para solicitar su análisis y opinión; previo a proceder a acciones; que podrían resultar en un eventual conflicto. En subsidio puede procurarse, la opinión de operadores inmobiliarios, que se encuentren afiliados a sus respectivos gremios, y capacitados por los mismos.

I.- Los Reglamentos Internos, o Reglamentos de Convivencia; requerirán un análisis aparte. ■

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

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

La evaluación de la propiedad debe ser realizada por el agente inmobiliario

El Tribunal Federal ya ha decidido. En todos los casos, incluídos STJ y STF: la evaluación del valor del mercado inmobiliario es competencia de los agentes inmobiliarios.

En 2006, el Consejo Federal de Agentes Inmobiliarios (COFECI) publicó la Resolución 957, que instituyó el Registro Nacional de Tasadores Inmobiliarios (CNAI) y la Opinión Técnica de Valoración de Mercado (PTAM), con base en el art. 3, in fine, de la Ley 6.530/78, que acredita a los Agentes Inmobiliarios para "opinar sobre la comercialización de Bienes Raíces", y en art. 39, VIII de la Ley 8.078/90 (CDC).

¡IBAPE no aceptó!
Aún en 2006, totalmente desfasado con sus objetivos institucionales -un instituto debe servir a la ciencia, no al corporativismo-, el IBAPE, en alianza con CONFEA, presentó una demanda contra el Sistema Cofeci-Creci, en defensa de los profesionales de la ingeniería.

Solicitó la nulidad de la Resolución-Cofeci nº 957/2006. Pero perdió en 1ª y 2ª instancia (Recurso Civil No. 2007.34.00.010591-0/TRF1/DF).

Así que en REsp nº 0010520-92.2007.4.01.3400, STJ, se produjo otra victoria de Realtors.

La decisión se convirtió en definitiva, tras el rechazo de la RE con Apelación No. 708,474 por parte del STF. Por lo tanto, no hay duda sobre la competencia legal de los agentes inmobiliarios para realizar tasaciones de propiedad.

Pero hay profesionales de la ingeniería que no se conforman.

En sus pronunciamientos (Gazeta do Povo, 11/12/20) incluso afirman el apoyo de la Asociación Brasileña de Normas Técnicas (ABNT), cuyo objetivo es sobresalir por criterios técnicos en las normas que publica.

La ABNT no es ni puede ser una empresa. Tanto es así que COFECI, CRECI-SP, CRECI-PR y otros del mismo Sistema, están asociados a él y deberían investigarlo sobre este tema.

La lista de agentes inmobiliarios como "laicos" es una falacia. Los corredores de valoración son técnicos.

Necesariamente pasan por un curso específico de Tasación Inmobiliaria aprobado por el Sistema Cofeci-Creci, además del Curso de Técnico en Transacciones Inmobiliarias o superior en Gestión Inmobiliaria.

No son "laicos", o profanos.
Son profesionales altamente preparados para el desempeño de su trabajo.

Esto asusta a algunos profesionales vinculados al IBAPE, que luchan por los intereses corporativos y por mantener una reserva de mercado que no existe.

La sociedad conoce y reconoce la competencia del Realtor como único profesional verdaderamente conocedor del mercado, capaz de definir el valor real de mercado de una propiedad, con claridad y objetividad técnica.

No es ético utilizar términos técnicos como inferencia estadística y metodología, como si fueran secretos profesionales, para descalificar otras profesiones igualmente técnicas.

Las Normas ABNT son para toda la sociedad. Los profesionales de todas las áreas pueden y deben usarlos. De hecho, los Tasadores los utilizan muy bien. Los profesionales del IBAPE afirman que ABNT está de acuerdo en que solo ellos son capaces de evaluar estructuras, patologías, materiales aplicados, etc.

Pero esto no define el precio de mercado. Nada vale un edificio construido con todas las técnicas en medio de un barrio pobre. Solo los corredores conocen el mercado y saben cómo fijar el precio de una propiedad.

El resto es retórico.
Tanto es así que los profesionales de la ingeniería, para finalizar sus "informes técnicos", siempre consultan a las Inmobiliarias.

O los construyen basándose en sitios de anuncios inmobiliarios.
¡Grave error!

Los sitios web anuncian "valores" solicitados por los propietarios, y no "precios" realizados.

¡Estos, solo los agentes inmobiliarios los conocen! ■

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.

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2019-2021

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			
2021							
ENERO	1.0775	–	–	–	1291.77	4.7846	–
2020							
DICIEMBRE	1.0773	222.13	- 0.19	9.41	1291.44	4.7688	42.340
NOVIEMBRE	1.0765	222.55	0.28	9.59	1289.80	4.7410	42.521
OCTUBRE	1.0781	221.92	0.58	9.74	1287.76	4.7113	43.003
SETIEMBRE	1.0776	220.64	0.64	9.92	1283.07	4.6849	42.575
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

(*) Indicador sujeto a confirmación una vez publicado el decreto oficial.

Nota: el coeficiente de ajuste que se tomará para los alquileres que reajustan en el mes de ENERO 2021 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**

Alejandro Escudero Rodríguez • Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas

Una historia de profesionalismo: la NAR

NATIONAL ASSOCIATION of REALTORS®

La National Association of REALTORS® se fundó en Chicago el 12 de mayo de 1908, como National Association of Real Estate Exchanges (Asociación Nacional de Intercambios de Propiedades Inmobiliarias).

Contaba con 120 miembros fundadores, 19 Consejos y una única asociación estatal.

Su objetivo era: "unir a los hombres del sector inmobiliario de Estados Unidos, con el objetivo de ejercer de modo eficaz una influencia conjunta sobre las cuestiones que afectan a los intereses del sector inmobiliario".

El Código ético se adoptó en 1913 con un tema principal: La Regla de Oro, esto es, trata a los demás de la misma manera que a ti te gustaría ser tratado.

En 1916, se modificó el nombre de la asociación, que pasó de ser National Association of Real Estate Exchanges a National Association of Real Estate Boards (NAREB) o Asociación Nacional de Consejos del Sector Inmobiliario.

Fue ese mismo año cuando Charles N. Chadbourn, antiguo presidente del Consejo de Minneapolis, introdujo el término "REALTOR" por primera vez para identificar y así diferenciar a los profesionales del sector inmobiliario miembros de la National Association, los cuales se suscribían voluntariamente al estricto Código ético de la asociación.

En 1972, se cambió el nombre de National Association of Real Estate Boards por el de National Association of REALTORS®, que perdura a día de hoy, y no sería eso sí, hasta 1973 cuando el logo de la R fue oficialmente adoptado.

Asociacón profesional

A principios de la década de los 70, la Asociación se convirtió en la mayor entidad profesional de Estados Unidos, con más de 400.000 miembros.

En la actualidad, la National Association of REALTORS® cuenta con más de 1,4 millones de miembros, 54 asociaciones de ámbito estatal (que incluyen Guam, Puerto Rico y las Islas Vírgenes) y más de 1.200 asociaciones de ámbito local en Estados Unidos.

El sector inmobiliario internacional ha sido una prioridad para la NAR desde sus comienzos.

Firmó el primer acuerdo de cooperación con una asociación internacional. con Canadá en 1953.

Hoy día NAR mantiene 110 acuerdos de cooperación en más de 75 mercados distintos, lo cual nos permite cumplir con la misión del equipo internacional de NAR: "Conseguir que los mercados inmobiliarios internacionales sean más accesibles, profesionales y éticos para que nuestros miembros REALTORS® puedan hacer negocio internacional en las mejores condiciones".

Lazos con la CIU

En Uruguay, la NAR mantiene un convenio bilateral con la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) desde el año 2004, y esta alianza se ha consolidado a nivel local como una plataforma recíproca brillante para el intercambio de ideas y formación así como para compartir mejores prácticas entre profesionales de

ambas instituciones, que dicho sea de paso, cuentan con Códigos Éticos similares y compatibles.

> Para NAR es muy importante expandir su alcance internacional fuera de Estados Unidos.

Esta apuesta por el negocio global simboliza el éxito de los programas e iniciativas internacionales de la asociación y pone de manifiesto como este tipo de alianzas ayudan a que nuestros miembros establezcan redes internacionales que les ayuden a construir relaciones en todo el mundo, con el impacto que ello tiene en el impulso de su negocio.

Uno de los principales pilares de NAR es su programa de formación, es a través de nuestras diversas designaciones y certificaciones, apoyadas por nuestros socios bilaterales internacionales, que jugamos un papel importante para elevar el profesionalismo de la industria inmobiliaria fuera de Estados Unidos.

Algunos otros campos en los que NAR está aportando valor en los mercados globales son aquellos relativos a cómo hacer lobby con los gobiernos locales, estandarización de licencias profesionales, la importancia de las MLS, etc.

Todo este esfuerzo se realiza con el único fin de asegurar mercados inmobiliarios internacionales más fuertes y lograr una mayor transparencia para los consumidores finales.

Uno de los últimos pasos exitosamente dados en los últimos años para consolidar la relación de NAR con sus socios locales y miembros en mercados de habla hispana, fue el lanzamiento de NAR en Español.

Este proyecto surge en verano del año 2018. Fue entonces cuando después de muchos viajes y eventos en países de habla hispana, cada vez se hace más patente la necesidad de ofrecer una vía de comunicación entre NAR y sus miembros y socios bilaterales internacionales que tenga como nexo de unión la lengua española.

El proyecto fue desde el principio concebido con el objetivo de agregar valor a nuestros miembros internacionales a través de diferentes herramientas y recursos, y fue así como nació el grupo en la red social de Facebook donde todo comenzó.

Muy pronto entraron a formar parte del abanico de recursos un blog y algunos webinars, herramienta esta última en la que se puso mucho énfasis en este 2020 debido a la singularidad del mismo.

El proyecto de NAR en Español tiene además muy en cuenta a los más de 100.000 miembros de habla hispana que la asociación tiene dentro de Estados Unidos.

Una de las aspiraciones de la plataforma es convertirse en ese punto de encuentro para miembros de habla hispana, tanto dentro como fuera del país. ■

> Hoy día NAR ofrece además de las herramientas ya mencionadas, una página web www.nar.realtor/nar-es-espanol en la cual se puede acceder a todos y cada uno de los recursos en español de los que la asociación dispone.

Alejandro Escudero Rodríguez
Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid, cuenta además con un Máster en Dirección de Comercio Internacional obtenido en el año 2011. Desde sus primeras experiencias profesionales, estuvo siempre ligado al desarrollo de negocio internacional. Después de algunas prácticas en empresas tanto en España como en Italia, obtuvo su primer contrato profesional con Planner Reed, empresa líder del mundo de la organización de salones y convenciones inmobiliarias profesionales. Siempre formó parte del departamento internacional de la empresa y en el año 2008 asumió la dirección internacional de la misma. Actualmente reside y trabaja en Estados Unidos (Chicago) para la NAR (National Association of REALTORS) donde supervisó el desarrollo e implementación de la estrategia internacional de marca y gestiona de manera integral las relaciones de la asociación con sus partners en los países hispanohablantes. Sus especialidades: Real Estate internacional, desarrollo internacional de negocio, relación asociaciones e instituciones, marketing ferial, ventas, creación y supervisión redes comerciales, creación de marcas, comercio internacional, fidelización clientes, imagen corporativa, asociaciones.

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

Haga crecer sus negocios: la cadena de relaciones

Los vendedores profesionales conocen muy bien la importancia de contar con una cadena de relaciones y trabajar, de manera sistemática, a partir de las mismas no solo en función de las ventas sino de mejorar o mantener el posicionamiento de una empresa entre sus competidoras y la imagen que los clientes tendrán de ella. Para ello le recomendamos seguir determinados pasos.

1) Hágase conocido y también hágalo saber. Usted debe ser el promotor número uno de su empresa. Es preciso contar sus logros, siempre con humildad, pero hay que hacerlo. De lo contrario, nadie lo hará por usted. Anunciar los logros les permitirá a sus clientes estar convencidos de que hicieron la apuesta correcta al elegir su empresa.

2) Participe de eventos y otras actividades sociales. Asista a casamientos, cumpleaños, agasajos, conferencias, seminarios,

congresos, galerías de arte, asociaciones, clubes, y cuanto evento social sea posible. Todos ellos son ámbitos de relaciones. También es necesario participar de actividades de carácter institucional, como vincularse activamente con cámaras, colegios o asociaciones profesionales. Resulta fundamental fomentar el espíritu de trabajar en una cámara de manera mancomunada, analizando inquietudes y problemas comunes para buscar una solución colectiva.

3) Actúe siempre como anfitrión y no como invitado. Tenga presente que los anfitriones se presentan a sí mismos, mientras que los invitados esperan ser presentados. Comente a qué se dedica. No debe sobrevenderse ni monopolizar una conversación, pero sí cultivar las relaciones. Pregunte, hable con todo el mundo; pero escuche. Porque hay gente que pregunta y no escucha nada. Las buenas ideas pueden provenir de todas partes.

4) Genere comportamientos de proximidad. Joe Girard, el más conocido y exitoso vendedor de automóviles del mundo, por ejemplo, enviaba tarjetas de felicitación a sus clientes. Cada mes, a cada persona que compraba un auto —llegó a vender 1.472 en doce meses—, se le daba de alta en una lista y recibía una tarjeta de agradecimiento, una de Navidad, una de cumpleaños, etc. Con esta acción, lograba que su cliente lo tuviera siempre presente y, cuando ellos o alguno de sus conocidos necesitaba comprar un auto, el primer nombre que recordaban era Joe Girard. Una idea brillante para hacerle saber a todo el mundo que él era el número uno.

5) Sea innovador. Para ello es necesario relajarse, tomarse un tiempo y disfrutar. Las buenas ideas no vienen cuando uno está trabajando intensamente y de manera rutinaria. Tómese un descanso, y abra su mente. Verá que obtendrá las ideas más innovadoras.

6) Compita con usted mismo. Si quiere diferenciarse de sus competidores, concéntrese en ser innovador, no en imitarlos. Aprenda a competir con la mejor versión de su empresa: sólo hay que ser constante con ese propósito.

7) Establezca alianzas estratégicas. Bill Gates siempre comentaba que prefería ganar el 1% del esfuerzo de los demás antes que el 100% de su propio esfuerzo. Es imposible trabajar individualmente, por eso él invita a los demás para que adhieran a su visión. Y ahora cuenta con más de 47.000 socios-empleados, pues todos los empleados de Microsoft tienen acciones y son parte de esa gran visión de Bill Gates. En nuestro negocio, también hay que trabajar con alianzas estratégicas. En este sentido, resulta fundamental estar interconectado, no sólo con la red local sino con la global. El próximo negocio, el próximo comprador o la próxima autorización de una propiedad pueden estar en cualquier sitio.

8) Sea parte integrante de la red. Muchos inmobiliarios no comprenden la importancia y los múltiples beneficios que esto trae aparejado. Al no estar conectados, se pierden habitualmente muchísimas oportunidades comerciales. El éxito de su compañía está de la puerta de su inmobiliaria hacia fuera. Peter Drucker decía, que aquella empresa que se dedicara a mirarse hacia adentro estaba sembrando la semilla de su destrucción. ¿Cuál es el poder de Internet?: La posibilidad de

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

captar un cliente. El número de personas que se informa a través de Internet a nivel mundial crece de manera constante. Internet ha entrado a este mundo y avanza a una velocidad impresionante. Como estrategia de comunicación, ya ha superado a la radio y está tan solo a un 6% de alcanzar a la televisión. Hoy, resulta indispensable tener un sitio web y saber cómo comercializarlo en los buscadores más importantes del mercado global.

9) Esté actualizado en cuanto a software y tecnología. Usted necesita un CRM, programa que le permita, entre otras cosas, planificar su agenda de trabajo, administrar contactos, escribir cartas o correos electrónicos, preparar correspondencia dirigida a muchos destinatarios, dar seguimiento a sus actividades, preparar tablas con información comparativa, realizar búsquedas rápidas de prospectos, administrar sus tiempos, etc. Si usted aún trabaja con formas convencionales (fichas, por ejemplo), ha llegado el momento de tomar la iniciativa y cambiar hacia nuevos desafíos. No hay alternativa. El software y la tecnología necesaria produce mayor actividad inmobiliaria. Mientras más contactos realice, mayor oportunidad de éxito tiene. Los resultados de productividad pueden duplicarse o triplicarse, por ejemplo, en captación de propiedades. Con la tecnología apropiada y sabiendo cómo trabajar con las bases de datos, algunos vendedores han obtenido, a lo largo de un año, un incremento que les ha permitido duplicar y triplicar sus negocios tanto en la captación como en la venta.

10) Abra la mente, sea flexible y preste atención al mercado. Nunca hay que dejar de observar y analizar lo que está sucediendo. Como decía Heráclito, "lo único permanente es el cambio". Usted puede marcar la diferencia si así se lo propone.

Por último, recuerde no se trata de pensar en la suerte para conseguir negocios, sino de buscar proactivamente los éxitos. Ellos le darán los triunfos!!! ■

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

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

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.