CIUDADES

Nº 83
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 21. Julio / Agosto 2021

Museo de Arte Contemporáneo

Conversaciones entre la arquitectura y el arte

Juan Lenguas
Qué hacer ante cambios en el negocio

Daniel Porcaro
¿Cómo puede ser el sector inmobiliario en post pandemia?

Juan Diana
¿Es legal comprar vivienda con criptomoneda?

Alberto Puppo
¿Nueva etapa de vivienda bajo intervención?

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, Ec. Gerardo Licandro, Jimmy Baikovicius, Dr. Alberto Puppo, Dr. Diego Yarza, Matías Medina, Atalívar Cal, Dr. Juan Diana, Dr. Martín S. Acosta, Dr. Julio Decaro, Cr. Daniel Porcaro, Álvaro Pérez, Lic. Juan Lenguas Zorrilla, Natalia Tellechea, Santiago Core, Leticia Achard, Abril Pérez Alves, Arq. Felipe Herrera, João Teodoro Da Silva, Alfredo López Salteri, Prof. Jorge Aurelio Alonso

Fotografía de tapa:
Jimmy Baikovicius

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
2.000 ejemplares

UruguayNatural

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 83 - Año 21 - Julio / Agosto 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)
Carlos González

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: La confianza lleva tiempo

8 Ec. Gerardo Licandro:
El sector inmobiliario y la desdolarización

10
Jimmy Baikovicius:
Imaginación, espontaneidad y síntesis: la esencia del Arq. Carlos Ott en MACA, Punta del Este

15 **Un proyecto que enamora**

20 Dr. Alberto Puppo:
La historia vuelve a repetirse: ¿Una nueva etapa de intervención estatal?

24 Dr. Diego Yarza:
Proyectos de Ley de desalojos y lanzamientos de viviendas durante la pandemia

28 Matías Medina:
El valor de la marca

30 Atalívar Cal:
Adquisición de la vivienda: el proceso jurídico de compra

32 Dr. Juan Diana:
¿Es posible adquirir inmuebles con criptomonedas?

35 Dr. Julio Decaro:
Lo tuyo es lo mismo…, pero mucho, mucho más sutil

36 Dr. Martín S. Acosta:
La inversión inmobiliaria postpandemia: claves para los negocios en una nueva era

38 Cr. Daniel Porcaro:
Efectos de la pandemia en el sector inmobiliario

41 Álvaro Pérez:
Una mudanza es más que una mudanza

43
Lic. Juan Lenguas Zorrilla:
¿Quién se llevó mi negocio?

46 Natalia Tellechea:
Diferenciarse en las Redes Sociales: el gran desafío para 2021

48 Santiago Core:
I.V.A. Clientes: Invierta en Valor Agregado

50 Leticia Achard:
Pensando en los clientes nuevos

52 Abril Pérez Alves:
Sanciones en la Propiedad Horizontal

54 Arq. Felipe Herrera:
¿Por qué debería contratar los servicios de un consultor de ascensores?

56 João Teodoro Da Silva:
A pesar de la pandemia, Brasil avanza

57 Alfredo López Salteri:
Comunicación ¿hablar o escuchar?

58 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
¿Qué preguntar a quien busca vivienda?

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

ASESÓRESE CON UN OPERADOR INMOBILIARIO FORMAL PARA:

Tasar Vender Comprar Alquilar

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

CIR

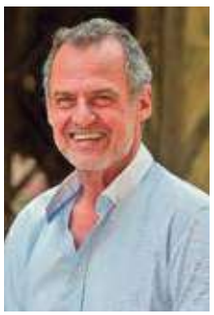
Fundada el 11 de junio de 1996

¡Felices 25 años!

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya felicita a su cámara adherida Cámara Inmobiliaria de Rivera por su 25º Aniversario celebrado el pasado 11 de junio de 2021.

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

La confianza lleva tiempo



Leon Peyrou

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Un planteo para restaurar la confianza del público en el peso uruguayo como unidad de ahorro e inversión, puso sobre la mesa la opinión del sector inmobiliario.

El Banco Central del Uruguay (BCU) inició con distintas instituciones de la actividad económica y comercial del país, una ronda de conversaciones sobre una iniciativa orientada a la desdolarización (mejor dicho, pesificación) de la economía nacional.

En ese circuito de consultas estuvo la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), como principal gremial del ramo, considerando que el negocio con inmuebles es una actividad altamente dolarizada.

Estas mismas ideas están contenidas en un reciente documento de trabajo presentado en el BCU y redactado por los economistas Diego Labat y Gerardo Licandro, que lleva por título “Hacia una moneda de calidad”.

La reflexión puede orientar al lector sobre los conceptos en los que trabaja la autoridad monetaria para consolidar el valor y la demanda del peso uruguayo.

El negocio inmobiliario es un tomador nato de las decisiones del mercado y la tendencia del público a cotizar los bienes raíces en dólares u otras monedas como la Unidad Indexada (UI), es una imposición de la realidad con una larga trayectoria histórica.

La tendencia a cotizar las propiedades en monedas diferentes al peso, es consecuencia directa progresivo del deterioro sufrido a lo largo de los años por la moneda nacional.

Diversos factores que no vienen al caso analizar aquí, contribuyeron generosamente a ello.

Sería muy positivo que el mercado inmobiliario comenzara a tener cotizaciones y realizar transacciones en pesos, y que todo ocurriera en línea con las ideas que se propugnan desde la autoridad monetaria, pero el actor principal de ese cambio es el público.

La falta de confianza del mercado en la moneda nacional, la desvalorización de los bienes cotizados en pesos debido a la inflación, y falta de resguardo del ahorro que ha significado la divisa nacional, marcó por años la sicología de los agentes que actúan en el negocio inmobiliario y erosionó la certidumbre que esta unidad debiera aportar la movimiento económico del país.

Si el BCU pone en marcha acciones adecuadas hacia la restauración de esa confianza perdida, es probable que el mercado inmobiliario comience a explorar alternativas como las que se proponen.

En este punto, habría que preguntarse si no valdría considerar para la transición sugerida, herramientas puntuales para los desarrolladores, un sector que tiene muchos de sus insumos en dólares.

También es posible que el planteo sea de mayor recibo en determinadas franjas del mercado y en otras, la conducta muestre resistencias a estos cambios que se sugieren.

Este concepto llevará tiempo para instalarse, medidas precisas de política monetaria, y ser una idea sostenida por el actual y por los sucesivos gobiernos del país.

Esperamos que los anuncios de que esta reforma orientará a la baja las tasas de interés, contribuya al abaratamiento de los créditos hipotecarios, elemento vital para dinamizar el mercado inmobiliario.

Anhelamos también que esta iniciativa, alineada con la política de abatir el déficit habitacional que se promueve desde distintos actores del Estado, permita incluir a aquellos que su nivel de ingresos, los excluye del actual sistema financiero hipotecario.

Creemos indispensable un control inflacionario a largo plazo, para poder implementar exitosamente este ambicioso proyecto de desdolarización.

Será un largo camino el de tratar de restaurar y consolidar la confianza en la moneda nacional.

Si bien los operadores inmobiliarios valoramos y apoyaremos la iniciativa, entendemos que el resultado dependerá fundamentalmente del acierto en la estrategia a desarrollar por la autoridad monetaria, que condicionará la aceptación del público en general.

Ec. Gerardo Licandro • Gerente de la Asesoría Económica del BCU

El sector inmobiliario y la desdolarización

El Banco Central del Uruguay ha comenzado –en acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas- un proceso diálogo orientado a la desdolarización voluntaria y reconstrucción de mercados en pesos.

El objetivo de este proceso es trabajar en los componentes culturales y determinantes de la dolarización a nivel empresarial, apuntando a convencer sobre la necesidad de desdolarizar y entender cómo hacer que la desdolarización sea beneficiosa para todos.

En el documento que escribimos con Diego Labat [1] mostramos que la razón para este proceso radica en que la dolarización y el escaso desarrollo del sistema financiero en moneda nacional perjudican el crecimiento de la economía uruguaya, hacen más amplias las fluctuaciones de actividad y empleo de la economía, generan desafíos de estabilidad financiera y generan efectos cíclicos adversos de la inflación sobre la distribución del ingreso.

El sector inmobiliario tiene un rol muy importante en este proceso vinculado a la dolarización de los precios de los inmuebles.

Fijar los precios en dólares tiene dos efectos fundamentales sobre el bienestar general.

En primer lugar, la rigidez en dólares de los precios hace que en momentos en los que Uruguay está siendo afectado por un evento negativo, cuando aumenta el valor del dólar, los precios de oferta de inmuebles aumenten.

Frente a un evento negativo los precios debieran ajustarse a la baja, pero un precio en dólares fijo representa un valor real más elevado.

En consecuencia, la actividad del mercado cae abruptamente, mucho más que lo que hace en países que enfrentan eventos similares, pero no tienen dolarización de precios.

En consecuencia, el ciclo de actividad uruguayo es más profundo, con las consecuencias negativas asociadas. El efecto sobre el ciclo del sector inmobiliario es más profundo aún.

En segundo lugar, como la gente ahorra en dólares para comprar casas, el ahorro permanece dolarizado (80% de los depósitos bancarios son en dólares en Uruguay) lo que obstaculiza el desarrollo del sistema financiero en moneda nacional.

Hace falta entonces preguntarse ¿se justifica mantener la dolarización de los precios de los inmuebles?

Foto ©Jimmy Baikovicius

La respuesta es no.
El valor de los inmuebles, por naturaleza, depende de la demanda –y por lo tanto del ingreso- de los residentes.

La vivienda no es un bien transable que se pueda poner en un con-

1 Se puede consultar en la web del BCU., en el siguiente sitio: https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Documentos%20de%20Trabajo/4.2021.pdf

Ec. Gerardo Licandro

PhD en Economía de la Universidad de California en Los Ángeles.
Gerente de Asesoría Económica del Banco Central del Uruguay

tenedor y enviarlo al extranjero.

La actividad turística genera una demanda externa, principalmente de alquiler, pero el valor en el largo plazo de los inmuebles depende del PIB uruguayo.

En la gráfica puede verse como el precio real de la vivienda se asocia al camino del PIB.

Las fluctuaciones que presenta en torno al PIB están justificadas por el efecto de la rigidez de los precios en dólares que mencionábamos en el párrafo anterior. Además, ahorrar –como lo hacen los uruguayos- en dólares es aún una peor idea.

Pensemos en una persona que reservó en diciembre de 2004 el dinero necesario para comprarse una vivienda.

El valor real de la vivienda entre 2004 y fines de 2019 se multiplicó por 1.7 (usando datos de precios de compraventa de Montevideo proporcionados por el INE), mientras que el ingreso de los uruguayos se multiplicó por 1.8!!
Casi la misma cifra.

Es más, si un individuo hubiera reservado esos dólares abajo del colchón, al final del período tendría solamente un 31% del valor de la casa!!

Si hubiera guardado el dinero en UI (sin recibir tasa de interés), en 2019 tendría 59% del valor de esa casa!!!

Si incluyéramos las tasas de interés, la diferencia a favor de la UI sería aún más importante.
Lo que es más notable.

¡Si tomáramos los rendimientos nominales, hasta los depósitos en pesos nominales hubieran sido una mejor forma de ahorro que los depósitos en dólares para este caso!

Es necesario entonces desdolarizar la economía –y en particular los precios de los inmuebles- no solo por los efectos positivos sobre la economía y sociedad uruguaya, sino también por los efectos claros y directos sobre el sector inmobiliario.

El proceso que hemos iniciado del Banco Central reconoce que a estas alturas la dolarización es un fenómeno cultural.

Uruguay: Valor real de viviendas y PIB

Es tan difícil para el uruguayo de hoy pensar el precio de su vivienda en pesos, como lo era para el uruguayo de los años 1950 pensarla en dólares.

Las crisis recurrentes de pagos, con su legado de depreciación súbita de la moneda y posterior inflación fueron las que generaron la dolarización.

El BCU está trabajando en una nueva política monetaria que asegure la estabilidad de la inflación en niveles objetivo cercanos a la inflación internacional, pero eso no dará efectos rápidos.

Para acelerar el cambio es que queremos dialogar con los sectores y agentes involucrados, explicarles porqué es necesario desdolarizar y desarrollar los mercados en pesos y entender las razones remanentes para la dolarización.

Este diálogo nos permitirá diseñar un conjunto de incentivos que favorezcan la desdolarización rápida de la economía una vez que la inflación haya bajado.

Con las crisis del pasado Uruguay perdió una parte importante de su cuerpo económico, como lo es el sistema financiero en moneda doméstica.

El dólar apareció entonces como una prótesis para suplantar a la moneda doméstica.

Una prótesis puede hacer muchas de las cosas que el cuerpo hacía cuando estaba completo, pero no todas.

En este caso, afortunadamente podemos recuperar a la moneda y recuperar la funcionalidad que perdimos.

En esa tarea estamos. ■

Jimmy Baikovicius • Director de Ikatu Uruguay

Fotos del artículo por ©Jimmy Baikovicius

Conversación con la arquitectura y el arte

Imaginación, espontaneidad y síntesis: la esencia del Arq. Carlos Ott en MACA, Punta del Este

Se conocen hace más de dos décadas y un magnífico proyecto los ha reunido de nuevo.

La realización del Museo de Arte Contemporáneo que levanta en Punta del Este el celebrado plástico nacional Pablo Atchugarry, tiene al renombrado arquitecto uruguayo Carlos Ott concentrado en tierra oriental desde hace algo más de un año

Muchos proyectos y arte le preceden, pero la construcción de este Museo, su peculiaridad, y una estadía forzada por la pandemia, lo llevó a entablar un vigoroso diálogo creativo con Atchugarry que da pretexto a estas reflexiones.

Una pluma habitual de CIUDADES como Jimmy Baikovicius, a pesar de su conocida fascinación por el futuro y las nuevas tendencias, en esta oportunidad entabló una fructificante reflexión con Ott sobre el arte, la creatividad y la síntesis, que se plasmó en esta nota.

Involucrado en el proyecto que dirige el arquitecto uruguayo, Baikovicius en lugar de realizar una entrevista tradicional, optó por mantener con Ott una conversación de características casi intimistas, que lo llevó a éste a "decir cosas que nunca hubiera pensado", como confesó en algún momento.

Que se conocieran y dialogaran desde hace más de 20 años, facilitó el toque minimalista del peculiar intercambio y puso al descubierto los pliegues del magnífico espacio creativo impulsado por Pablo Atchugarry, y la retroalimentación obtenida entre arquitecto y el renombrado plástico.

Los que siguen son los principales conceptos de ese rico diálogo.

Jimmy Baikovicius: Naciste en Uruguay, ¿en qué pueblo viviste en la infancia?

Carlos Ott: En Toledo Chico, Canelones.

JB: ¿Sentís que viviste en una época

Jimmy Baikovicius

Director de Ikatu: ikatu.com
Presidente del Consejo Uruguayo de Construcción Sustentable: UYGBC.org
Director de Silvermist: khimo.com
Director de Bang & Olufsen Latinoamérica, B&O Montevideo y Punta del Este.
Ph.D., Facultad de Ingeniería, Universidad McGill, Canadá.
Profesor de Ingeniería Eléctrica en la UdelaR (1993-1999).
Fotógrafo: flickr.com/photos/jikatu
Periodista: jikatuTV.com

de oro de Uruguay, que a nivel cultural, inmigración, valores, idea de familia, etc. hizo que generara en ti la persona que terminó preparada para conquistar el mundo? ¿Cómo sacas a ese chiquilín de Toledo, a convertirse en alguien que, ya Uruguay, tu país, es el mundo?

CO: Nací en 1946, Toledo Chico, un pueblito a las afueras de Montevideo, casi en la frontera con Canelones, a 22 km y medio de la Plaza Independencia, pero hacia los viajes de mañana y de tarde de Toledo al centro donde estudiaba y volvía. Era una familia típicamente uruguaya. Yo tengo sangre...siempre me gustó tener sangre italiana, que no la tengo, pero tengo sangre española, alemana, francesa, portuguesa y quién sabe qué más. Un país de diferentes regiones, parte de mi familia eran fabricantes de pianos, parte de mi familia tenía una librería, parte de mi familia habían nacido en Uruguay eran ex dirigentes políticos del Uruguay de los años del siglo XIX.

JB: ¿No faltó ninguna veta?

CO: Me faltó la italiana, Italia es un país que yo admiro y me hubiera gustado tener un poquito de sangre italiana y a diferencia de casi todos los uruguayos, que todos tienen sangre italiana, creo que yo no la tengo. Por ahí capaz que sí, pero volviendo a la pregunta, creo que el hecho de que naciéramos en Toledo Chico, quizás tú en Montevideo, que nuestras familias vinieron del otro lado del charco grande... (reflexiona) ...creo que somos un país bastante raro, somos un país sudamericano pero con un cordón umbilical muy grande con Europa y Asia, porque también aquí hay mucha gente del Mediterráneo, no solamente del lado europeo sino del lado de Asia, sin duda.

JB: ¿La arquitectura se descubre o se inventa?

CO: La arquitectura se hace. Lo primero que hace el hombre es protegerse del medio ambiente y tiene que buscarse una gruta o poner algo sobre su cabeza porque llueve, hace frío o se tiene que tapar. Y el hábitat es cuando el hombre empieza a mostrar sus habilidades y a usar sus manos, su inteligencia para crear eso que le va a permitir sobrevivir a la naturaleza; se hace. Y a medida que se hace, se va descubriendo, desarrollando, inventando. Pero el hombre es un "homo faber", en un primer lugar porque nuestros antecesores tuvieron que protegerse.

JB: ¿Tuviste oportunidad de hacer variados proyectos en distintas áreas?

CO: ¡A Dios gracias! Me ha tocado hacer de todo.

JB: Cuándo dicen que hay que focalizar en algo, veo que vos tenés una variedad de proyectos impresionantes, ¿cómo compatibilizas ambas cosas?

CO: Depende mucho de la persona. Sí, en efecto, hay arquitectos fabulosos que se dedican a hacer hospitales, o que a hacer museos. A mí siempre me gustó, pero claro, hay arquitectos que lo hacen solamente con un sistema estructural, o en una región, o en una ciudad; a mí me ha tocado hacer todo tipo de tipologías en diferentes países...

JB: ¿Pero te ha tocado porque lo buscaste o porque…?

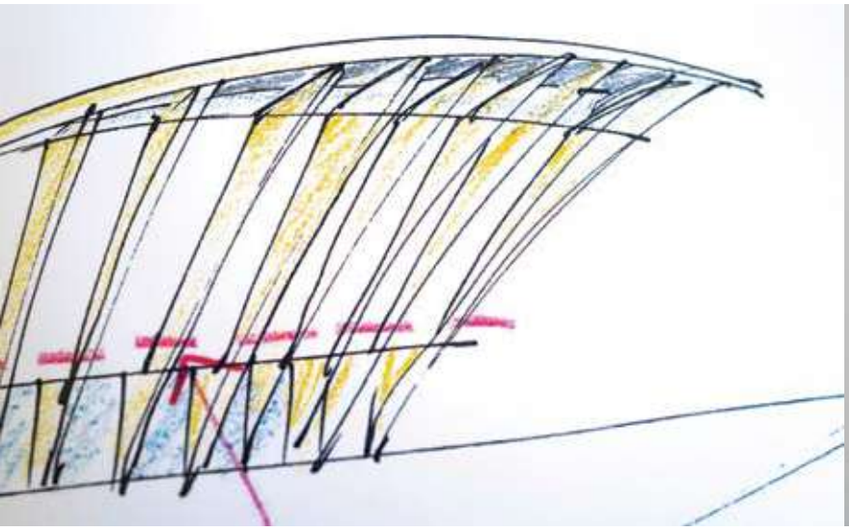
CO: Sí, porque lo busqué y un poco se me dio; pero mucho lo busqué. De haberme quedado acá en Uruguay, hubiera hecho una arquitectura mucho más concentrada, mucho más uruguaya. Cuando te vas a China creo que tenes que abrir los ojos y ser una esponja; sí, mucho lo busqué y a Dios gracias se me dio también.

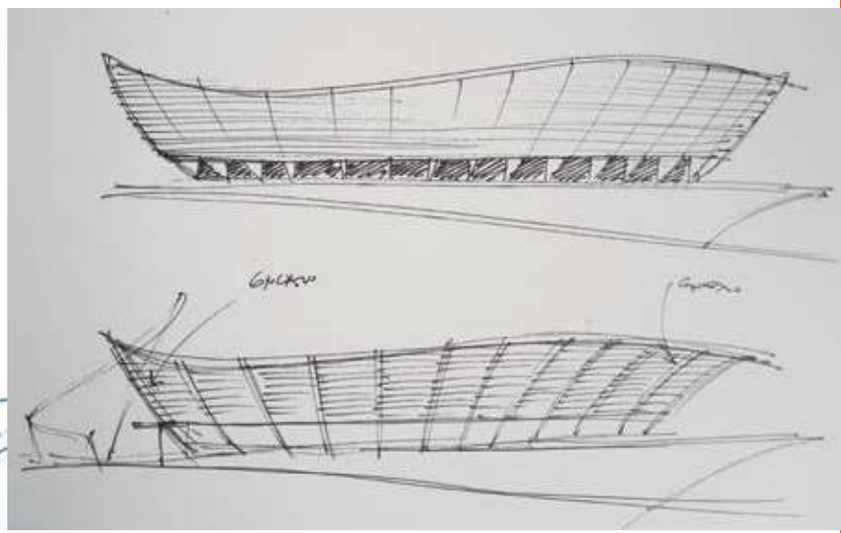
JB: Hablando de curiosidad, ¿es algo que tuviste desde niño o también es algo que fuiste desarrollando?

CO: Sí, curioso siempre. Tuve un padre que me influyó mucho, arquitecto, que le gustaba el arte, la música, los automóviles, la arquitectura, la historia, entonces teníamos que escuchar a Mozart y decir que era Mozart y que no era Bach, y porqué era Mozart y no era Bach, o porqué esto era un Manet y no era Monet, y la diferencia entre Manet y Monet, que no era solamente de una vocal, o porqué si ese Volkswagen que venía ahí, era un cuatro cilindros, enfriado a aire o no, o un motor dos tiempos o cuatro tiempos, saber cómo marcha un motor de dos tiempos o cómo marcha uno de cuatro tiempos, y por supuesto acompañando a las obras, a visitar cuando se llenaba una losa, como se hacía el encofrado y como se ponían las tejas.

Arq. Carlos Ott

Después, por supuesto, geografía, ciudades, capitales del mundo con ríos; entonces si era Madrid, era El Manzanares, si era Paris era el Sena, y no podías equivocarte. Y eso te empujó un poco y estimuló el interés que debe tener un arquitecto, con una visión un poco global, muy global. Porque la arquitectura es la concentración de casi todas las artes, entra casi todo. El arquitecto tiene que ser consciente de todo lo que va a ir, arte, ingeniería, historia, razones políticas; todo se concentra en esa obra.





Buscar la síntesis

JB: A propósito de la Opera de la Bastilla, que tú y el Uruguay tuvo el honor de que hayas ganado en ese concurso del que participaron más de 700 estudios del mundo. Mencionas que el aspecto central era la música, el sonido, lograr la perfección en ese sentido y no tanto en las formas; y no es que quiera hablar de la Ópera, porque lo hablaste muchas veces; pero ahora me vengo para acá. ¿Qué buscaste con esta obra del Museo en la que estás ahora?

CO: Hay una similitud entre los dos. En los dos casos, la obra arquitectónica de un museo y una sala de ópera, es simplemente el hábitat o el espacio, donde hay una relación entre el sujeto y el objeto, entre el espectador que está escuchando a María Callas, cantando Norma de Bellini, o el visitante que va a ver la obra de Atchugarry, y todo lo que está alrededor no puede molestar en ese diálogo tan fructífero que es objeto y sujeto, obra de arte, escultura y el que lo está visitando, la audiencia y la orquesta. Entonces, en un museo, en una sala de conciertos, el arquitecto tiene que ser muy consciente -y Dios quiera que yo lo sea- de que la razón de ser no es ese entorno, sino propiciar ese diálogo. Lo mismo en una iglesia, o en una mezquita, o en una sinagoga, la persona que va a ir ahí a hablar con su Dios, si es que existe; todo eso que lo acompaña le tiene que ayudar a ese diálogo de esa persona, si es que él cree en eso. Una biblioteca, donde el lector se sienta con su libro, el entorno tiene que ayudarlo a concentrarse y a entrar en esa obra. Tú, que sos un experto en acústicas y en la parte de videos, la persona que va a ver una película al cine, si va a ver una película de Antonioni, todo ese cine desaparece en el momento que salen las fotos y empiezan los actores a actuar; y eso es algo único, es algo excepcional. En eso creo que estamos volviendo a la síntesis, la síntesis de todo.

JB: ¿Hiciste tantas cosas que en algún momento sentiste que tuviste varias vidas?

CO: No, no, porque lo que pasó ya pasó. La verdad es que yo nunca miro para atrás, siempre miro para adelante, lo que me importa son las cosas que tengo hoy en la cabeza para el futuro. En el auto veníamos charlando contigo de los errores garrafales que he tenido en la historia, pero hace mucho tiempo entendí que caerse es inevitable y hay que aprender de las caídas y yo siempre estoy mirando al futuro. Quizás tuve varias vidas, pero no me importa tanto las que tuve, sino las que quiero tener.

JB: ¿Y qué has aprendido de tus viajes de las distintas culturas?

CO: He aprendido que nadie tiene el monopolio de la verdad. He aprendido que hay muchas verdades, incluso antinómicas, que se puede pensar completamente diferente y los dos tienen razón, a condición de que se respete la opinión del otro, que es esencial. Si tú entendés que no hay una verdad sino que hay diferentes verdades, creo que eso lleva a una humildad que te obliga a aceptar lo que tú no crees, o por lo que tú no estás de acuerdo. Lo tenés que respetar.

JB: ¿Puede ser que los arquitectos que tengan un poquito de fama, no aceptan cuando alguien les cuestiona algo o le dice cosas que los intimidan?

CO: Lo que te puedo decir es que si tú me preguntas cuál es tu estilo preferido, no sabría decirlo, y si tú me dices que en construcción de iglesias voy a nombrar arquitectos completamente diferentes, con propuestas completamente diferentes, es un buen ejemplo para justamente ver que no hay una única verdad; que hay tantas formas de hacer un museo. El museo puede ser blanco, puede ser negro, puede ser redondo, o puede ser cuadrado, puede ser complicado o puede ser muy simple, puede ser minimalista

o puede ser barroco, y todas son válidas. Es cómo la música: me puede gustar Bach, pero también me gustan Los Beatles; creo que te puede gustar Gershwin, como te puede gustar a Debussy, o te puede gustar Monteverdi, podés leer Dostoievski y también podés leer a un escritor contemporáneo. A mí me encanta Rembrandt, pero también me gusta Pollock. Y si, porque creo que… creo que eso es lo fantástico de la humanidad. Y eso te pasa cuando viajas. La cocina es diferente en diferentes lados; la cocina en la India es muy diferente a la de Francia, muy diferente a la de Uruguay, y muy diferente a la de Japón; todas son fabulosas.

JB: ¿Sentís -si es que la pregunta o el concepto tiene sentido- que hay algo de impronta uruguaya que vos depositás en tus obras?

CO: Quizás mucho, y quizás en una forma muy subconsciente, porque, aunque yo me fui temprano de acá a los 24 años y me tocó desarrollar toda mi práctica profesional al principio fuera del Uruguay, no hice un proyecto en Uruguay hasta que realicé el aeropuerto de Laguna del Sauce en Punta del Este, gracias a la invitación del presidente de Uruguay en ese momento y participamos en una licitación. Pero de todas formas, yo nací en Uruguay, mi padre nos alimentó de conceptos uruguayos, estudié en una facultad de Arquitectura de la Universidad de la República en Uruguay, que en mi entender fue una educación de primera clase. Me tocó ganar una beca muy importante, y pude elegir lo que sea que yo quisiera en Estados Unidos. Fui a una de las mejores universidades de Estados Unidos, que era fabulosa, pero la facultad en Uruguay no le tenía nada que envidiar. Así que si me decís, conscientemente sí seguro que tengo una arquitectura, quizás…(piensa) ... bueno, uno no puede hablar de su obra. No espero que Fellini explique a Marcor, pero sin duda es una arquitectura latinoamericana, uruguaya. ¿Qué quiere decir eso? No sé.

JB: ¡Pablo Atchugarry dice que sos un volcán de expresividad!

CO: ¡Mira quién habla!

JB: ¿Concebís la vida como un volcán en erupción permanente? Porque vos no parás nunca. Creo que te conozco hace como 20 años, pero cuando hace 20 años te mandaba un mensaje, me contestabas enseguida, estuvieras donde estuvieras. Siempre me sorprendió eso de vos, es decir, no paras nunca, estás siempre en actividad.

CO: Sí, para decirlo de una forma no muy elegante, como decía mi abuela, “tengo hormigas en el traste”, nunca me puedo quedar quieto. Sí, siempre ando con falta de tiempo. Mi novia te va a decir: hoy me levanté a las 6 de la mañana para caminar, porque me iba a encontrar contigo, y tenía unas reuniones importantes, y tenía que hacer mis 10km de caminata en la máquina, y como estaba feo para caminar en la playa, mientras estaba caminando estaba solucionando el problema del hotel que ayer me cambiaron todo el tamaño de los ascensores, y el número de los ascensores. Sí, el problema es que todos los que vivimos acá, lo que nos va a faltar es tiempo; el tiempo es lo único que no podemos sustituir, el minuto que ya pasó es irrecuperable.

JB: Sí, sí, totalmente. Como nave de arte americano ¿para vos el MACA hacia dónde se dirige?

CO: Bajo la batuta de Pablo, creo que esto es un equipamiento, es un instrumento para que artistas, no solo uruguayos, sino que artistas futuros, desarrollen su arte. Acá Pablo no solo está exponiendo obras de arte; acá está creando charlas, discusiones, visitas, trae chicos, estudiantes que empiezan a trabajar con diferentes materiales. Trae músicos, arquitectos, chefs para darnos comida, y esto la verdad es un equipamiento que va. Creo que es la intención de Pablo; que va a promover el desarrollo de nuevos creadores.

JB: ¿Va a ver un antes y un después seguramente?

CO: Ya ha habido un antes, porque la fundación de Pablo tiene sus años y lo va haciendo. Creo que la construcción del edificio en sí, lo que muestra es -como tú bien decís- que a partir de ahora nos desarrollamos en este sentido, Y esto va a ser un dominó; esto va a provocar que otras instituciones, que otros artistas vengan; la gente va a empezar a desarrollar muchas cosas. Sí, en ese sentido es un antes y un después.

JB: Leí tu expresión, cada una de tus obras es un hijo, ¿te genera algún tipo de peso extra? Porque un hijo vas a tener siempre una responsabilidad, quieras o no quieras.

CO: Como un hijo, el arquitecto hace la obra, y es típico. Tú haces la casa para un cliente y le sacas la foto antes que el cliente venga con los muebles o que cuelgue sus cuadros, o que cuelgue las cortinas porque una vez que terminaste la obra deja de ser tuya. Este museo, cuando Pablo corte la cinta ya no va a ser más de Pablo, va a ser de la gente que va a venir y lo va a visitar y lo va a cambiar, lo va a modificar. Pablo quiere que este edificio dure 5.000 años. Creo que va a durar más y también creo que como todo padre con su hijo, tenés que tener la generosidad de dejarlo ir, de dejarlo hacer su vida. Es muy lindo tener al hijo chiquito que lo vas controlando, que le vas enseñando, pero tarde o temprano desarrolla sus alas y vuela por sí solo. Y es un acto de generosidad enorme, el padre o la madre que deja que ese cordón umbilical se rompa y el chico vuele con sus propias alas.

JB: ¿Y en general, cuántos riesgos estás dispuesto a tomar en una obra?

CO: Todos, creo que si no arriesgas no vale la pena. No estamos aquí para repetir, estamos aquí para crear. El hombre siempre ha creado, siempre estamos yendo a la Luna, a Marte, a exoplanetas, porque ya el sistema solar nos queda chico. Vamos a tener que algún día salir de acá y la única forma en que la especie humana va a vivir, es si ya dejamos nuestra gravedad con el Sol, nos vamos hasta la Vía Láctea, y nos vamos a otra galaxia. No sé de eso; no lo vamos a ver nosotros, ni tú ni yo, pero sí que tenemos que ir en ese sentido. Es la condición sine qua non del hombre; el hombre cuando nace, va a tener que romper barreras, todas.

JB: Me refería a cuando no podes cuantificar, ¿en qué te guías? ¿en la intuición? Porque hay riesgos que tomás, que decís: tomo riesgos, pero sé que mis chances son un 10%; ¿lo podés medir de alguna manera? Pero hay veces que te tirás y tenés una intuición de que igual va a salir bien. ¿Cómo es?

CO: Albert Einstein dijo que la imaginación, la intuición, es más importante que la sabiduría porque sabiendo tú sabes, pero sabes limitado; pero la imaginación no la controlás. Lo dijo Einstein, que es importante. Pero entra todo: está la experiencia, los errores, la intuición, la imaginación, la suerte, tantos elementos que juegan. Pero sí, la imaginación es muy importante. La imaginación es esencial. Y repito lo que dijo Albert Einstein.

JB: ¿Si tuvieras que comentarnos sobre la obra que has tomado más riesgo y te ha salido bien?

CO: Son todas. Toda obra es riesgosa. Hacer una casa para un cliente tiene el mismo riesgo que hacer un aeropuerto, que hacer un fábrica, que hacer un museo, una sala de concierto. A diferentes escalas, es riesgoso todo. Estamos haciendo una casa y está la opinión del marido, de la esposa que simplemente no coinciden. Y no es que tú vayas a ser Salomón, que vas a dictaminar, ¡porque no sos Salomón! No podés cortar al bebé por la mitad. Tenés que escuchar las posiciones de los dos y quizás la solución final es algo que ni éste ni ésta ni tú, imaginaron. Es algo diferente. Ahí va la imaginación, ahí va el romper esquemas, y no tratar de repetir sino de buscar una nueva forma.

JB: Ya te había comentado que Muse, en Sunny Isles [Florida], en un terreno pequeñito, creo que 1000 mts…

CO: ...sí, sobre todo muy angosto...

JB: ...una torre de 200 mts. casi; es impresionante, ¿qué sentís respecto a esa obra?

CO: Sí, es un edificio interesante. Es un edificio que hicimos con un gran amigo, Brian Shear, un chico joven; somos muy amigos. Un chico que tiene 35 años. El dice que soy el amigo más viejo que tiene y trabajamos juntos, codo a codo. Y como yo soy un poco chiflado, trabajamos día y noche sin parar. Hemos hecho varios proyectos juntos; es más, ahora me estoy yendo a Miami porque estamos inaugurando la construcción del Waldorf Astoria, un edificio muy importante en Miami, y Muse fue un terreno muy difícil, donde el

rol del cliente, como el caso de Pablo, fue clave. Porque ese proyecto me gustaría decir que lo diseñe yo, pero no, lo diseñamos juntos. Este proyecto no sería así, si no fuera por Pablo. ¿Entonces este proyecto es mío? Cuando el nene es lindo, la paternidad es muy discutida. Pero debo reconocer que no, que es una paternidad compartida. Como el caso de Muse, con Brian.

JB: ¿Si pudieras elegir algo que te hiciera más libre, qué sería?

CO: Más tiempo, más tiempo, más tiempo, más tiempo. Pero bueno, sé que no voy a vivir un segundo más de lo que tengo que vivir; que ya está decidido y bueno…

JB: ¿A qué te referís con que ya está decidido?

CO: Y está decidido porque no decidimos nosotros cuando nacemos, ni cuando nos vamos. En casos muy excepcionales y un poco tristes, decidimos cuando nos vamos... Y quizás no depende de nosotros eso. Eso quizás hay que aceptar que sea cuando sea el caso. Hay gente que cree en Dios, hay gente que no cree en Dios. No sé si es una persona que está en las nubes, o es el destino, o lo que fuere. Pero lo único que sabemos cuando nacemos, es que vamos a morir. Es la única certeza que tenemos, así que hay que aceptarlo.

JB: ¿Vos sentís que hacer una obra es, en cierta medida, no morir y quedarte eternamente?

CO: Sí, sin dudas. Y por eso, Dostoievski escribe, y por eso Bach escribe, y por eso Antonioni filma, y por eso Atchugarry martilla el mármol, y por eso Jimmy me hace esta entrevista. Quizás dentro de mucho tiempo tus fotos ... mismo incluso, esta "interview" va a ser escuchada y leída, y en el futuro dirán: "mirá lo que hacían en 2021 en Uruguay". ■

Un proyecto que enamora

Jimmy Baikovicius: Estamos llegando a la Fundación Atchugarry.

Carlos Ott: Si señor.

JB: ...y al Museo Contemporáneo de Americano, ¿no?

CO: Creo que lo vamos a cambiar. Queremos,... yo quiero convencer a Pablo que se llame MACA.

JB: ¿MACA?

CO: Museo de Arte Contemporáneo Atchugarry.

JB: Ah, ¡ok!

CO: ¿Por qué? Es una propuesta..., de nuevo, de mi amigo Enrique Manhard. Porque la familia Atchugarry, ha hecho mucho por este país.

JB: ¡Totalmente!

CO: El hermano de Pablo, fue Alejandro, un gran ministro.

JB: Entregó la vida, ¿no?

CO: Abogado, dio la vida por nuestro país; nos salvó (en 2002) de una crisis económica pavorosa. Lo dice el presidente Mujica, que no es de su color, que para él uno de sus referentes ha sido siempre Alejandro Atchugarry. El padre de Atchugarry educó a sus tres hijos, ...cuatro. Y le digo: Pablo, más allá de que sea americano o no americano, lo importante acá es que sea Atchugarry. Es todo lo que la familia Atchugarry ha dado. El edificio lo están haciendo los sobrinos de Pablo, hijos de sus dos hermanos, del abogado y del psiquiatra, y por lo tanto estoy intentando de convencerlo. Por eso creo que se va a llamar MACA pero…

JB: Va a ser difícil convencerlo porque Pablo es una persona humilde.

CO: ¡Muy difícil! Ya me dijo que no. Entonces yo -que no soy bobo- antes de preguntarle a él...(piensa) …..la propuesta la hizo Enrique Manhard. Yo hice un e-mail, lo mande a la mujer, al hijo, a los sobrinos, diciéndoles: "che, yo creo que a Pablo no hay que preguntarle, hay que decirle esto". Si tenés razón. Lo contactó a Pablo y dijo, "No, de ningún modo, no, no, no". Porque le dije, "Pablo, tú que sabes lo que estoy haciendo; estamos haciendo la biblioteca y quiero poner en la biblioteca tu foto y las fotos de tus hermanos, tu padre y tu madre, o de toda la familia junta. Y dijo: "no, no, no". ¿Cómo que no? Sí, porque lo queremos llamar MACA Atchugarry. "No, ¡de ningún modo!" ...y bueno creo que poco a poco, por una forma muy democrática, se va a llamar Atchugarry, porque no le vamos a pedir su opinión; lo vamos a hacer... y estamos en eso. Y le voy a poner entonces, en algún lado, las fotografías de la familia Atchugarry.

JB: ¡Excelente! Va a ser un futuro museo a nivel internacional, de referencia.

CO: Va a ser un lugar de referencia, sin duda, pero no gracias a mí sino a Pablo Atchugarry, que es una persona que se mueve continuamente y que está trayendo al país toda su obra, y sobre todo, un edificio que suma muchísimo al arte y a la cultura de nuestro país y del continente.

JB: ¡Pero vas a poner un poquito más que tu granito de arena!

CO: Bueno, gracias a la generosidad de Pablo, que me invitó a participar en este proyecto, que la verdad ha sido un placer, sobre todo trabajar con alguien como él. Para un arquitecto trabajar con un escultor, donde hablamos el mismo lenguaje, donde nos entendemos, es bastante excepcional porque no es a menudo que un artista contrate a un arquitecto, y además que haya una cierta sintonía.

JB: Además invertiste mucho tiempo, por estar acá debido al tema de la pandemia. Quizás en otras circunstancias históricas, lo hubieras hecho un poquito más remoto. ¿Qué cambio generó el hecho de que estuvieras acá? ¿básicamente hace cuanto que estás aquí?

CO: Un año y medio.

JB: ¡Imagínate!

CO: En efecto, tenés razón, porque estoy siempre viajando, pero llegué acá en diciembre de 2019 para pasar fin de año; fue el 30 de diciembre de 2019.

JB: ¡Sin saber lo que iba a pasar!

CO: Sin saber lo que iba a pasar. Sabía un poco porque los últimos días de enero de 2020 me dirigía a Filipinas a una recepción muy grande, y ahí iba a viajar por el Extremo Oriente; tenía que ir a Australia, Nueva Zelanda, China y ahí volvía a Europa y EE.UU. Y ya en camino al aeropuerto de Uruguay, a fines de enero, me llaman de Manila que se había cancelado todo, esas dos recepciones, ya empezaron con el problema del Covid y aborté ese viaje. Y excepto por dos viajes cortos que hice en la región a Rosario, Argentina donde tenía un par de obras en marcha, no he tomado un avión desde diciembre del 2019. Así que ya llevo 18 meses prácticamente; estamos prácticamente a fines de junio, o principios de junio, sin moverme.

JB: ¿Tenés memoria de alguna época en tu vida durante más de un año no viajaste?

CO: No. Me fui de acá en julio del año 1971; en un mes me recibí, gané una beca Fulbright, me casé y me fui. El período más largo de tiempo que pasé en Uruguay no fue más de un mes; yo diría que ni siquiera cuatro semanas. Cuando hicimos el aeropuerto de Punta del Este venía con ayudantes; con algunas obras que hicimos aquí porque lo exigían, pero no más de eso. Dieciocho meses es impresionante y te digo francamente, estoy desesperado por ir a ver a mis nietos que siguen creciendo y no me esperan.

JB: Claro, ¿pero qué significó para vos este "parate"? ¿qué te aportó? Hablemos de lo positivo.

CO: Muchísimo, en lo que se refiere al edificio del MACA. Al haberme quedado acá, tanto yo como Pablo, para diciembre de 2019 creíamos que teníamos el proyecto armado, pero nos empezamos a juntar con él a partir de enero de 2020 y cada vez que nos juntábamos…

JB: ...milanesas de Silvana...

CO: (se ríe) ...tal cual, con las milanesas de Silvana, de las cuales tú también fuiste comensal; muy ricas por cierto…

JB: ¡Impresionantes!

CO: ...que me ayudó a subir unos cuantos kilos y como tú bien sabes, en las reuniones esas, en los almuerzos, con unos muy buenos vinos Rutini que trae siempre, el proyecto fue cambiando, agrandándose, modificándose, y la verdad que fue una obra que sufrió una metamorfosis completa.

JB: Es una obra de arte.

CO: ¡Sí!

JB: Y va a ser un icono para mi.

CO: Dios quiera, creo que tanto para Pablo como para mí ha sido, la verdad, un auténtico gustazo trabajar juntos y con gente como vos. Porque una obra de arquitectura requiere mucha gente, el "input" de mucha gente; además de nosotros dos, está todo el grupo Atchugarry que está en la construcción, arquitectos …

JB: ¡Una familia impresionante!

CO: Espectacular, ¡espectacular! Arquitectos jóvenes que han trabajado conmigo desde hace mucho tiempo, por supuesto todos los ingenieros. Haber hecho una estructura que nunca se había realizado en este país, en madera laminada pegada. Es una madera que viene de Uruguay, que va a Francia, que se trabaja y vuelve, un proyecto hecho con computadoras

¿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

de Uruguay pero también de Europa. Además, incorporar la obra de Pablo y de artistas de todo el continente, por lo cual ha sido un proyecto muy interesante.

JB: ¿Cuántas veces tuviste que iterar para llegar a este diseño?

CO: Muchas.

JB: Pablo me regaló el libro y veo los dibujos...

CO: Si, si.

JB: Y no puedo creer; en realidad el dibujo que está en la tapa, que conté y hay menos de 30 líneas y vos lo ves y decís ¡"guau"!; ¡ya te enamoras con verlo!

CO: El dibujo te obliga a hacer una síntesis, y la síntesis es muy importante; creo que es esencial. Todo proyecto por supuesto que requiere el detalle, de cómo el hormigón va con la madera y el vidrio. Pero esa síntesis es muy importante. Para mi es muy importante, para todo artista y creo que para Pablo también, si vemos esas esculturas alrededor nuestro. Ese primer concepto no puede perderse, porque tiene una espontaneidad que creo está en la base de la obra de arte. Después, por supuesto, requiere mucho trabajo, mucho trabajo y mucha perfección. Pero ese "élan" [impulso], esa concepción del primer momento, ese primer trazo, hay que guardarlo siempre.

JB: ¿Crees que lo que es síntesis, es el grado mayor de la consciencia humana?

CO: Creo que la síntesis obliga al cerebro humano, que es muy complejo y maneja todo tipo de información, a llevarlo a un punto, y esa síntesis es lo que permite concentrar muchísimos conceptos, filosofías, puntos de vista en algo, ya sea una nota musical, ya sea un trazo, una pintura, ya sea el dibujito de un edificio, ya sea el diseño de un automóvil, pero en la síntesis creo está el arte.

JB: ¿Quizás ahí es donde las máquinas y la inteligencia artificial no van a llegar?

CO: Ah, creo que nunca una computadora va a llegar a eso. La computadora nos va a ayudar muchísimo a hacer, a desarrollar esa síntesis, a la perfección, mejor que el hombre. Pero aún cuando la inteligencia de la máquina vaya a desarrollarse muchísimo, Dios quiera, ese toque humano va a ser único.

JB: Qué para desarrollarlo necesitas experiencia, estudio, trabajo, esfuerzo.

CO: Claro, porque es la síntesis. La síntesis de una idea, es la síntesis de todo. A ver, veamos las grandes obras de la literatura. Por ejemplo, lees un cuento de Kafka, que tiene unas pocas páginas y sin embargo ahí están tantas cosas que escribió hace ya hace más de 100 años, en un contexto completamente diferente, y yo lo leo hoy, 150 años más tarde, en un país que no tiene nada que ver con el suyo, con un idioma que no tiene nada que ver, y está ahí ese meollo, ese elemento que todos admiramos.

JB: En cuento a ese cuento, ¿te acordás qué te dejo?

CO: Siempre me acuerdo de Gregorio Samsa, como se va en la metamorfosis modificando y perdiendo su humanidad; o la chica que va en el tren y ve al leopardo. Eso lo escribió Kafka, que vivía en Checoslovaquia, en Praga; lo escribió en alemán porque creo que no hablaba checo y ese cuento también cuenta la forma en la que él estaba encerrado en esa cultura de la cual no participaba, y el cuento es fabuloso.

JB: Vivía en un pueblito...

CO: Si, claro.

JB: ...y pasa a ser algo universal después.

CO: Y Gregorio Samsa para mi siempre va a ser... "me queda ahí"...; es como Rodión Románovich Raskólnikov, que según Dostoievski quiere ser el hombre súper, en Crimen y Castigo... hace lo que el crimen que hace. De nuevo, es una síntesis. Siempre repito un poco. Yo todas las mañanas escucho a Glenn Gould, tocando la variaciones Goldberg de Bach. Son unas pequeñas notas... Cada día escucho algo diferente, cada vez me da algo diferente. ¡Oh, Dios quiera que este edificio cada vez, para cada persona, en diferentes situaciones, le dé algo diferente!

JB: A mi me enamora ya verlo en la obra, ir su progreso, cómo va avanzando, e ir descubriendo los detalles.

CO: Más vale que te enamore porque tú sos parte de él también; sos parte de la cocina. ■

Imaginación y síntesis

Jimmy Baikovicius: ¿Si pudieras volver a nacer en 100 años, qué tipo de arquitectura harías?

Carlos Ott: Ah no, no la podría imaginar porque tendría en mis manos materiales que hoy no conozco, metodologías que hoy no conozco, que no puedo imaginar, pero sí te aseguro que va a ser muy diferente que ésta.

JB: ¿Pero si pudieras volar en un sueño? Y me imagino que en el proceso de creación arquitectónica, a veces decís ¡qué lástima que no existe tal cosa!, ¡qué lástima que no puedo hacer eso!

CO: A medida que progresemos, y volviendo al principio de la conversación, volvemos a la síntesis. Cuando hagamos un edificio que no existe ...que no tiene ni aire acondicionado ni electricidad …y vamos a poder vivir desnudos, ¡eso va a ser lo máximo! Y ya sea en la Tierra, ya en un exoplaneta; quizás habremos conocido otros mundos que sean paralelos a los nuestros, vamos a atravesar este espacio-tiempo en que vivimos, como hablaba Hawking, entonces vamos a encontrar otra realidad paralela a la nuestra que no conocemos, que quizás se pueda penetrar, pero vamos a llegar a esa síntesis: la síntesis del hombre es la clave, hay que buscar esa síntesis.

Goles, Suárez y proyectos

Jimmy Baikovicius: ¿Cuántos proyectos tenés? ¿Son más de 800 proyectos?

Carlos Ott: Tengo algunos sí; estamos tratando de hacer un libro y la verdad que nunca lo logramos publicar porque siempre hay un proyecto nuevo.

JB: Si hacemos un paralelismo, ¡tenés más proyectos, que goles Luis Suárez!

CO: No, no; pero lo único es que no muerdo (hilaridad). Quizás debería morder, como Luis Suárez. Eso es lo bueno que tiene. Como dice un amigo: “si Luis no mordiera, no jugaría al fútbol como juega”. Y es cierto eso... pero bueno... ¡Buena pregunta, Jimmy! Nunca pensé que me ibas a hacer esa pregunta.

Dr. Alberto Puppo • Asesor Jurídico CIU

La historia vuelve a repetirse: ¿una nueva etapa de intervención estatal?

En este artículo no vamos como de costumbre, a analizar la legislación vigente, sino que vamos a examinar sumariamente los proyectos que se encuentran en la Cámara de Diputados respecto a diversas iniciativas de suspensión de lanzamientos e intervención legislativa en la contratación privada, que parecen querer repetir la larga historia del derecho uruguayo de modificar los contratos privados mediante leyes "de emergencia" que luego terminan prolongándose indefinidamente.

A partir del mes de mayo de 2020 y por el aumento de las dificultades económicas asociadas a la situación sanitaria del país, se fueron sucediendo diversas propuestas legislativas que tienen en común, como finalidad básica, suspender los desalojos y lanzamientos de las personas que se encuentren atravesando dificultades económicas como consecuencia de la disminución de sus ingresos con motivo de la paralización parcial o total de las actividades emergentes de las medidas sanitarias dictadas.

Estas iniciativas obedecen a un noble sentimiento de sensibilidad social que persigue resolver parcialmente las dificultades de un gran número de personas que ha sufrido importante merma en sus ingresos habituales como consecuencia de los cambios introducidos por las medidas sanitarias dispuestas.

Este tema no es nuevo en el derecho uruguayo especialmente en lo relacionado con la larguísima historia derivada del intervencionismo estatal que ha procurado mediante normas "de emergencia" resolver de manera provisoria que luego se torna definitiva, el sensible tema de la vivienda.

Existe una larga lista de textos legales que arrancan de la Legislación de Indias ("Edicto de Madrid" de 1808) durante la invasión napoleónica a España que suspendió los lanzamientos dada la carencia de viviendas en España derivada de la enorme cantidad de franceses que se trasladaron a la capital española, originando una gran crisis habitacional y se exportó por obra de la Legislación de Indias a las Colonias y llegó a ser norma vigente para el Cabildo de Montevideo al otro lado del mar.

El dato curioso es que antes de existir como país ya tuvimos nuestras normas de "suspensión de lanzamientos".

No vamos a extendernos sobre la enorme cantidad de leyes de emergencia dictadas entre los años 1940 a 1974, donde se estableció prácticamente la imposibilidad de poner fin a los contratos de arrendamiento, y la congelación del precio, salvo incumplimiento grave del inquilino, culminando con el recordado registro de R.A.V.E (Registro de Aspirantes a Viviendas de Emergencia).

Esto derivó en un largo periplo judicial donde abundaron las condenas al Banco Hipotecario del Uruguay por las demoras en otorgar las viviendas necesarias, decidiéndose en vía judicial la indemnización de los propietarios perjudicados por la expropiación de hecho de sus bienes, sin el pago de la justa y previa indemnización prevista constitucionalmente.

La congelación del precio de los arrendamientos y la suspensión de lanzamientos alcanzó en esos tiempos el punto más elevado de la controversia, por el efecto perjudicial que provocó en el mercado inmobiliario y la casi paralización de inversiones en el sector, en esa época.

Finalmente, el recordado artículo 2do del Decreto Ley 14.219 ante

Dr. Alberto Puppo

Asesor Jurídico de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

la desconfianza creada por el intervencionismo estatal, sancionó una norma sin precedentes en el derecho uruguayo: "el Estado garantiza por el termino de veinte años a contar de la vigencia de la presente ley (1/8/1974), bajo responsabilidad de daños y perjuicios, el régimen de libre contratación en los arrendamientos para las construcciones cuyo trámite de autorización ante las Intendencias municipales se hubieren iniciado a partir del 2 de junio de 1968…".

Este plazo se fue prorrogando durante la vigencia de todos los gobiernos desde 1985 hasta ahora, extendiéndose dicho plazo de garantía de indemnidad de la "libre contratación" hasta el 1 de agosto de 2034 (Ley 18.996 23/10/2012) comprometiéndose el estado a mantener el estímulo a la actividad privada de fomentar la construcción de viviendas como forma de sostener la actividad económica.

Los proyectos que mencionamos, a estudio de la comisión vivienda, territorio y medio ambiente de la Cámara de Diputados a partir de marzo del 2021 se han sucedido.

En general proponen la suspensión de los desalojos y lanzamientos de todo arrendatario o subarrendatario que se encuentre en estado de "vulnerabilidad socio económica sobrevenida como consecuencia de la pandemia ….", **sin tomar en cuenta el compromiso del Estado de no modificar las normas que regulan la libre contratación, esto es sin la posibilidad de que el Estado puede disponer sin consecuencias la suspensión de los ajustes de precio y la suspensión**

del lanzamiento que impide al arrendador recuperar el inmueble arrendado.

1) Las normas que subsisten en los proyectos a estudio

Esta suspensión también se aplicará de manera "extraordinaria y transitoria" a los lanzamientos contra ocupantes a cualquier título en terrenos públicos y privados en los que se hayan construidos asentamientos irregulares con anterioridad al 1 de febrero de 2021.

Estas suspensiones requieren la existencia de una vulnerabilidad económica y social

El concepto de vulnerabilidad económica se expresa en el cumplimiento de dos condiciones

1) Que la "disminución de los ingresos mensuales del arrendatario, subarrendatario, o núcleo familiar "se traduzca en una disminución de sus ingresos mensuales en un 40%.

2) Que el alquiler mensual y sus accesorios derivados de la mencionada disminución sea igual o supere el 50% de sus ingresos mensuales. (Art. 3 del proyecto).

Acreditados estos extremos mediante la prueba que deberá acompañar el arrendatario, el Juez suspenderá el proceso por 180 días.

Suspensión de reajustes de viviendas destino casa-habitación, desde la vigencia de la ley proyectada hasta el "cese de la declaración de emergencia sanitaria" (art. 4).

Deudas generadas por la falta de pago: No generarán intereses y ni darán derecho a la aplicación de ninguna otra penalidad, en el período comprendido entre la vigencia de la ley y el fin de la pandemia.

El proyecto no se aplica a los arrendamientos por temporada (art. 6).

Hasta aquí las normas que van subsistiendo de los proyectos presentados.

2) Normas que no han contado con apoyo legislativo

En el proyecto original suscrito por la Diputada Elsa Capillera, se incluían además otras disposiciones que necesariamente debemos consignar y que aparentemente no cuentan con apoyo mayoritario como para su aprobación:

Desalojos por vencimiento de término del contrato

El proyecto original disponía la suspensión de lanzamiento de inquilinos buenos pagadores, "hasta pasados 180 días del cese de la declaración del estado de emergencia sanitario".

En este caso se exceptuaba de la suspensión, el caso de "desalojo por escándalo o inconducta" art. 33 D.L.14.219, inquilino escandaloso" el caso de la llamada cláusula diplomática (art. 34) y los casos de rescisión de contrato por incumplimiento (art.59, que puede obedecer a múltiples causas.(art. 9).

Suspensión de lanzamiento a inquilinos malos pagadores: En este caso y sin ningún otro requisito se disponía la suspensión de los lanzamientos por el plazo de 90 días. (art. 10)

Suspensión de lanzamiento de comodatarios: En este caso y sin importar el origen del comodato, se otorgaba una suspensión del plazo de lanzamiento por 180 días. (art. 11)

Posibilidad de desistir unilateralmente del contrato: El art. 14 otorgaba en el caso de destino casa-habitación, la posibilidad al arrendatario de desistir del plazo del contrato sin sanción, se requerían para ello el cumplimiento de algunos requisitos:

A) Que el contrato tenga un año o más de duración a la fecha de vigencia de la ley a aprobarse.

B) Obligación del arrendatario de estar al día con sus obligaciones, u ofrecer fiador solidario o arribar a un convenio de pago por la deuda.

C) El arrendatario dispondría de 60 días a partir de la vigencia de la ley a aprobar para comunicar de manera fehaciente su voluntad de desistir del plazo pendiente.

D) Deberá entregar las llaves antes de los 45 días de comunicada la decisión al arrendador.

E) Si no se cumpliera con este plazo el arrendador podrá solicitar el desalojo de la finca por falta de pago (art. 48 D.L.14.219) art. 14 del proyecto).

También se establecía en el proyecto original

a) Obligación de intentar la mediación ante el Poder Judicial en forma digital o presencial (art. 16).

b) Carácter de orden público de la norma, y vigencia a través de su publicación.

Valoración crítica:

Las normas que aparentemente no cuentan con apoyo parlamentario se comentan por sí solas.

Pero aquellas que siguen en el análisis parlamentario nos merecen los siguientes comentarios:

No se ha tenido en cuenta el compromiso contraído por el Poder Legislativo de no modificar las normas (libre contratación) que regulan la materia de arrendamientos hasta el 1 de agosto del año 2034 bajo "responsabilidad de daños y perjuicios" obligación establecido por el D. Ley 14.219 y sus modificativas (la última establecida por la Ley 18.996).

En segundo lugar, creemos que no se tiene en cuenta en el proyecto que la presente legislación se aplicaría a situaciones que nada tienen que ver con la pandemia, ejemplo desalojos por mal pagador tramitados desde el año 2019 y aún antes, que están en trámite y cuya situación de no pago ha comenzado muchos meses antes de la pandemia que no han podido culminarse por el problema casi endémico de la lentitud del Poder Judicial afectado por innumerables "Ferias Judiciales Sanitarias" que han declarado que parte importante del año 2020 y la mayor parte del año 2021 haya transcurrido en forma "inhábil" para el Poder Judicial.

A esas situaciones se les bonificaría con una suspensión de muchos meses, prohibición de incrementar el alquiler por los ajustes anuales aplicables, con el agravante que con la paralización del poder judicial cuya eficiencia ha disminuido notoriamente en los últimos meses, extenderá por la vía de la tramitación de estos procedimientos en muchos meses más luego de terminada la pandemia con lo que la suspensión efectiva del cumplimiento de la medida puede verse dilatada en muchos meses más de los que prevé la norma.

Ni siquiera es fácil analizar luego de ese período cual va a ser la situación de los modestos propietarios que son mayoría en el arrendamiento de inmuebles que cuentan con garantía de depósito del Banco Hipotecario del Uruguay o las situaciones de arrendamiento sin garantía creadas por la LUC, que van a generar deudas incobrables a los que inexorablemente se sumarán los tributos y consumos (generados durante el período de suspensión proyectado).

En esta primera lectura podemos afirmar que el proyecto presenta una serie de carencias que lo hacen vulnerable desde el punto de vista de su análisis jurídico.

Solo es rescatable dentro del texto la loable intención de auxiliar a las familias que han visto disminuidos sus ingresos por la pandemia, pero no parece muy feliz la posibilidad de que otros arrendatarios puedan usufructuar estos beneficios cuando no se encuentran precisamente en esa situación cuya separación el proyecto no distingue claramente.

La forma de distribuir los perjuicios en esta situación de emergencia social que atravesamos como consecuencia directa de la pandemia, determina que se coloque sobre los hombros de los propietarios de inmuebles de menor valor (o sea más antiguos y no comprendidos en la libre contratación) el peso de la crisis que afrontamos.

Una vez más se parte del prejuicio de considerar que la tenencia de un inmueble construido antes de 1968 es sinónimo de riqueza cuando la realidad demuestra que la mayoría de las veces es producto del ahorro de una generación que confió en la tenencia de un inmueble para alquilar la posibilidad de complementar la magra remuneración de jubilaciones insuficientes.

También debe tenerse presente que la posibilidad de que el arrendamiento sin garantías creado por la L U.C y que beneficiaba a sectores de la población que no contaba con garantías para arrendar se vea definitivamente condenado como iniciativa.

Y ello, porque como consecuencia de esta norma en la que se suspende todo lanzamiento sin distinciones, quien confió en esa norma se encontrará con un arrendamiento que se prorroga en el tiempo 180 días luego de la pandemia y que no ha de generar ningún ingreso para el arrendador.

Finalmente resulta lícito preguntarse si aquellos que son titulares de inmuebles arrendados en libre contratación concurrirán masivamente a reclamar judicialmente los perjuicios sufridos contra el Estado, generando una nueva deuda interna de consideraciones tan graves como la que generó el recordado R.A.V.E.

Estas preguntas, solo podrán ser respondidas en la medida en que el tiempo determine si estos proyectos prosperan o quedan archivados definitivamente. ■

Dr. Diego Yarza • Asesor

Proyectos de Ley de desalojos y lanzamientos de viviendas durante la pandemia

Introducción

El Parlamento durante estos últimos 12 meses ha venido estudiando y analizando varios proyectos de ley alcanzados por legisladores del Frente Amplio, proponiendo la suspensiones de ejecuciones en deudores de alquileres y préstamos hipotecarios, así como la suspensión de desalojos y lanzamientos de viviendas durante periodo de pandemia.[1]

En el mismo sentido, se presentó Proyecto de Ley solicitando la suspensión de desalojos y lanzamientos de Micro y Pequeñas empresas (MYPE). [2]

¿Qué estipulan éstos Proyectos de Ley?

1) Proyecto que solicita suspender ejecuciones y prohibición de desalojos a malos pagadores de alquileres y deudores de préstamos hipotecarios: fue propuesto en el mes de mayo 2020 y su ámbito temporal se centra en acciones a realizar durante el año 2020.

Su marco subjetivo comprende a los deudores de préstamos hipotecarios, arrendatarios, subarrendatarios, ocupantes precarios, comodatarios, encargados, guardadores y excondueños que residan en fincas destinadas a casa-habitación.

Para estar amparados en las disposiciones enmarcadas del Proyecto del Ley, estos sujetos deben acreditar que tanto su situación particular y/o la de su núcleo familiar se encuentre:

En situación de precariedad habitacional definido por Resolución Nº 1520/2019 del Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial. [3]

Que residan la vivienda niños, ado-

1 Cámara de Representantes - Comisión de Vivienda y Territorio - Carpetas Nº 194/2020 y Nº 1243/2021– Repartidos Nº 105 y 368 de Mayo 2020 y Marzo 2021 respectivamente.

2 Cámara de Representantes – Comisión de Vivienda y Territorio – Carpeta Nº 1244/2021 – Repartido Nº 369 del mes de Marzo 2021.

3 "Vivienda inadecuada, servicios de infraestructura insuficientes, situación de hacinamiento con más de dos personas por dormitorio y situación de incertidumbre respecto a la permanencia en el predio y/o edificio".

Dr. Diego Yarza

Asesor Gerencia Jurídica de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay Consultor y CEO de Empresas

lescentes o mayores sometidos a curatela.

Familias en la que alguno de sus miembros tenga alguna discapacidad o enfermedad que lo imposibilite para el desempeño de actividades laborales.

Familias en la que alguno de sus miembros se encuentre en situación de desempleo o seguro de paro.

Familias en la que alguno de sus miembros dependa de un trabajo precario y/o informal.

Familias en la que alguno de sus miembros sea mayor de 65 años de edad.

Familias en las que él o la titular del contrato sea jubilado/ o pensionista.

Hogares en que la jefa de familia sea una mujer.

Hogares en que la o el jefe de familia sea una persona trans.

Demás situaciones análogas a las previstas que atienden a situación de vulnerabilidad socio económica.

Además de cumplir con alguna de las situaciones antes previstas, el conjunto de ingresos del núcleo familiar residente en el inmueble no debe superar 40 UR [4] ($ 42.880 pesos actuales) si es 1 integrante, ni 60 UR ($ 64.320) si son 2 o más integrantes.

Se propone en el Proyecto establecer un plazo de moratoria de 6 meses sin exigir ni cobrar deudas por préstamos hipotecarios ni deudas de alquileres, y transcurrido dicho plazo el deudor empezará a abonar la deuda en 24 cuotas iguales, mensuales y consecutivas.

Asimismo, se crea una nueva excepción procesal a las consagradas en los desalojos para malos pagadores, que consistiría en acreditar acogerse al ámbito subjetivo establecido en el Proyecto de Ley, mediante una declaración jurada.

Por último en materia de ejecuciones, lanzamientos y procedimientos policiales, el Proyecto de Ley busca suspender los mismos tanto para bienes inmuebles con destino casa habitación, como en ejecuciones hipotecarias, judiciales, extrajudiciales y procedimientos judiciales contra huéspedes de pensiones previstos por la Ley Nº 18.253.

2) Proyecto de Suspensión de Desalojos y Lanzamientos de Viviendas durante la Pandemia:

Fue propuesto en el mes de marzo de 2021, y sustituye y modifica alguna de las disposiciones del Proyecto de Ley que comentamos anteriormente.

Este último había sido propuesto en mayo de 2020 y su articulado tenía un ámbito temporal que se acotaba al año 2020.

Este proyecto de ley se declara de interés general y se aplica a todos los lanzamientos que sean realizados durante la vigencia del estado de emergencia nacional sanitaria declarada con motivo de la Pandemia del COVID-19.

Su ámbito de aplicación refiere a los inmuebles con destino casa habitación en las que residan personas o núcleos familiares en situación de vulnerabilidad económica y sin posibilidad de acceder a una solución alternativa de vivienda adecuada.

En tal sentido, le otorga facultades al Juez para disponer de oficio, prorrogas de lanzamiento por 180 días y oficiar a organismos nacionales y departamentales para requerir sin intervención a efectos de coordinar acciones tendientes a proporcionar una solución alternativa y provisoria de vivienda adecuada.

El ámbito subjetivo es similar al contemplado en el Proyecto anterior, pero a diferencia, define lo que se entiende por Núcleo Familiar el cual incluye a grupo de personas vinculadas o no por lazos de parentesco, que convivan en forma estable bajo un mismo techo, quedando excluidas las que convivan por razones comerciales, de amistad o de mera afinidad no familiar.

El Proyecto considera en situación de vulnerabilidad económica al ocupante o núcleo familiar que cumpla indistintamente con alguna de las siguientes condiciones:

Situación de precariedad habitacional definido por Resolución Nº 1520/2019 del Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial. [5]

Familias en las que residan en la vivienda niños, adolescentes o mayores sometidos a curatela.

Familias en la que alguno de sus miembros tenga alguna discapacidad o enfermedad que lo imposibilite para el desempeño de actividades laborales.

Familias en la que alguno de sus miembros se encuentre en situación de desempleo o seguro de paro.

Familias en la que alguno de sus miembros dependa de un trabajo precario y/o informal.

Familias en la que alguno de sus miembros sea mayor de 65 años de edad.

Familias en las que él o la titular del contrato sea jubilado/ o pensionista.

4 Valor de la UR al mes de mayo 2021 = $ 1071,71.

5 "Vivienda inadecuada, servicios de infraestructura insuficientes, situación de hacinamiento con más de dos personas por dormitorio y situación de incertidumbre respecto a la permanencia en el predio y/o edificio".

Familias en que la jefa del hogar sea una mujer.

Hogares en que la o el jefe de familia sea una persona trans.

Demás situaciones análogas a las previstas que atienden a situación de vulnerabilidad socio económica, agravada directa o indirectamente por la crisis sanitaria.

Además de cumplir con alguna de las situaciones antes previstas, el conjunto de ingresos del núcleo familiar residente en el inmueble no debe superar 15 UR [6] ($ 16.080 pesos actuales) si es 1 integrante, ni 30 UR ($ 32.160) si son 2 o más integrantes.

3) Proyecto de Desalojos y Lanzamientos de Micro y Pequeñas Empresas: Fue presentado en el mes de marzo 2021 y declara de interés general la adopción de medidas tendientes a establecer condiciones que permitan el desarrollo y la continuidad de la industria, comercio y demás actividades amparadas al art 36 de la Constitución de la República.

Tiene como finalidad declarar suspendidos los lanzamientos decretados durante la vigencia del estado de emergencia nacional sanitaria declarado por el Poder Ejecutivo, y durante los 90 días posteriores al cese de la declaratoria.

Su ámbito de aplicación refiere a los inmuebles con destina a industria o comercio, y cuando el inquilino sea una micro [7] o pequeña [8] empresa, o sea el titular o integre una MYPE que funcione en el inmueble arrendado.

Por último, establece que la suspensión de los lanzamientos son de carácter temporal y extraordinario, y que si la causal del lanzamiento es por incumplimientos en los pagos, el propietario del inmueble recibirá el monto del alquiler mensual adeudado como indemnización a debitarse del Fondo Solidario COVID-19.

Reflexiones finales

Todos los proyectos de Ley anteriormente mencionados, hacen su propia valoración de derechos constitucionales a ponderar como lo son el derecho a la vivienda, derecho a la propiedad privada y a la libertad de la industria y el comercio.

Todos estos derechos son válidos, ¿pero a costas de quien?

Como sabemos, la pandemia del coronavirus ha tenido graves repercusiones en el mundo entero a nivel social, económico y sanitario.

Suponer que hay sujetos que están más golpeados por la pandemia que otros, sería generalizar sin justificativos las consecuencias del virus que no distingue en sexo, raza, género, tamaño de empresa, etc.

Por tal razón, es muy difícil y hasta discriminatorio ponderar derechos de personas desocupadas, mayores de 65 años, transgéneros, mujeres, ocupados en trabajos informales, sobre los derechos de otros colectivos.

No nos olvidemos, que en los colectivos no amparados por los Proyectos, se encuentran personas y núcleos familiares que vienen luchando día a día con la pandemia, esforzándose por mantener su fuente laboral, y muchos que han perdido su trabajo y con sus propios ahorros o por herencia pudieron tener la chance de contar con una vivienda para alquilar y obtener renta que sirve para mantener transitoriamente la economía familiar.
Estas personas no pueden quedar desprotegidas, por el mero hecho de tener una vivienda heredada no dejan de ser trabajadores como cualquier otro, ni estar supeditados a sufrir despidos o tener que acogerse a seguros de desempleo.

Tampoco ha habido antecedentes de este tipo en años anteriores donde el País sufrió graves crisis económicas.

Es por ello, que el camino no puede ir por el ponderar derechos que otras personas terminen de pagar, sino de sincera responsabilidad por parte del Estado en crear leyes y políticas que ayuden a todos los actores negociales.

En suma, se está de acuerdo con que el Estado haga un esfuerzo en aplazar el cobro de sus préstamos hipotecarios y arrendamientos, pero al querer regular préstamos y arrendamientos de privados se debería tener cuidado de no perjudicar a otro ciudadano que también se encuentra afectado por la misma Pandemia.

El camino a transitar entiendo que debe ir de la mano a lo establecido en el Proyecto de Ley para la Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), cuestión que pueda transformarse en una herramienta que ayude a quienes están más vulnerables, pero a la misma vez no fustigue ni descuide a otros trabajadores u empleadores (con calidad de propietario u arrendadores) facultándolos a acceder al cobro del Fondo COVID-19 para obtener los arriendos adeudados y poder seguir manteniendo su economía en éstos momentos tan difíciles. De esta manera se beneficiarían transitoriamente todos por igual.

---

6 Valor de la UR al mes de mayo 2021 = $ 1071,71.

7 El decreto 504/007 define Micro empresa a las que ocupan no más de 4 personas y cuyas ventas anuales (excluido el IVA) no superan el equivalente a 2 millones de UI.

8 El decreto 504/007 define Pequeña empresa a las que ocupan no más de 19 personas y cuyas ventas anuales (excluido el IVA) no superan el equivalente a 10 millones de UI.

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 valor de la marca

Hoy en día la pandemia aceleró los procesos tecnológicos en todos los mercados y llevo a que los mismos se tornen más competitivos en cada uno de los aspectos.

El cúmulo de pequeñas acciones estratégicas hace la gran diferencia a corto, mediano y largo plazo.

Toda empresa cuenta con su historia, pero sobre todo con un arduo camino recorrido que implicó determinados esfuerzos, modalidades de trabajo que se construyeron por ensayo y error, inversión, desarrollo de productos, metodología, instrumentación de nuevos servicios; lo cual debe ser capitalizado y protegido por sus creadores para salvaguardar sus intereses.

Este intangible es fundamental que sea registrado, por ser uno de los pilares de la empresa.

El Derecho Marcario es un tema de importancia a nivel mundial en todo tipo de industria.

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) define a una marca como "un signo distintivo que indica que ciertos bienes o servicios han sido producidos o proporcionados por una persona o empresa determinada". Su origen se remonta a la Antigüedad, cuando los artesanos reproducían sus firmas o marcas en sus productos utilitarios o artísticos.

A lo largo de los años estas marcas han evolucionado hasta configurar el actual sistema de registro y protección de marcas.

El sistema ayuda a los consumidores a identificar y comprar un producto o servicio que, por su carácter y calidad, indicados por su marca única, se adecua a sus necesidades".

Cualquier "signo" no es una marca; es imprescindible que ese signo escape a las prohibiciones establecidas en el art 2, ley 9.956 y actuales artículos 4 y 5 de la Ley de Marcas número 17.011 de 25/9/98.

En resumen, se podría sostener que "marca" es cualquier signo con que se distinguen bienes o servicios de una persona (física o jurídica) de los de otra, siempre que ese signo no sea contrario a la ley ni a los derechos previos de otra persona.

Hay limitantes que establece la propia ley en su artículo 4 y 5 los cuales "no podrán ser registrados como marcas" ("el nombre del Estado y de Gobiernos Departamentales, los símbolos nacionales o departamentales, escudos o distintivos que los identifiquen").

Existen marcas de este tipo que fueron registradas sin limitación de derechos sobre sus nombres.

En la actualidad no podrá haber otra marca que se le permita el registro si va contra las limitantes de la ley.

Pueden suceder casos muy complejos los cuales, en primera instancia dentro del ámbito administrativo, la Dirección Nacional de la Propiedad Industrial dictaminara su posición al respecto pudiendo llegar a instancias del Tribunal de lo Contencioso Administrativo y la órbita judicial.

Aquí es donde ingresa el concepto de confusión: es la acción y efecto de confundir.

La ley de Marcas pretende evitar la confusión prohibiendo la coexistencia de marcas iguales o semejantes.

La determinación de similitud apta para producir confusión resultará una cuestión de hecho, un juicio de carácter subjetivo realizado por un examinador persona física (Director técnico de la propiedad industrial, un asesor letrado, un juez).

Resultara una cuestión opinable y frente a un caso un examinador entenderá que existe posibilidad de confusión y otro que no.

La doctrina y jurisprudencia han elaborado determinadas reglas y métodos de apreciación, que contribuyen a sistematizar el análisis de cada situación, con el fin de alcanzar una conclusión más objetiva.

El sector inmobiliario está íntimamente involucrado al Derecho Marcario. En Uruguay las Inmobiliarias desde su origen parten de empresas familiares con profunda vocación de servicio, las cuales cada una ellas aportan un diferencial para nutrir a sus clientes y día a día amplían su cartera fidelizando a los mismos.

La mayoría de las empresas cuentan con su marca registrada y cada 10 años como indica la Ley, renuevan su registro.

Los Desarrolladores Inmobiliarios, las Empresas constructoras intervienen en el mercado construyendo una gran cuantía de proyectos que siguen una línea comercial implantando su marca y reputación, intentando

Matías Medina López

Rematador Público. Tasador, Operador Inmobiliario, Asesor Integral de Seguros, Procurador. Director de Macari Negocios Inmobiliarios y Rurales.

diferenciarse de sus colegas.

Cada uno de sus productos tiene una marca y nombre específico que pueden ser registrados y son objeto de propiedad intelectual.

Existen diferentes tipos de marca: Denominativas (una o más palabras con o sin significado idiomático), Figurativa (imágenes, figuras, combinación de colores, símbolos o dibujos), Mixtas, que son una combinación de las dos anteriores, y por último la marca tridimensional (cuerpo con tres dimensiones como los envoltorios o envases).

También existen las Sonoras (sonidos con capacidad distintiva) muy utilizado en la industria automotriz y en la cinematográfica.

Un aspecto interesante es que las frases publicitarias pueden ser registradas: "Eslogan, lema comercial" a la par de la marca.

Lleva mucho esfuerzo desarrollar una frase que no solo identifique a la empresa, sino que tenga una buena receptividad y éxito a nivel comercial.

Si este cometido se logra es esencial registrarlo para evitar todo tipo de copia u fraude por terceros que actúan con "mala fe". Posiblemente competidores dentro del sector.

Al efectuar el registro cuentan con diferentes acciones que la ley establece para que los terceros (dependiendo en que clase Niza se realice) no utilicen la marca objeto. Pero esta es una de los tantos beneficios que otorga la ley.

La clasificación Niza, establecida por el Arreglo de Niza (1957), es una clasificación internacional de productos y servicios que se aplica al registro de marcas, así lo define la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

En el ámbito empresarial puede suceder que la marca sea objeto de comercialización.

Integra el patrimonio de la empresa inmobiliaria, incluso puede ingresar aquí otros "actores" las cuales son las denominadas franquicias (no son objeto del presente artículo; próximamente elaboraremos un informe específico para ellas).

Hoy en día estas empresas familiares se fueron adaptado a las necesidades actuales. Sufrieron un cambio radical en su metodología de trabajo incorporando tecnología en su gestión, sumado a su experiencia y capacidad profesional, por lo cual hacen que tenga un atractivo muy interesante sobre los potenciales clientes locales y extranjeros.

Las empresas inmobiliarias uruguayas están capacitadas por su formación, de crear un producto inmobiliario para ser comercializado bajo la modalidad de Franquicias a otros países.

En esta situación en lo que respecta a la materia, debe contar con un buen "Naming", lo que significa asegurarse de que el signo elegido no tiene connotaciones negativas ya sea en Español como en algunos de los idiomas de los mercados potenciales de exportación.

El registro en la Dirección Nacional de la Propiedad Industrial no es obligatorio, pero si es conveniente

Por último vale la pena agregar que por encima de cada empresa todos los Operadores Inmobiliarios y Profesionales miembros de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya cuentan con el denominado "sello CIU".

Este aspecto es un diferencial y implica un trabajo en conjunto gremial de numerosas Inmobiliarias de todo el país, desarrollado a lo largo de más de 33 años de historia que se transmite de generación en generación con un importante contenido: ético, lealtad, compromiso social y profunda vocación de servicios, respeto, credibilidad y permanente línea de conducta entre sus pares y frente a la sociedad.

Interpreto que cada creador (hoy en día muy utilizado el término emprendedor) tendrá la difícil tarea de potenciarla y brindarle su impronta personal, para poder lograr la satisfacción de todos sus consumidores en un mercado que cada día es más exigente. ■

Atalívar Cal • Escribano Público

Adquisición de la vivienda: el proceso jurídico de compra

La etapa preliminar

En la República Oriental del Uruguay la compra de un inmueble se concreta a través de una concatenación de actos que culmina con la transferencia de la propiedad.

El futuro vendedor habrá resuelto la enajenación de su inmueble por un determinado precio -casi siempre sugerido por un operador inmobiliario- y el futuro comprador definido las características del inmueble que buscará en la plaza; cuando ambas partes se encuentran, se inicia un camino que andarán juntos hacia la culminación del negocio.

El adquirente designará el Escribano que instrumentará el negocio pudiendo el enajenante designar otro profesional Escribano de su confianza que le controle y/o negocie los términos de la operación.

El negocio estará camino a concretarse cuando ambas partes convengan en cosa y precio como indica el art. 1664 del Código Civil, pero antes, suscribirán un documento preliminar citado habitualmente en plaza como “Boleto de Reserva”.

Este documento tiene una importancia mayúscula porque en él se fijan las condiciones de la operación, resultando un verdadero soporte del negocio proyectado fijando la multa por incumplimiento de una de las partes y el plazo

Atalívar Cal

Escribano Público. Ex Presidente de la Asociación de Escribanos del Uruguay. Experiencia en Gerencias de Legales en instituciones financieras

para concretar la compraventa.

El otorgamiento del "Boleto de Reserva" indica el comienzo de la etapa de investigación y análisis por parte del Escribano designado para instrumentar el negocio.

El estudio de los antecedentes dominiales de un inmueble está atado al período máximo que requiere la prescripción adquisitiva en nuestro país, es decir 30 años.

Este plazo variará en 2022 al transcurrir 2 años desde la vigencia de la Ley de Urgente Consideración (LUC N° 19.889) que modificó dicho plazo fijándolo en 20 años.

Este cambio por el que tanto trabajó la Asociación de Escribanos del Uruguay, permitirá mayor fluidez en la comercialización y la entrada al mercado de inmuebles que por distintas situaciones jurídicas tienen debilidades en su titulación.

El proceso de análisis

I) Estudio del título de propiedad

Firmado el "Boleto de Reserva" el Escribano actuante estudiará el título y obtendrá mucha información sobre el inmueble para con ello asegurar al comprador que el mismo no tiene afectación de tipo alguno que ponga en riesgo su inversión.

El título de propiedad lo componen los documentos que contienen todas las trasmisiones dominiales operadas en el período bajo análisis, es decir, no solo la adquisición por parte de quien pretenda enajenar, sino todos los cambios de titularidad de ese lapso de tiempo, en un riguroso tracto sucesivo.

Además los planos de mensuras efectuadas en ese período forman parte de los documentos a estudiar para asegurar que la representación gráfica del bien se corresponda con la actualidad controlando las variaciones que pueda haber tenido.

Además es común que se agregue al título de propiedad lo que comúnmente se denomina la "carpeta constructiva". que contiene detalle de la edificación, memoria y planos de la obra y habilitación final de la autoridad departamental.

Aunque es posible que algún documento pueda irse tramitando paralelamente, cuando el Escribano concluye la etapa de estudio del título de propiedad es cuando está en condiciones de saber que documentos deberá tramitar para obtener información.

II) Los certificados registrales

Los Registros Públicos uruguayos están nucleados en la Dirección Gral. de Registros dentro del Ministerio de Educación y Cultura, siendo un importante soporte de la seguridad jurídica de la que Uruguay se honra; a través de ellos se puede conocer la historia de los bienes y sus propietarios.

Mediante la información que por todo el período estudiado en el título de propiedad aporten los certificados emitidos por los distintos registros (de la propiedad, personales y si fuera el caso, poderes o entidades jurídicas), se obtendrán los datos necesarios para conocer el inmueble y revisar que encajen perfectamente con lo estudiado en el título y planos.

Toda la información registral, municipal o catastral que se obtiene en nuestro país, es muy segura y da garantías ciertas al inversor.

No siendo exactamente un certificado, viene al caso comentar que para cada compra puede utilizarse una "Reserva de Prioridad"; se trata de un documento que al registrarse otorga a terceros publicidad sobre el negocio proyectado y da prioridad a éste por un plazo de 30 días respecto de cualquier otro instrumente que se presente a inscribir.

III) Información adicional

En forma simultánea a la tramitación de los certificados registrales, el Escribano gestionará otros que emitirán distintas oficinas: el Gobierno Departamental correspondiente informará sobre saneamiento, gravámenes, afectaciones y su opción de preferencia legal a la compra en determinadas zonas.

Para complementar la información, el Escribano además examinará entre otros, información sobre impuestos, pago de aportes previsionales por construcciones, información catastral, y tratándose de propiedad horizontal, otras como seguro legal y pago de expensas.

Para los bienes inmuebles rurales existen otros instrumentos con información adicional a obtener como la proporcionada por la Dirección Nacional de Minería y Geología, Instituto Nacional de Colonización, Dirección Nacional de Aguas, etc.

El closing

Culminado el proceso de análisis e información, el negocio se concreta con la firma de la escritura pública de compraventa, traslativa de la propiedad. Tratándose de apartamentos que integran edificios en construcción, el cierre de la operación generalmente se concreta con el otorgamiento de una promesa de compraventa que producirá resultados similares a la compraventa, quedando el otorgamiento de ésta pendiente hasta que se cumplan algunos extremos que nuestra legislación requiere.

El cierre de la operación define el advenimiento de un nuevo titular de la propiedad y el pago del precio al enajenante. ■

Dr. Juan Diana • Brum & Costa Abogados

¿Es posible adquirir inmuebles con criptomonedas?

Nuevos desafíos para el marco jurídico nacional

Introducción

La adquisición de inmuebles por intermedio de las denominadas "criptomonedas", al igual que otros fenómenos de la tecnología aplicada a las finanzas, son al día de hoy una realidad en diversas partes del mundo.

Por su parte, la interrelación de las economías a escala global fruto de la creciente globalización, provocan que nuestro país se vea -tarde o temprano- en cierta medida involucrado en dicho fenómeno.

Así, al día de hoy existen diversos operadores jurídicos asesorando y -en el caso de los Escribanos- otorgando escrituras relativas a la adquisición de inmuebles con este tipo de activos, en el marco de las cuales se han generado una serie de dudas que van desde la calificación jurídica del negocio ("permuta" o "compraventa") hasta la modalidad en que se deben aplicar los controles en materia de prevención del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo, entre otros aspectos de la realidad práctica.

Sin ánimo de resolver estos temas por su complejidad y -tal y como se mencionará seguidamente- debido a la ausencia de regulación específica, a continuación haremos un breve repaso en relación a los desafíos que representan las operaciones de adquisición de in-

muebles con criptomonedas para nuestro marco jurídico vigente.

¿Qué son las criptomonedas?

Si bien dentro del universo de criptomonedas existen diversos sub-grupos que no revisten exactamente las mismas características, en términos muy simplificados podemos afirmar que las criptomonedas son representaciones digitales de valor cuya creación y transferencia se produce digitalmente con fines de pago o de inversión.

La más conocida de ellas es el "bitcoin" (BTC), cuya creación data de 2009, es de autor anónimo y, por sus especiales características, es la que mejor cumple con los objetivos que habitualmente se le suelen atribuir a las criptomonedas: esto es, brindar una alternativa de uso de un sistema digital de transferencia de valor "persona a persona" sin la intervención de intermediarios.

Es importante destacar que no son emitidas ni controladas por ninguna autoridad pública, y tampoco otorgan a sus tenedores ningún derecho concreto frente a un tercero como sí lo hacen, por ejemplo, las acciones, los bonos, las obligaciones negociables, entre otros.

Por tanto, su valor intrínseco radica en la creencia más o menos generalizada por parte de los agentes económicos de que cumplen funciones de reserva de valor y, a partir de allí, se utilizan en mayor o en menor medida como método de intercambio de bienes y servicios, tal es el caso de la adquisición de inmuebles que analizaremos a continuación.

¿Es legal adquirir inmuebles con criptomonedas? ¿Compraventa o permuta?

Como punto de partida, debe mencionarse que al día de hoy no existe una regulación específica en nuestro país en relación a las criptomonedas.

Este "vacío" abarca aspectos de toda índole, dentro de los cuales podemos destacar los negociales, societarios, financieros, tributarios, salariales, entre otros.

De acuerdo al artículo 7 de nuestra Constitución, "ningún habitante de la República será obligado a hacer lo que no manda la ley, ni privado de lo que ella no prohíbe".

Complementariamente, el artículo 36 dispone que "Toda persona puede dedicarse al trabajo, cultivo, industria, comercio, profesión o cualquier otra actividad lícita, salvo las limitaciones de interés general que establezcan las leyes".

De esta manera, y no existiendo ninguna prohibición legal en nuestro país en relación al uso de las criptomonedas, la pregunta planteada debe necesariamente responderse afirmativamente, esto es, en favor de su legalidad.

No obstante lo anterior, y concretamente en relación a la adquisición de inmuebles, cabe mencionar que el artículo 35 de la Ley de Inclusión Financiera N°19.210 (en adelante "LIF"), establece:

"Artículo 35 (Restricción al uso del efectivo para ciertos pagos).-El pago y entrega de dinero en toda operación o negocio jurídico, cualesquiera sean las partes contratantes podrá realizarse mediante el medio de pago en efectivo, hasta la suma de 1.000.000 UI (un millón de unidades indexadas), y el saldo deberá realizarse por los demás medios de pago distintos del efectivo. Se entiende por medio de pago en efectivo el papel moneda y la moneda metálica sean nacionales o extranjeros".

No siendo las criptomonedas "efectivo" en los términos definidos por la LIF (en tanto el término es directamente asociado al papel moneda o billetes de curso legal en el Uruguay o en el exterior), ¿pueden estas ser consideradas "demás medios de pago distintos del efectivo"?

Dicho de otra manera, ¿cumple con la LIF una operación de adquisición de inmuebles por valor superior a 1.000.000 de UI ejecutadas con criptomonedas?

La interrogante se complejiza aún más cuando recordamos que la intención originaria de la LIF, siempre fue hacer pasar determinadas transacciones (dentro de las que se incluían expresamente la compraventa de inmuebles) a través de instituciones de intermediación financiera, lo cual en el caso bajo análisis no se estaría cumpliendo en virtud de las características asociadas a la descentralización que poseen las criptomonedas, tal lo mencionado anteriormente.

La respuesta a la pregunta que venimos de plantear depende -en última instancia- de cómo conceptualicemos a las criptomonedas desde el punto de vista jurídico.

En el caso de que la asociemos al concepto de "dinero" (esto es, como método de intercambio de bienes y servicios generalmente aceptado como tal, con independencia de su curso legal o no tanto en nuestro país como en el exterior), la operativa en cuestión revestiría las características de una compraventa (cosa por dinero), y probablemente se requerirían algunas modificaciones aclaratorias en la disposición de la LIF anteriormente analizada.

Naturalmente esto es sin perjuicio de otros ajustes que posiblemente requiriese nuestro marco jurídico en tal sentido.

Por otro lado, si no consideramos a las criptomonedas dentro de la

categoría de "dinero", necesariamente quedarían englobadas en la categoría de bienes incorporales "comunes", en virtud de lo cual la adquisición de inmuebles con criptomonedas se verificaría como una "permuta" ("cosa por cosa").

En esta hipótesis, a priori los cambios normativos que debería sufrir nuestro ordenamiento jurídico serían menores, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo.

Cabe destacarse asimismo que, ante la ausencia de regulación específica y/o de pronunciamientos oficiales, esta es la manera en que de momento se han venido instrumentando las operaciones bajo análisis en nuestro país.

Como podrá imaginar el lector, la alternativa que se tome frente a los conceptos jurídicos que se vienen de mencionar, repercute en toda una serie de negocios y aspectos legales de diversa índole, tanto en el propio negocio de adquisición de inmuebles como en otros negocios y/o contratos que involucren este tipo de activos digitales.

En este sentido, cabe mencionar las graves inconsistencias jurídicas que se generarían a partir de considerar a las criptomonedas como "dinero" para ciertos negocios y como una "cosa" (bien incorporal) para otros -o viceversa-, por lo que tarde o temprano deberemos adoptar una postura única en uno u otro sentido y, dentro de lo posible, esta deberá ser acorde a la realidad negocial, es decir que se deberá corresponder con el modo y la finalidad en que los agentes económicos utilizan las criptomonedas.

Resta mencionar en este punto, finalmente, que una tercera vía sería la creación de una ley específica, por intermedio de la cual se otorguen soluciones especiales para los negocios llevados a cabo con este tipo de activos digitales, lo cual tampoco debiera estar exento de consistencia jurídica y apego a la realidad económica.

¿Cuáles son los principales desafíos regulatorios que enfrenta Uruguay?

Uruguay se ha caracterizado históricamente por brindar "seguridad jurídica" (esto es, conocimiento y previsibilidad de las reglas de juego) tanto localmente como frente al exterior, siendo incluso en muchos casos nuestra "marca país" que nos distingue a nivel internacional.

Si asumimos que el fenómeno de las criptomonedas llegó para quedarse -lo cual parecería ser el caso-, y en la medida que estas se consoliden como método comúnmente aceptado para la adquisición de bienes y servicios en nuestro país (dentro de los cuales se encuentran los inmuebles), lo más sensato parecería ser asumir el desafío en pos de continuar con nuestra sana tradición, readaptando nuestro marco legal a los tiempos que corren y poniendo fin a esa especie de "limbo jurídico" en el que nos encontramos.

Sin embargo, debe advertirse que la complejidad del tema (el cual ha sido considerablemente simplificado a lo largo de este trabajo para su mejor entendimiento), así como sus múltiples implicancias en diferentes áreas -con su correspondiente impacto en uno u otro sentido, según las soluciones que se adopten-, requiere un alto nivel de prudencia, participación interdisciplinaria y -sobre todo- un estudio minucioso, para lo cual en primer término deberemos asumir, una vez más, aquella vieja idea de que el Derecho "corre detrás de la realidad".

Por tanto, cabe afirmar que los desafíos regulatorios son múltiples y probablemente de una mayor entidad de la que podemos visualizar hoy en día a simple vista, lo cual por otra parte no debiera ser un impedimento para comenzar a recorrer el camino que nos lleve a estar en la vanguardia de los sistemas jurídicos en la materia.

En síntesis

A modo de síntesis, diremos que la adquisición de inmuebles con criptomonedas es un negocio válido, eficaz y que goza plena legalidad en nuestro país, sin perjuicio de lo cual debiera por lo menos realizarse algunos ajustes o precisiones en el marco jurídico vigente, con el objetivo de evacuar algunas dudas y/o zanjar ciertas discusiones de fuerte impacto práctico que hoy subsisten en torno al tema.

Dr. Juan Diana

Abogado. Encargado de brindar asesoramiento jurídico a empresas, asociaciones civiles e instituciones financieras, principalmente en las áreas de derecho bancario y del mercado de capitales, así como en cuestiones vinculadas a la prevención del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo.

AGRADECIMIENTO

Por este medio, la Cámara Inmobiliaria Uruguaya agradece al estudio asesor Brum & Costa Abogados, en especial al Dr. Leonardo Costa, por su disposición y empatía puesta en la gestión realizada donde finalmente logramos obtener el dominio absoluto y la administración del Portal Mi Lugar, del cual la CIU es propietaria.

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

Lo tuyo es lo mismo..., pero mucho, mucho más sutil

"Ay de aquellos que pierden el día con la espera de la noche y la noche por temor a la luz" (*)

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.

Estaba sentado con tres amigos tomando un rico cafecito al aire libre en Alegría, la cafetería recientemente abierta por unos encantadores venezolanos frente a mi casa. Un matrimonio amigo que pasaba se detuvo a saludar y luego de presentarlos a mis contertulios, como correspondía, les pregunté cómo estaban.

Claramente estaban bien, ya que se encontraban paseando y esa fue su respuesta a la que agregaron que ya estaban totalmente vacunados, condición a la que seguramente haremos referencia obligada en los próximos años en todo el planeta. Acto seguido les pregunté en qué andaban, a lo que me respondieron en un tono que evidenciaba cierta ansiedad:

"Estamos deseando que se levanten las restricciones, esperando para poder viajar".
"¿A dónde?", les pregunté.
"A España", me contestaron, "ya tenemos los pasajes".
"¡Qué bueno!", les respondí y aunque lamento decirlo, no fui sincero. Seguro que esa expectativa -pensé- no los deja apreciar lo excepcional de este día soleado de otoño, ni su paseo del brazo por el parque.

Después de un par de intercambios más, nos despedimos y todos los presentes hicieron lo propio.

Cuando volví mentalmente a mi rueda de café, agradecí silenciosa e interiormente a los que partían su ayuda para apreciar lo que tenía frente a mí: una mesa coquetamente puesta, rodeada por tres queridos amigos, un riquísimo macchiato y una conversación inteligente y enriquecedora.

Estoy en el Reino, me dije, no sólo por lo que acabo de describirles, sino, y muy especialmente, por esa fugaz pero reveladora bendición de "darme cuenta".

Cuando llegué a casa le comenté a Lilian lo sucedido en nuestra reunión de amigos, lo lindo que pasamos y en especial el encuentro fortuito que me permitió reafirmarme en las sabias ideas que comparto acerca del valor de lo ordinario si lo vivimos presentes y de la descalificación que solemos hacer de las bellezas del día a día, cuando nos ciegan las expectativas de algo diferente y supuestamente mejor a lo que estamos viviendo. Pocas horas después le dije a Lilian: "¿Qué te parece si mañana, después de almorzar, no tomamos un cafecito nosotros dos?"

En ese momento estábamos en la cama, ya cenados, tomados de la mano, calentitos y mirando la televisión.

Rápidamente me contestó que si, y aunque aparentemente ambos seguimos mirando la película en el televisor, yo en realidad estaba en otra película: Me voy a pedir otro rico macchiato como el de hoy y Lilian seguramente va a querer el crumble de manzana o los churros rellenos que tanto le gustan, al tiempo que veía esta escena en mi cabeza.

Cuando me di cuenta de lo que estaba sucediendo, le apreté la mano suavemente, le dije que la quería y dejando mi película, me volví a la película en el televisor.

Esta mañana, como de costumbre, me desperté muy temprano y preparé todo para el mate y el desayuno posterior; un ritual que a medida que pasan los años incluye más pasos pero que realizo gustosamente.

Cuando concluí, prendí un trozo de palo santo, agradecí el día, puse música, corrí las cortinas de las ventanas y me senté en mi sillón habitual donde tengo un almohadón especial para mis magros glúteos, una almohadilla eléctrica para mi espala y una cálida mantita para las piernas.

Cuando ya estaba acomodado, una placentera sensación de bienestar sustituyó a mi habitual dolor de espalda y con el mate esperando que la yerba se hinchara me quedé unos minutos quieto y en profunda atención a esa agradable experiencia.

Va a estar bueno el cafecito con Lilian, me dije, esbozando una sonrisa, y cuando reaparecían en mi mente mi macchiato y el crumble de manzana, volví a despertar.

"El mayor impedimento para vivir es la esperanza, porque dependiendo del mañana se pierde el hoy", (una frase de Séneca que utilizo en alguna de mis presentaciones), hizo erupción en mi cabeza y pensé: Si yo pudiese contarle a Séneca esto que me está pasando, ¿qué me aconsejaría?, ¿qué me diría?

Seguramente su recomendación sería: Mirá Julio, decile a ese matrimonio amigo que se cuiden, pero más cuidate vos, porque lo tuyo es lo mismo…, pero mucho, mucho más sutil. ■

(*) Desconozco el autor de la frase.

Dr. Martín S. Acosta • Abogado. Rica Consultores

La inversión inmobiliaria postpandemia: claves para los negocios en una nueva era

La vacunación masiva contra el COVID-19 parece ser el principio del final de la Pandemia, generando la expectativa de que la actividad comercial, empresarial y de negocios retome su cauce casi normal.

Pensando en el retorno a la normalidad, resulta conveniente repasar algunas de las novedades normativas que buscan facilitar la inversión en Uruguay.

Excepción de cuarentena para vacunados

Con fecha 19 de mayo de 2021 el Poder Ejecutivo emitió un Decreto mediante el cual se exceptúa de cumplir la cuarentena obligatoria a las personas que:

a) Hayan portado el virus SARS CoV-2 dentro de los últimos 90 días previos al embarque o arribo a Uruguay, siendo necesario acreditar haber cursado la enfermedad mediante resultado positivo de test PCR-RT o test de detección de antígenos, los que deben realizarse entre 20 y 90 días previos al embarque;

b) Acrediten haber recibido la única dosis o las dos dosis, según corresponda al tipo de vacuna, contra el virus SARS CoV-2 aprobadas en su país de origen, dentro de los últimos seis meses previos al embarque o arribo al país y cumplido los plazos de espera respectivos para lograr la inmunidad efectiva. Deben exhibir certificado emitido por la autoridad sanitaria de su país de origen, que acredite la vacunación y el cumplimiento de los plazos mencionados.

Al momento de redactar el presente artículo la medida de cierre parcial de fronteras se mantiene vigente, por lo que el solo hecho de estar vacunado contra el SARS CoV-2 no es causal para ingresar a Uruguay en el caso de extranjeros que no sean residentes legales en el país.

Esta flexibilización anticipa lo que seguramente sea la implementación a finales del corriente año del denominado "Pasaporte Sanitario" o "Pasaporte Verde", para que los extranjeros vacunados contra el COVID-19 que no sean residentes legales puedan ingresar al país sin mayores requerimientos.

Sociedades anónimas para los negocios (SAS)

La Pandemia opacó una de las novedades normativas más importantes de los últimos años en lo que refiere a sociedades comerciales para la apertura de empresas, el desarrollo de negocios y la inversión inmobiliaria, las SOCIEDADES ANÓNIMAS SIMPLIFICADAS (SAS).

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.

Las SAS pueden ser constituidas por una o más personas físicas o jurídicas, nacionales o extranjeras, permitiendo realizar cualquier actividad comercial o civil, incluyendo la titularidad de inmuebles.

El Estatuto se inscribe en el Registro Nacional de Comercio, no siendo necesario realizar publicaciones ni obtener la aprobación de la Auditoría Interna de la Nación.

No tienen exigencia de capital mínimo y los socios deben integrar al momento de su constitución solamente el 10% del capital.

Las acciones pueden ser nominativas o escriturales, de igual valor nominal e indivisibles, siendo posible crear clases y series de acciones.

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

Los socios pueden establecer libremente la forma de actuación y de organización de la sociedad, siendo posible adoptar la figura de un administrador, la de un directorio o cualquier otra que determinen.

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

El o los Directores pueden ser extranjeros, no siendo necesario que estén radicados en el país.

Los órganos sociales puedan realizar reuniones en forma presencial o por cualquier otro medio fehaciente de comunicación simultanea (Ej. videollamada).

También es posible adoptar resoluciones por consentimiento escrito, sin necesidad de celebrar reuniones, en caso de que exista una previsión estatutaria en este sentido.

El o los accionistas de la SAS no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Vacaciones fiscales extendidas

Recientemente el Poder Ejecutivo reglamentó la ley que extiende las denominadas “vacaciones fiscales” (Tax Holiday) a las personas que optaron por la franquicia fiscal bajo el régimen anterior (total de seis años), y que actualmente tienen la posibilidad de ampliar el plazo por un total de 10 años (más el año inicial).

Las condiciones para que la extensión de la franquicia fiscal sea concedida son las siguientes:

a) realizar a partir del 22 de enero de 2021 y mantener en el país una inversión en bienes inmuebles por valor superior a UI 3.500.000 (USD 380,000); y

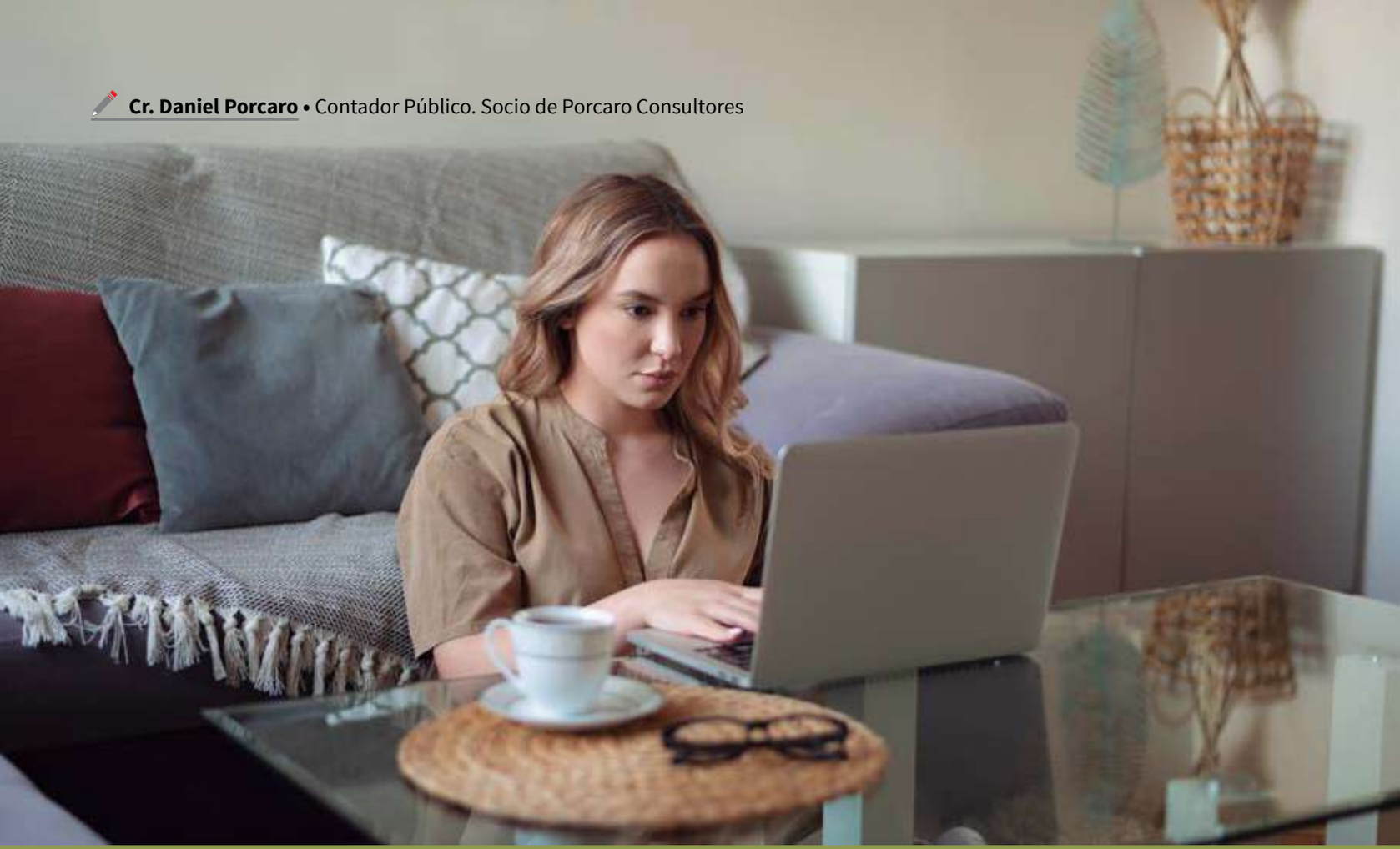
b) registrar una presencia física efectiva en Uruguay de 60 días durante el año civil.

La Dirección General Impositiva reglamentó el ejercicio de dicha opción, estableciendo que la misma se concretará mediante la presentación, por única vez, de una Declaración Jurada, la cual una vez ejercida no podrá ser modificada.

Quienes hagan uso de la misma deberán acreditar, para cada año calendario en el cual se quiera hacer uso de la franquicia tributaria, el cumplimiento de los requisitos exigidos.

El plazo para acreditar el cumplimiento de los requisitos vence el 31 de enero del año siguiente al que corresponda acreditar. ■

Cr. Daniel Porcaro • Contador Público. Socio de Porcaro Consultores



Efectos de la pandemia en el sector inmobiliario

Transcurrido más de un año desde el inicio de la pandemia, es posible evaluar algunos aspectos del desempeño sanitario y económico de nuestro país, así como sus efectos en el mercado inmobiliario.

El resultado de los esfuerzos realizados para sobrellevar la presente crisis, puede ser medido en base a la efectividad de las medidas adoptadas en dos dimensiones: la sanitaria y la económica.

El desempeño óptimo de ambas variables redundaría en un rápido y efectivo control del Covid-19 en la población, y un daño económico leve que permitiera recuperar rápidamente los niveles de actividad y producto pre crisis.

Ambas dimensiones tienen un resultado dispar en los diferentes países debido tanto a la incidencia de factores estructurales (formalidad de la economía, seguridad social, sistema de salud, nivel de educación, etc.) como de las decisiones políticas adoptadas en la actual coyuntura.

De nueve escenarios teóricos posibles (las dos dimensiones mencionadas ponderadas por desempeño bajo, medio y alto) puede observarse que la mayoría de los países tuvieron una respuesta sanitaria medianamente efectiva con recurrencia (diferentes olas) del avance de la pandemia.

Desde el punto de vista económico, puede observarse mayormente un crecimiento económico moderado con recuperación de los niveles de producto pre crisis para luego de mediados o fines de 2022.

Los desempeños económicos extremos están dados en el caso de USA y China, con una recuperación vigorosa en este año, y Argentina cuya recuperación se estima para luego del año 2023.

En definitiva, deberíamos aceptar

Cr. Daniel Porcaro

MBA, Contador Público Socio de Porcaro Consultores Director Académico del Diploma en Negocios Inmobiliarios de la Facultad de Arquitectura de Universidad ORT

que la pandemia no es de control rápido y efectivo, y que sus consecuencias económicas serán severas.

Cuanto mayor sea la profundidad y duración de la recesión económica y el tiempo necesario para abatir la pandemia, mayores serán los cambios en las necesidades y expectativas de las empresas y de los individuos.

El sector inmobiliario, al igual que otros sectores de actividad, atravesará probablemente por un período de cambios y adopción de nuevas tendencias que dependerán tanto de aspectos globales como locales.

Desde el punto de vista de la oferta inmobiliaria, los agentes que intervienen en la producción y comercialización deberán evaluar los ajustes a realizar a sus modelos de negocios (e incluso diseñar nuevos negocios).

Las variables a considerar tienen relación con los cambios en las preferencias de la demanda, así como en la determinación del costo y precio de los productos, la incorporación de tecnología en toda la cadena de valor y aspectos macro como son la evolución de las tasas de interés, el probable aumento de la inflación a nivel global y los criterios de valuación de activos que surgirán luego de la crisis.

La demanda de inmuebles estará condicionada por cambios en las preferencias y necesidades habitacionales, así como por el aumento del problema de la accesibilidad de la vivienda y la obtención de créditos a largo plazo.

Cada región, país o incluso, cada ciudad, puede verse afectada por estos cambios de manera diferente.

Uruguay atraviesa su primera ola importante de la enfermedad, que coincide con un vigoroso plan de vacunación.

Por su parte, la economía no fue detenida completamente en ninguna oportunidad.

No obstante, como consecuencia de las restricciones existentes, el ritmo de actividad económica general disminuyó respecto de los niveles pre pandemia.

El estado de situación mencionado debe combinarse con los resultados del último año del sector inmobiliario, que fueron recientemente expuestos en un informe sectorial elaborado por Mercado Libre.

Los aspectos más destacables de dicho informe son los siguientes: La demanda por apartamentos en Montevideo retornó a los niveles previos al inicio de la pandemia,

El rango de precios de apartamentos entre 70 y 130 mil dólares se mantiene estable, pero se verifica un aumento de demanda en la franja de precios superiores a 250 mil dólares.

No se constata un aumento de la demanda de mayor superficie habitable. Tres cuartas partes del total de la misma busca unidades de entre 30 y 70 metros cuadrados y uno o dos dormitorios.

Se percibe un incremento del interés en zonas metropolitanas como El Pinar y Solymar.

Los precios de venta (especialmente de casas) se incrementaron, mientras que el precio de los alquileres mantiene una persistente tendencia a la baja al igual que la tasa de rentabilidad anual obtenida por el alquiler de casas y apartamentos.

En definitiva, en función del desempeño sanitario y económico, y de las medidas que fueron adoptadas en favor del sector inmobiliario y de la construcción, Uruguay muestra durante el último año resultados que, hasta ahora, evitaron una caída de la actividad y los precios.

Por las características de la presente coyuntura, es probable que los efectos en el sector sean de más largo plazo y se encuentren asociados a la interacción de tres variables: trabajo a distancia, movilidad y forma de convivencia, aspectos que abordaremos en una próxima entrega.

Trabajo a distancia, movilidad y convivencia

En la nota anterior analizamos como la combinación de los aspectos económicos y sanitarios de cada país determinan la profundidad de los cambios a los que se deben enfrentar diferentes sectores de actividad, en particular, el sector inmobiliario.

> Cuanto más tarda la recuperación económica y persiste la amenaza sanitaria, se hace más probable que se produzcan cambios a nivel de la oferta y demanda de vivienda.

El tiempo internaliza ciertas conductas que hacen variar las necesidades y preferencias de la población, la que a su vez sufre los cambios en las condiciones económicas que sobrevienen de toda crisis.

Atravesar dos o tres olas de pandemia con escaso nivel de respuesta por parte del Estado, tanto desde el punto de vista económico como sanitario, seguramente tiene consecuencias negativas a largo plazo.

En el sector inmobiliario, esto se traduciría en caída de precios de las viviendas, menor inversión, y por tanto menor oferta, con debilitamiento de la demanda y aumento del problema de accesibilidad de la vivienda.

En caso contrario, de verificarse una razonable respuesta en los dos órdenes mencionados, sumado a apoyos específicos del Estado que permitan que el sector de la construcción siga funcionando y que el sector privado se vea estimulado a seguir invirtiendo, permite que al menos, los efectos de la crisis no se manifiesten de inmediato.

Tal fue el caso de Uruguay.
El nivel de actividad no ha caído respecto de la situación pre crisis, los precios no se desplomaron y se siguen sumando proyectos a la oferta.

No obstante, un análisis prospectivo del mercado inmobiliario debería tener en cuenta las derivaciones de tres aspectos que influirán en la demanda. Obviamente que será determinante para el futuro inmediato de la actividad la evolución que tenga la pandemia (nuevas cepas, nuevas olas o alcanzar la ansiada inmunidad del rebaño), pero a mediano y largo plazo, la demanda del sector estará moldeada por la combinación de tres aspectos interrelacionados: el trabajo a distancia, la movilidad y la convivencia.

La incidencia futura del trabajo a distancia es uno de los aspectos más discutidos respecto de las derivaciones probables de la pandemia.

Las encuestas realizadas por la consultora McKinsey&Company iluminan ciertos aspectos de la problemática.

Antes de la pandemia, el 99% de los individuos encuestados (mayormente ocupados en trabajos de oficina) consideraban que más del 80% de su tiempo debía ser ocupado por tareas realizadas en sus oficinas.

Durante la pandemia, solo el 10% de los encuestados sostuvieron su posición anterior, mientras que el 50% sostuvo que la combinación ideal podría alcanzar hasta un 50% de presencialidad.

Estudios posteriores de la misma consultora muestran reacciones dispares frente al trabajo remoto.

En algunos encuestados se manifiesta la esperanza de conseguir un mejor balance entre la vida personal y profesional, mayor flexibilidad en el manejo del tiempo y mejoras en el bienestar general.

Sin embargo, el trabajo remoto también crea en algunos la sensación contraria, que el trabajo ocupará mayor proporción de su vida personal y que además provocará menor concentración, compromiso y colaboración entre compañeros.

La vuelta a las oficinas genera por su parte temor a mayor posibilidad de contagios (en el transporte o en el propio lugar de trabajo) y menor flexibilidad en la utilización del tiempo personal.

Los resultados anteriores derivan en que el 68% de las empresas encuestadas no tienen un plan detallado ni comunicado de como será el sistema híbrido de trabajo en el futuro.

Cualquiera sea la proporción que finalmente se alcance, el trabajo híbrido presencial es una realidad a consolidarse que dependerá de las características de cada tipo de tarea.

Lo anterior creará nuevos nichos de mercado compuesto por individuos que no se encuentren fuertemente condicionados a vivir cerca de su lugar de trabajo, lo que expande las localizaciones elegibles para tener una casa habitación.

Este fenómeno se está verificando con el uso más intensivo de casas de veraneo o segundas residencias, y en el futuro, puede significar tener una vivienda en el área metropolitana y otra en el centro de la ciudad para los días que se hace necesario la presencialidad en el trabajo.

Pueden verificarse además casos extremos de personas cuyo sistema híbrido de trabajo les permita ausentarse del país y prestar servicios desde el exterior, lo que puede derivar en estancias más largas de turismo fuera de fronteras con la consiguiente oportunidad para hoteles y casas de alquiler por temporada.

La forma que adopte el trabajo híbrido también repercute en la movilidad de las personas las que, por motivos laborales y sanitarios, tendrán la tendencia a movilizarse menos en transporte público.

En estos casos, el atractivo estará en vivir cerca del trabajo por lo que las áreas de oficinas y servicios públicos cobrarán mayor relevancia.

Las formas de convivencia que sobrevengan a la pandemia también serán determinantes para la demanda de oficinas y de centros comerciales.

Evitar aglomeraciones y mantener distancia pueden ser conductas que se internalicen en la población y por tanto los espacios comunes como los mencionados deberán adaptarse a los nuevos requerimientos. ■

Álvaro Pérez • Consultor y Líder de práctica de Estrategia y Gestión

Una mudanza es más que una mudanza

Álvaro Pérez

Consultor en XN Partners, empresa que asesora a organizaciones de diversos sectores de actividad en el desarrollo del liderazgo, el diseño de la estrategia y la implementación de sistemas de gestión. Es Facilitador Advisor del Programa de Desarrollo de Liderazgo y Gestión (PDLG). Ingeniero Eléctrico de la Universidad de la República, tiene un postgrado en Gestión de Tecnologías de la Universidad de la República y un MBA en el IEEM, la Escuela de Negocios de la Universidad de Montevideo.

Las historias hacen la historia. Hace algunos años un desarrollador de condominios en Detroit se encontraba en dificultades para vender las unidades de su complejo más nuevo.

Habían orientado el desarrollo al mercado de lo que los americanos llaman downsizers, es decir, gente que estaba buscando una vivienda más pequeña, en particular parejas mayores que estaban afrontando la etapa de "nido vacío" al crecer sus hijos e independizarse.

La falta de ventas los tenía sorprendidos y confusos. Las unidades tenían el precio correcto para el mercado, un buen diseño y ofrecían muchas opciones para personalizar la unidad: revestimientos, mesadas, grifería... ¡hasta los electrodomésticos!

Todos estos aspectos eran resaltados, cada vez con más intensidad, en una campaña publicitaria que se extendía en el tiempo, pero que no generaba resultados.

Muchas personas visitaban los condominios y se mostraban gratamente impresionados por la calidad y el diseño de los apartamentos, pero las visitas no se transformaban en ventas.

Las especulaciones comenzaron a surgir. ¿Habría sido una mala decisión impulsar el proyecto en este momento económico?

¿Sería que la ubicación no era tan atractiva como pensaban?

¿Habría algún problema con la fuerza de ventas?

Luego de intentar distintas cosas, modificando incluso algunas de las unidades para hacerlas más lujosas, y sin conseguir éxito alguno, decidieron contratar a un consultor para entender mejor qué era lo que podría estar sucediendo.

El enfoque del consultor fue distinto. Comenzó por entrevistarse con los pocos compradores que había habido, para entender mejor qué buscaban y qué los había hecho decidirse.

La pista que le permitió empezar a develar el misterio fue el comentario que hizo uno de los compradores respecto a la mesa del comedor:

"Apenas supe qué hacer con la mesa del comedor, estuve listo para mudarme".
Hmmm…

¿La mesa del comedor?
Indagando más en la dirección de ese indicio, descubrieron que para las personas en esa etapa de su vida, la mesa del comedor tenía un valor afectivo enorme.

No se trataba de una simple mesa; se trataba de ese lugar en torno al cual la familia se había reunido en innumerables ocasiones -Navidades, cumpleaños, días de Acción de Gracias- y habían vivido muchos

de sus momentos más felices. Se dieron cuenta de que no estaban compitiendo con otros desarrolladores.

Estas personas no estaban comprando unidades en otros sitios; simplemente no se estaban decidiendo a mudarse.

La competencia era el "no consumo". Entendieron que la decisión no dependía en gran medida del diseño o los lujos, sino que tenía una componente emocional mucho más profunda.

No estaban en el negocio de construir apartamentos, estaban en el negocio de trasladar vidas.

Basados en esto hicieron algunos ajustes a su oferta que buscaban atender estos aspectos emocionales: incluyeron como parte del paquete servicios de mudanza para simplificar el proceso, ampliaron el comedor para poder alojar una mesa más grande y, finalmente, con la compra de la unidad incluyeron dos años de espacio en depósito gratis, de forma de que los compradores pudieran guardar todas sus pertenencias allí y no tuvieran que tomar la decisión de qué conservar y qué no al momento de la mudanza.

Estos cambios hicieron toda la diferencia. Las ventas despegaron, pudieron aumentar incluso los precios de las unidades -cubriendo de esta forma los costos adicionales generados por el espacio de almacenamiento y los servicios de mudanza- y, en un mercado inmobiliario en caída, el desarrollador, logró hacer crecer su negocio de condominios.

Los "trabajos" del cliente

Esta historia nos deja dos aspectos importantes sobre los cuales reflexionar.

En primer lugar, la importancia de entender en profundidad qué es lo que el cliente está tratando de resolver cuando evalúa comprar algo y que, casi siempre, va más allá de lo evidente y directo.

Esto es lo que se conoce como jobs to be done, de acuerdo con un término acuñado por el profesor de Harvard, Clayton Christensen.

Una historia que refleja esto con claridad es la de la compañía americana Betty Crocker, de preparados instantáneos para hacer tortas.

En los años 40 habían desarrollado un preparado que sólo requería agregar agua y... ¡Voilà, la torta estaba lista!
No funcionó.

Descubrieron que el problema era que de esa forma era demasiado simple hacer una torta.

¿Cómo?
Sí, demasiado simple.
Es que la torta ya no se sentía como propia, no era tu torta, y no podías invitar a alguien con una torta a la que sólo le habías puesto agua.

Entonces eliminaron los huevos y la leche del preparado. Había que agregarla leche y los huevos, seguir una secuencia, mezclar con más cuidado…
¡Ahora sí era tu torta!

Cuando pensamos en lo evidente, es decir que lo que el cliente quería era "hacer una torta", sin dudas que la mejor respuesta para eso es "que sea lo más rápido y sencillo posible". Evidentemente, la realidad es más compleja.

En segundo lugar, que aquello que estamos tratando de lograr, el "trabajo" (job) que estamos tratando de realizar cuando compramos un producto o servicio, puede tener tres dimensiones o componentes: funcional, emocional y social.

El funcional suele ser la más evidente. En el caso de los preparados para tortas, el componente funcional podría ser "tener algo para comer en la merienda", por ejemplo.

Si pasamos al componente emocional podemos pensar en "sentirme bien conmigo mismo porque preparé algo rico".

Y si pensamos en el componente social, "quedar bien con mis invitados porque preparé algo yo mismo, en lugar de comprar algo hecho".

La opción de que el preparado fuera lo más rápido y sencillo de elaborar cumplía muy bien con la componente funcional del "trabajo", pero claramente era inadecuado para atender las componentes emocional y social.

Es frecuente que cuando pensamos en cómo mejorar los productos y servicios que damos a nuestros clientes descuidemos estas dos dimensiones y, sin embargo, como en el caso de los condominios, muchas veces son éstas las que realmente mueven la aguja. ■

Muchas veces las componentes emocionales y sociales son las que mueven la aguja

ÁLVARO PÉREZ

Lic. Juan Lenguas Zorrilla • Consultor independiente para empresas. Docente en Marketing y Ventas

¿Quién se llevó mi negocio?

Uno de los libros más conocidos en la gestión del cambio es "¿Quién se ha llevado mi queso?" [1] publicado por Spencer Johnson en 1998 con el objetivo de mostrar cómo reacciona la gente ante cualquier situación de cambio: puedes decidir quedarte en el pasado y no aceptarlo, esto puede conllevar sufrimiento y pérdidas, o, por el contrario, decidir asumirlo y evolucionar, posibilitando que tu vida mejore.

En el mismo, los personajes principales son dos humanos, llamados Hem y Haw, o Kif y Kof según la edición de que se trate.

Nuestros protagonistas iban diariamente a través de un laberinto desde sus moradas a un depósito donde siempre había queso en abundancia, de tal manera que el único esfuerzo que debían hacer era llegar hasta allí.

Hubo señales que indicaban que el queso estaba mermando, pero fueron desestimadas por ambos, y un día… no hubo más queso en el mencionado depósito.

La desazón fue enorme, pero la actitud y sobre todo, las acciones implementadas por ambos fueron radicalmente diferentes.

Mientras Hem se quejaba, reclama- ▶

1 ¿Quién se ha llevado mi queso?, Spencer Johnson, 1998, Publishers Weekly, Estados Uinidos. En la sección de lanzamientos del diario "New York Times" estuvo doscientas semanas en la lista de no ficción de pasta dura y permaneció por casi cinco años.

ba, pretendía que todo volviera a ser como antes, exclamando "¿quién se llevó mi queso?" y "no creo que me guste ese nuevo queso, no estoy acostumbrado, quiero que me devuelvan mi queso, y no voy a cambiar de actitud hasta que eso ocurra", nuestro amigo Haw actuó con creciente pragmatismo y fue realizando un interesante aprendizaje, con reflexiones del tipo: "debo avanzar en una nueva dirección para encontrar un nuevo queso", "notar enseguida los pequeños cambios ayuda a adaptarse a los más grandes que están por llegar".

No hace falta que les diga quien consiguió obtener un nuevo depósito de queso.

En ese proceso de aprendizaje/adaptación, escribió algunos principios que me parece oportuno compartir con ustedes en estos momentos de incertidumbre y grandes transformaciones:

1. El cambio es un hecho
2. Prevé el cambio
3. Controla el cambio
4. Adáptate rápidamente al cambio
5. ¡Cambia!
6. ¡Disfruta el cambio!
7. Prepárate para cambiar rápidamente y disfruta otra vez

Esta historia es de absoluta vigencia. Para todos aquellos que brindamos servicios, ya sea como escribanos, consultores, financistas, gastronómicos, hoteleros, operadores inmobiliarios y otras tantas profesiones y negocios, el queso ya no está en el depósito donde solíamos encontrarlo. Y dependiendo de qué actitud tomemos es como será nuestro futuro en el mediano plazo.

Pensemos en algunos ejemplos de cambios abruptos, que en pocos años cambiaron las industrias donde se desempeñan: Uber es fruto de las nuevas tecnologías, de ponerse en el lugar de los clientes y de la saturación de los mismos por la generalizada falta de buen trato por parte de un sector del transporte que los consideraba usuarios, es decir: "yo pongo las reglas, si no te gusta bajate".

Aquellos que consideraban que su queso estaba seguro se les movió, y pudieron hacer poca cosa para impedirlo.

O PedidosYa, esa exitosísima empresa de origen nacional que simplemente ató partes, unió tecnología, necesidades de clientes y oferentes, y con eso montó un negocio, que continuó creciendo y modificando su propuesta de valor en la pandemia, abriendo un abanico de opciones en un solo lugar, con lo que son los restaurantes, bares y pizzerías los que tienen que destacarse en productos y servicios para ser calificados y elegidos, es decir, tuvieron que salir a buscar el queso diario.

O las distintas plataformas de cofinanciamiento (crowdfunding para ser más específico), como Kickstarter o la más cercana Ideame, que cambiaron el negocio del financiamiento de proyectos, salteando al sistema bancario y abriendo un abanico de posibilidades a emprendedores y pymes.

¿Qué tienen en común?
Considero que hay una mezcla de varios factores que lo han cambiado todo, pero fundamentalmente la combinación de tres: la tecnología, un importante grado de insatisfacción de los clientes, frente a mercados donde solo les cabía aceptar las reglas y la pandemia.

La tecnología, con su vertiginoso avance, permite que ideas novedosas y anteriormente disparatadas puedan ser llevadas a la práctica, ya que, si planteamos una idea de negocios en la que todos los consumidores puedan elegir desde sus hogares dónde ordenar una pizza, evaluar al restaurante, pagarla on line, seguir su llegada, reclamar y opinar sobre el servicio, detrás de ello hay un enorme desarrollo de software que permite pensar en ese emprendimiento.

Mi planteo sobre la insatisfacción de los clientes es fundamentalmente hacia como se realizan las transacciones, debiendo los consumidores adaptarse a formas, horarios, procedimientos y experiencias muchas veces pensadas desde las empresas y no desde los clientes.

En un país donde la calidad en la atención deja mucho que desear, los clientes han aceptado y seguirán haciéndolo, propuestas en las que el centro del negocio sea el cliente, no las empresas.

Todavía hoy, en pleno siglo XXI tenemos empresas de transporte interdepartamental que sólo venden pasajes pagando en efectivo, sin aceptar ninguna de las nuevas formas de pago tan difundidas y aceptadas actualmente, solo por alguna inentendible razón interna.

La pandemia, más allá de los ríos de tinta que se han volcado analizándola, ha provocado entre otras cosas que los consumidores sientan que desde sus hogares se pueden realizar múltiples actividades, desde trabajar y capacitarse, comprar un sweater, pagar sus cuentas y alquilar una propiedad.

En el sector inmobiliario, específicamente, los invito a conocer algunos ejemplos de por dónde está vinculándose la tecnología con las nuevas necesidades: Mudafy de Argentina, Peerstreet de USA y Housfy de España, aunque hay cada vez más empresas disruptivas, repensando el negocio inmobiliario desde otro lugar, y como verán no voy a hablar del ya viejo y conocido Airbnb.

Mudafy (mudafy.com.ar) es una plataforma de servicios inmobiliarios ofrece "una nueva forma de vender tu propiedad" con características de rapidez, simpleza

Lic. Juan Lenguas Zorrilla

Licenciado en Marketing de la UDE. Posgrado en Business Administration, Universidad de Belgrano, Buenos Aires, Argentina. Especializado en Estrategias Competitivas, Marketing Estratégico, Planes de Negocios, Modelos de Negocios. Validación de Ideas e Investigación de Mercado. Socio fundador y director de Hacienda del Sacramento. Instructor de Empretec, programa de Naciones Unidas especializado en capacitación para emprendedores.

y transparencia, poniendo al servicio del vendedor un multidisciplinario equipo. Su forma de trabajo se formula en función de las necesidades de los vendedores.

Peerstret (peerstret.com) junta a oferentes y demandantes de dinero para invertir en inmuebles, planteando "Diseñamos nuestro sistema basado en tecnología para mejorar la experiencia de todos los participantes, desde inversores, prestamistas hasta prestatarios finales.

En nuestro mercado, cientos de originadores de préstamos y miles de inversores realizan transacciones fácilmente, mientras que solo tienen que trabajar con una parte: PeerStreet".

Housfy (Housfy.com) es una empresa española que ofrece servicios inmobiliarios con una característica disruptiva, no cobra comisiones basadas en porcentajes sobre el valor de la propiedad, sino una tarifa plana, con lo que ha logrado irrumpir fuertemente en el mercado español.

Siempre hubo y habrá intermediación, pero en los ejemplos mencionados las empresas pensaron su modelo de negocios desde el cliente, no hacia el mismo.

Tomando sus necesidades, intereses y deseos como el centro de su actividad, definiendo su forma de trabajar en función de hacerle más sencilla la operación a vendedores y compradores, adaptándose, cambiando, y tomando el cambio como sugiere nuestro amigo Haw.

Yo les pregunto, estimados lectores, en estos ejemplos, ¿dónde quedaron las inmobiliarias tradicionales? ¿Cuánto tardarán en impactar en nuestro mercado estas soluciones? ¿Cuánto queso le queda al depósito "siempre lo hicimos así"?

Frente a estos interrogantes, cuyas respuestas los animo a buscar, creo que hay dos actitudes, la de reclamar que nada cambie como Hem o la de aceptar, entender y adaptarse al cambio como Haw.

¿Por dónde ir?
Yo creo que es momento de repensar el negocio inmobiliario tal como lo conocemos.

Hablar con los clientes, preguntarle sobre sus necesidades, intereses e insatisfacciones en relación al modelo de negocios actual y no sólo sobre cómo son atendidos.

Mirar la industria desde el otro lado del mostrador. Ver cómo hacen los que hacen, tomarse tiempo para analizar cómo se desarrollan otros mercados, aunque haya elementos de los mismos que no necesariamente sean aplicables al nuestro.

USA y Uruguay tienen tradiciones radicalmente distintas sobre títulos de propiedad, certificados y demás papeles, pero de todos modos hay siempre cosas que pueden aprenderse.

Romper el paradigma "siempre se hizo así", repensar hasta lo obvio, aunque incomode.

¿Quién dijo que solo pueden cobrarse honorarios basados en un porcentaje del valor de la propiedad y no en función de los servicios prestados?

Escuchar a colegas y a los equipos de trabajo a buscar soluciones novedosas para problemas no resueltos o para cambiar la forma de trabajar, pero siempre con el cliente como centro, nunca como periferia.

Hay interesantes herramientas de creatividad aplicada a equipos de trabajo que permiten aprovechar las ideas de forma productiva.

Como diría Haw "imaginar disfrutando el queso nuevo, aún antes de encontrarlo, conduce hacia el".

Espero haberles dejado algunos puntos para reflexionar, y los invito a lanzarse hacia el cambio, porque la realidad no espera. ■

Natalia Tellechea • Asesora en Redes Sociales de la CIU

No transformar la comunicación de tu Inmobiliaria en un panfleto digital

Diferenciarse en las Redes Sociales: el gran desafío para 2021

Que hoy todo profesional inmobiliario debe estar en las redes sociales ya no es una novedad, sino una obligación.

Caso contrario, no estará presente en el momento que sus posibles clientes tomen la decisión de comprar, vender o alquilar.

Actualmente la mayoría de las Inmobiliarias apenas replican en las redes sociales las mismas informaciones que publican en los portales, a los que yo les llamo panfletos digitales, lo que transforma la comunicación poco atractiva para los usuarios.

Las redes sociales tienen muchísima información de sus usuarios, muchas más de la que nosotros nos imaginamos (si aún no la han visto les sugiero ver en Netflix "El Dilema de las Redes Sociales") y las podemos utilizar a nuestro favor si sabemos cómo manejarlas.

Por un lado está la parte técnica de la herramienta, que permite segmentar y pautar a los diferentes públicos que queremos llegarle y por otro lado está la generación de contenidos.

Para que un anuncio sea exitoso, el mismo debe tener un equilibrio entre 50% contenido, 25% segmentación y 25% inversión en publicidad.

Y por eso quiero enfocar este artículo en el 50% que es la generación de contenidos.

En esta era digital debemos tener claro que la generación de contenidos es fundamental para hacer que el dedo del usuario pare para ver y leer nuestro post en redes, caso contrario perdimos tiempo, dinero y ganamos frustración.

Existe el concepto del Marketing tradicional donde el enfoque era mostrar lo perfecto de nuestra Inmobiliaria, el mejor diseño y cuando se mostraba el equipo que trabajaba, solo se mostraban en fotos profesionales y en poses serias con la intención de generar confianza.

> En el mundo digital la forma de comunicar ha cambiado y como todo cambio, genera resistencia.

Hay una frase que aplico mucho en mis capacitaciones y es "La perfección atrae y la imperfección conecta", y quiero decir con esto que las redes son SOCIALES y no panfletos digitales.

Las personas no quieren que les vendan, quieren que les ayuden y nuestro objetivo en las redes sociales es conectar a través de nuestros valores y no de nuestros productos (en este caso a través de las fotos de propiedades).

"Las empresas venden productos, las marcas venden valores", es una frase que resalto mucho, porque cualquier profesional inmobiliario debe entender que aunque trabaje solo o en equipo, él es una marca y debe lograr transmitir sus valores a través de las redes sociales para que personas se identifiquen con sus valores.

Que se genere el deseo de querer seguirlo para estar al tanto de contenidos que hagan diferencia en su día a día y de a poco generando ir un vínculo que le permita tener confianza, y como consecuencia la venta.

Una de las mayores resistencias que existe en el rubro inmobiliario es mostrarse, y la timidez de compartir conocimientos por temor a ser copiados o parecer inseguros en el momento de hacer videos.

Las redes sociales siempre existieron, son tribus conectadas por los mismos intereses, y lo que existe ahora es un medio para poder conectarse.

Somos atraídos por quien piensa como nosotros, y la única forma de que las personas sepan lo que pen-

Natalia Tellechea

Máster en Marketing Digital, Universidad Rey Juan Carlos, Postgrado en Gestión de Negocios por la Universidad ULBRA de Porto Alegre Brasil, Coach en Marketing Digital de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

samos es compartiéndolo.

Cuando se hace más de lo mismo, las personas no se importan.

Una de las preocupaciones equivocadas desde mi punto de vista es enfocar las energías en obtener más y más seguidores, y no en generar contenidos que conecten con tus seguidores.

Insisto en decir que los "me gusta" y la cantidad de seguidores, no pagan las cuentas, por lo tanto debemos enfocarnos en la generación de contenidos que resalten los valores y esencia de la marca, y los seguidores vendrán como consecuencia.

Desde el año pasado junto a la Cámara Inmobiliaria del Uruguay (CIU), desarrollamos varias capacitaciones adaptadas para el rubro inmobiliario con una carga de 4 a 6 horas como Instagram ADS, Facebook Ads, Whatsapp Business,

Edición básica de Fotos y Videos

En lo que se refiere al 2021 y entendiendo que aparte de conocer las herramientas digitales, el principal punto a trabajar este año es la diferenciación en la generación de contenidos y por eso creé una capacitación pionera llamada "Empower Day Inmobiliario", una jornada creada en base a una metodología previamente estudiada que no solo hace reflexionar a cada profesional del por qué, para qué y para quién genera sus contenidos, sino también en entender que los contenidos debe generarlos de su propia historia y experiencia.

La misma está compuesta de 5 pasos:

1. Emisor: ¿quién soy?
2. Receptor: ¿con quién estoy hablando?
3. Mensaje: ¿qué debo decir?
4. Medio de comunicación: ¿dónde debo conversar?
5. Interacción: ¿cómo conecto con las personas?

Compartir nuestros valores, nuestra visión y propósito, es la única forma de diferenciarnos hacer que las personas nos sigan, se identifiquen, recomienden y nos compren.

No es a través de un posteo que se van a lograr los objetivos: la comunicación en redes sociales exige conocimiento, constancia, frecuencia y paciencia. ■

Santiago Core • Director de Mi Agencia de Comunicación

I.V.A. Clientes: Invierta en Valor Agregado

Han pasado dos años desde la celebración del Congreso Interamericano CILA 2019, organizado por la CIU y realizado en el Radisson Montevideo Hotel.

Recuerdo la primera conferencia, dictada por Pepe Gutiérrez: fue tan magistral como sorprendente.

Las demostraciones que presentó sobre la tecnología actual y sus proyecciones a futuro dejaron perplejos a propios y extraños y -hay que decirlo– más de uno murmuró: "¿sabés cuánto falta para que eso llegue a Uruguay? Pfff… olvidate".

Una de las frases que me quedó grabada fue: "¿Ustedes saben quiénes serán sus clientes dentro de 10 años? Serán esos jóvenes que viven todo el día 'metidos' en el celular. ¿Están preparados para recibirlos?"

Lo que nadie podía siquiera imaginar es que esos 10 años se reducirían casi en un 90% y, más aún, esa masa de clientes "digitalizados" se incrementaría a escalas colosales, tanto en cantidad como en edad.

El motivo es alfanumérico: se llama Covid-19. Menos de un año después de ese enunciado, la pandemia llegó tímidamente a nuestro país. Al año y medio, ya era la principal preocupación de la gente y apenas unos meses después se convirtió en la peor crisis sanitaria que hayamos imaginado.

Claro que esto ya no es noticia, pero quiero recalcar que todos, a la fuerza, debimos adaptarnos para no ahogarnos en la tempestad.

El mundo se digitalizó a niveles impensados: no podemos tocar las cosas, vernos en persona, ir a reuniones, viajar; no podemos casi nada. ¡Pero la vida sigue! ¿Cómo hacemos?

Aquel enunciado de Pepe Gutiérrez sobre si estábamos preparados

Santiago Core
Director de Mi Agencia de Comunicación y Fotolibro Uruguay. Jefe de Diseño de la Revista Ciudades

santiago@miagencia.uy

para recibir a nuestros clientes en un futuro de 10 años, hace rato que se adelantó y se hizo realidad.

Él nos mostró cómo podía manejar sistemas de riego de jardines en edificios en Dubái desde sus oficinas en España, o cómo podía saber cuál era la mejor hora para ir a la piscina climatizada de un condominio con solo mirar una app en el celular.

Lo que nos quería decir es que el futuro se basa en dar más y mejores servicios al cliente, adaptarnos a sus necesidades y no a la inversa. Casi el total de la población activa pasó a adquirir bienes y servicios de forma remota y en este punto destacan los que se adaptaron más rápido.

Sobran los ejemplos:

- PedidosYA! hace nuestro surtido del supermercado y lo entrega a domicilio ¡en minutos!

- Nissan y Renault crearon webs donde se pueden comprar sus autos ¡y hasta configurarlos a gusto! Algo reservado para marcas de alta gama y en modo presencial. Ya no.

- La mayoría de los talleres de servicio oficiales ofrecen retiro y entrega del vehículo a domicilio: prácticamente uno solo se entera del mantenimiento porque tiene que coordinarlo y pagarlo.

- La entrega a domicilio (de lo que sea) se convirtió en un servicio casi obligatorio.

- Los sitios de eCommerce crecieron exponencialmente.

- Los webinars se han convertido en los eventos o congresos de la actualidad.

- El curso que uno pueda imaginar, por raro que sea, estará disponible online.

Podrían escribirse varias páginas con todas las adaptaciones que se han tenido que hacer, de las más variadas e increíbles. Pero todas tienen un denominador común: se centran en el cliente. El mundo inmobiliario no puede ser ajeno a esta realidad.

Analice su situación y hágase estas preguntas:

- ¿Mi empresa tiene página web? Si la respuesta es no, cierre la revista ya mismo y busque quién se la haga. Por cierto, busque en internet. En la guía clasificada no va a encontrar esa información.

- Suponiendo que sí tiene página web: imagine y cree el perfil de un posible cliente (que no sepa quién es usted) y establezca una necesidad real que pueda tener. ¿Quiénes podrían ser mis clientes y cuáles sus necesidades? Cuántos más perfiles diferentes pueda crear, mejor.

- ¿Dónde buscarían la solución que necesitan? (Google, portales especializados, redes sociales).

- ¿Aparezco en los resultados de sus criterios de búsqueda? ¿En qué lugar y bajo qué temática? No es lo mismo aparecer ofreciendo un producto o servicio que aparecer en una noticia sobre un tema complicado: litigios, denuncias, demandas, etc.

- ¿Qué ofrecen mis competidores? Navegue sus webs y redes sociales como si usted fuera el cliente.

- Si alguien entra a mi web ¿con qué se encuentra? ¿Es fácil de navegar? ¿Qué tan rápido encontraría en mi web lo que está buscando?

- Si encuentra lo que busca ¿está bien presentado? ¿La información está actualizada, colma sus expectativas y genera interés? Recuerde pensar como su cliente ¡no como usted!

- ¿Qué vías de comunicación obtendrá y cuánto tiempo podría demorar mi respuesta?

Lo importante es saber qué niveles de información e inmediatez ofrece a sus potenciales clientes. Hagamos un breve juego: ¿recuerda cuando la comunicación era un simple aviso de línea en un clasificado? Al tiempo surgieron los avisos con “código web”, donde ya se podía mostrar alguna foto y más información… a partir del lunes siguiente a la publicación del diario. Luego proliferaron –aunque rudimentarias– las primeras webs.

Hoy tenemos a disposición tecnología como: portales especializados, páginas web propias adaptables a todos los formatos de pantalla, correo electrónico, redes sociales, WhatsApp, YouTube, drones, etc., lo que permite tener a mano un enorme abanico de posibilidades para brindar calidad de información y atención al cliente:

- Fotografías a pie / aéreas
- Videos / Tours virtuales
- Realidad virtual / Renders
- Planos / Memorias
- Infografías
- Mapas de ubicación
- Mailings / Listas de difusión
- Sistemas de respuestas automatizadas 24/7 (WhatsApp Business, chatbots, redes sociales)
- Blogs
- Presentaciones / Lanzamientos virtuales
- Servicios de administración remota de edificios y propiedades
- ¡O lo que Ud. imagine!

No es necesario estar en todos, pero sí estar, dar buena información y –lo más importante– hacerlo rápido.

¿Cómo anda su IVA clientes? ¡Incorpore Valor Agregado! ■

Diseño de Interiores

Pensando en los clientes nuevos

La diseñadora Leticia Achard (39) es una reconocida diseñadora de Interiores y directora del "Estudio 1601", una firma de Arquitectura y Diseño de Interiores, especializado en realizar "Proyectos Llave en Mano" que se encarga de todos los detalles.

Con formación académica en fotografía y diseño gráfico, vemos en ella influencia de estos conocimientos en varios de sus proyectos.

En esta oportunidad relató a CIUDADES que una nueva forma de negocio inmobiliario que destaca en estos días, como el alquiler de espacios pequeños amoblados y decorados.

Existe un nuevo mercado de gente joven que busca originalidad, confort y elegancia al momento de buscar su primera casa y por este motivo es una gran oportunidad para inversionistas interesados en ladrillos.

Explicó que se trata de un público nuevo y muy exigente, acostumbrado a ver tendencias en Instagram o aplicaciones como Pinterest.

Esta nueva modalidad de alquiler amoblado es una solución para muchas personas que viven en el interior o exterior del país.

La profesional se especializa en diseñar monoambientes en los que se ve gran nivel detalle, con diseños que quedan en la retina.

Los alquileres de estos espacios pueden ser temporales o anuales, pero al estar especialmente diseñados destacan entre otros existentes en el mercado y suelen alquilarse en tiempo récord.

El precio estipulado suele ser mayor que otros de la misma categoría, pero que no cuente con este nivel de diseño, por lo que la inversión realizada en contratar este servicio es absorbida rápidamente.

Otra ventaja de "Estudio1601" es que éste se encarga del diseño completo y su gestión. Cuenta con un equipo de empapeladores, pintores, carpinteros que trabajan en tiempos acotados, para entregar un resultado final de acuerdo a los mejores estándares.

Dentro del negocio inmobiliario propiedades como monoambientes o apartamentos de un dormitorio son los que tienen mayor demanda, y por este motivo la propuesta es invertir en este tipo de propiedades con valor agregado.

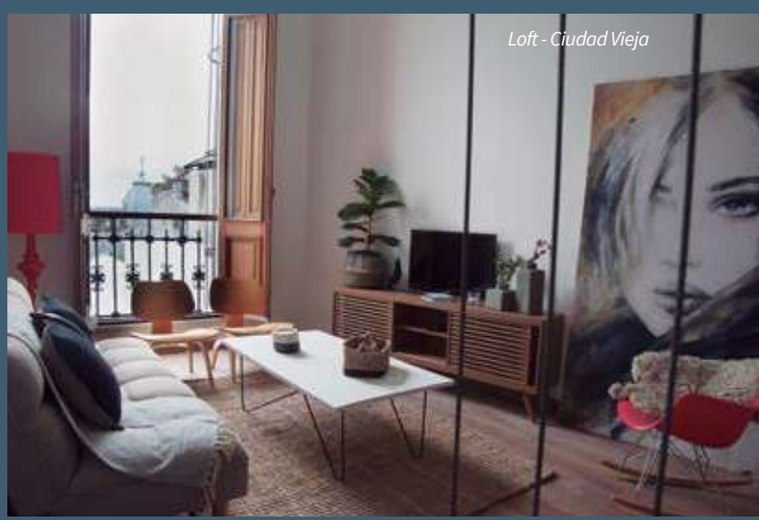
Cada espacio diseñado es único y el desafío es lograr generar distintos ambientes dentro de un espacio pequeño.

Se utiliza el recurso de pintura en caja para separar áreas e instalar detalles gráficos pensados para el público joven que suele hacer uso y abuso de las selfies, y la vida en las redes sociales.

De esta forma genera espacios "instagrameables", generando un ambiente estéticamente bonito, y a la vez tan confortable como acogedor.

Dentro de muchos otros que se pueden ver en la web del "Estudio 1601" (www.estudio1601.com), CIUDADES

Monoambiente Grau


Loft - Ciudad Vieja

Leticia Achard

Diseñadora de Interiores, graduada en 2003 en la Universidad ORT de Uruguay. Completó sus estudios la Escuela de Arte y Fotografía en Berkeley, California, formándose durante dos años. Hasta 2013 trabajó en Santiago de Chile en un reconocido estudio de Diseño y Arquitectura y al regresar a Uruguay decidió crear "Estudio 1601".

seleccionó algunos ejemplos para acompañar esta nota.

Monoambiente Pereira:

Proyecto integral realizado para un monoambiente, con el objetivo de alquilarlo en forma anual totalmente equipado. Apunta a un público joven de indistinto sexo, con un diseño adaptable tanto al publico femenino como al masculino.

Se pensaron detalles como el cartel de Montevideo en el espejo, dado que actualmente la gente más joven se saca muchas selfies y esta era una manera indirecta de mostrar el espacio en las redes y destacar frente a otros alquileres.

Un proyecto innovador tanto por el uso de colores oscuros como por la sectorización de distintos espacios, dentro de un ambiente de pequeñas dimensiones.

Monoambiente Grau:

Inusual monoambiente en planta baja que cuenta con una terraza frontal muy interesante, contemplada al momento de diseñar. Para dar privacidad se revistieron las paredes con madera de pino tratado con ácido, para poder dejarlo en su color natural.

Se destaca el empapelado colocado en el cielorraso, que al unirse con el rosa y el gris grafito, produce un efecto interesante y original.

Monoambiente Rivera:

Se buscó dividir el ambiente en cuatro áreas. Más allá de que se tratase de un monoambiente, se establecieron distintos espacios optimizando el lugar. El acceso y el área de la cocina quedó marcado, simplemente utilizado el recurso de color.

La segunda área que se marcó fue la de trabajo, creando un escritorio al cual se le incorporó la televisión.

Monoambiente Pereira

La tercera fue el área de descanso y la cuarta la terraza, que aunque chica, se transformó en un espacio de disfrute.

Se propuso una barra sobre la baranda que invita a sentarse y ser usada, integrando un espacio que antes estaba en desuso.

Monoambiente Punta Carretas:

De estilo nórdico con rasgos locales. Se buscó diseñar un proyecto que llamara la atención del futuro huésped, que al mirar las fotos en la plataforma virtual y el mural de empapelado con diseño personalizado, colmara las expectativas.

Se pensó un área de trabajo que a la vez funciona como soporte para la televisión, incluyendo en este panel laqueado distintos tomas eléctricos para contemplar el uso de destinos diversos.

La idea de que el usuario pueda encontrar un toma compatible con los artículos electrónicos de que dispone, es casi una doble bienvenida en esta época moderna.

Un gran ropero de puertas corredizas de espejo, diseñado con el objetivo de lograr reflejar la vista de la rambla, permitió agrandar visualmente el espacio.

Loft en Ciudad Vieja:

Ubicado en una vivienda tradicional de Ciudad Vieja con vista al Puerto de Montevideo.

Pensado para alquiler temporal, se diseñó un espacio funcional y versátil donde destacan empapelados llamativos y objetos de diseño.

La propuesta de la profesional fue invertir en la decoración de un inmueble, para lograr una mejorara considerable en el monto que se obtenga por renta mensual, diaria, o directamente venta. "No hay segunda oportunidad para una primera impresión", aseveró.

Otro plus de "Estudio 1601" es que al momento de entregar el espacio a la profesional, su equipo se encarga hasta del último detalle, ofreciendo un servicio de estilismo y fotografía de la propiedad de modo que el cliente cuente con las imágenes necesarias ofrecerlo en alquiler.

Una buena fotografía es la clave para que este negocio comience con el pie derecho. Esta extensión de los servicios es de suma utilidad para los potenciales clientes uruguayos que viven en el extranjero, o directamente extranjeros que optan por residir en el país.

Ellos no solo se encargan de recibir la propiedad vacía, sino que realizan el diseño, lo presentan vía Zoom, lo ejecutan, y una vez terminado realizan las fotos para que el clienta pueda publicarlo sin siquiera haber conocido el espacio.

Un detalle que sorprende y potencia todas las propiedades. ■

Abril Pérez Alves • Rematador Público

Sanciones en la Propiedad Horizontal

Tentaremos un breve análisis de la casuística más frecuente que se puede presentar en la diaria convivencia en los condominios.

A.- Falta de pago en plazos, de las expensas comunes.

Sin dudas, el procedimiento de sanción económica a aplicar, es el dispuesto por Ley 19.604 (reajuste según Dec-Ley 14.500 con más interés del 12% anual); a destacar que es ley de orden público. Sistema ya tratado en artículo anterior.

B.- Infracciones o incumplimientos a disposiciones. Para lo cual, se debe realizar un mayor detalle.

B.1.- Casos más frecuentes:

No cierre de puerta de acceso al edificio.

No cierre de portones o rejas de garajes.

Dejar en corredores: muebles, vehículos, o bolsas de residuos.

Ruidos molestos.

Tendidos de ropas en frente del edificio.

Colocación de letreros.

Cambio de fachada: por cerramientos, colocación de toldos, o pinturas de colores de frente o locales comerciales en el edificio.

Cambio de uso de bienes comunes: convertir pozos de aire en patios particulares, apropiación de espacios comunes, estacionamiento de vehículos en zonas de pasajes en garajes, etc.

Obras nuevas: construcciones. Los más habituales, son infracciones a las normas de convivencia.

B.2.- Responsabilidad, atribuible:

Al arrendatario o comodatario, y al propietario. Eventualmente a la copropiedad, si ante el requerimiento debidamente planteado y comunicado de los afectados, se toleran pasivamente los incumplimientos.

B.3.- Infracción a:

3.1.- Leyes.

3.2.- Normativa municipal.

3.3.- Reglamento de Copropiedad.

3.4.- Infracciones a los anteriores, son de aplicación sin duda las sanciones.

3.5.- Reglamento Interno o de Convivencia, o resoluciones de Asamblea.

3.6.- Resoluciones de Comisión Directiva, comunicados al Administrador.

3.7.- Es en los casos 3.5 y 3.6 que se pueden presentar problemas operacionales.

Ante lo cual, debemos recurrir al estudio de los principios de Jerarquía y Legalidad, para apreciar la viabilidad y procedimiento, para la

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

aplicación de sanciones y multas.

B.4.- Acciones / Procedimientos. Aplicación de Multas, por:

4.1.- Resoluciones de Comisión Directiva comunicadas a Administrador, quien las comunica al infractor. Ante lo cual, usualmente discrepa el sancionado, quien, mediante eventual asesoramiento, plantea que son ilegales y se niega a pagarlas.

4.2.- Ello deberá conducir a la copropiedad, a actuar de acuerdo con las previsiones legales:

Ley 10.751:

- art. 9. Prohibiciones de uso expresas por ley:

a.- Hacerlos servir a otros objetos que el reglamento prevea o destino del edificio.

b.- Ejecutar actos que perturben tranquilidad, o comprometan seguridad, solidez o salubridad.

c.- Establecer otros usos, si el destino es habitación.

d.- Emplearlo en objetos contrarios a la moral o buenas costumbres, o almacenar materias, que puedan dañar el edificio.

- art. 10. En la redacción dada por el Dec-Ley 14.560 en su art. 1º. Procedimiento y cuantificación de la multa, que es desde el 0,5 (cero cinco por ciento) al 20% (veinte por ciento) del valor de la unidad inmueble determinado por Catastro; siendo el Juez que la deberá aplicar, a solicitud del administrador o cualquier propietario. Sin perjuicio de disponer de los actos prohibidos, y de las eventuales indemnizaciones que puedan corresponder.

- art. 11. Para el caso de aplicación de medidas previstas en el artículo 10 e incumplimiento de las mismas, prevé hasta el desalojo del infractor (ver en texto legal, hasta dónde puede llegar). Y se debe destacar, que es normativa vigente.

4.3.- A lo anterior se pueden adicionar, previa o simultáneamente: Denuncias ante la Intendencia Municipal, o Centros Comunales.

Denuncias ante la Dirección del Consumidor.

Acciones personales, judiciales: citación a conciliación, medidas preparatorias, demandas por daños y perjuicios.

B.5.- Se debería entender, que toda acción que pueda significar, un eventual costo o perjuicio económico de rebote a la copropiedad, debería en forma razonable tomarse mediante resolución de asamblea, y solicitando previamente un informe al profesional competente en la materia: Abogado, Arquitecto, Contador, Escribano, Ingeniero, técnico adecuado, etc.

Debiéndose tener también presente, lo previsto por la Ley 10.751 en su artículo 19, referente a cometidos del Administrador.

C.- Mediación.

En todo momento y sin dudarlo, debería practicarse por parte del Administrador la mediación, a efectos de lograr solucionar el conflicto surgido en la copropiedad.

Lo cual podría resultar, en un acuerdo transaccional de partes. Cumpliendo de esa forma, con el principio de legalidad, las normas de convivencia, y los ideales de ética, moral, buenas costumbres, consideración, y empatía hacia el prójimo.

Así brindaremos hacia nuestros administrados, una gestión de calidad, que aporte al bienestar de la sociedad en general. ■

AGRADECIMIENTO

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya agradece al Sr. Abril Pérez Alves, asociado de nuestra institución, por su valiosa participación como disertante del curso sobre Propiedad Horizontal Básica para el desarrollo de la operativa inmobiliaria.

CIU CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Arq. Felipe Herrera • Director de VTM

VTM - Vertical Transport Management / Consultoría en Transporte Vertical

¿Por qué debería contratar los servicios de un consultor de ascensores?

Si es propietario en un edificio o administrador de una propiedad, es posible que se haya planteado esta cuestión.

Durante más de dos décadas, he constatado que, tanto para los edificios comerciales como para los residenciales, el activo más importante son los elevadores.

Resultando más evidente cuando funcionan mal y se detienen, ya que confiamos completamente en ellos para nuestros viajes seguros.

Estamos hablando de una combinación de miles de componentes que, si se les da el mantenimiento adecuado, la historia ha demostrado que se puede lograr un funcionamiento seguro y confiable durante más de treinta años. Aspecto muy relevante ya que no se detienen durante días festivos o fines de semana y esperamos que funcionen los 365 días del año, durante un período de treinta años.

Siendo este un muy buen retorno de la inversión, aunque para lograr este tipo de éxito, se ha hecho evidente que existe un gran requisito de diligencia debida.

Los ascensores son complejos

Se emplean muchos mecanismos y nuevas tecnologías en su funcionalidad y diseño.

Es posible que usted no sea el responsable del diseño y la instalación del ascensor, pero como propietario o administrador, es responsable de tomar las decisiones correctas que, en última instancia, demostrarán brindar eficiencia, seguridad y una vida útil de confiabilidad.

Ahora viene la pregunta, ¿qué saben los legos promedio sobre función y operación?

De hecho, ¿qué hay de los términos y la jerga que se detallan en sus contratos?

Arq. Felipe Herrera

Director de VTM. Profesional experto en Transporte Vertical con una carrera desarrollada desde el año 2000 en Ascensores Otis, empresa líder del mercado local y global.

¿Cómo puede ayudar la consultoría de VTM?

Además de ayudarlo a recomendar el sistema de ascensores adecuado para su propiedad, VTM también puede ser responsable de elaborar el pliego de condiciones de mantenimiento, asesorarlo en la obtención de un contrato equilibrado, gerenciar el proceso de modernización de los equipos, evaluar y supervisar reparaciones, auditar los equipos y su mantenimiento, realizar informes técnico-comerciales y gestionar la facturación.

En todos los casos VTM siempre se asegurará de aportar toda la información necesaria, acompañando en el proceso, mitigando riesgos y costos, con un alto impacto en la confiabilidad futura de los equipos.

Importancia de una auditoría

La inversión para realizar una auditoría en su equipo existente sería un gran paso para garantizar una operación segura y confiable en la que el mantenimiento preventivo se complete de manera regular y cumpliendo con las obligaciones contractuales.

El informe relevando 100 ítems que recibirá, le proporcionará una imagen en tiempo real de qué tan bien están funcionando sus ascensores y la calidad del mantenimiento que reciben.

Son muchos los casos en que el Contratista NO se está desempeñando al nivel requerido para obtener la plena satisfacción.

Para obtener treinta años de funcionamiento adecuado, se necesitará cierta diligencia en su nombre.

¿Por qué VTM?

En VTM aplicamos nuestra experiencia para evaluar su equipo y los requisitos de su edificio.

Nuestro objetivo es asegurarnos de que tenga toda la información necesaria para mejorar el proceso de toma de decisiones sobre los equipos de transporte vertical.

Siempre brindado a nuestros clientes la máxima satisfacción en lo que respecta al servicio al cliente y la obtención de las soluciones adecuadas.

Estamos aquí para llevar a otro nivel la relación con su proveedor de mantenimiento, potenciándola en un marco contractual equilibrado que garantice la mayor disponibilidad de los equipos y el mayor retorno de su inversión. ■

Modernización y actualiaciones: ¡las tres ofertas!

"Tengo tres ofertas".
Esta es una frase muy común que escuchamos los consultores de los propietarios de edificios o administradores de propiedades cuando deben ejecutar una reparación y/o modernización de ascensores.

Ellos sienten que estas ofertas son adecuadas para su proyecto, y tomaran su decisión en base a una de estas tres ofertas.

El edificio generalmente llamará a tres o cuatro compañías de ascensores y les pedirá que oferten por su proyecto, asumiendo que las compañías enviarán ofertas similares porque a todas se les dijo: los ascensores deben ser "modernizados" o "reparados". Cada compañía presenta su oferta y el edificio con ellas en mano está listo para elegir un proveedor.

En este punto, es común que el edificio entienda que no cuenta con el dominio necesario para descifrar las ofertas.

¿Por qué esto podría no ser ideal para la modernización o actualización de su elevador?

Las compañías que ofertan el proyecto pueden presentar ofertas similares en algunos aspectos, pero muy diferentes, dada la complejidad, el alto número de componentes involucrados y las diferentes estrategias comerciales.

Esto expone al edificio a costos adicionales, trabajos por terceros no contemplados, atrasos, no conformidades y posibles violaciones de código. Este es un proceso muy común en la experiencia de los edificios que termina perjudicándolo, así como a todas las partes que tienen responsabilidad fiduciaria con el proyecto.

Aquí es donde un consultor realmente puede marcar una gran diferencia, involucrándose desde el principio, el consultor puede encuadrar el proyecto para que incluya estrictamente lo necesario para el edificio, elaborando un pliego técnico que garantice que todas las ofertas sean comparables, cumplan con las normas y las mejores prácticas de la industria.

Durante la evaluación puede proponer la aplicación de ingenierías de valor para reducir costos sin afectar la calidad y aportar, durante la ejecución, supervisión y certificación en cada paso.

El edificio simplemente debe contar con un consultor de ascensores para eliminar los costos innecesarios, mitigar el riesgo y otorgar al edificio el transporte vertical que requiere con el presupuesto deseado.

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

A pesar de la pandemia, Brasil avanza

Durante un seminario realizado por el banco BTG Pactual, el martes 25 de mayo, el ministro de la Economía, Paulo Guedes, declaró que Brasil crecerá entre 4,5% y 5% en 2021, a pesar de las dificultades provocadas por la pandemia.

Según él, volveremos a tener superávit en las cuentas públicas en 2024, quizás incluso en 2023.

El gobierno brasileño está preparando medidas eficientes para superar el problema del desempleo y cuenta con la disposición del Congreso Nacional (Cámara y Senado) para aprobar las reformas estructurales que el país necesita (administrativa y tributaria).

Sin embargo, recientemente, la Secretaría de Política Económica del Ministerio publicó una previsión de crecimiento del Producto Interno Bruto de 3,5% en 2021.

En los primeros cuatro meses de este año, la recaudación tributaria registró el mayor crecimiento del período, desde 1995, 14% más que en 2020.

Entre las medidas más inmediatas, Guedes destacó el Bono por Inclusión Productiva (BIP), un programa de apoyo a los trabajadores informales (sin protección social pública), con potencial para generar alrededor de dos millones de puestos de trabajo en pocos meses.

La noticia es alentadora para el mercado inmobiliario brasileño, que gracias a Dios ha superado la crisis provocada por el Covid-19.

Nuestras organizaciones de clase estiman que en 2021, habrá un crecimiento de 5% hasta 10% en comparación con el año pasado.

El 2019 hubo una fuerte recuperación ante el desastre económico sufrido durante el gobierno de Dilma Roussef.

Por eso, también se esperaba un crecimiento igual o incluso mayor para 2020.

Sin embargo, la inesperada declaración de la pandemia por parte de la OMS, el 11 de marzo, llevó nuestro mercado a cero.

Pero, menos de dos meses después, una combinación de varios factores económicos impulsó la recuperación del mercado inmobiliario brasileño en “V”, como dicen los economistas: descenso y ascenso acelerados.

La tasa de interés oficial (SELIC) en el nivel más bajo desde que fue creada, hace unos 14 años, desincentivó cualquier tipo de inversión financiera, la seguridad jurídica que ofrece la ley de arrendamientos, el alto déficit habitacional, que favorece el mercado inmobiliario, y la confianza en los activos inmobiliarios fueron factores determinantes para la recuperación.

Según la Cámara Brasileña de la Industria de la Construcción (CBIC), en 2020, a pesar de la pandemia, se vendieron casi 190 mil nuevas unidades residenciales; 10% más que en el exuberante año de 2019. Sin considerar el mercado de inmuebles usados.

En febrero de 2021, el retorno del crecimiento de la tasa SELIC, de 2% para 2,75%, no enfrió el mercado.

La tasa de interés media de los préstamos hipotecarios sigue siendo la más baja de la historia: 6,9% contra 11,4% en 2017.

En los contratos de largo plazo (35 años), la cuota mensual media se redujo hasta 30%.

La Caixa Econômica promete lanzar en pocos días una nueva modalidad de crédito, con financiación de 100% del valor de tasación del inmueble. La transformación digital se hizo muy fuerte en el sector.

El trabajo remoto ha demostrado que logra mantener el flujo de ventas, utilizando plataformas que organizan y optimizan las rutinas de trabajo.

Los consumidores están más accesibles a las innovaciones tecnológicas, incluso a las visitas virtuales.

Por lo tanto, las predicciones del ministro Paulo Guedes son correctas.

¡El año 2021 será grandioso para la economía y para el mercado inmobiliario! ■

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.

Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants

Comunicación: ¿hablar o escuchar?

Un problema de los vendedores en la venta inmobiliaria

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.

> *"Le dicen almeja: se entierra con la lengua" (Dicho Popular)*

Hace tiempo quiero compartir con usted algunos conceptos sobre el tema que determina la calidad y profesionalismo que tiene un vendedor. En mis años vinculados con la venta no termino de asombrarme acerca de la marcada tendencia que tienen los vendedores de hablar mucho, preguntar poco y escuchar casi nada.

Si la venta es "el arte de descubrir" (al menos así la defino yo), la herramienta más poderosa que tiene el vendedor son las preguntas. Por eso, los grandes referentes en materia de formación en ventas coinciden en que el mejor vendedor no es el que más habla sino el que mejor sabe preguntar y –por cierto– el que mejor sabe escuchar.

Cuando uno examina la metodología en venta consultiva o venta relacional el factor más relevante es la utilización de las preguntas. Por medio de ellas podrán descubrirse necesidades, gustos y deseos; capacidad económica para comprar, motivaciones de compra y autoridad y autonomía en cuanto a las decisiones de compra o venta. En el proceso de la venta las habilidades de preguntar y saber escuchar en el vendedor inmobiliario constituyen un aspecto clave para la obtención de resultados superadores en su gestión.

Veamos a que me refiero:
Durante una entrevista el vendedor debería hablar un 30% y el prospecto o cliente un 70%. Si el vendedor hace las preguntas correctas guía la entrevista y por lo tanto puede manejar la estructura, dejando con ello que el prospecto o el cliente maneje los contenidos. Por cierto que no es un interrogatorio ni un shock de preguntas; es por medio de una conversación que se va obteniendo la información que se necesita para luego poder ayudarlo.

Por medio de la información que el vendedor obtiene, éste se posiciona para encontrar las soluciones del prospecto o cliente. De allí que es tan importante desarrollar una muy buena capacidad de escuchar. En general todos los especialistas en comunicación coinciden en que la parte más importante está dada por la capacidad de escucha que tiene el vendedor.

> *Se necesita coraje para pararse y hablar, pero mucho más para sentarse y escuchar.*
>
> *Winston Churchill*

Existe un interesante aporte que hace Keith Davis, profesor del College Of Management de la Universidad de Arizona acerca de las "10 Reglas de una Buena Escucha". Ellas son:

1. Deje de hablar, Usted no puede escuchar si está hablando.

2. Haga que el que habla se sienta cómodo. Ayúdelo a sentirse que es libre de hablar.

3. Demuéstrele que desea escucharlo. Parezca y actúe como si estuviera sinceramente interesado.

4. Elimine y evite las distracciones. No se distraiga jugando con pedazos de papel, escribiendo, etc.

5. Trate de ser empático con el otro. Trate de ponerse en su lugar, de manera que usted pueda comprender su punto de vista.

6. Sea paciente. Dedíquele el tiempo necesario, no interrumpa.

7. Mantenga la calma y su humor. Una persona colérica toma el peor sentido de las palabras.

8. Evite discusiones y críticas, sea prudente con sus argumentos. Esto pone al otro "a la defensiva", tiende a predisponerlo.

9. Haga preguntas. Esto estimula al otro y muestra que usted está escuchando, además de ayudar a desarrollar otros temas. (Esta es otra de las características de los negociadores exitosos, es preguntar mucho).

10. Pare de hablar. Esto es lo primero y lo último. Todas las otras reglas dependen de esto. Usted no puede ser un buen escucha mientras esté hablando.

Recuerde, el mejor vendedor no es el que más habla; sino el que mejor sabe preguntar y sabe escuchar. ■

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

Prof. Jorge Aurelio Alonso • Argentina

¿Qué preguntar a quien busca vivienda?

El inmobiliario presta servicios de trascendencia a la sociedad que no son suficientemente conocidos por el público: su conocimiento de las disposiciones vigentes; la verificación y registración de información; la compatibilización de "lo ofrecido" con "lo buscado", son algunos de los múltiples ítems que abarca la exigencia de profesionalidad que debe ostentar.

Una debilidad que encuentro en mis experiencias de "mystery shopper" (hacer de interesado en comprar o alquilar un inmueble, para evaluar la presentación de los locales; la calidad de atención; algunas características del mercado, entre otras variables) es la falta de aplicación de "técnicas de indagación" por parte de quien atiende al público. Y en muchas inmobiliarias es quien debe gestionar toda la operación. Claro, el stock de mercadería que dispone la inmobiliaria para su venta es lo que se tiene más a mano. Y será lo primero que surja en el "ofrecimiento".
¡¡ERROR!!

Deberá ser así si coincide con las necesidades manifiestas u ocultas del cliente. Pero para llegar a este eslabón de la cadena de venta habrá que "bucear" en el mundo interior del interesado.

A los alumnos de 1er. Año de la Carrera Técnico Superior Tasador, Martillero Público y Corredor que se dicta en el Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina, en la materia que abarca el proceso de venta, enseñamos la técnica de indagación compuesta por "Preguntas abiertas" y "Preguntas cerradas", con las recomendaciones de cómo y cuándo aplicarlas.

Sobre esa teoría se pone en práctica "talleres grupales" integrados por alumnos simulando interés en determinado inmueble y efectuando objeciones para provocar argumentos y originar las preguntas que corresponden según la teoría.

Deducimos que la mayoría de quienes tienen que manejar esta herramienta (la indagación) no la aplican con eficiencia por considerar que pueden ser preguntas tontas. Y ninguna pregunta es tonta si se sabe presentar. Es más; quien sabe preguntar obtendrá más amplias respuestas de las que necesita para orientar su propuesta.

Comprar o alquilar una vivienda no es simple. Pone en movimiento infinidad de reacciones, dudas, cuestionamientos y hasta angustias. Según los psicólogos, para las mujeres después del parto lo que ocasiona mayor estrés es la mudanza.

El inmobiliario debe encontrar una vivienda que le guste al cliente y que esté cerca del trabajo o la escuela; no lejos del centro comercial; en un vecindario agradable; con fácil acceso de tránsito; a un valor que pueda acceder y en condiciones financieras adecuadas a su posibilidad.

Como vemos, nada fácil. Además -y después de satisfacer todos los puntos anteriores- el inmobiliario tendrá que obtener la aprobación del vendedor en ciertos condicionamientos que seguramente emergerán de una negociación entre comprador y vendedor; solicitar certificaciones; verificar escritura; tramitar posibles garantías y firmar un sinnúmero de formularios.

¿Cómo accederá el inmobiliario a una operación de compra-venta o alquiler? ¡Con suficiencia en la proposición! Y la adquirirá cuanto más conozca acerca del comprador o inquilino. Por ello, pregunte, pregunte, pregunte.

No hay preguntas tontas. Todas sirven sabiéndolas interpretar. En el próximo artículo iré desarrollando las preguntas que deberemos obtener respuestas con el fin de lograr despejar el camino de la venta.

Como para ir pensando: es muy importante conocer el segmento socio-económico-cultural de los interesados -sean compradores o inquilinos- y de esa forma orientar la búsqueda a lo más apropiado a las expectativas del cliente. ■

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.

Esta herramienta -la Pirámide de Maslow (llamada así en homenaje a su creador) ayuda a comprender posibles expectativas del cliente. Mediante preguntas podremos conocer en qué nivel de sus necesidades, expectativas y aspiraciones se sitúa el cliente. En el próximo artículo continuaremos desarrollando este tema.

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2018 - 2021

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Mes y año	Coeficiente de Alquileres (D. Ley 14.219)	I.P.C (Base Dic 2010 = 100)			U.R.	U.I.**	U$S***
		Número Índice	Mensual	Acum. 12 meses			
2021							
JULIO	1.0665	–	–	–	1.337.06	4.9678	–
JUNIO	1.0657	232.69	0.67	7.33	1.346.86	4.9448	43.577
MAYO	1.0626	231.15	0.46	6.64	1.339.73	4.9192	43.794
ABRIL	1.0674	230.10	0.50	6.76	1338.34	4.8875	43.802
MARZO	1.0726	228.95	0.62	8.34	1336.92	4.8404	44.187
FEBRERO	1.0775	227.55	0.82	9.12	1291.96	4.7792	43.145
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
2018							
DICIEMBRE	1.0708	186.62	-0.38	7.96	1095.32	4.0134	32.406
NOVIEMBRE	1.0693	187.34	0.36	8.05	1088.52	4.0025	32.197
OCTUBRE	1.0723	186.66	0.23	8.01	1083.08	3.9814	32.827
SETIEMBRE	1.0769	186.23	0.50	8.26	1081.54	3.9555	33.214
AGOSTO	1.0821	185.31	0.67	8.31	1073.10	3.9294	32.339
JULIO	1.0811	184.07	0.60	8.41	1072.44	3.8919	30.553
JUNIO	1.0721	182.98	0.99	8.11	1071.71	3.8654	31.466
MAYO	1.0649	181.19	0.81	7.21	1069.99	3.8613	31.190
ABRIL	1.0665	179.73	0.07	6.49	1068.67	3.8469	28.610
MARZO	1.0707	179.61	0.28	6.65	1067.02	3.8005	28.349
FEBRERO	1.0667	179.11	0.88	7.07	1021.37	3.7198	28.356
ENERO	1.0655 (*)	177.55	2.71	6.67	1021.11	3.7275	28.414

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

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

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.