CIUDADES

Nº 81
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 21. Marzo / Abril 2021

Las Prop.Tech

Fusión entre tecnología y mundo inmobiliario

Tania Robaina
Beneficios fiscales para contribuyentes

Diego Yarza
Covid-19: análisis económico e impacto laboral

Dante Buonomo
Coyuntura en la vivienda y las tendencias futuras

Martín Acosta
Ingreso de extranjeros: causales y trámites

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, Pepe Gutiérrez, Dr. Martín S. Acosta, Dr. Diego Yarza, Dr. Dante Buonomo Basile, Dr. Alberto Puppo, Cra. Tania Robaina, Dr. Juan Diana, Dra. Sofía Milsev, Matías Medina, Prof. Jorge Aurelio Alonso, Alfredo López Salteri, Dr. Alfredo Tortorella, Abril Pérez Alves, Alfredo Etchegaray, Dr. Julio Decaro, Armando Pepe, João Teodoro Da Silva, MBA. Ernesto Figueredo Coronel.

Fotografía de tapa:
Shutterstock

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. 81 - Año 21 - Marzo / Abril 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

Sumario

7 Editorial: Luces en el horizonte

8

Pepe Gutiérrez:
La fusión de tecnología y mundo inmobiliario Prop.Tech

12 Dr. Martín S. Acosta:
Ingreso de extranjeros a Uruguay Novedades sobre causales y trámites

20 Dr. Diego Yarza:
Mirada macroeconómica del impacto del Covid-19 en la economía nacional y en el mercado laboral

23 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
¿Cómo hacer trascender a su inmobiliaria?

24 Dr. Dante Buonomo Basile:
Estado de situación y futuro cercano

26 Dr. Alberto Puppo:
Una vez más sobre la mora en el contrato de arrendamiento

30 Cra. Tania Robaina:
Beneficios fiscales para contribuyentes de menor capacidad económica

32 Dr. Julio Decaro:
No pondré mi vida en pausa

34 Dr. Juan Diana y Dra. Sofía Milsev:
Prevención del lavado de activos en el sector inmobiliarios ¿Qué esperar de cara a 2021?

36

Alfredo López Salteri:
Capacitación de vendedores para los nuevos desafíos en la venta

39 Dr. Alfredo Tortorella:
¿Tasaciones gratuitas? Regalando la esencia de nuestro trabajo

42 Abril Pérez Alves:
Asambleas de Propietarios: nociones básicas

46 Alfredo Etchegaray:
Reactivación urgente

48 Matías Medina:
Impacto de la nueva realidad a la hora de adquirir un inmuebles

50 Armando Pepe:
Situación inmobiliaria en Buenos Aires

53 Dr. João Teodoro Da Silva:
Ciudades inteligentes

56 MBA. Ernesto Figueredo Coronel:
Panorama del mercado de oficinas de Asunción

BRUM COSTA

ABOGADOS / LEGAL·TAX·COMPLIANCE

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

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

Si usted quiere:

- Tasar
- Vender
- Comprar
- Alquilar

>

Asesórese con un operador inmobiliario formal

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

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

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

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

Luces en el horizonte

Leon Peyrou
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Junto a la pandemia del Covid 19, se instaló el encierro, la restricción a la movilidad social, el paro económico y el pesimismo frente a un problema que no mostraba solución alguna.

La progresiva aceptación de los efectos negativos de esta moderna pandemia, jugó en favor de una mentalidad cautelosa y colocó a la salud como prioridad de las decisiones de las personas a la hora de invertir.

Lo sanitario puso en evidencia la fragilidad de la sociedad moderna, golpeando por igual a todas las naciones, por poderosas que éstas fueran.

La novedad es que ahora la variable sanitaria va a condicionar por mucho tiempo las futuras decisiones en los negocios, y de forma más potente que hasta el presente.

Por ahora no hay certidumbre de que la pandemia vaya a finalizar, por más que algunos en 2020 estimaron que ésta podía terminar hacia el final del año pasado.

Se equivocaron.

Esto no ocurrió y con ese horizonte a la vista, la incertidumbre se hizo presa del 2021.

Sin embargo, los anuncios sobre la adquisición de inmunidad por vacunación y la compra de millones de dosis para Uruguay no solo fue un respiro desde el punto de vista de la salud, sino que promete también mejorar la situación económica.

Con esta terapia a mano, la población comenzará a recuperar certidumbres, y a reinstalarse progresivamente en la normalidad, que de seguro, será la “nueva normalidad”.

En la segunda parte de 2020 comenzaron a verse en el sector algunas señales de recuperación y es de esperar que este año la tendencia se mantenga, promovida por este progresivo retorno del control de la situación que parecía desbocada.

El escenario regional y algunos anuncios gubernamentales sobre las novedades en vivienda, seguramente van a estimular las soluciones y no los problemas.

Estas son pequeñas luces en un horizonte que lucía francamente pesimista.

En este punto, hay dos noticias: una mala y otra buena.

La mala es que 2021 será un año largo y habrá que trabajar duro para recuperar el terreno comprometido.

La buena, es que ahora estamos más cerca.

Pepe Gutiérrez • Administrador Inmobiliario

La fusión de tecnología y mundo inmobiliario

Prop.Tech

Para explicar a que nos referimos con la contracción proptech, antes deberíamos entrar a valorar el término más habitual al día de hoy de las .tech, como es en el mundo financiero las fintech.

La definición de las .tech sea cual sea su ámbito de aplicación, es una contracción del sector al que nos referimos y la tecnología a su servicio.

Las fintech

Las fintech como concepto académico están pendientes de definición, al tratarse de un término muy reciente, pero como realidad de negocio, impulsado sorprendentemente por los propios bancos, podemos definirlas como "las empresas financieras con una alta carga tecnológica en la forma de prestación de sus servicios", que buscan ofrecer nuevos servicios financieros, más transparencia, eficiencia, eliminar los intermediarios, añadir valor y sobre todo utilizar la tecnología como elemento diferenciador.

Eso mismo puedes aplicarlo al sector inmobiliario ya de principio.

Debemos saber igualmente que las fintech nacen en el 2008, despegan en el 2013 y se consolidan en el 2019, siendo muchas las áreas y los sectores donde actúan.

Proceden de China la de mayor volumen (Ant Group), le siguen las Norteamericanas (7 de ellas) y finalmente Reino Unido y Suecia para completar las 11 con mayor valoración en 2021.

Tuve la suerte, hace dos años, de leer y disfrutar el libro de Brett King (2018), “Bank 4.0”, donde a todos nos queda clara la estrategia de la banca en los últimos años y el auge de las fintech en el sector.

Las .tech nacen como Start-ups para crear productos inimaginables en tiempo real y muy sencillos de utilizar, evadiendo todas las dificultades que la banca nos exige para operar, con el fin de innovar, asumiendo pequeños riesgos y poder fallar de forma económica y rápida, para aprender de sus errores y en la dirección correcta, de forma rápida.

Se enfrentan en la actualidad a operadores no bancarios, como pueden ser las bigtech –Google, Amazon, Facebook y Apple- las que se denominan GAFA, que además gozan de menor regulación financiera y solo tienes que comprobarlo haciendo compras en alguna de ellas.

Por último, antes de cerrar la introducción con las fintech y entrar de lleno a nuestras proptech, vale recordar las palabras de hace unos años del entonces Presidente de BBVA, Francisco Gonzalez, “BBVA será una empresa de software”.

Los datos

El nexo de unión entre todas las .tech y como ejemplo las legaltech, farmatech y biotech -en plena pandemia- y como no podía ser de otra forma en las proptech, son los datos, que se pueden transformar en información, la información en conocimiento y el conocimiento en nuevos productos que demandan, aun sin saberlo, nuestros clientes.

Estamos hablando de la inteligencia de los datos, las decisiones impulsadas por los datos (DDD) y la recopilación de datos basada en objetivos mensurables (los denominados KPIs) su análisis y tratamiento.

Los seres humanos contamos con experiencia y esta se valora en el momento de contratación, pero en el caso de las tecnológicas esto se traduce en datos, datos y más datos.

Y como científico de datos debo reiterarte su importancia y sobre todo en el mundo de la predicción, ya que si pretendes poner en marcha alguna de las tecnologías que te voy a contar del mundo inmobiliario, precisarás contar con unos datos de tu sector y de tu negocio.

Precisarás tener un volumen lo suficientemente amplio como para extraer conclusiones, obtenerlos a una velocidad acorde al tiempo de respuesta que precises, de una variedad altamente heterogénea, procedente de diferentes fuentes, que la veracidad de los mismos te garantice su calidad y por último su valor, como aspecto más importante en estas 5V del Big Data, y que a ti como profesional inmobiliario te corresponde conocer.

En el mundo inmobiliario, tomar decisiones basadas en instintos, creencias incluso experiencias anteriores (que han cambiado muchas de ellas con la pandemia), puede traducirse en malos resultados y en cambio las decisiones tomadas en base a datos que cumplan las 5V es mucho más rentable y ayuda a los negocios a asegurar su continuidad.

Debes sabes que en un proyecto de Big Data, el 80% del tiempo dedicado al mismo, es justamente la ETL (Extracción, Transformación y Grabación de los datos), algo que depende de ti como profesional y que sin este proceso inicial, no obtendrás nada con una validez mínima viable.

Por eso empieza desde ya a tener muchos datos y que estos tengan VALOR.

El mundo de las proptech

Recuerdo hace décadas cuando me formé en el mundo inmobiliario en Estados Unidos, la importancia que tenía el contar con información actualizada de centros de cálculo y bases de datos del mundo inmobiliario, como eran los precios de los terrenos, licencias municipales de construcción, viviendas en construcción y su

tipología, porcentajes de desocupación por localización, tipología, ratio medio de tiempo de contrato de alquileres, etc.

Necesarios todos ellos para redactar tu plan de administración de un edificio en construcción (lo equivalente a un plan de negocio), para que el promotor del mismo pudiera obtener financiación basada en dicho estudio, de manos de un profesional que certificaba su viabilidad económica.

Hoy todo eso y muchísimos más, lo tenemos gracias a los KPI del sector, que como he comentado antes, existen en el mundo inmobiliario y en especial el "The Real Estate/Property KPI Dictionary".

Contando con los datos necesarios, aquí tienes tus resultados y tras su análisis y valoración, solo te queda convertirlo en visualizaciones, con herramientas tan asequibles y fáciles de utilizar como PowerBI, Qlik o Tableau, entre otras y como más representativas.

La Inteligencia Artificial nos está sorprendiendo, hasta el punto que el CEO de Microsoft, Satya Nadella, lo compara con el fuego y la electricidad en su momento.

Por eso las proptech están utilizando equipos de arquitectura híbridos (Humanos e Inteligencia Artificial Creativa), algo que hasta hace poco pensábamos era inviable, y todo ello para poder obtener resultados más creativos.

Los profesionales en el mundo inmobiliario

Si eres un profesional inmobiliario y te dedicas a la compraventa, por ejemplo especializado en viviendas, te interesará saber cómo puedes hacer un marketing hipersegmentado al perfil del comprador de tu producto, hoy gracias a la pandemia además, de forma digital.

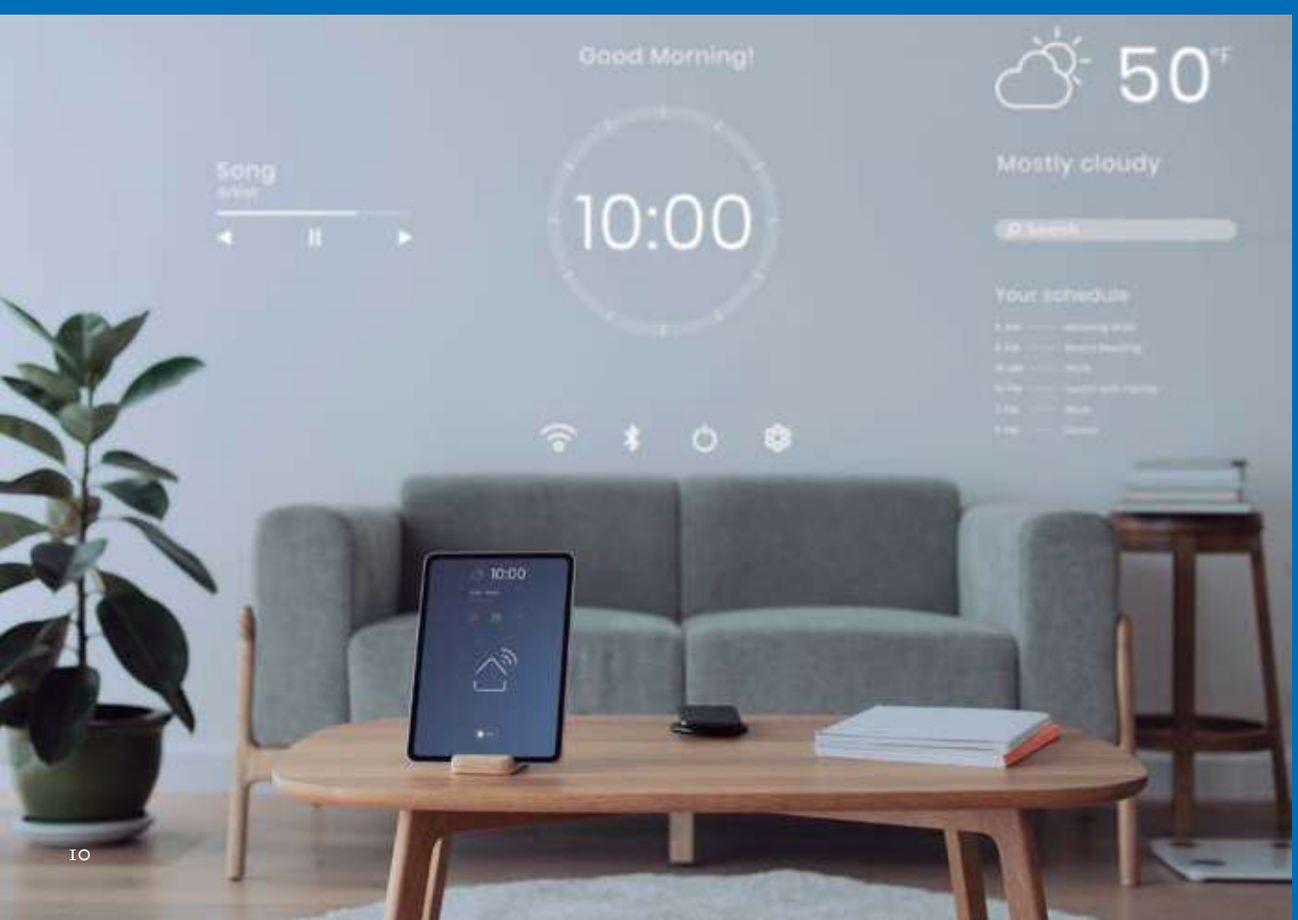
No solo puedes hacerlo, sino que debes hacerlo.

Se trata de ofrecer y hacer un seguimiento de un producto a la carta.

Te pongo un ejemplo: manda un WhatsApp a 5 amigos diciéndole que quieres comprar una PlayStation 5, espera unos minutos y veras las propuestas que recibes por diferentes medios, ofreciéndote el producto.

Todo eso gracias a que al día de hoy los datos en un 80% no son estructurados (los que tú tienes en hojas de cálculo, bases de datos, etc.), sino desestructurados (imágenes, redes sociales, mensajería, email, etc.) y esos últimos son los que mueven el marketing digital a nivel mundial.

Me tomo la libertad de recomendarte cuando mandes una oferta, una información de un producto, etc. por ejemplo por email o por mensajería, no incluyas en la misma la información que ofreces, sino un link con la información, ya que en su defecto te estarán "robando" esos datos los reyes



Pepe Gutiérrez
Administrador Inmobiliario, Master en BI y Científico de Datos, Licenciado en Antropología, Diplomado en Recursos Humanos, Profesor de la Universidad de Burgos en estudios inmobiliarios, acreditaciones profesionales en Estados Unidos – CPM® (IREM), ASM (ICSC), CMCA (CAI), Conferenciante, Autor de varios libros y Articulista.

del marketing digital, las bigtech, y sabiendo además quien es el cliente potencial.

Solo queda buscar en el mercado de los datos, quien está dispuesto a pagar por esa oportunidad.

Fijate en los email que recibes de Amazon, y supongo también de Mercado Libre, cuando compras algo, y será evidente que no figura el producto que has comprado, ni que te van a entregar; no se fían de los otros bigtech, que les roban su información.

Sorprendentemente no ocurre lo mismo con la bigtech china Aliexpress (grupo Alibaba).

Preguntate: ¿por qué será?
Cuando compras un billete de avión, eres consciente que los precios son dinámicos, en función de muchas variables y que finalmente cuando el avión está lleno, casi nadie ha pagado el mismo precio que su compañero de viaje y todo eso, gracias a la Inteligencia Artificial

¿Te imaginas esto en los precios de venta de viviendas en un edificio?

Estamos hablando de precios dinámicos, que ya son una realidad a la que tienes que acostumbrarte y no en base a la estrategia, que muchas veces se convierte en táctica tardía y anacrónica del CEO de la empresa, sino a la realidad, datos del momento y previsiones de futuro.

Si tu profesión tiene una relación directa con el mantenimiento y conservación de los inmuebles, estoy seguro que estarás convencido que los sensores actuales (temperatura, humedad, luz, vibración, etc.) y los actuadores (llaves de corte, aperturas, cierres, etc.), son más exactos, sensibles y baratos que el criterio humano.

Con el mundo del IoT (internet de las cosas) es una realidad y necesidad su utilización, por una cuestión de eficiencia y eficacia. En mi caso por experiencia propia, debo decirte que las instalaciones de riego predictivo-prescriptivo que hemos instalado en Dubai, son la envidia de todos aquellos que al día de hoy no tienen esa tecnología y su utilidad se ha demostrado además en tiempos de pandemia y poca presencia humana.

Antes hemos hablado de la parte de visualización de datos en nuestro sector y te puedo garantizar que la utilización de un programa o buen científico de datos, especializado en dicha materia, te ayudará a tomar decisiones de la forma más rápida y coherente posible.

No se trata de mostrar datos; se trata de visualizar INFORMACIÓN, y reiterar la famosa frase de que “una buena imagen, vale más que mil palabras”.

Presente y futuro inmobiliario

La pandemia nos ha llevado a un crecimiento exponencial de las compras online, algo que ya no volverá a su situación anterior tras la misma, según los analistas y por algo muy lógico: la comodidad y el precio, y todo ello de la mano de la tecnología.

¿Te has preguntado cómo afecta eso al mundo inmobiliario del sector industrial?

¿Tienes en marcha algún proyecto comercial que debas adaptar a las circunstancias actuales?

¿En tus proyectos residenciales has adaptado lo que los propietarios actualmente demandan en materia tecnológica, la recepción de paquetería?

Todas estas y muchas más preguntas son las que las proptech estudian, analizan y con tus datos te dan respuestas y propuestas. Esa es la diferencia entre la predicción y la prescripción, ambas de la mano de la Inteligencia Artificial.

No tiene sentido en pleno siglo XXI, y en nuestra década, las enormes inversiones que se hacen en el mundo inmobiliario sin la ayuda de las proptech.

Desde el inicio del proyecto, con la compra del terreno hasta el punto final de su entrega y utilización en las mejores condiciones posibles, debemos tener en cuenta que existe una cuestión cultural diferenciadora entre nuestros clientes.

No se comunica igual con un Alemán, un Uruguayo, un Español, un Argentino o un Brasileño, por ejemplo.

Y como Antropólogo debo recordarte la necesidad de comunicarte con cada uno de ellos en la forma más apropiada posible a su codificación cultural, y en especial a su contexto, algo muy difícil de recodar en el ámbito personal, pero muy fácil de ejecutar gracias a la tecnología.

Es decir gracias a la hipersegmentación cada cliente es un mundo y el mensaje debe ser diferenciado para conseguir la mejor y más rápida aceptación por el mismo.

Para terminar, solo indicarte que al igual que ocurre con la medicina, y sus especialidades, las .tech se especializan en el sector y el producto final que ofrecen.

En mi caso concreto mi especialidad, son las condotech, y dentro de la misma, en servicios tecnológicos a edificios residenciales.

No nos rindamos ante la pandemia, caminemos juntos y llegaremos muy lejos. ■

Dr. Martín S. Acosta • Abogado

Ingreso de extranjeros a Uruguay

Novedades sobre causales y trámites

Beneficio para residentes legales: Importación de vehículos sin impuestos

Dr. 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.

El cierre parcial de fronteras continúa vigente, produciéndose novedades en el trámite que deben realizar los extranjeros interesados en obtener una autorización de ingreso.

Para los extranjeros residentes legales el año 2021 inicia con buenas noticias: cuentan con una franquicia que les permitirá ingresar sus automóviles al país sin pagar impuestos.

El 31 de enero del 2021 quedó sin efecto la medida de cierre total de fronteras, retomando vigencia el cierre parcial de la mismas, lo que en los hechos determina que únicamente puedan ingresar al país los uruguayos, los extranjeros que sean residentes legales y los extranjeros a los cuales les sea concedida una autorización excepcional de ingreso.

En efecto, el Decreto 104/020 autoriza el ingreso al país únicamente a los ciudadanos uruguayos y extranjeros residentes, 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.

Trámite de Autorización de Ingreso Excepcional

Los extranjeros interesados en ingresar a Uruguay al amparo de las excepciones recién indicadas deben solicitar una Autorización de Ingreso Excepcional.

A partir del mes de febrero del corriente año el trámite administrativo para solicitar las autorizaciones de ingreso fue modificado, implementándose un

nuevo procedimiento on-line que consta de tres etapas: (i) creación del usuario Gub.Uy; y (ii) solicitud de la "Autorización de Ingreso Excepcional", y (iii) emisión del denominado "Pasaporte Sanitario".

Usuario Gub.Uy

Previo a tramitar la autorización de ingreso excepcional, el interesado debe crear su Usuario.Gub.Uy en el Portal de Trámites del Estado Uruguayo, sistema que permite, mediante una única cuenta, acceder a todos los trámites y servicios digitales del Estado.

Solicitud de la Autorización de Ingreso

Con la cuenta operativa será posible iniciar el trámite, completando el formulario on-line disponible a tales efectos, adjuntando los documentos acreditantes de la causal que justifica la excepción de ingreso.

Pasaporte Sanitario

El proceso culmina con la emisión del "Pasaporte Sanitario", requisito que deben cumplir todas las personas que ingresan al país, ya sean uruguayos, extranjeros residentes o extranjeros cuyo ingreso excepcional ha sido autorizado.

La emisión del pasaporte es el paso final del trámite de autorización de ingreso y se inicia cuando la autorización es concedida, recibiendo el interesado un correo electrónico para realizar el mismo.

Para completarlo se requiere acreditar un resultado negativo de detección de virus SARS COV-2, por técnica de biología molecular PCR.

El hisopado debe realizarse como máximo 72 horas previo al viaje, requisito que deben cumplir todas las personas que viajan mayores de seis años.

El examen puede realizarse en un laboratorio habilitado en el país de origen o tránsito.

Causales de ingreso excepcional

Dado que el Decreto 104/020 no desarrolla el contenido práctico de las causales que justifican solicitar una autorización de ingreso excepcional, se publicó una guía detallando los motivos y documentos que justifican el ingreso, cuyo contenido desarrollaremos a continuación.

Ingreso por razones humanitarias

Contempla los casos en que

se debe realizar un tratamiento médico, visitar a un familiar que se encuentra internado o el fallecimiento de un familiar. La documentación requerida para acreditar la causal consiste en un certificado médico o una partida que acredite el vínculo familiar.

Ingreso por reunificación familiar

Aplica para situaciones debidamente justificadas de reunificación familiar con padres, cónyuges, concubinos, hijos solteros menores o mayores con discapacidad.

La persona que se encuentra en territorio uruguayo gestiona la autorización de ingreso para alguna de las personas antes nombradas.

Es necesario adjuntar el testimonio de las partidas que acrediten el vínculo, debidamente apostilladas o legalizadas. En los casos de unión concubinaria, la misma se acredita mediante sentencia judicial de reconocimiento de unión concubinaria o certificado notarial que certifique dicho vínculo.

Ingreso por motivos judiciales

Refiere al caso en que se deba comparecer ante un tribunal nacional, siendo necesario presentar la citación correspondiente.

Ingreso por motivos económicos

La autorización de ingreso por motivos económicos contempla los siguientes casos.

Instalación física de una empresa, previamente constituida. Esta causal refiere a la instalación física de una empresa previamente constituida, dado que la sola constitución jurídica de una empresa no constituye causal de ingreso.

Es necesario presentar una nota de la empresa radicada en Uruguay, solicitando el ingreso e indicando el cargo y las tareas que desempeñará la persona, así como aquellos datos que permitan identificar a la empresa (RUT, dirección, teléfono, correo).

Se requiere además adjuntar un certificado notarial que certifique la firma de la persona que suscribió la solicitud; control de sus facultades e información relativa a la empresa: vigencia, plazo, objeto, número de RUT y BPS, representación de la persona jurídica, siendo fundamental informar el objeto (giro) de la empresa.

Inversiones inmobiliarias relativas al área agropecuaria.

Son casos referidos a la compraventa de un campo o establecimiento con explotación agrícola ganadera, siendo necesaria la existencia de un boleto de reserva o promesa de compraventa, acompañado de un certificado notarial que avale el mismo.

Transacciones bancarias.

Sin mayor desarrollo respecto de su contenido, la guía establece que debe adjuntarse la documentación acreditante de la cuenta bancaria, imagen completa de DNI del interesado y certificado contable o notarial acreditando la necesidad impostergable de comparecer para realizar el trámite en Uruguay.

Pago de tributos.

Tampoco está desarrollada su explicación, indicándose como documentos a presentar: facturas a pagar o certificación notarial de otros documentos.

Titulares de empresas en régimen de Zona Franca.

Deben presentar un certificado notarial acreditando la existencia de la empresa y su vinculación con ella, justificando además la necesidad impostergable de viajar a Uruguay.

Participantes de producciones audiovisuales en el país.

Para que su autorización de viaje sea concedida deben presentar una nota de la productora u organización nacional que proporciona apoyo y colaboración en la realización de las actividades.

Técnicos especializados que impliquen procesos industriales, energéticos, mineros, telecomunicaciones.

Incluye también a OSE, UTE, ANCAP, ANTEL y personas que trabajen en: reparación, instalación, mantenimiento, puesta a punto, software para procesos, directivos/gerentes, industria de la construcción.

Se debe adjuntar nota en hoja ▶

membretada (con logo) de la empresa correspondiente y firmada, conteniendo: nombre de la persona a ingresar, documento de ingreso (DNI, pasaporte), empresa para la que realizará el trabajo, tipo de trabajo, perjuicio económico que provocaría el no ingresar, la solicitud por trabajador, fecha de entrada y salida, celular de contacto.

Propietarios, directores, gerentes, inversores, autoridades, profesionales o técnicos del sector turístico que acrediten necesidades o intereses.

Se establece como requisito documental boleto de reserva o promesa de compraventa.

Inversores Inmobiliarios en zonas turísticas que cumplan lo establecido en el Decreto 163/2020.

Refiere a inversiones inmobiliarias por un valor mínimo de USD 380.000 a efectos de configurar residencia fiscal en el país. La causal se acredita con la presentación de boleto de reserva, promesa de compraventa, acta notarial, contratos laborales y/o documentos ante organismos competentes (DGI, BPS, MTSS, MINTUR).

Socios e inversores del Proyecto Ferrocarril Central y socios e inversores de obras viales.

Deben presentar nota de la empresa-institución que identifique al técnico cuyo ingreso se solicita y la tarea que vendrá a realizar, explicando la necesidad de la empresa de contratar personal proveniente del extranjero. Se debe detallar actividades a realizar, extensión de la estadía y dirección del alojamiento.

Ingreso por motivos empresariales

La autorización de ingreso por motivos empresariales está prevista para las siguientes situaciones.

Personas con cargos directivos, CEO o prominentes empresarios con amplia trayectoria e inversiones en el país.

Deben presentar una nota de la empresa radicada en Uruguay solicitando el ingreso, identificando el cargo y las tareas que viene a desempeñar, así como aquellos datos que permitan identificar a la empresa (RUT, dirección, teléfono, correo).

Se requiere además un certificado notarial que certifique la firma de la persona que suscribió la solicitud, control de sus facultades e información relativa a la empresa: vigencia, plazo, objeto, número de RUT y BPS, representación de la persona jurídica, siendo fundamental informar el objeto (giro) de la empresa.

Propietarios de explotaciones agrícolas o ganaderas.

Es necesario adjuntar título de propiedad identificando al titular de la explotación ganadera, número de DICOSE y RUT de la empresa.

Propietarios y directores de empresas de cultivo de cáñamo y propietarios, directores o CEO de la Industria Frigorífica.

Nota con datos de la empresa y de las personas que solicitan el ingreso excepcional, acompañada de certificado notarial con el contenido detallado ut-supra.

Gerentes o directores de las siguientes empresas: farmacéuticas, empresas que brindan servicios médicos, empresas dedicadas a la importación o fabricación de productos médicos, laboratorios de análisis clínicos, bioquímico clínicos, microbiológicos, genéticos y de diversas áreas según la patología, incluyendo anatomopatología.

Se debe presentar la solicitud de la empresa-institución identificando al gerente cuyo ingreso se solicita, indicando funciones, la extensión de la estadía y la dirección del alojamiento.

Desarrollo de pasantías para másteres o doctorados en universidades o institutos de investigación científica en salud humana.

Deberán presentar una nota de la institución de investigación radicada en Uruguay en la que se desarrollarán las actividades, identificando al estudiante cuyo ingreso se solicita e indicando tiempo de permanencia.

Instalación de una empresa con fines turísticos.

Se establecen como requisitos documentales: boleto de reserva, promesa de compraventa, acta notarial o constancia de inicio de trámites ante el Ministerio de Turismo.

Empresarios, socios e inversores del rubro hotelero, gastronómico y turístico; personas que se encuentren involucradas en organizaciones de eventos en general (relativas al turismo) y personas que tengan que participar en directorios de empresas relativos al sector turístico.

Acreditarán la causal mediante acta notarial, contrato de trabajo y documentos ante organismos competentes (DGI, BPS, MTSS, MINTUR).

Gerentes, representantes, técnicos de empresas con proyectos de vivienda enmarcados en la Ley 18.795 (Promoción de viviendas de interés social) o que presenten o hayan presentado proyectos en procedimientos de contratación para proyectos de viviendas.

Para que la autorización de ingreso sea tramitada deben presentar nota empresa fundamentando la solicitud, documentación que acredite la representación o vínculo con la empresa e identificación del proyecto de inversión o proceso de contratación en el que participa.

Ingresos por motivos laborales

También es posible solicitar el permiso de ingreso fundado en razones laborales, previstas para los siguientes casos:

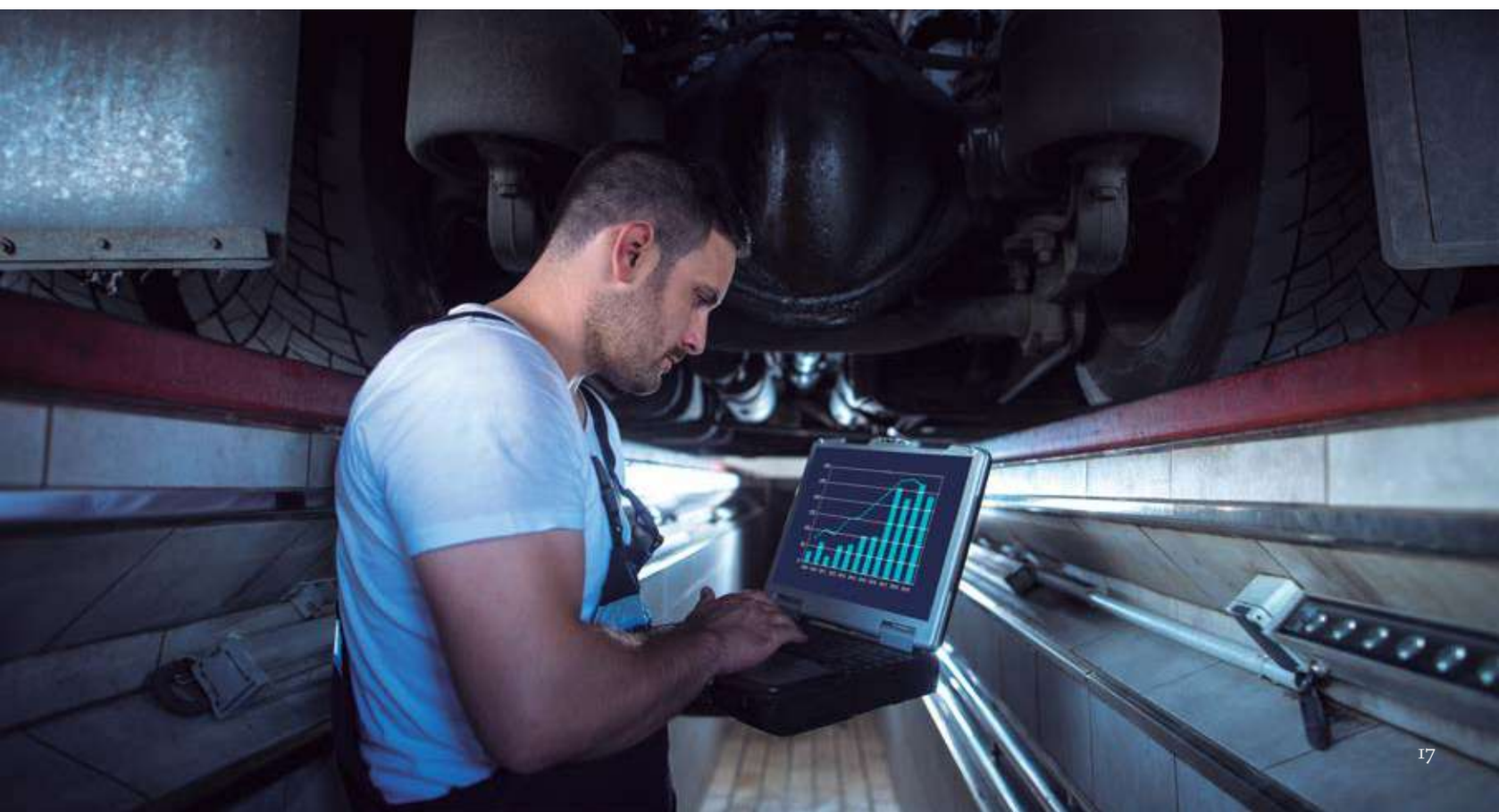
Técnicos y asesores.

Contratados para empresas farmacéuticas; para asesoramiento en servicios médicos (clínicas de diversas especialidades médicas, hospitales, clínicas de reproducción asistida, clínicas odontológicas, de imagenología y similares); para la instalación de infraestructura (incluye hardware o software para locales de distribución o comercialización de productos para la salud); asesores o técnicos contratados para actividades diversas en laboratorios de análisis clínicos, bioquímico clínicos, microbiológicos, genéticos y de diversas áreas según la patología, incluyendo anatomopatología; técnicos de empresas de importación o fabricación de productos médicos (dispositivos, equipos, reactivos de diagnóstico).

Deben presentar una nota de la empresa-institución identificando al técnico cuyo ingreso se solicita, indicando la tarea que vendrá a realizar y explicando la necesidad de la empresa de contratar personal proveniente del extranjero. Se debe detallar las actividades a realizar, la extensión de la estadía y la dirección del alojamiento.

Ingreso de técnicos o personal especialmente idóneo para cumplir funciones para la empresa contratante.

Se requiere la presentación de la solicitud de ingreso por parte de la empresa radicada en Uruguay, identificando al trabajador cuyo ingreso se pretende y la tarea que vendrá a realizar, explicando detalladamente la necesidad de la empresa de contratar personal proveniente del extranjero.



La solicitud debe acompañarse con un certificado notarial, cuyo contenido es similar al reseñado anteriormente.

Actividades vinculadas a asociaciones civiles o fundaciones con personería jurídica reconocida en el país o con convenios vigentes.

El requisito acreditante refiere a una nota de la organización nacional con la que se realizará la actividad.

Intercambios académicos, de investigación y estudiantiles.

Se debe presentar nota de la institución educativa uruguaya en que se realicen las actividades.

Esta causal es la que aplica en el caso de familias que se trasladan al país para radicarse en forma definitiva, cuyos hijos están inscriptos en institutos de enseñanza locales.

Desarrollo de actividades artísticas o culturales.

Se acredita la causal mediante nota de la institución cultural nacional en el que se realizarán las actividades, indicando fecha programada.

Informes periodísticos que se desarrollen en el país.

Se exige la presentación de una nota del medio a través del cual se desarrolla el informe.

Personal contratado para la industria agropecuaria.

Comprende al personal contratado para armado de equipamiento y puesta a punto de maquinaria relativa al rubro e industria agropecuaria; técnicos contratados para la industria frigorífica; personal contratado para el armado de silos; personal contratado para el armado de invernaderos para cultivo de cáñamo; técnicos agropecuarios que desarrollan tareas en explotaciones agrícola ganaderas; personal contratado para el armado de equipamiento avícola; personal contratado para huertas orgánicas; personal contratado para armado y puesta a punto de equipamiento de riego.

En todos los casos indicados se debe presentar una nota de la empresa u organización que solicita los servicios de los técnicos que deben ingresar al país, informando el número de registro en DICOSE y el RUT de la empresa donde cumplirán funciones, adjuntando el correspondiente contrato de trabajo.

Instalación, reparación, mantenimiento o cualquier otro servicio técnico necesario para las empresas turísticas.

Acreditan la causal mediante acta notarial, contratos y documentos ante organismos competentes (DGI, BPS, MTSS, MINTUR).

Contrato laboral para mantenimiento técnico en el sector del transporte fluvial, marítimo o terrestre. Se acredita la causal mediante nota de la empresa o institución, identificando al técnico cuyo ingreso se solicita, indicando la tarea que vendrá a realizar y explicando la necesidad de la empresa de contratar personal proveniente del extranjero. Se deben detallar las actividades a realizar, extensión de la estadía y dirección del alojamiento.

Deportistas, directores técnicos, preparadores físicos, dirigentes, dirigentes gerenciales, organizadores de eventos deportivos, personal de apoyo de la organización de eventos, personal de publicidad, técnicos especializados, árbitros internacionales.

Justifican la causal de ingreso mediante nota de la asociación, confederación, unión, federación o institución deportiva que solicite el ingreso, argumentando su necesidad de ingreso impostergable. En caso de viajar con la familia, se deben presentar las partidas que acrediten el vínculo familiar.

Prensa internacional, kinesiólogos, médicos, fisioterapeutas, inversionistas, representantes de deportistas, reunificación familiar, personal de empresas especializadas en infraestructura deportiva.

La autorización de ingreso al país les será concedida mediante la presentación de Aval emitido por la Secretaria Nacional de Deporte.

En nuestra opinión, el listado de motivos y documentos contenidos en la guía que acabamos de comentar no es taxativo, dado que el Decreto no establece dichas causales como las únicas válidas, por lo que podría solicitarse la autorización excepcional de ingreso para otros casos fuera de los listados, siempre adjuntando el respaldo documental que acredite la causal alegada. ■

Residentes legales en Uruguay

Franquicia para el ingreso al país de sus vehículos automotores sin pagar impuestos

La Ley de Presupuesto Nacional N° 19.924, promulgada por el Poder Ejecutivo el 18 de diciembre de 2020, establece en el artículo 691 una exoneración tributaria que beneficia a los residentes legales que quieran ingresar al país su vehículo automotor.

El beneficio comprende a quienes hubieran obtenido la residencia permanente a partir del 1° de enero de 2020 y a los migrantes del MERCOSUR que ingresen al país para residir en él en forma definitiva hasta el 31 de marzo de 2021, siempre que hayan iniciado el trámite en el Ministerio de Relaciones Exteriores o en los consulados de la República.

El vehículo automotor deberá tener una antigüedad mínima de un año contado desde la solicitud de residencia.

Mediante esta exoneración el interesado podrá introducir al país, por única vez, libre de todo trámite cambiario y exento de toda clase de derechos de aduana, tributos o gravámenes conexos un vehículo automotor de su propiedad.

Una vez ingresado bajo este régimen, el vehículo no podrá ser transferido hasta transcurrido un plazo de dos años, y deberá ser empadronado en la Intendencia Departamental correspondiente.

Dr. Diego Yarza • Asesor

Mirada macroeconómica del impacto del Covid-19 en la economía nacional y en el mercado laboral

Cómo estaba el Mercado Laboral previo a la llegada del COVID-19 en marzo 2020:

Crecimiento: De incrementos en el PBI superiores al 7% anual en 2010, se pasó a una cifra casi nula de crecimiento en 2019. [1]

Tasa empleo: Desde el 2015 se viene registrando un notorio deterioro en las tasas de empleo y desempleo.

En este periodo se perdieron más de 53 mil empleos llegando a casi 159.000 personas desocupadas durante el último año móvil. En 2015 la tasa de desocupación era menor al 8%, aumentando a 9,5% en 2019. En Febrero 2020 la Tasa de desempleo fue de 10,5%. [2]

Informalidad: A estas cifras hay que agregarle una tasa de informalidad que a diciembre del 2019 se encontraba en un 25,1% [3], que equivalen a unas 400.000 personas que no cotizan ni aportan a la seguridad social, y evidentemente tampoco se les aplica los aumentos salariales negociados en los Consejos de Salarios.

IPC y tipo de cambio: En materia inflacionaria, previo a la Pandemia ya se tenía un IPC acumulado de 9,16% [4], y el tipo de cambio había experimentado un aumento de un 20%, pasando de $ 32,66 en marzo 2019 a $ 39,19 en marzo 2020. [5]

IMSR: Respecto al Índice Medio de Salarios Real, en febrero-marzo 2020 los salarios estaban prácticamente estancados para el sector privado, y con un leve crecimiento para el sector público.

Ingreso de los Hogares (U$S 1.420): Según el INE, antes de la pandemia el ingreso real de los ho-

1 # Datos del Banco Mundial https://datos.bancomundial.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2019&locations=UY&most_recent_value_desc=false&start=1961&view=chart.
2 Datos del INE https://ine.gub.uy/indicadores?indicadorCategoryId=67534.
3 Datos del INE https://www.ine.gub.uy/web/guest/actividad-empleo-y-desempleo.
4 Datos del INE https://www.ine.gub.uy/web/guest/indicadores?indicadorCategoryId=11421.
5 Cotización según dólar interbancario.

gares venía cayendo un 2% en promedio, y en el trimestre marzo-mayo 2020 se registró un deterioro de un 10,2%, en comparación con lo registrado en los mismos meses del año anterior. [6]

Esta caída se explica no solo por aquellos ocupados que perdieron su empleo (totalidad de sus ingresos), sino por el uso del subsidio por desempleo que si bien mantiene el empleo, se percibe un ingreso menor al percibido mensualmente.

Déficit Fiscal: Por último, previo a la llegada de la Pandemia en nuestro país, el déficit fiscal ya estaba en niveles históricos superando el 5% del PBI.

Todos estos datos reflejan la situación macroeconómica del Uruguay previo a la llegada del COVID-19 donde se puede apreciar las dificultades por las que ya atravesaba el País, todo lo cual repercute en el empleo, comercio, servicios, exportaciones e importaciones, actividad productiva, y en el presupuesto de los hogares.

Impacto del COVID-19 a partir de marzo 2020:

El 13 de marzo 2020 se declaró la emergencia sanitaria por COVID-19. A partir de esa fecha se aplicaron medidas de confinamiento voluntario para controlar la pandemia apelando a la "libertad responsable".

Fue así que se suspendieron los espectáculos públicos, institutos de enseñanzas, centros comerciales, espacios públicos y privados que pudieran implicar aglomeración de personas, se aprobó el Decreto 94/020 [7] exhortando a los empleadores a instrumentar y promover el trabajo a domicilio para mitigar los efectos de contagio del COVID-19, y se confeccionaron Protocolos de actuación según rama de actividad.

Esto es importante destacarlo ya que durante las primeras semanas casi todos los organismos y empresas trabajaron a distancia.

Estas medidas de inactividad fueron sin precedentes y paralizaron la actividad económica del País.

Eso generó que en el trimestre marzo-mayo la tasa de ocupación bajara de un 56,6% a un 52,7%, lo que equivale a una disminución de 100.000 puestos de trabajo. [8]

Para hacerse una idea, en el periodo comprendido entre marzo y julio 2020 más de un 25% de los asalariados privados formales fueron enviados al seguro de desempleo.

Además hubo un efecto muy peculiar ya que la mayor parte de esos 100.000 puestos de trabajos perdidos, se dieron en el sector informal que al ser más precario y no cotizar a la seguridad social. no pudieron ampararse a los seguros de desempleo parcial, total, y por suspensión de tareas.

Según datos del BPS, de tener 45.000 personas acogidas al seguro desempleo a fines de 2019, con la crisis sanitaria esa cifra aumentó a 118.000 personas en marzo 2020 y se elevó a 185.000 personas en abril-mayo 2020. [9]

Para enfrentar las consecuencias económicas y sociales de la pandemia, el gobierno adoptó ciertas medidas para mitigar su impacto sobre la actividad comercial y productiva.

Entre las medidas realizadas, la más importante y eficaz para el sector empresarial ha sido la creación del seguro de desempleo parcial por reducción de la jornada o días de trabajo, luego se adoptaron otras medidas tales como línea de créditos, fondos de garantía, aplazamiento de vencimientos y subsidios menores para monotributistas, pequeñas y medianas empresas, y partidas transitorias de $ 5000 para cada trabajador que se reincorpore del seguro de paro y por nuevo trabajador contratado, pero no tuvieron el efecto deseado.

Un hecho destacable es que al tener relativamente controlado el contagio, se ha podido ir retomando de a poco las actividades, lo que ha permitido reintegrar a cerca de la mitad de las personas acogidas al seguro de desempleo.

Cuáles fueron los sectores más perjudicados:

Los sectores que nuclean a más personas ocupadas son el Comercio y los Servicios, los cuales han sufrido el mayor riesgo de pérdida de puestos de trabajo (especialmente comercios al por mayor y menor, hoteles, restaurantes, inmobiliarias, agencias de viajes y otros servicios vinculados al Turismo). [10]

Los sectores menos perjudicados han sido la Construcción y los vinculados a la Agricultura y Ganadería.

Estos sectores han sido los que menos han mandado personas a seguro de desempleo.

Asimismo, el Indice de Confianza del Consumidor elaborado por Universidad Católica y Equipos Consultores,

6 Publicación OIT "Uruguay: Impacto de la COVID-19 sobre el mercado de trabajo y la generación de ingresos" pag 14. https://www.ilo.org/santiago/publicaciones/WCMS_756332/lang--es/index.htm

7 Disponible en IMPO: https://impo.com.uy/bases/decretos/94-2020.

8 Panorama Laboral en tiempos de la COVID-19: Impactos en el mercado de trabajo y los ingresos en América Latina y el Caribe – https://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_756694/lang—es/index.htm.

9 Publicación OIT "Uruguay: Impacto de la COVID-19 sobre el mercado de trabajo y la generación de ingresos" pag 10. https://www.ilo.org/santiago/publicaciones/WCMS_756332/lang—es/index.htm

10 Boletín Económico CCSU noviembre 2020 – https://www.cncs.com.uy/.

mostró una fuerte caída de 9 puntos entre el nivel de optimismo reflejado por el consumidor en febrero 2020 y el nivel de moderado-pesimismo reflejado en marzo 2020. [11]

El COVID-19 también ha tenido un efecto negativo en la compra de bienes durables (una vez adquiridos pueden ser usado un gran número de veces) los cuales cayeron para los electrodomésticos un 30%, y un 18% en compra de autos y viviendas en marzo 2020. Esto refleja que las personas han sido más cautas con sus gastos y menos propensas a endeudarse en cuotas a largo plazo.

Qué sucedió con el Mercado Laboral:

En el trimestre marzo-mayo la tasa de desocupación subió a 9,8% con caída de empleo, al mes de junio 2020 se tenían 177.000 personas ampradas al seguro desempleo que lograron mantener temporalmente su vínculo laboral.

El problema se va a generar cuando los plazos de amparo a los seguros de desempleo vayan finalizando, ya que ahí la tasa de desocupación nos irá reflejando más certeramente el impacto del COVID-19 sobre el empleo.

De todas maneras, el motivo principal asociado a los subsidios por desempleo estuvieron relacionados con la suspensión de trabajo (más de 153.000 amparos), luego vino la reducción de jornadas u horas trabajadas (casi 27.000 amparos) y finalmente la causal despido fue la menos utilizada (con 19.000 amparos).

Fue así que en el medio de la pandemia y con una inflación anual que a mayo 2020 era de 11,05% y en junio logro reducirse en un 10,36%, tanto el Gobierno como las Cámaras Empresariales y PIT-CNT acordaron implementar un "acuerdo puente" por el plazo de 1 año, para posteriormente abrir los subgrupos de negociación.

Cuál fue la realidad económica de las Empresas y MIPYMES:

En el Uruguay existen más de 190.000 empresas, siendo el 99,5% micro, pequeñas y medianas. Este 99,5% de empresas generan el 67% del empleo en nuestro País.

Por ende, para crear empleo y mejorar la economía del país, se debe apoyar y fomentar al sector privado. El sector privado siempre ha sido el motor de reactivación de la economía.

Por eso hay que poner el foco en el emprendedor y en las pequeñas y medianas empresas.

Si el mayor desafío en materia de política económica es la creación de empleo, entonces tenemos que cuidar la salud de las pequeñas, medianas y grandes empresas.

El sector público no sirve para crear empleo con economías deficitarias, ya que todo empleo que se crea por el Estado significa que el dinero sale del bolsillo del contribuyente (todos nosotros) lo cual repercute en aumento del gasto público, y termina siendo un circulo vicioso que nunca retorna al sistema económico.

Desde febrero a junio 2020 hubieron más de 7.000 MIPYMES cerradas, por esta razón se deben tener políticas impositivas, de inversión, planes con precios a la baja de tarifas públicas, y créditos ultrablandos sin intereses, que permitan desahogar a las empresas que son quienes, en definitiva, con su capital y a riesgo propio crean empleos.

Por otra parte, la Pandemia trajo el crecimiento del teletrabajo y trabajo a domicilio o home office, que entre abril y mayo 2020 teletrabajaron unas 200.000 personas ocupadas.

Respecto a las modalidades de ventas, el consumidor uruguayo ha tenido siempre un perfil más tradicional de querer conocer, ver y probar lo que quiere comprar.

Eso ha hecho que nuestras empresas estén más rezagadas ante la posibilidad de vender en línea, y aquellas empresas que han logrado tener un canal de ventas online no la han desarrollado lo suficiente, ya que los ingresos por e-commerce generalmente son menores al 10%.

Que podemos esperar para el 2021:

Si bien ya se ha anunciado la compra de vacunas contra el COVID-19 y plan de vacunación, los indicadores macroeconómicos siguen sin mostrar mejoras.

Actualmente, la inflación anual se sitúa en 8,89% a enero 2021, la tasa de desocupación es de un 10,90% (8,1% en hombres y 14,1% en mujeres), el tipo de cambio anual promedio durante el 2020 fue de $42,40 respecto al dólar americano, y el Salario Mínimo Nacional (SMN) fue fijado $ 17.930 a partir de enero 2021 (Decreto 360/020 de fecha 23/12/2020).

Por último, nuestro País finalizó el 2020 con una proyección del déficit fiscal en el entorno al 5,5% del PBI.

En consecuencia, la evolución tendencial de la actividad comercial se mantendría en un contexto recesivo.

Esto significa que la realidad de las empresas del sector comercio y servicios no va a variar sustancialmente durante el primer trimestre del año 2021. ■

Dr. Diego Yarza
Asesor Gerencia Jurídica de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay
Consultor y CEO de Empresas

11 UCU – https://ucu.edu.uy/es/indice-de-confianza-del-consumidor-marzo-2020.

Prof. Jorge Aurelio Alonso • Argentina

¿Cómo hacer trascender a su inmobiliaria?

Prof. Jorge Aurelio Alonso
Asesor Académico del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina. Prof. Honorario del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria del Uruguay. Consultor en marketing inmobiliario y Ventas.

Que trascienda en la comunidad una inmobiliaria es un desafío constante que todo titular o responsable de una empresa que opera en el sector debe enfrentar.

Claro que será consecuencia de un sinnúmero de actividades, acciones y procedimientos que aplicará en el ejercicio de su profesión.

Anticipándonos a dar por descontado, aplicando una conducta ética. Imprescindible será incorporar conocimientos para un desempeño idóneo en toda la gestión, actualizándose en el conocimiento de los nuevos estilos de vida; novedosas preferencias habitacionales; tendencias socio-económicas-culturales que aceleró la pandemia por Covid19.

Hoy prevalecen las preferencias por "espacios", antes que m2. Es que la **house-office** se ha generalizado y llegó para quedarse... y masificarse.

De igual manera, la búsqueda de la naturaleza orienta a los habitantes-ciudadanos a "espacios" verdes, jardines vecinos; aire puro.

Se benefició en la "economía del tiempo", que le proporciona la consulta virtual; la compra por internet; el uso del "home-banking", demandando así vivienda cercana a centros comerciales y a servicios esenciales.

Y en menor medida pero también influyen, las preferencias cocineras del hombre, que cambia la valoración de ese lugar a la hora de definir una nueva vivienda.

La comunicación juega un rol protagónico en este propósito. Definir a qué público se quiere y necesita llegar: nivel socio-económico-cultural; franja etaria adecuada y seleccionar los medios más efectivos a utilizar (gráficos; radiales; televisivos; personales), será fundamental determinarlo con el mayor grado de efectividad.

La atención personalizada configurada por un cuadrado de métodos: personal; gráfico; digitalizado; telefónico, contienen herramientas que siendo bien utilizadas, abren mejores condiciones para interpretar búsquedas, ganar confianza y abrir una relación empática con los clientes.

Veamos: una presencia prolija; una bienvenida al local; una comunicación oral clara; una "muestra del inmueble" destacando sus ventajas.

Por otra parte una atención telefónica inmediata y amable; utilizando términos entendibles, transfiriendo rápidamente el llamado si corresponde y registrando el mismo.

Frente a la nueva tendencia comunicacional, una rápida respuesta a consultas recibidas por medios digitales (la ley de la inmediatez que rige en la actualidad); planificación de "paseos virtuales", exhibiendo inmuebles y barrios que robustecerán la propuesta.

Por último, diseñar una agenda de "acercamiento" a entidades privadas, ONG y empresas con el fin de enriquecer la base de datos.

Dejo para más adelante el diseñar un Programa de RRPP, que necesitará de ingenio y creatividad para llevarlo a cabo.

Hasta la próxima. ■

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

Estado de situación y futuro cercano

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

Hay muchos vendedores y pocos compradores, pero estos raramente se encuentran en el precio para cerrar una operación. En parte porque los vendedores tienen una estimación de valor que ahora no se corresponde con el mercado y solicitan un precio que el mercado hoy no está dispuesto a aceptar.

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

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

Prefieren alquilar un inmueble mejor de la casa que podrían vivir si se esfuerzan en comprar. Viven el hoy y piensan menos en el mañana.

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

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

en las mujeres el deseo de ser propietarias es mayor.

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

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

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

Futuro cercano

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

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

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

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

El tiempo de construcción de un edificio en Uruguay es inaceptable desde el punto de vista económico. La productividad es muy inferior a la paraguaya, a la argentina y a la brasilera.

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

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

Hay que bajar al menos en un tercio el tiempo que se demora en construir una vivienda en los próximos 5 años.

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

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

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

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

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

Dr. Dante Buonomo Basile
Inversor inmobiliario, abogado, escribano, periodista en temas y política internacional, Profesor de Derecho Internacional Público en la Universidad de la República, fue Director de la Revista de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales, Secretario Docente de la Cátedra del Instituto de Derecho Internacional Público, integró el Board de la Américas de Mastercard, el Directorio de Visanet Uruguay, fue Vicepresidente del Banco de la República Oriental del Uruguay.

Dr. Alberto Puppo • Asesor Jurídico CIU

Una vez más sobre la mora en el contrato de arrendamiento

Ya nos referimos en anteriores oportunidades al tema, muchas veces erróneamente aplicado, del atraso en el pago de alquileres, la mora y el cobro de intereses.

No obstante, los cambios introducidos por el nuevo mecanismo de los arrendamientos sin garantía introducidos por la LUC (Ley 19889, vigente desde el 23 de julio de 2020), nos obligan a realizar una actualización del tema con el objetivo de despejar algunas dudas planteadas en la aplicación de las normas legales vigentes.

La incidencia de la LUC ha determinado que en la actualidad coexistan en materia de arrendamientos, tres regímenes aplicables con algunas diferencias importantes entre sí.

Nos referimos a:

l) mecanismo del contrato estatutario o protegido por las disposiciones de la Ley 14.219;
2) sistema de exclusión más conocido como de libre contratación;
3) el nuevo sistema introducido por la L.U.C (Ley 19.899 en sus arts. 421 y siguientes).

La regulación del D. Ley 14.219.-

Como hemos señalado en anteriores números de CIUDADES, puede afirmarse categóricamente que, en materia de arrendamientos, ahora con excepción del mecanismo de los arrendamientos sin garantía creado por la LUC, la simple demora en el pago del alquiler no puede asimilarse con el incumplimiento.

Para que la simple demora en el pago del alquiler adquiera relevancia desde el punto de vista jurídico, se requiere la manifestación de voluntad del acreedor de exigir el cumplimiento de la obligación.

En consecuencia, para que exista incumplimiento del deudor (arrendatario) el mismo debe encontrarse en mora.

Esto significa que recién cuando opera la mora del deudor (el inquilino) podrán aplicarse al mismo las consecuencias del incumplimiento (normalmente los intereses moratorios y la indexación previstas por el D. Ley No. 14.500, o la aplicación de los intereses pactados por las partes contractualmente).

Y a diferencia de otras ramas de nuestro derecho; en materia de arrendamientos, no existe mora si no ha recaído intimación judicial y si se realizó la intimación, recién operará cuando no se produzca el pago dentro de los diez días hábiles subsiguientes a la recepción del cedulón judicial correspondiente. (Art. 55 Ley 14.219 de 4/7/974).

Esa norma del Art. 55 es muy clara en cuanto establece textualmente: "Considerase incurso en mora al arrendatario que no pague el alquiler o renta dentro de los diez días hábiles inmediatos siguientes a la intimación", y agrega a continuación que "Esta (refiere a la intimación) no podrá ser hecha sino diez días después de aquel en que el pago debió efectuarse".

Este artículo de la Ley, nos coloca ante una conclusión irrefutable: la mora del arrendatario solo opera vencido el plazo otorgado por la "intimación judicial respectiva", esto es, luego de transcurridos diez días hábiles de comunicada la intimación por cedulón judicial.

Por lo tanto, la llamada "mora de pleno derecho", o "por el solo vencimiento del plazo", o "por efecto de la convención", o "automática", o el pacto de "dispensa de mora", o fórmulas similares, no se aplican en materia de arrendamientos.

Así lo ha entendido en forma unánime la doctrina y jurisprudencia en la materia.

En consecuencia, el atraso del deudor en materia de arrendamientos conforma un comportamiento lícito,

Dr. Alberto Puppo
Asesor Jurídico CIU

ya que el derecho no lo sanciona, y recién puede tener consecuencias jurídicas para el mismo luego de transcurrido el plazo de la intimación judicial (diez días hábiles) sin que haya abonado la renta respectiva.

Recién en ese momento podrán aplicarse al deudor los gravámenes establecidos como consecuencia de su incumplimiento (interés pactado en el contrato), o en su defecto el régimen del D. Ley No. 14.500 que establece la indexación de la obligación y la aplicación del interés del 6% anual siempre a partir de la existencia de la mora del arrendatario.

Resulta importante destacar que esta regulación del contrato de arrendamiento urbano, relativa a la forma de operar la mora del arrendatario (art. 55) se encuentra dentro del Capítulo VIII de la norma (Procedimientos Generales), por lo que su regulación es aplicable a las situaciones estatutarias y también para las excluidas de la protección legal, llamadas vulgarmente "de libre contratación". En consecuencia, el hecho de percibir del arrendatario cualquier suma por concepto de intereses o recargos por el mero atraso en el pago del alquiler, cuando no haya operado la mora del arrendatario, no encuentra justificación legal y puede determinar importantes sanciones para el arrendador de acuerdo con la propia norma citada (D. Ley 14.219, art. 74), que solidariamente impone al arrendador o sus administradores o representantes, en forma solidaria, una multa de diez veces lo percibido además de la restitución de lo indebidamente percibido.

La novedosa regulación de la LUC

El mecanismo exclusivo y novedoso que la L.U.C ha introducido por sus arts. 421 y siguientes, plantea un cambio radical respecto a los mecanismos vigentes y establecidos por el D. Ley 14.219 y sus disposiciones modificativas a las que nos referimos precedentemente y que siguen manteniendo a su vez plena vigencia.

Esta nueva regulación legal se encuentra RESTRINGIDA a las hipótesis en que acumulativamente nos encontremos ante:

1) Arrendamiento de inmueble ▶

sin garantía;
2) Con destino principal de vivienda del arrendatario, salvo la existencia de un destino accesorio como ejercicio de una profesión universitaria, o actividades que no representan trastornos para los demás vecinos del edificio o linderos, y acceden a la vivienda como destino principal;
3) Que cuenten con contrato escrito, con indicación de plazo y precio y remitan al mecanismo establecido en esta Ley 19.889. (art. 421 incisos A, a E).

Nuevas situaciones de mora en este contrato

Esta nueva modalidad en la contratación –que solo rige para las nuevas situaciones incorporadas por la Ley indicada- establece IMPORTANTES DIFERENCIAS CON RESPECTO AL SISTEMA QUE CONTINÚA VIGENTE HASTA AHORA.

Exclusivamente para este nuevo tipo de contratos, la Ley 19.889, prevé NUEVAS FORMAS DE PROVOCAR LA MORA DEL ARRENDATARIO.

MEDIANTE INTIMACIÓN JUDICIAL: Incurrirá en mora el arrendatario que no pague el arrendamiento dentro del plazo de TRES DIAS HABILES, contados a partir del siguiente a la intimación que se le efectúe judicialmente .

INTIMACIÓN PRACTICADA POR TELEGRAMA COLACIONADO: Otra de las innovaciones que plantea este régimen, es el de admitir, lo que estaba prohibido en forma expresa (no era admisible la intimación de pago de alquileres por telegrama colacionado). La nueva normativa permite, la posibilidad de intimar el pago de arrendamientos mediante la utilización del mecanismo del telegrama colacionado (TCCPC) siempre que así se haya previsto en forma expresa en el contrato de arrendamiento.

POR EL SOLO VENCIMIENTO DEL PLAZO ESTABLECIDO: Esta disposición introduce una variante muy importante en relación con el régimen general que regula los demás tipos de arrendamientos en general. En esta nueva regulación, se admite el pacto de mora automática, o por el solo vencimiento del plazo establecido, si así se pactó expresamente, en la cláusula contractual respectiva. Por lo tanto, si establecemos contractualmente, por ejemplo, que el arrendamiento debe abonarse el día 10 de cada mes, podríamos pactar que día 11 de cada mes si no se abonó la renta, el arrendatario incurrirá en mora, en forma automática si no abonó el alquiler respectivo.

Esta variante muy severa, que no funciona de ninguna manera en el régimen vigente para los restantes arrendamientos, contrasta de manera muy fuerte con los mecanismos de regulación en materia de arrendamientos y marcan una tendencia totalmente diferente de nuestra tradición jurídica en la materia.

Valoración del cambio introducido

Este cambio introducido en un tema tan sensible como la mora, por las consecuencias jurídicas que ella provoca, tiene en nuestra modesta opinión una gran trascendencia en relación con la protección del arrendatario en la estabilidad de su permanencia en la vivienda.

Y ello porque a partir de la mora (que puede ser automática o lograda por telegrama colacionado, no siempre confiable en un cien por ciento), el arrendador puede solicitar en vía judicial el desalojo por mora con plazo de 6 días hábiles y a partir de allí son muy limitadas las posibilidades de defensa del inquilino en caso de atraso en le pago de la renta.

Y si bien el sistema se justificaría por la ausencia total de garantías para el arrendador, que requiere dotarlo de mayor agilidad, el contraste con el sistema anterior, que sigue vigente, no deja de ser realmente muy importante.

Especialmente si consideramos que la mora por el solo vencimiento del término, que en un contrato de tracto sucesivo, eso es que se extiende por períodos a veces muy largos, un atraso de un día, podría generar para el arrendatario consecuencias irreparables que culminarían con su desalojo y eventual lanzamiento, que no es lo que normalmente acontece en los demás sistemas legales que regulan hoy las demás modalidades del contrato de arrendamiento.

Finalmente, es importante destacar que lo reciente de la reforma introducida, no ha originado por el momento experiencia jurisprudencial, que nos permita aquilatar cuales serán los resultados de las innovaciones introducidas y la aceptación del nuevo sistema por los diferentes agentes llamados a intervenir en este nuevo tipo de contrato.

Solo el paso del tiempo permitirá evaluar con propiedad las ventajas e inconvenientes del nuevo sistema creado por la Ley. ■

¿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

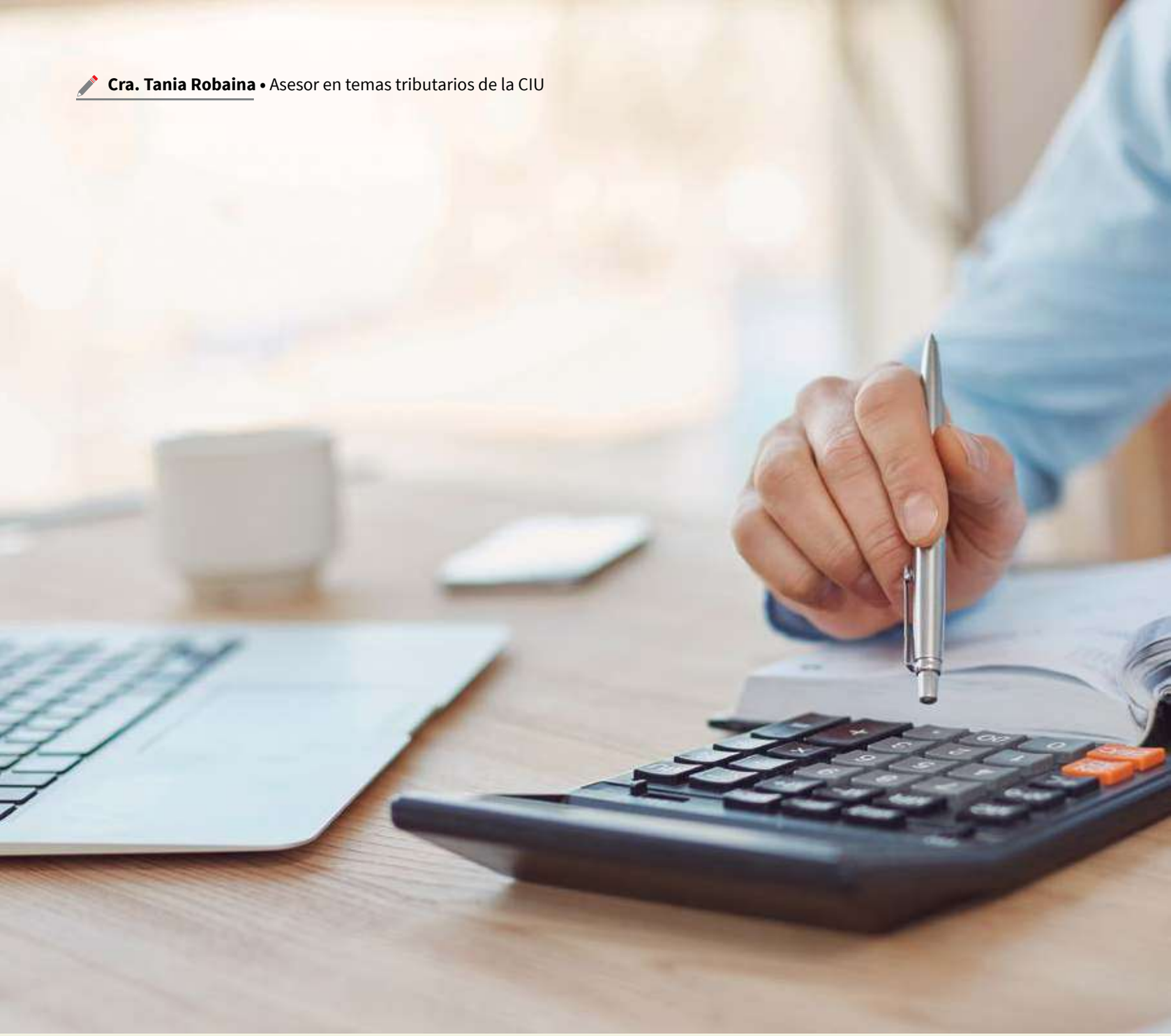
- Entregas en todo el mundo de documentos
- Envío de muestras y paquetes
- Seguimiento de los envíos

Cuente con un servicio seguro y confiable

www.marcopostal.com.uy
informes@marcopostal.com.uy
Tel. 2900 4277*

MarcoPostal
DISTRIBUCIÓN & LOGÍSTICA

Cra. Tania Robaina • Asesor en temas tributarios de la CIU



Beneficios fiscales para contribuyentes de menor capacidad económica

La DGI ha implementado un régimen de beneficios para que los contribuyentes de menor capacidad económica tengan la posibilidad de adquirir sin costo soluciones básicas de facturación electrónica.

Cra. Tania Robaina
Asesor en temas tributarios de la CIU

El beneficio opera como una devolución del pago mensual realizado a proveedores inscriptos en el Registro de Proveedor Habilitado (Decreto No. 206/019 y Resolución DGI 3738/019).

Los beneficiarios pueden ser:

Contribuyentes de IVA MINIMO, IVA servicios personales, IRAE o IMEBA que inicien actividades o Contribuyentes que están tributando IVA MINIMO o Contribuyentes de IVA servicios personales, IRAE o IMEBA con ingresos inferiores a 750.000 UI en el ejercicio anterior ($ 3.273.975 en 2020).

El monto máximo de la devolución (crédito) es 80UI mensuales ($ 349 en 2020) y se aplica para servicios contratados entre el 01/11/2019 y el 31/12/2021.

¿Cómo es el mecanismo para obtener el Crédito?

Si se trata de un contribuyente de IVA MINIMO, el crédito fiscal es computado por el proveedor, que deberá descontar ese importe del precio del servicio.

Los restantes contribuyentes podrán compensar de sus obligaciones como un crédito el importe que les comunique el proveedor.

Para ello, incluirán el importe del crédito en su liquidación de impuestos: en la línea 91 de los formularios 2178 y 2176, o en la línea 357 del formulario 1302, o en la línea 460 del formularios 1306, según corresponda.

Este beneficio alcanza a un servicio básico, adecuado a empresas con una operativa de facturación moderada.

Por otra parte, los contribuyentes de IVA MINIMO con un uso intensivo de facturación, pueden obtener un beneficio de hasta un 70 % del pago mensual cuando arriendan terminales POS integradas, o que se integren a soluciones de facturación electrónica (artículo 10 del Decreto 200/018).

Actualmente el crédito tiene los siguientes límites:

Hasta el 30/06/2021 se aplica el 70 % del precio del arrendamiento. Hasta el 30/06/2022 se aplica el 40 % del precio del arrendamiento.

Podrá accederse al referido crédito siempre que los arrendamientos no superen 380 UI, pudiéndose incrementar en hasta 90 UI si se cumplen ciertas condiciones (artículo 5 del Decreto 200/018).

Cómo consultar cuál es el valor del beneficio fiscal asignado y como descontarlo de tus impuestos.

En primer lugar, deberás ingresar al portal de Servicios en Línea de DGI con tu RUT y Clave en los campos correspondientes:

Luego, en el apartado Retenciones y Anticipos deberás hacer clic en la opción Créditos informados Formulario 2181 – Consulta:

En la siguiente pantalla, se deberá establecer el rango de fechas a consultar, elegir la opción CRED. PROV. SOFTWARE HABIL. – ART.4 DEC. 206/019.

Luego, al seleccionarlo haciendo clic en el botón “>”, se mostrará en el cuadro Conceptos Seleccionados y por último hacer clic en el botón Consultar:

Al realizar la consulta, se mostrarán los créditos informados y listos para ser descontados:

Por ejemplo, al pagar los anticipos de impuestos correspondientes al mes de diciembre, en alguna de las líneas (IVA, IRAE, IP) se le deberá descontar el crédito informado.

Es decir, si tenemos que pagar $ 4000 correspondientes a IVA, le vamos a descontar $ 349.

Por lo que en el boleto de pago, indicaremos $ 3.651. ■

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

No pondré mi vida en pausa

Ayer por la noche, sábado, decidimos con Lilian que hoy domingo íbamos a almorzar bifes de carne con salsa de tomate y puré de papas; un platillo que me encanta.

Decidimos también retirar los bifes del freezer esa misma noche para que en la mañana de hoy estuviesen en condiciones de ser preparados y luego servidos como Dios manda, es decir, los bifes en el centro totalmente rodeados de puré.

Si se está preguntando por qué esa disposición y no la de bifes y puré lado a lado en el plato, le diré que porque así se servían en mi casa.

Al menos para mi porción, esa disposición no es negociable.

Así lo hicimos y ésta mañana me desperté pensando en los bifes.

Cuando llegué a la cocina a preparar el mate y los insumos del desayuno posterior, los bifes ya estaban descongelados.

Un rato más tarde y ya tomando mate, comenzamos a comentar acerca de la aparente lentitud que están teniendo las autoridades de nuestro país en definir y comunicar cuál va a ser la vacuna que vamos a recibir y cuándo la recibiremos, en especial si hablamos comparativamente con lo que está sucediendo en otros países de latino América.

Noté en nuestros comentarios cierto grado de enojo, producto seguramente de nuestra ansiedad por resolver la situación de vida creada por la pandemia, subproducto del temor acumulado sobre el tema en tantos meses.

Recuerdo haberle comentado a Lilian que realmente el asunto me tenía sin cuidado, no porque no me interese vacunarme, sino porque son de las cosas que claramente están fuera de mi control resolver, de esas para las que en la oración de alcohólicos anónimos uno debe pedir paciencia para soportar.

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

Para mis adentros me dije: no voy a dejar que esta eventual demora en la vacunación me robe disfrutar de los bifes con salsa de hoy.

Es más me dije: no voy a dejar que ni toda la pandemia me los robe.

Los voy a disfrutar igual que los que comí durante el 2019 o los que comí en mi infancia en mi casa paterna, porque en la realidad, estos bifes no van a ser diferentes de aquellos en nada, excepto... en el estado de ánimo con el que los coma.

No voy a dejar que me los robe tampoco el libro que compré en Amazon y que aún no recibí vaya a saber por qué tipo de inconveniente, ni por el trámite presencial que tengo que hacer la semana entrante para poder ver mi historial clínico desde mi celular.

Tampoco voy a dejar que me los robe el resultado del PSA que tengo que retirar mañana de la mutualista a la que pertenezco, indicador de mi cáncer de próstata que ha venido subiendo en los últimos tiempos.

Es más, ni la siesta que me voy a tomar después de almorzar, o el mate vespertino en el parque, me van a robar en un vuelo imaginario, la delicia concreta de los bifes.

"No voy a poner mi vida en pausa" por nada me dije, repitiendo una frase de un capítulo que había dispuesto agregar a una conferencia que di, pero que no pude presentar por razones de tiempo.

La razón por la que incorporé en la charla cuatro láminas de power point sobre el tema y que en alguna oportunidad pienso presentar, fue porque un día antes de la fecha en que debía exponer, recibí por whatsapp un texto que invitaba a formar una "comunidad de oración" y que comenzaba diciendo:

todossomosuno : Si hay algo que nos une en este momento, es el deseo de tener salud y recuperar nuestra libertad. Por eso te invitamos a que el próximo 21 de diciembre nos unamos al menos 15 minutos…

En ese momento recuerdo haber pensado: está buena la iniciativa, pero yo nunca perdí mi libertad por lo que tampoco pediré por recuperarla.

De hecho, que esté confinado no me ha impedido disfrutar de mi matecito y mi charla matinal con Lilian, ni del desayuno posterior, ni de mi ducha caliente, ni de la lectura de un buen libro escuchando buena música, ni de una picadita en el balcón, ni una buena siesta, ni del cafecito de la tarde con rosca de chicharrones, ni de sentarme en el parque a conversar con amigos guardando distancia, tapabocas y alcohol mediante.

En aquel momento recuerdo que me di cuenta que la clave es no permitir que la "resaca" de los tiempos idos, (estado mental desde donde todo lo vivido parece haber sido mejor), ni la "cuenta regresiva" de los días que faltan para que algo suceda, (ya sea la vacuna o la muerte), me roben las bendiciones que tengo ahora y que difícilmente deje de tener, dada su simpleza, mientras viva.

Me propuse también no esperar arrogantemente que Dios disponga que las cosas sean como yo creo que deberían ser o como me gustaría que fuesen (vacuna incluida) para apreciar y disfrutar el regalo de tener una increíble compañera de vida, una preciosa familia, buenos amigos, comida en la mesa, abrigo, un buen techo y una buena cama.

Por el contrario, es una excelente oportunidad para parar la búsqueda agotadora con miras a que las condiciones exteriores cambien, observar con atención a mi alrededor las bendiciones que tengo y sobre todo, agradecer, porque sé que no encontraré nada de lo que tengo, que no me haya sido dado.

Es mi oportunidad de simplificar pensé, de podar en lo que me sea posible, los detalles y lujos innecesarios que desmenuzan mi vida y la de la humanidad entera obstaculizando su elevación y su desarrollo espiritual y provocando sufrimiento innecesario.

Es el contexto ideal para dedicarme a lo que "lo que el herrumbre y la polilla no pueden echar a perder, ni ningún ladrón quisiera entrar a robar".

Voy a hacer voluntaria esta "obligación" de reducir la vida a sus elementos esenciales y aprovechar la oportunidad para apreciar la belleza de las cosas ordinarias (los bifes con salsa y similares), que por mi sola atención he visto, cada vez que lo he hecho, transformarse en extraordinarias.

Para que mi alma por fin se regocije, intentaré vivir tan estoica, espartana y austeramente como las comodidades que me rodean me lo permitan.

Creo que llegó el tiempo de rescatar un marcador de libros que hice hace unos años, cuando dediqué innumerables horas a estudiar y reflexionar sobre la aceptación profunda con el que intentaba recordarme la esencia de la libertad interior y una verdad espiritual sin tiempo y que dice:

"No me importa lo que pase".

Finalmente, como coincido con Séneca acerca de que "el mayor impedimento para vivir es la esperanza, porque dependiendo del mañana, se pierde el hoy", cuando venga la vacuna, que venga.

Ahí pondré mi hombro. Mientras tanto, no pondré mi vida en pausa.

Hoy, bifes con salsa.
Mañana, Dios dirá. ■

Dr. Juan Diana, Dra. Sofía Milsev • Brum & Costa Abogados

Prevención del lavado de activos en el sector inmobiliario: ¿Qué esperar de cara a 2021?

En la edición de CIUDADES correspondiente al mes de marzo de 2020, bajo el título "LEY DE URGENTE CONSIDERACIÓN: ¿ES EL MOMENTO DE EVALUAR CAMBIOS?", analizábamos las modificaciones previstas en materia de inclusión financiera y control del lavado de activos en el sector no financiero por el -en ese entonces- anteproyecto de Ley de Urgente Consideración (hoy Ley N°19.889, del 09 de julio de 2020 –"LUC"-).

En dicha oportunidad, y luego de repasar los cambios que allí se preveían en los mencionados temas, concluíamos que "el sector inmobiliario deberá aguardar los probables cambios que podrán surgir de la discusión parlamentaria de la LUC, para luego recién tomar real dimensión de su incidencia en la aplicación de los controles de lavado de activos y financiamiento del terrorismo (LA/FT) de sus clientes, sobre todo considerando el hecho de que su aprobación podría aparejar pequeños ajustes a la reglamentación que se encuentra hoy vigente en estos temas".

Tal lo dicho al principio, al día de hoy estos cambios adquirieron fuerza de ley por intermedio de la LUC, habiéndose producido así algunas facilidades en la aplicación de controles para los sujetos obligados del sector no financiero,

principalmente en operaciones en efectivo dentro del umbral legalmente admitido por el régimen de inclusión financiera. No obstante, uno de los aspectos sobre los cuales basamos nuestra conclusión es perfectamente trasladable a la realidad actual, esto es, la falta de adecuación de la reglamentación en materia de prevención de LA/FT del sector inmobiliario a los cambios legales.

Sobre este panorama inicial, veamos entonces qué puede esperarse de cara a 2021.

Agenda de la Senaclaft

Según informó el diario "El País" a través de una nota de fecha 22 de diciembre de 20201, de cara al siguiente año, la Secretaría Nacional para la Lucha Contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo ("SENACLAFT") enviaría un proyecto de ley al Parlamento a los efectos de incorporar "el análisis de fondo de las inversiones de gran porte" en materia de prevención del lavado, "por ejemplo, con los promotores inmobiliarios, los involucrados o con quienes deban aplicar la normativa".

De acuerdo a la mencionada nota, el funcionario de SENACLAFT, Dr. Gustavo Misa, al respecto agregó: "creemos que el tema puntual de las inversiones inmobiliarias, debería contar con un análisis previo con los involucrados, por lo que sería más razonable que internamente lo manejen los diputados para luego elaborar un texto con todos los involucrados".

Por otra parte, es sabido que la SENACLAFT se encuentra trabajando desde hace un tiempo en la nueva "Evaluación Nacional de Riesgos de LA/FT" (última vigente: 2017), aspecto esencial de cara a la próxima evaluación de nuestro sistema antilavado por parte del Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica ("GAFILAT"). Desde el punto metodológico, los avances en este punto requieren activa participación y comunicación con todos los sujetos obligados a reportar operaciones sospechosas de lavado, tal es el caso de las inmobiliarias y otros intermediarios en inmuebles.

Por último, a lo anterior debe sumársele la agenda corriente de inspecciones a los sujetos obligados bajo su supervisión (habitualmente planificada en forma anual), la cual presumiblemente no excluirá al sector inmobiliario, por tratarse este de un sector de actividad internacionalmente reconocido como de "alto riesgo" de lavado.

La necesidad de ajustes

Actualmente el Decreto N°379/018, de noviembre de 2018 (el cual aún no se encuentra ajustado a las modificaciones antedichas de la LUC), establece que los sujetos obligados del sector inmobiliario deberán realizar debida diligencia de sus clientes con respecto a las compraventas de inmuebles en las que participen. Asimismo, hace especial énfasis en que los sujetos obligados deben evaluar los riesgos de cada cliente y operación mediante un "Enfoque Basado en Riesgos" ("EBR"), lo que significa que deberán destinar la mayor cantidad de esfuerzos a los clientes y operaciones que conlleven un riesgo superior de LA/FT.

Este tipo de control de nivel superior (denominado "Debida Diligencia Intensificada") deberán llevarlo a cabo, por ejemplo, en operaciones que involucren clientes categorizados como "Personas Expuestas Políticamente" ("PEP"), operaciones por montos mayores a USD 300.000, así como en todas aquellas operaciones que se realicen en efectivo, "cualquiera sea el monto de la misma".

Si tomamos en cuenta el fundamento que se encuentra detrás de las modificaciones de la LUC (facilitar la aplicación de controles para los sujetos obligados del sector no financiero, principalmente en operaciones en efectivo dentro del umbral legalmente admitido), y considerando que el Decreto 379/018 se mantiene hasta ahora incambiado, vemos cómo se produce una especie de discordancia de los fundamentos normativos, concretamente entre los que sustentan la ley y los que le sirven a la reglamentación aplicable. Como verán, la necesidad de actualizar el citado Decreto se hará sentir más que nunca en este 2021.

Conclusión

Considerando lo que se viene de decir, en el correr de este 2021 es de esperarse un nivel considerable de actividad relacionada a la prevención de LA/FT relacionada al sector inmobiliario, aspecto que involucra una activa participación tanto de la SENACLAFT como de los propios sujetos obligados que lo conforman.

Así las cosas, nos encontramos en condiciones de reiterar esa especie de "advertencia" que diéramos la edición de marzo del pasado año, en el sentido de que el sector inmobiliario deberá aguardar un tiempo más a los ajustes que -presumiblemente- se vendrán a la reglamentación vigente, para luego recién tomar real dimensión de su incidencia en la aplicación de los controles de LA/FT de acuerdo a las políticas y criterios que hoy aplican. Recién luego de esto, será prudente instrumentar las modificaciones y/o adaptaciones que sean del caso. ■

Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants.

Capacitación de vendedores para los nuevos desafíos en la venta

Del vendedor compulsivo al vendedor consultivo.

Durante largo tiempo se ha observado -y aún en la actualidad se observa- un sinnúmero de vendedores que siguen desarrollando en el día a día el tradicional modelo de venta compulsivo en el mercado.

Lo cierto es que han cambiado los mercados.

Los prospectos y clientes tienen hoy en día un comportamiento diferente en las instancias de compra a como eran en el pasado y ello hace imprescindible reformular desde la Gerencia Comercial las orientaciones sobre las cuales hay que recapacitar a la fuerza de ventas.

El modelo de venta compulsivo se centra en un comportamiento en el cual el vendedor tan cegado en su afán de vender, termina presionando sobre la colocación del producto o servicio independientemente de las reales necesidades y deseos del prospecto o cliente.

En síntesis, es un modelo centrado en el ganar–perder, por medio del cual el vendedor gana y no necesariamente la otra parte.

El aspecto más dramático de este modelo de ventas es que generalmente el resultado es la insatisfacción del prospecto o cliente y; por parte del vendedor, la imposibilidad de poder volver a venderle a este.

El realidad el vendedor que opera con este modelo termina dándole muerte a su cliente.

El modelo de venta consultivo está centrado en el concepto de ganar–ganar; esto es ganando el prospecto o cliente gana el vendedor.

Ello posibilita establecer una relación en el tiempo.

¿No es esto lo que busca la empresa en el tratamiento con los clientes?

Joe Girard –el vendedor más grande del mundo– tenía claro este concepto cuando ya hace muchos años decía: “Hay una cosa que yo hago y que muchos vendedores no hacen: pensar que la venta empieza realmente después de la venta, no antes”.

¡Cuántas oportunidades se pierden diariamente en el accionar de los vendedores por trabajar con un modelo compulsivo!

Siempre he observado que en las Gerencias Comerciales se pone el foco en cuáles son los resultados de los vendedores en función del presupuesto de ventas que les han fijado.

Todos miran los números y nadie mira el proceso de ventas con que opera el vendedor.

> Todos miran cuánto se vendió y nadie mira cuándo se dejó de vender o nadie mide la caída de la venta.

Con esto último quiero decir: cuantas de esas ventas hechas por parte del vendedor que trabaja con un modelo compulsivo terminan en la devolución del producto o servicio por parte del cliente o en la ruptura de la relación con la empresa.

Hace unos años un amigo y colega de una entidad de tarjetas de crédito me decía: “No se trata de haber colocado 1200 tarjetas y tres meses después tenemos 1348 dadas de baja”.

No hay salvación con la crisis, no hay salvación en seguir haciendo más de lo mismo.

Se habla todo el tiempo de la retención de clientes y del desarrollo del cliente como uno de las grandes estrategias comerciales de las empresas hoy en día.

Sin embargo, se sigue haciendo más de lo mismo.

El momento de la verdad del marketing es el momento de la venta y es por ello que hay que apostar e invertir de manera constante en la capacitación de los equipos de ventas para asegurarse que desarrollen las habilidades del modelo de la venta consultiva. Todos los integrantes del equipo tienen que tomar este nuevo paradigma y con ello crear una nueva cultura de ventas para asegurar el éxito de la empresa.

Ante la transformación que se ha venido generando en los mercados hoy en día un vendedor debe ser un asesor de compra de sus prospectos y clientes.

Además de tener un conocimiento acabado de sus productos y servicios, tiene que conocer el negocio de sus clientes y una clara orientación hacia el servicio.

¡La venta es un servicio!

Hoy el foco está puesto en construir una relación basada en la CONFIANZA, factor que se ha tornado crítico en los prospectos o clientes.

Hoy se hace necesario modificar el modelo mental.

Los mercados son más complejos, las diferencias entre productos y servicios no son tan significativas, los precios se asemejan, y la competencia se torna cada vez más cruenta.

Esta realidad se encuentra presente en cualquier tipo de empresa. Las áreas comerciales se encuentran en un momento de revalorización que las han convertido en objeto de cuidadosa reestructuración en la mayoría de las organizaciones.

Hoy los vendedores profesionales ya no pueden ser lo que eran tiempo atrás.

Ya no pueden dedicarse a ser colocadores de productos o levan-

tadores de pedidos.

Deben ser capaces de generar relaciones personalizadas y estables en el tiempo con sus clientes.

Hoy en día los prospectos o clientes son mucho más exigentes en cuanto al perfil que buscan en sus vendedores.

Ellos buscan una mezcla muy bien compensada entre conocimientos de sus productos o servicios y capacidad para generar relaciones interpersonales positivas.

Es por ellos que hoy en día es muy importante contar con un claro perfil del profesional que ventas que requiere el área comercial. Aquí comienza todo el éxito de la gestión comercial de ventas.

La selección de vendedores tiene que responder claramente a este perfil y el mismo tiene que tener ciertos rasgos típicos como:

Capacidad de comunicación. Sobre todo en términos del saber preguntar para identificar necesidades, gustos y deseos, capacidad económica, motivaciones de compra y autoridad y autonomía y... saber escuchar.

Tener una actitud positiva y proactiva.

Capacidad para poder presentar soluciones que respondan genuinamente a los requerimientos de los prospectos o clientes.

Apostar a la capacitación de manera permanente!!!

Muchas empresas focalizan sus acciones en la innovación, la incorporación de mayor tecnología en sus procesos productivos, la reducción de costos, la promoción de sus productos o servicios... pero no hacen todos los esfuerzos e inversiones en materia de capacitación para sus equipos de ventas.

Por otra parte muchas veces sus equipos de ventas no solamente no cuentan con las personas indicadas en función de los actuales perfiles que demanda el mercado sino que no encaran una acción sostenida en el tiempo para la capacitación de sus vendedores.

El aprendizaje no es café instantáneo.

El café instantáneo se hace fácilmente: uno pone agua caliente en un pocillo, coloca una cucharadita de café y... ya está.

El aprendizaje es un proceso que lleva tiempo y demanda una acción sistemática en el tiempo.

De lo que se trata es de cambiar actitudes y comportamientos; se trata de adquirir nuevas habilidades y ello se logra por medio de la práctica.

En mis años de experiencia profesional he encontrado muchísima gente que quiere hacer las cosas y no sabe cómo.

Muchos de los vendedores aprendieron un modelo de ventas (compulsivo) simplemente por imitación o por la presión ejercida sobre ellos que los llevaba a tener que llegar a un resultado a fin de mes.

Sin embargo, cuando descubren que hay una manera mejor de hacer las cosas, inician el proceso de cambio; sabiendo que ello les llevará tiempo y esfuerzo.

> Lo importante es que la Gerencia de Ventas sea consciente de las necesidades que tienen sus vendedores de recapacitarse.

Siempre he creído que “la gente quiere hacer las cosas y quiere hacerlas bien”.

¿Cree usted que esto es así?

Pues, si usted está convencido de ello, tiene que tomar acción para que sus cuadros de ventas se superen y desarrollen profesionalmente.

La realidad del mercado que enfrentan los vendedores no puede ya ser resuelta con las mismas técnicas de ventas y los modelos mentales del pasado. ■

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

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.

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

¿Tasaciones gratuitas?

Regalando la esencia de nuestro trabajo

Cuando el 100 % de nuestros Colegas comprenda esta cuestión y obre en consecuencia, seguramente luego, el 100% de los clientes nos RESPETARÁ como Profesionales.

Hace tres décadas que mi humilde prédica está rebotando en el oído de la mayoría de nuestros Colegas, lamentablemente.
Pero, lo que verdaderamente importa no es si tuve o no una razón que se mantiene cruelmente vigente.
La cuestión esencial de nuestra Profesión, está en autodefinirnos y asumir con claridad (y con hechos): **¿QUÉ SOMOS, CÓMO NOS SENTIMOS Y CÓMO ACTUAMOS?**

SOMOS: ¿Estamos capacitados técnicamente para ser Profesionales?

NOS SENTIMOS: ¿Profesionales o meros intermediarios?

ACTUAMOS: ¿Profesionalmente o como improvisados?

Cualquier Profesional que se digne, (en las diversas áreas del conocimiento y del quehacer humano), cobra su CONSULTA, porque allí es ▶

donde se resume la importancia de su palabra o dictamen técnico, su diagnóstico y perspectivas para solucionar el problema concreto que el cliente le viene a plantear.

La opinión de un médico “Grado 5” vale más que la de un joven recién recibido...¡obvio!

¿Y a quién le creemos?

No sucede lo mismo con las TASACIONES INMOBILIARIAS, salvo el caso (aislado) en que se nos pide un “INFORME” por escrito, para presentar ante alguna Institución financiera o como perito auxiliar de la Justicia.

El resto de nuestras Tasaciones (la inmensa mayoría), se nos pide como paso previo e ineludible para saber su real valor. Y de inmediato, ofrecerlo al Mercado, sea en venta como en alquiler.

He llamado a esta instancia (en mis libros y escritos múltiples), gráficamente y dada su capital importancia: el “A-B-C” del futuro NEGOCIO.

No voy a ahondar aquí en esta cuestión archi-importante, que marca a fuego el comienzo de toda gestión de venta.

Uno de los aspectos fundamentales que distinguen al Profesional auténtico del mero intermediario, es esta cualidad de CONSULTOR, ASESOR o TÉCNICO en diversas y complejas cuestiones, pero hoy hablaré sólo del VALOR REAL DE MERCADO.

Un viejo refrán dice: “SALVO QUE SEAMOS “GENEROSIDAD PURA”, SÓLO REGALAMOS LO QUE NO ES VALIOSO PARA NOSOTROS”.

Por lo tanto, si no cobramos la Tasación inicial, será porque no la consideramos valiosa.

Entonces, ¿cómo pretender que, luego, el cliente la considere valiosa y seria, y sobre todo, real y creíble?

Y que finalmente acepte como verídico, nuestro diagnóstico técnico.

Por lo tanto, por no cobrarla, la hacemos “a los apurones”, “a ojo”, sin arriesgar “gastar” mucho tiempo.

Por ende, el resultado, va a ser necesariamente improvisado y de forma aproximada, al abusar de la vieja herramienta que debería estar ya archivada definitivamente: el “MAS-O-MENÓ-METRO”.

La TASACIÓN PROFESIONAL, hecha en serio, es el inicial PERITAJE que puede y debe saber hacer un Inmobiliario digno de tal.

Sobre esa base debe estructurarse todo el resto del proceso de la gestión de venta, que muchas veces suele demorar largos meses. Por esa gran importancia, es que debe hacerse con rigor y jerarquía profesional.

Y si esta acción requiere que pongamos “toda la carne en el asador”, entonces, debemos dedicarle (invertir) mucho TIEMPO,

> “SALVO QUE SEAMOS ‘GENEROSIDAD PURA’, SÓLO REGALAMOS LO QUE NO ES VALIOSO PARA NOSOTROS”
>
> *Refrán*

PIENSO, TÉCNICA, EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO DEL MERCADO.

¡¡¡Y por lo tanto, cobrarla!!!

Luego, saber fundamentar (seria y éticamente) frente al Propietario-comitente, el por qué hemos llegado a esa conclusión numérica, la cual, generalmente, es diferente (inferior) de la que tenía él en su cabeza.

Y allí radicará el arte o primera habilidad negociadora que debemos poner en juego: capacidad de seducción, con serios argumentos y no con falacias verbales.

O sea, debemos ser genuinamente CONVINCENTES, basados en nuestra AUTORIDAD.

Ya he dicho (hasta el cansancio), que en este pequeño país, creemos ser 3 millones de Directores Técnicos de fútbol ...y también, en forma por demás lamentable, "3 millones de Tasadores Inmobiliarios".

Cualquiera opina sobre valores en forma indiscriminada, improvisada, errónea y a "simple ojo de buen cubero".

Y además, a veces, valiéndose de criterios demasiado resumidos y esquemáticos, como el famoso y falaz "valor de UN METRO CUADRADO edificado" (que mutila la realidad).

BASTA DE OPINÓLOGOS!... BASTA DE PAYADORES!... BASTA DE LAS AUTO-TASACIONES DE LOS PROPIETARIOS !!... "ZAPATERO, A TUS ZAPATOS"!!

Claro que somos nosotros mismos quienes debemos SER, CREERNOS Y ACTUAR, como genuinos Profesionales. ¡Obvio!

Si queremos SER y PARECER Profesionales, actuemos bien y en consecuencia, aplicando las metodologías técnicas y las actitudes de un Profesional, no de un improvisado que se dedica a inter-mediar.

Entonces, SER y PARECER, son los dos lados de la misma medalla. ¿Por qué muchos propietarios optan por el "DUEÑO VENDE"? Para generar ese esencial valor TÉCNICO en el Mercado, es imprescindible que actuemos seriamente.

Y el primer eslabón radica en COBRAR NUESTRO DIAGNÓSTICO CLÍNICO: ¡¡¡la TASACIÓN!!!

Sólo así, sobreviviremos a los avances irreversibles de la Tecnología.

No podemos seguir siendo meros "inter-mediarios", y nada más.

> Si no comprendemos que el ROL de ASESOR y CONSULTOR es la esencia de nuestra sobrevivencia futura, pondremos en grave peligro nuestra fuente de trabajo.

¡Nuestra razón de ser ya está jaqueada!

Si actuamos como PROFESIONALES, asesorando y cuidando los recíprocos intereses de nuestros DOS clientes simultáneos, tendremos chance de sobrevivir por ser insustituibles en nuestro EXPERTICE.

Por lo tanto, el colega que no cobra la Tasación, no solamente está violando el Arancel (y perjudicando su propio bolsillo!), sino que además, está compitiendo en forma desleal con los colegas serios. Y además, se está auto-relegando a un mero papel secundario ("descartable") en el complejo proceso del negocio inmobiliario.

Y si no tasamos BIEN nosotros, deberemos aceptar la aberración de que sea el propietario quien fije el valor inicial de comercialización, usándonos como meros auxiliares o "abridores de puerta"!!

Es como si el paciente le indicara al Médico qué medicamento va a tomar y en qué dosis.

La TASACIÓN profesional es la ÚNICA forma de valorar el inmueble que será objeto de nuestro negocio futuro.

Recuerdo, por aplicable aquí, una genial frase de Pablo PICASSO, en los comienzos de su larga carrera, cuando decía: "ES MUY TRISTE QUE TE ELIJAN POR BARATO, EN VEZ DE ELEGIRTE POR BUENO". ■

Abril Pérez Alves • Rematador Público.

Asambleas de Propietarios: nociones básicas

1.- Que significa, la Asamblea de Copropietarios?

Es el órgano/ámbito de representación, deliberativo, y expresión de los integrantes de la comunidad; para la elaboración y control de planes de trabajo, en áreas financiero contable, mantenimiento edilicio, y regulación del personal, así como el control del cumplimiento de las normas generales de convivencia; dentro de los límites impuestos por las leyes y el reglamento de copropiedad.

2.- Se pueden clasificar en dos tipos principales:

2.1.- Asambleas Ordinarias o Anuales. Anuales primariamente, pues hemos llegado a ver reglamentos de edificios, que establecen la realización de dos asambleas ordinarias al año.

2.2.- Asambleas Extraordinarias.

3.- Regulación de las asambleas. Se encuentra en:

1Ley 10.751 art. 18.
Ley 14.560 arts. 6, 7 y 17.
Reglamentos de Copropiedad y sus posibles modificativos o declaratorias.

4.- Quienes pueden citar a las asambleas.

Podrán ser convocadas, por el administrador, o por cualquiera de sus copropietarios (L.14.560 a.6), excepto que el Reglamento de Copropiedad requiera porcentajes de copropietarios para hacerlo.

Se debe razonar, que las asambleas deben ser convocadas y citadas por el administrador, a solicitud de los copropietarios. Y para lo anterior, debe existir un Orden del Día, es decir, puntos a tratar y resolver. En ocasiones, se torna necesario realizar asambleas informativas, por temas puntuales en proceso: avances financieros, obras de mantenimiento, etc.

5.- Preparación de las asambleas.

Lo primero para ello, es determinar si la asamblea a realizar, va a ser una asamblea ordinaria, o una extraordinaria.

5.1.- Las asambleas ordinarias, Sus funciones principales, debe ser analizar y resolver, sobre la administración, presupuestación y mantenimiento del edificio.

Si se encuentran dispuestas en el Reglamento de Copropiedad, éste generalmente dispone, la fecha o mes de realización, en ocasiones los puntos a tratar, y también en ocasiones: el plazo que debe transcurrir desde la notificación a la fecha de la asamblea, la forma de notificar a los propietarios, y si se considera válida la notificación en la unidad, residan o no en la misma.

Estos últimos requisitos, son preceptivos para las asambleas ordinarias y extraordinarias.

5.2.- Las asambleas extraordinarias, pueden estar previstas o mencionadas, también en el Reglamento de Copropiedad.

En ellas se tratan: temas de urgencia, o que no hayan sido tratados en la asamblea extraordinaria, o cuando se requieran mayorías especiales de acuerdo a la ley o el reglamento.

6.- Convocatorias, deben especificar:

6.1.- Ordinarias o extraordinarias.

6.2.- Lugar a realizarla: hall, salón de usos múltiples, patio (canchas deportivas), garage, azotea, vereda, dependiendo de las características del edificio.

6.3.- Concurrencia con y uso obligatorio tapabocas, y de distancia social 1,5 a 2 metros de distancia: prevenciones de Covid 19.

6.4.- Día, fecha, y mes.

6.5.- Hora primer llamado, y hora comienzo segundo llamado. Debiendo tener especial cuidado en lo que dispone el Reglamento de Copropiedad, que en algunos casos, disponen: hasta un tercer llamado, e incluso en ocasiones, un segundo llamado en otra fecha.

6.6.- Indicación, de que la asamblea comienza en segundo llamado.

6.7.- Hora de finalización de la asamblea, a efectos de lograr un ágil desarrollo de la asamblea.

7.- Orden del día Asamblea Ordinaria.

Se sugiere, incluir los siguientes puntos:

7.1.- Información Unidades Deudoras / Conformación Deudas / Ejecución.

7.2.- Mejoras, Obras o Reparaciones, a realizar en el Edificio (presupuestos).

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

7.3.- Balance año anterior, y Situación Financiera del Edificio.

7.4.- Presupuesto Año Próximo.

7.5.- Gastos Comunes.

7.6.- Fondo Reserva.

7.7.- Cuota Extra.

7.8.- Comisión Directiva: reelección, renovación, elección.

7.9.- Administración.

7.10.- Actualización firmas autorizadas en cuantas bancarias.

7.11.- Varios u otros. Utilizando esta denominación, se habitúa incluir en las asambleas, temas puntuales, que no han podido ser analizadas por los asambleístas, e inclusive copropietarios que no suelen concurrir a las asambleas, si supieran el contenido a tratar, probablemente asistirían para opinar y votar. De tal forma, este punto o denominación en el orden del día, no debería figurar, pues no se deben resolver sobre temas no especificados. Y que en caso de hacerlo, podrían ser motivo de impugnación de la asamblea.

7.12.- Mayorías especiales.

Determinados temas, como modificaciones al reglamento de copropiedad, o modificaciones de fachada, o de bienes comunes, requieren de mayorías especiales, preceptuadas por la ley y generalmente reiterados en el propio reglamento.

8.- Orden del día Asamblea Extraordinaria.

Estas últimas, se convocan por tema o temas puntuales, no tratados previamente en las ordinarias, o surgidos posteriormente.

9.- Efectividad de las asambleas.

Planificación y preparación de las mismas.

Para lograr asambleas ejecutivas, es recomendable: enviar junto con la convocatoria, toda la documentación pertinente sobre los temas a tratar; y eventualmente reunirse con los directivos, para intercambiar opiniones.

Ejemplos:

9.1.- Punto: Balance, enviar por mail previamente el balance, para su estudio. Facilita el rápido análisis en la asamblea.

9.2.- Punto: Mejoras, Obras, o Reparaciones, a realizar en el Edificio. Enviar previamente por mail junto con la convocatoria, todos los presupuestos de obras obtenidos, y un cuadro (Excel) comparativo, de todas las empresas, costos, financiación, probable fecha comienzo de la obra, y plazo de garantía, así como referencias.

10.- Desarrollo de las asambleas.

10.1.- Se deben realizar, en el lugar que se indicó en la convocatoria; no es correcto citar para hacerla en el hall, y luego hacerla en un apartamento. Esto podría incidir en que alguien que llegue tarde,

no pueda enterarse del cambio de lugar (aunque el cambio se haya señalizado con un papel en el hall, alguien lo puede quitar); y el afectado podría solicitar la nulidad de la asamblea.

10.2.- Se debe comenzar con puntualidad, en segundo llamado sin necesidad de quórum (o según disposición del reglamento).

10.3.- Pasar lista a los concurrentes, anotarlos, y que firmen una planilla de asistencia, inclusive los que van llegando tarde con su hora de arribo; y los que se retiran antes, firmar su retiro y hora.

10.4.- Representación. No es conveniente, que integrantes de la Administración o Directivos, representen a copropietarios, pues algunos de los puntos o temas, podrían tratar acerca los citados. Una persona puede representar a varias unidades, a menos que el reglamento de copropiedad lo prohíba o topee. Pero una unidad, no puede ser representada por varias personas (principio de orden).

10.5.- Tratar los temas ordenadamente y en calma, luego resumir el administrador, para despejar las dudas o inquietudes.

10.6.- Cambio del Orden del Día. Se debe respetar el Orden del Día conforme la convocatoria. Si alguien mociona el cambio del tratamiento del orden del día, se debe someter a votación. No es conveniente el cambio, pues hay quienes acostumbran llegar tarde a las asambleas, en función de la altura en que se encuentre el punto que les interesa; y también podría ser causa de impugnación de la asamblea.

10.7.- Votación nominativa. Si alguien entiende, que es necesario que quede constancia, de quienes aprobaron con su voto una resolución; debe plantear que mociona que los votos sean nominativos. Pero lo debe hacer antes de la votación de la resolución, y no después de votada la misma.

10.8.- Votación. Cada uno de los puntos o temas tratados, debe resultar en una moción claramente redactada, la que debe ser sometida a votación: votos a favor, votos en contra, y abstenciones, y estipular si fue aprobada o no la moción. Los votos, valen en función del valor del inmueble del propietario (Ley 10.751 arts. 4 y 5), y así se deberían valuar. Sin perjuicio, de que es aconsejable, en la fundamentación previa de las mociones, intentar obtener la unanimidad de los votos; cosa que en oportunidades se logra y en ocasiones no, debido a la dinámica de las asambleas.

10.9.- No es correcto, que si llega una persona llega tarde, pida le resuman lo que se trató y se votó, e inclusive en algunos casos, planteen votar de nuevo. No se debería hacer.

11.- Redacción de las actas.

11.1.- Redacción y escritura en el momento en el libro de actas. Utilizado por algunas administraciones. Ventaja: No da lugar a discusiones, de lo que alguien interpretó o dice que pasó.

11.2.- Grabación de las asambleas. Método frecuente, para la redacción posterior de las actas. Se debería informar, si se va a grabar la asamblea; lo debería informar la administración, y si un asambleísta va a grabar, también debería informarlo.

11.3.- Las actas, deber ser redactadas por la administración; no por directivos o asambleístas.

11.4.- Comunicación. Se recomienda, elaborar el acta lo más pronto posible. Enviarla para la firma a los directivos, o de quien establezca el reglamento de copropiedad.

11.5.- Enviar el acta (mail, whatsapp, telegram, codificarlo en sitio web de la inmobiliaria, etc.), a los usuarios del edificio, para su conocimiento.

11.6.- Proceder al cumplimiento de lo resuelto en las asambleas.

12.- Modernización.

Es necesario, el estudio y asimilación de nuevas tecnologías. Actualmente, se están realizando asambleas virtuales, en otros países, y también en el nuestro.

Realizadas consultas a Abogados: Algunos abogados han opinado la validez de las asambleas virtuales, con determinados protocolos, para garantizar los derechos de los asistentes, y de los no asistentes.

Otros abogados, han estimado categóricamente, que dichas asambleas son ilegales, por lo que no serían válidas en absoluto.

También algunos propietarios han planteado, la ilegalidad de las asambleas, realizadas con dichos sistemas, advirtiendo de impugnaciones si se realizan.

Las diferencias doctrinarias, se podría estimar que han quedado zanjadas, desde el momento que en el 2020 se ha presentado al parlamento un proyecto de ley, para que se establezca la legalidad de las asambleas a realizar en forma virtual.

De todas formas debemos insistir, es imprescindible adaptarnos a las nuevas tecnologías, que avanzan mucho más ágilmente que la normativa, y se debería intentar consensuar al respecto.

Un atento saludo, a todos los colegas operadores del área inmobiliaria, así como a los usuarios edilicios; quienes son destino del esfuerzo y dedicación, de nuestros gremios y socios afiliados. ■

Alfredo Etchegaray • Director de Carrera de Marketing

Reactivación urgente

Ha sido una tormenta mundial inesperada que afectó las economías, el turismo, los servicios, diversidad de empresas y los estados emocionales de los habitantes del planeta.

Esta pandemia es parte de las numerosas que han acontecido desde el origen de las civilizaciones y el inicio de los intercambios comerciales, pero ha sido un sacudón inesperado que impactó a desprevenidos y conservadores, emprendedores y soñadores -con algunas pocas excepciones de beneficiados- y con frecuentes teorías de conspiraciones.

Aun así, brindó positivos tiempos para reflexionar y valorizar la naturaleza, el tiempo y los afectos.

El Poder Ejecutivo ha iniciado su navegación en estos mares de corrientes impredecibles con acertado equilibrio, ajustando las velas con cautela ante el cambio de vientos y soportando las frecuentes presiones de los "opinólogos", reclamando entre los extremos del cierre o apertura total.

Con la elección de la mesura y los caminos del equilibrio, Uruguay ha sobrellevado la tempestad con madurez, manteniendo una buena imagen internacional.

Ahora, el desafío es cómo apoyar el mantenimiento de los puestos de trabajo, evitar el cierre de empresas y mantener viva la llama de las Pymes, de los trabajadores y creativos y su autoestima, en un mercado con un abrupto faltante de liquidez, que solo en el rubro del turismo quedó herido en cientos de millones de dólares, afectando a todos los bienes y servicios colaterales.

La cara positiva es el clima de numerosos extranjeros que mencionan su interés en mudarse a residir todo el año en Punta del Este, logrando, por accidente natural, el inicio del consumo y de temporadas de doce meses, que se consolidarán si se apoya la conectividad eficiente y de bajo costo a través de combustibles subsidiados a toda compañía que nos conecte en baja temporada. El desafío es ¿cuáles son los planes de reactivación y apalancamiento tipo "puente" hasta que regrese la luz y se normalice el consumo?

Estados Unidos, varios países de Europa y otros continentes, están implementando planes de reactivación urgentes, con expresa recomendación del Fondo Monetario.

Imagino a todas las Intendencias y organismos públicos haciendo un llamado a empresas y ciudadanos, pidiendo proyectos para que los técnicos del Estado los viabilicen.

Imagino a los bancos llamando a todos sus clientes ofreciendo líneas de crédito de acceso "fast track" con formatos de leasing a tasas bajas y plazos largos con estrictas condiciones de cumplimiento y garantías reales, y el Gobierno apoyando con desregulaciones y condiciones.

Imagino al Estado volcando un crédito internacional en el plan de reactivación de las Pymes y nuevos proyectos de apoyo a la mano de obra y producción nacional.

Imagino a las Afaps invirtiendo parte de sus grandes capitales en proyectos viables.

Imagino a toda la educación pública y privada con un plan de evolución creativa, capacitando jóvenes y ex alumnos en todo lo vinculado a las nuevas demandas del mercado laboral.

Imagino a los ciudadanos soñando e implementado proyectos generadores de puestos de trabajo.

Imagino a los gremios aportando ideas constructivas de emergencia y proponiendo una flexibilización circunstancial para dinamizar.

Imagino a organismos como el Sucive facilitando con las fechas de pago de las patentes, y sigo imaginando, hasta que me despierta el amanecer.

¡Despertemos, uruguayos!

Abrazo a todos. ■

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

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							
FEBRERO	1.0775	–	–	–	1291.96	4.7792	–
ENERO	1.0775	225.69	1.60	8.89	1291.77	4.7846	42.278
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 FEBRERO 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**

Matías Medina • Rematador Público.

Impacto de la nueva realidad a la hora de adquirir un inmueble

La llegada del Covid 19 a nuestro país y a nivel mundial tuvo un impacto relevante generando desafíos e incertidumbre en todos los sectores de actividad.

Desde el presente artículo buscamos plantear, como de forma gradual, los futuros compradores de un inmueble comenzaron a valorar determinados aspectos los cuales antes de la pandemia eran impensados que fueran esenciales a la hora de concretar una transacción.

El confinamiento en nuestros hogares nos ha hecho más conscientes del espacio que compartimos y cuáles son sus limitaciones.

Dependiendo del núcleo familiar, hay pensamientos que coinciden en los compradores de los inmuebles bajo la "nueva normalidad": la DISTRIBUCIÓN y la capacidad de poder generar ESPACIOS FLEXIBLES de acuerdo a sus necesidades.

Estas cuestiones pasan a ser prioridad. Un porcentaje importante de la población ha cambiado la modalidad laboral, incluso determinados hábitos se han ido modificando llevando al usuario a estar más horas en su domicilio, realizando trabajos de manera remota o simplemente establecidos en sus hogares por seguridad.

Las nuevas tecnologías nos permiten que esta modalidad sea posible, pero tiene que ir respaldado de un lugar físico que sea agradable para realizar estas tareas que se desempeñaban en otros sitios.

Cuando hablamos del factor DISTRIBUCIÓN, no solo nos referimos a vistas, metraje, espacios con potencial y ambientes homogéneos.

Nos referimos a un factor fundamental, como por ejemplo ventilación cruzada entre ambientes, que genere corrientes de aire y luz natural.

Ésta, hoy día es una de las principales características que el cuerpo médico y científico recomienda para minimizar los contagios.

Matías Medina López
Rematador Público. Tasador, Operador Inmobiliario, Asesor Integral de Seguros, Procurador.

Bajo este razonamiento ingresan todas la semanas solicitudes de clientes que desean encontrar en un inmueble: con una habitación destinada a oficina, sala de estudios o tareas, es decir una habitación multipropósito, que tenga una vista despejada, iluminada, agradable para pasar muchas horas allí.

Por otra parte, una de las mayores inquietudes que se presentan a la hora de buscar inmuebles, es encontrar o poseer un espacio donde les sea posible realizar deporte.

Debido a los riegos de infección que pueden presentarse en un gimnasio, o debido a situaciones climáticas muy hostiles, las personas enfocan su búsqueda en una habitación que les permita realizar lo básico para estar en forma, mantenerse activos y saludables (tener un caminador, mancuernas, aparatos, etc.). Por lo tanto ésta se trata de otra nueva característica importante a la hora de adquirir un inmueble.

Enfocándonos en el aspecto económico en una unidad en régimen de propiedad horizontal, tendríamos que ir por el concepto de la ADAPTABILIDAD de los espacios, más que por tener una habitación multipropósito, ya que esta situación incrementaría de forma vertiginosa su costo.

Es de público conocimiento que no es posible hacer reuniones de forma masiva ni fiestas numerosas, pero el hecho de que un inmueble cuente con terraza propia, patio o balcón de generosas dimensiones, valoriza sustancialmente la propiedad y se antepone a las unidades que cuentan con barbacoas colectivas de uso común y unidades que no cuentan con espacios exteriores.

Los médicos, científicos y expertos en la materia día a día por diferentes medios nos brindan mensajes como “el enemigo está afuera”, “quédate en casa”, “nos cuidamos entre todos”, etc.

Lo que nos lleva a reflexionar es si desde la órbita de los promotores de la construcción, desarrolladores inmobiliarios y arquitectos, en las futuras construcciones no habría que prever las siguientes situaciones:

Superficie destinada a balcón o terraza de uso exclusivo en todo tipo de unidad.

Parrillero o estufa individual por unidad.

Ascensores sin botonera o con materiales específicos que faciliten el lavado e higiene (en otros países ya se está utilizado).

Reconocimiento facial en ingresos a espacios comunes, incluso a unidades.

Cerramientos desplegables con hojas adaptables, mamparas (oficinas, locales comerciales con atención al público).

Previsión de dispensadores en pasillos, ingreso al hall principal, alfombras higiénicas, control de temperatura.

Tendencia de doble bacha en baños (individualizando y minimizando la manipulación del uso).

Duchas higiénicas en inodoros.

Automatización con sensores.

Portería remota con sistemas de cámaras.

Mayores prestaciones en la propia unidad y confort.

Cambiando de foco, pero dentro del régimen de propiedad horizontal, hubo un shock en el aspecto empresarial con los edificios que son de uso profesional, estudios y oficinas.

La gama de tareas es amplia y resulta muy difícil en pocas líneas poder sintetizar lo que está sucediendo en este tipo de inmuebles.

Según la actividad, hay empresas que han tomado la medida de rotar el personal (para que no esté concentrado en la misma oficina), trabajar de forma remota y generar condiciones en la propia oficina que les permita continuar con su actividad y con el mismo personal.

El distanciamiento es lo más complejo, ya que por un tema de optimización de espacios y posibilidades económicas no es rentable.

Tampoco es viable tener 500 metros de estudio para que puedan trabajar solamente 10 personas.

Por otro lado, el uso del baño y cocina en empresas es otra problemática a la hora de convivir con otras personas en un mismo espacio físico.

Se deben adoptar medidas para lograr desinfectar estos espacios habitados y generar consciencia para que cada individuo tenga sus objetos personales higienizados constantemente y aislados de otros.

Todo este tipo de factores hace que las empresas arrienden inmuebles y no inviertan en adquirirlos. Ya es habitual el uso de mamparas entre el personal, el público y los propios trabajadores, las cuales deben ser desinfectadas cada determinado lapso de tiempo.

Como conclusión, esta pandemia que afecta a la población mundial y que transitamos hoy en día, ha generado cambios importantes en los hábitos de las personas. Esto, a su vez, ha repercutido enormemente en cómo las personas hacen uso y se relacionan con los espacios de sus hogares.

Lo que a su vez, se vuelve en un cambio a las necesidades de las personas a la hora de adquirir un inmueble. Por lo tanto, se deberá ser tan flexible como adaptable a la hora de escuchar los requisitos de los clientes futuros en esta nueva normalidad que vivimos. ■

Armando Pepe • Argentina

Situación inmobiliaria en Buenos Aires

En la ciudad de Buenos Aires cerró el año 2020 con 19.800 escrituras (2017 fueron 85.000), lo que representa 1.650 escrituras mensuales.

Si tenemos en cuenta que en la ciudad hay 2.500 escribanos y 8.230 operadores matriculados, se advierte que la situación del sector es dantesca. Hoy el problema no pasa por el valor de la propiedad, sino porque los ciudadanos tienen una gran incertidumbre política, económica, social, sanitaria, etc.

Foto: ©Miguel Martínez - Flickr @totugj

En la ciudad de Buenos Aires a partir de marzo 2020 cerraron 27.000 locales, de los cuales 20.000 no vuelven a abrir, lo que representan aproximadamente 100.000 personas sin trabajo, con una ola creciente de inseguridad día a día.

En el Gran Buenos Aires, norte, sur, este y oeste, en los últimos cinco meses se vendieron una enorme cantidad de terrenos en barrios privados o country, porque debido a la suba del dólar Blue -que en un momento llegó a $ 195- el costo de construcción bajó considerablemente.

Y con el ansia de vivir de otra manera, con aire y espacios libres, miles de personas compraron terrenos o construyeron sus viviendas.

Asimismo se vendieron casas con un ticket no superior a los U$S 250.000.

En Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) estamos solo haciendo operaciones que he dado en llamar de registro civil, o sea aquellas parejas que se van a casar y ya no dilatan mas la boda, los que se divorcian en la pandemia, o la familia que va a tener un hijo y necesitan mas espacio.

Analizando las escrituras realizadas, esas ventas se hicieron entre un 15% a un 20% menos de los valores solicitados.

Los inversores que compraban departamentos de 1, 2 y 3 ambientes para alquilar, no lo están haciendo pues el 1 de julio de 2020 entró en vigencia una nueva modificación del Código Civil.

En lo atinente a alquileres de vivien-

da, generalmente se hacían contratos por dos años, pero ahora la ley impuso contratos por tres años, con ajustes semestrales de los valores locativos.

Ahora se hacen ajustes anuales por un índice que publicará el Banco Central de la República Argentina (BCRA), que será un mix entre costo de vida y salarios.

O sea que el propietario sabe cuánto va a cobrar de alquiler y el inquilino cuanto va a pagar solo por el primer año; luego es un salto al vacío para ambas partes, ya que no saben los valores del segundo y tercer año hasta que no se publique ese índice en el mes de julio 2021.

Esta nefasta ley ha producido un efecto inverso al que decían querer los políticos, que era proteger al inquilino de vivienda.

Los propietarios ante la incertidumbre de los valores, subieron los precios de oferta y según estadísticas publicadas por un portal de internet (zonaprop), la suba fue del 65%.

Además cientos de propietarios retiraron sus inmuebles de alquiler y los pusieron en venta o los equiparon para alquiler temporario (que el Código prevé que debe ser máximo por 90 días) pero con esta maldita pandemia no hay turismo extranjero que visite nuestro país.

En estas horas. desde el oficialismo se esta analizando modificar la ley pues ella produjo un efecto totalmente inverso.

Nuestro COLEGIO UNICO DE CORREDORES INMOBILIARIOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES (CUCICBA), ha tenido reuniones con diputados nacionales, dándoles un informe nacional de esta situación.

Lo mismo hacemos desde COFECI (Consejo Federal de Colegios Inmobiliarios), conformado por 29 colegios de ley de nuestro país, representando a 29.000 corredores matriculados en todo el territorio nacional, lo que implica a unas 100.000 familias afectadas seriamente por esta situación.

Hoy en Argentina no hay créditos hipotecarios y los muy pocos que existen son como las estrellas: todos las vemos, pero nadie las puede alcanzar.

En la Ciudad se están haciendo algunas operaciones en las llamadas “obras del pozo”, que es cuando recién se inicia la construcción, pues su pago es en pesos y ajustados durante el periodo de obra por los índices que publica la Cámara Argentina de la Construcción.

Al finalizar la obra y tomar posesión de su unidad, su inversión se dolariza pues todos los inmuebles se venden únicamente en dólares. Desde COFECI hemos solicitado audiencias con el Presidente de la República, Alberto Fernández, con el ministro del Hábitat, con el de Economía, con el presidente del Banco Central, pero hasta ahora no hemos tenido espacio en sus agendas.

Hemos conformado la mesa de los profesionales de la vivienda, constituida por 16 entidades nacionales ligadas directamente a la vivienda, escribanos, contadores, constructores, arquitectos, ingenieros y consejos profesionales.

Pero lo único que logramos fue en febrero 2020 una reunión personal con la arquitecta Maria Eugenia Bielsa, que nos atendió por dos horas y media en su despacho, escuchando todas las propuestas del sector para impulsar la construcción y la economía del país.

Quedamos a la espera de su convocatoria para nuevas reuniones que nunca se realizaron, y ella ahora no esta mas en el ministerio del Hábitat, por lo tanto seguimos esperando que el nuevo ministro nos atienda.

Una de nuestras propuestas que también la efectuamos al gobierno del ingeniero Mauricio Macri, era construir a la uruguaya, copiando el plan de vivienda promovida impuesto en ese país, construyendo libre de impuestos y aquí con la obligatoriedad de alquilar por ocho años.

Personalmente visite en Montevideo esos edificios y son de muy buena claridad y diseño.

De hecho, cuando asumió el presidente Luis Lacalle, en Uruguay, no solamente lo dejo plenamente vigente, sino que mejoró un poco mas las condiciones para los constructores.

Los uruguayos venían en forma constante a nuestra ciudad y para que tengan una idea cabal de este panorama, en la peatonal Florida, entre Córdoba y Paraguay, solo en una cuadra hay 14 locales vacíos con carteles de ofrecimiento en alquiler o venta.

Hoy por las sucesivas devaluaciones de nuestro peso es muy conveniente para los extranjeros venir

De compras a Buenos Aires, pero por la pandemia no lo hacen. Todos debemos cuidarnos y mucho.

Estos algunos de los efectos de la misma en la Ciudad de Buenos Aires, con muchísimos locales gastronómicos cerrados, de los cuales los turistas eran clientes permanentes.

Armando Pepe
Presidente del COLEGIO UNICO DE CORREDORES INMOBILIARIOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. Director de COFECI.

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

Ciudades inteligentes

La historia nos cuenta que la internet fue sido creada en 1969, en Estados Unidos, bajo el nombre Arpanet.

El primer correo electrónico lo pasó un profesor de la Universidad de California a un amigo de Stanford.

Su objetivo era interconectar laboratorios de investigación por motivos militares.

El mundo estaba experimentando el apogeo de la llamada "guerra fría".

El Departamento de Defensa de los Estados Unidos, a quien pertenecía la red, temía quedarse sin comunicación con los científicos en caso de un bombardeo.

A partir de 1982, ya con el nombre de internet, la novedad se hizo común en los círculos académicos, en Estados Unidos y en algunos países europeos.

El uso comercial de la red, sin embargo, solo sería liberado a partir de 1987, en los Estados Unidos. En 1992 aparecieron los primeros proveedores de acceso a la red.

En ese mismo año, el Laboratorio Mundial de Física de Partículas (CERN) creó la World Wide Web, que comenzó a ser utilizada para difundir información a cualquier usuario de Internet. Hoy, la red tiene alrededor de 4.5 mil millones de usuarios en todo el mundo.

El crecimiento de la Internet, a su vez, estimuló el avance tecnológico.

La tecnología se ha convertido en el eje de cualquier proyecto innovador.
El concepto de ciudades inteligentes no es nuevo.

Pero fue revitalizado con el concepto de inteligencia artificial. Se han desarrollado muchos proyectos en todo el mundo.

Sin embargo, con el advenimiento de la pandemia, el concepto ganó más fuerza, ya que sus desarrolladores comenzaron a enfocarse en soluciones basadas en la nueva realidad.

La lúgubre expectativa es que durante muchos años, quizás para siempre, viviremos juntos con el coronavirus y otros que van a surgir.

Por lo tanto, las ciudades tendrán que estar preparadas para este nuevo modus vivendi.

Hablar de ciudades inteligentes es hablar de tecnología de las cosas (IoT), un concepto del cual podremos hablar en artículo futuro.

Así que traté de conocer una organización en Brasil llamada Asociación Brasileña de Internet de las Cosas (ABINC).

A través de ella descubrí el con-

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.

Foto: ©Max Levay - Flickr @maxlevay

cepto “Ciudad 15 Minutos”.

Según Aleksandro Montanha, presidente del Comité de Ciudades Inteligentes de ABINC, con la pandemia se han acelerado enormemente las aplicaciones que “resuelven eficazmente la vida de los ciudadanos”.

El proyecto “Ciudad 15 Minutos” busca reorganizar los centros urbanos para satisfacer las demandas de las microrregiones.

Proyectos de esta naturaleza están siendo pensados y ejecutados en varias ciudades brasileñas, sin fanfarrias, llamados simplemente proyectos de revitalización.

La idea básica es que todo tipo de asistencia, pública y privada, se pueda resolver en 15 minutos.

Se evitarían las aglomeraciones en el transporte público y se permitiría la creación de zonas de circulación más seguras, sin vehículos, con más pasarelas y ciclovías.

Estos proyectos, si se hacen realidad, provocarán un cambio radical en el mercado inmobiliario. Si fueran orientados hacia barrios inteligentes y autónomos, afectarán fuertemente a la industria vehicular, los servicios de transporte, la infraestructura y otros.

En algunos países, incluso Brasil, ya se puede observar cadenas de supermercados y farmacias dispersas en pequeñas tiendas al fin de estar más cerca de la clientela.

Atento, el gobierno brasileño lanzó esta semana la carta brasileña “Ciudades Inteligentes”, con muchas recomendaciones sobre el tema. ■

MBA. Ernesto Figueredo Coronel • Paraguay

Panorama del mercado de oficinas de Asunción

La firma RAICES REAL ESTATE presenta el panorama de Mercado de Oficinas Corporativas, de Asunción y Gran Asunción del año 2020.

El análisis presenta el comportamiento de la oferta y demanda de espacios de trabajo corporativo de Asunción, y muestra las tendencias de mercado para los siguientes meses.

Estos indicadores constituyen una guía infaltable para entender la dinámica de mercado y las nuevas oportunidades que se presentan para inversores y empresas.

Metodología de Investigación

El estudio de campo se realizó entre los meses de septiembre-noviembre de 2020, relevando datos de mercado in situ y fuentes

secundarias (portales digitales inmobiliarios y contactos comerciales).

En este informe se analizaron 68 emprendimientos corporativos de Asunción, teniendo en cuenta los edificios de los principales ejes y submercados corporativos, con una antigüedad máxima de 30 años de construcción.

Se consideró que los emprendimientos de oficinas corporativas eran de “Clase A”, si consiguen cumplir con al menos tres de estos requisitos:

1. Alta Calidad de Arquitectura, Construcción y Tecnología

2. Antigüedad (menor a 10 años)

3. Ubicación y Entorno Privilegiado

4. Amplia Superficie Propia

Emprendimientos “Clase AB“ y “Clase B“ son aquellos que debido a su calidad constructiva, arquitectura, superficie propia, ubicación y entorno –entre otros atributos –, no son considerados como “CLASE A”, pero si forman parte del estudio para entender mejor la demanda y las oportunidades del mercado.

Oferta

El Mercado de Oficinas Corporativas de Asunción está conformado por 56 emprendimientos corporativos de Clases: A, AB y B, totalizando la Superficie Total Construida de 316.440 m2
El Mercado de Oficinas Corporativas obtuvo un incremento alrededor del 2,5% (2.700 m^2), en su inventario debido al aumento de la clase AB.

Proyecciones

Actualmente están en construcción unos 40.200 m2 rentables de oficinas que se estarían entregando a finales de año o durante el 2021.

Mientras tanto, en proyecto se encuentran unos 38.500m2.

Es decir que en el mediano plazo se estaría aumentando en casi 25% el inventario de oficinas corporativas.

Demanda

Los edificios Clase A y AB mantienen una alta tasa de ocupación de sus espacios y se evidencia que el nivel de ocupación creció en los edificios de las tres clases.

No obstante, debido a la pandemia se evidencia una desocupación importante en los espacios de oficinas destinados al comercio en general.

La demanda tiende a aumentar, en la medida que las empresas crecen y buscan obtener una mejor imagen corporativa.

La demanda de oficinas, se diferencian por los espacios que necesita una empresa ya sea para atención al cliente como para gestiones administrativas.

Precios de Mercado

El análisis de precios se realiza por Clase de Edificio (A, AB, B) y de acuerdo al tipo de transacción que se realice (alquiler), teniendo en cuenta el precio pedido en dólares americanos por metro cuadrado disponible en el periodo.

Como es de esperar, en general los precios están relacionados a la ubicación, imagen corporativa y metros cuadrados que ofrecen las oficinas.

Los precios pedidos alquiler respecto al año pasado han sufrido una variación de -20 % en promedio, atendiendo a la situación de emergencia sanitaria y la necesidad de mantener a los inquilinos.

Destacando que emprendimientos que supieron adaptarse a la situación vivida, este 2020 pudieron mantener la ocupación y el alquiler.

Resumen

En el mediano plazo el espacio de oficinas corporativas estaría llegando a los 395.140 m².

La ocupación continua en alza para las clases A y AB.

Los precios promedios del mercado cayeron un 20% en el 2020, no obstante se espera una recuperación para el 2021.

Raíces Real Estate es una compañía inmobiliaria paraguaya con más de 15 años de experiencia en el mercado local e internacional, dedicada al diseño, desarrollo, inversión, administración y comercialización de proyectos inmobiliarios.

MBA. Ernesto Figueredo Coronel
Presidente de Directorio Raíces Real Estate (Paraguay). Past President Avantgarde Casa de Bolsa S.A. Ex-Director Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. Ex-Director y Gerente General Financiera ATLAS (hoy Banco ATLAS). Ex-Director de Procard S.A. (VISA). Ex-Director de PRONET S.A. (AQUÍ PAGO). Antecedentes Gremiales: Director Tesorero de CILA Latam. CIPS member (Certified International Property Specialist) (NAR, USA). Miembro del Directorio de la Cámara de Comercio y Servicio de Paraguay (CNCS). Miembro del Directorio de Cámara Paraguaya de Empresas Inmobiliarias (CAPEI). Director de la Asociación de Empresas Loteadoras (APEL). Miembro del Directorio de la Fundación ALDA (España - Paraguay). Past President Asociación de Empresas Financieras del Paraguay (ADEFI).

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.