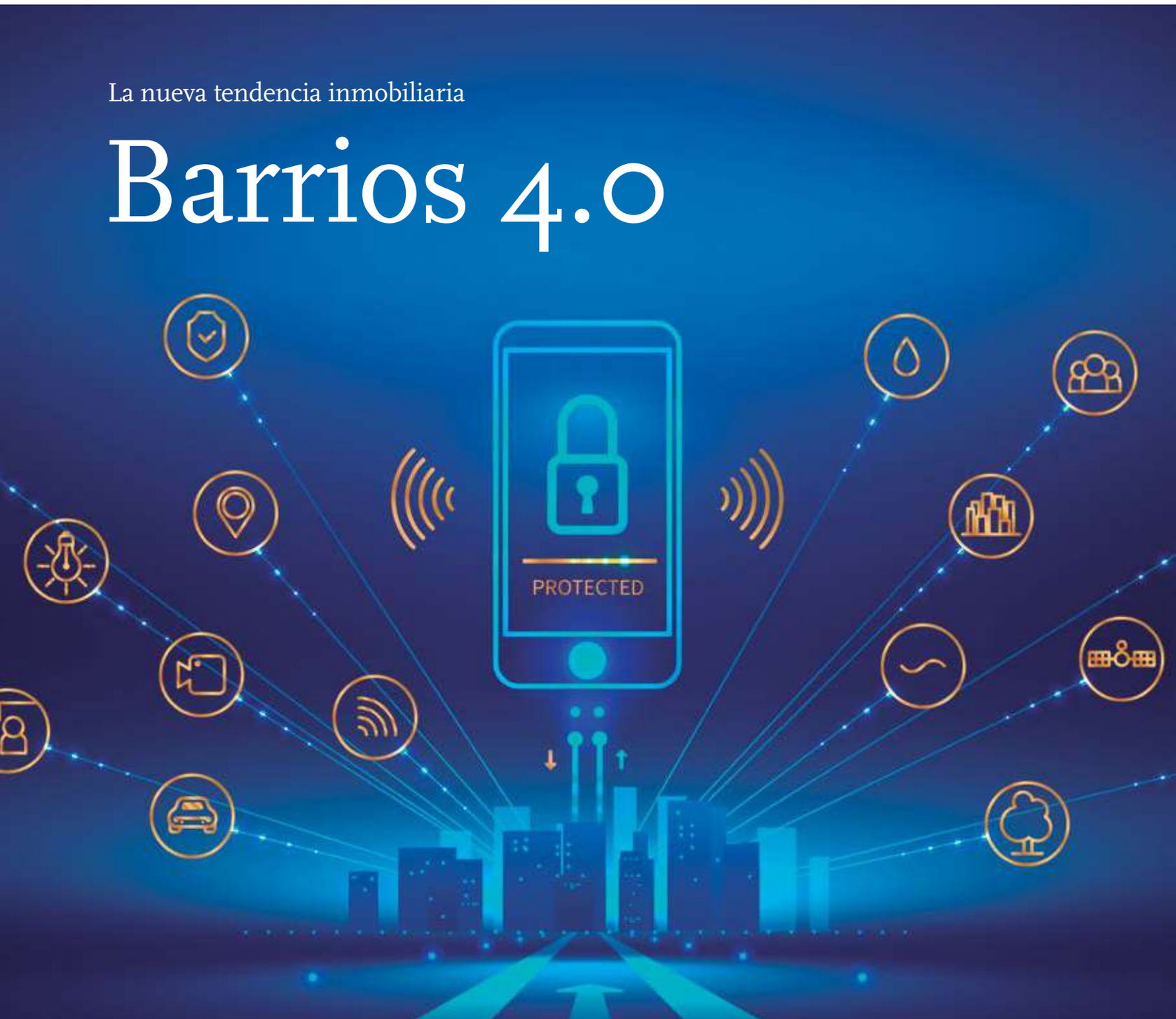
CIUDADES

Nº 84

Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 21. Setiembre / Octubre 2021

La nueva tendencia inmobiliaria

Barrios 4.0



Tania Robaina
Exoneración de los anticipos de IRAE y Patrimonio

Martín Acosta
Ingreso al país de propietarios extranjeros

Matías Medina
La importancia de legislar para los operadores

Arnaldo Nardone
Despierta actividad del turismo eventos y reuniones

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, Arnaldo Nardone, Dr. Martín S. Acosta, Dr. Julio Decaro, Econ. Natalie Ayçaguer, Dr. Juan Diana, Dra. María Elena Lenguas, Cra. Tania Robaina, Dr. Felipe Martínez Falco, Matías Medina, Dr. Alfredo Tortorella, Prof. Jorge Aurelio Alonso, Alfredo López Salteri, Ximena Pardiñas, Santiago Core, Natalia Tellechea, João Teodoro Da Silva, Armando Pepe, Damián Tabakman

Fotografía de tapa:
Shutterstock

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

Impresión:
El País
D. L. Nº 331.068

Edición bimestral
Distribución gratuita
2.000 ejemplares

UruguayNatural

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 84 - Año 21 - Setiembre / Octubre 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 dimensión humana del negocio inmobiliario

8

Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Los barrios 4.0 ya están aquí

12 Arnaldo Nardone:
La importancia del turismo de reuniones y eventos para la economía de los países y ciudades

14 Heraclio Labandera
Ventanas entornadas, ventanas abiertas

18 Dr. Martín S. Acosta:
Ingreso a Uruguay de extranjeros propietarios de inmuebles

21 Dr. Julio Decaro:
¡Estad atentos!

22 Econ. Natalie Ayçaguer:
Las viviendas que cambiaron una ciudad

25 Dr. Juan Diana y Dra. María Elena Lenguas:
Proyecto modificativo de la reglamentación antilavado del sector no financiero

28 Cra. Tania Robaina:
Exoneración de pagos de anticipos de IRAE y Patrimonio

29 Dr. Felipe Martínez Falco:
Dos recientes novedades fiscales sobre construcciones de gran dimensión económica y facilidades de pago con DGI

32 Matías Medina:
Ley de Operador Inmobiliario vs Ley de la selva. ¿Qué primará en nuestros país?

34 Dr. Alfredo Tortorella:
Ser “profesional” o “técnico en algo” no significa ser “experto en algo”

37 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
¿Qué nos propone el mercado inmobiliario post pandemia?

39 Alfredo López Salteri:
Aprendiendo a aprender en un escenario de pandemia

42 Ximena Pardiñas:
Mi sueño olímpico y el liderazgo personal

46 Santiago Core:
¿Cómo está su marca?

48 Natalia Tellechea:
¿Debemos compartir contenidos de nuestra vida personal en nuestros perfiles profesionales?

50 João Teodoro Da Silva:
Elecciones de los corredores inmobiliarios de Brasil

52 Armando Pepe:
Crisis argentina de la industria inmobiliaria

54 Damián Tabakman:
La nueva agenda del desarrollador

56 Nota de Interés: Scotiabank
La receta de los créditos inmobiliarios exitosos

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

cainpa
CÁMARA INMOBILIARIA DE PAYSANDÚ

¡Felices 25 años!

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya felicita a su cámara adherida Cámara Inmobiliaria de Paysandú por su 25º Aniversario.

CIU
CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

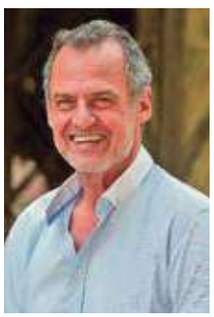
CENTRO DE INMOBILIARIAS DE PIRIAPOLIS

¡Felices 37 años!

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya felicita a su cámara adherida Centro de Inmobiliarias de Piriápolis por su 37º Aniversario.

CIU
CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

La dimensión humana del negocio inmobiliario



Leon Peyrou

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

En los últimos tiempos han surgido multiplicidad de aplicaciones ofreciendo alternativas de servicios inmobiliarios cuasi mágicos. Tasan a distancia y ofrecen servicios ligeros de gestión, encarando el negocio con características que nos preocupan.

Quienes conocemos cabalmente esta actividad manejamos con certeza que el proceso de venta o arrendamiento de un inmueble desde el primer paso, la tasación, requiere la presencia in situ del operador que hará un concienzudo análisis de todas las variables que determinan el valor de una propiedad. Al margen de esto, debe considerarse entre otras cosas el estado, la funcionalidad, la ubicación, la orientación, las características del edificio, del entorno, la vecindad y los múltiples factores que no puede felizmente determinar una tasación hecha por algoritmos.

Luego viene la escucha, el intercambio entre propietario y operador, la motivación de la venta, el proyecto futuro y el análisis de la viabilidad del mismo en función del resultado y tantas otras sutilezas de dimensión humana que no es el momento determinar. Porque no siempre la realidad va de la mano de la ilusión y es responsabilidad del operador inmobiliario informar en ese sentido, y no sugerir vender sin tener en cuenta que su plan es realizable.

Hay que ofrecer la dimensión humana del negocio. Hay que manejar alternativas crediticias convenientes y acordes a las posibilidades de cada uno. Hay que calificar para un crédito, no solo desde un punto de vista de capacidad de pago, relación ingresos-cuota, sino también edad, salud, y mil otras variables sutiles que debe aportar el profesional.

No menos importante es escuchar al eventual comprador para lograr ser los más asertivos posible. No se trata de quien busca dos dormitorios en Pocitos o en otro barrio cualquiera, tenga que visitar todos los todos los apartamentos de esas comodidades en la zona deseada.

Se trata de escuchar atentamente, recabar la mayor información, captar las verdaderas necesidades y, no menos importante, las motivaciones que lo inspiran. En síntesis, conectar, cosa poco probable que lo haga una aplicación. Luego viene el proceso de negociación, de mediación respetuosa con el objetivo de lograr una instancia justa, donde ambas partes culminen conformes.

Sin desmerecer las virtudes de algunos sitios, no podemos negar la ligereza que vemos para quienes están detrás del teclado, hacer comentarios y hasta ofertas absolutamente desatinadas.

Creemos en la experiencia comercial “cara a cara”. Creemos en la actividad presencial. Y no menos importante es controlar el contacto entre los profesionales notariales designados por las partes, solicitando al escribano del vendedor la documentación necesaria, ni más ni menos. O regulando los tiempos para llegar a un boleto de reserva en el momento justo y conveniente para todos. El justo. O suministrándole al escribano del comprador todo lo que sabemos que va a necesitar.

No solo es el simple acto de asegurar que esté la documentación completa. Además de una simple transacción hay un aporte irremplazable.

Son los seguros, las caracterizaciones urbanas, las constancias de no adeudos, y muchos etcéteras más, o hechos frecuentes de solucionar que forman parte de la infinidad de eventuales dificultades que puedan surgir en el interín.

Hay detrás de la tarea inmobiliaria un hilo invisible y una sutil cuota de aporte de humanidad, algo que un algoritmo nunca podrá reemplazar. Es un trabajo hecho para lograr la satisfacción y felicidad del cliente, algo que conserva un valor intangible pero determinante para el ser humano que un algoritmo no podrá brindar. Es lograr que el momento de la firma definitiva sea de alegría por llegar con todo resuelto, sin un cabo suelto, acorde a la ilusión de cada parte.

La compraventa o arrendamiento de un inmueble, sea un hogar, negocio, campo o inversión, está cargada de emotividad y es altamente estresante para la mayoría de las personas involucradas.

El operador inmobiliario debe ser ese fusible que soporte la sobrecarga y no permita que salte la llave general. Debe operar bajo el concepto de la excelencia, pasar de la etapa de asesor a la de gestor, y luego cumplir con la asistencia al escribano tanto como sea posible.

El operador está preparado para operar como un solucionador de contingencias, para que la operativa se viva de forma distendida y nunca sea un sufrimiento. Tenemos la consigna de que la compra de un inmueble sea sólo disfrute y para eso trabajamos.

Como dijimos, escuchando, empatizando y entendiendo lo que siente cada parte, porque sabemos que eso nunca se perderá en la actividad inmobiliaria. No hay que dejarse hipnotizar por tecnologías con más marketing que eficacia. Pero que nada de esta reflexión induzca a pensar que no tenemos un gran reconocimiento a la tecnología que tanto ha facilitado el trabajo y permitido interactuar de forma remota, en el transcurso de la cuarentena por la pandemia de Covid-19. Claro que sí. Se trata de reivindicar lo que la máquina ni el algoritmo sustituyen.

Detrás de este negocio hay un aporte irreemplazable de humanidad, que solo la intervención de las personas puede asegurar. Porque detrás de este negocio hay emociones involucradas y no máquinas, aplicaciones o algoritmos que puedan, en eso ser más eficientes que el humano.

Los barrios 4.0 ya están aquí

Los hábitat del mundo posindustrial imaginado por Daniel Bell no lo hubieran anticipado. La forma de vida descrita por Zbignew Brzezinski en su era tecnotrónica no lo hubiese sospechado.

Ni los futurólogos más despegados de la realidad lo hubieran imaginado como una realidad tangible y al alcance del humano común.

Las tecnologías de la comunicación y la Inteligencia Artificial han logrado construir un puzzle cibernético inimaginable por el más osado de los escritores de anticipación de pocos años atrás.

De esa mano intangible fue que nació la idea de las "Smart Cities", llamadas en buen castellano "ciudades inteligentes", que son sistemas complejos e interconectados que se valen de las nuevas tecnologías para gestionar desde una unidad virtual, sistemas de transporte, recursos energéticos e hídricos, protección y seguridad civil y hasta la gestión de los ambientes.

La lista sería infinita, pero basta para saber que en ellas se encuentran todas las prestaciones que la tecnología y la inteligencia de autogestión hoy ponen al alcance

del ser humano.

De esa categoría superlativa surgen instancias de sucesiva menor escala, pero con las mismas posibilidades de acceso remoto, autogestión tecnológica y control a distancia que facilitan la vida del ser humano.

Por comodidad vale la pena usar un término que en definitiva puede ser insuficiente, pero visibiliza a los modelos de hábitat que se autogestionan.

Es la "robotización" de las ciudades la que se puso de moda, y su escalón más pequeño sería el de las viviendas, donde este sistema de tecnologías de telecontrol y autogestión se denomina "domótica", una versión hogareña de la modalidad operativa de las "smart cities".

Se podrían hartar con la casuística, pero todos los días en esta área hay novedades e innovación.

El siguiente escalón de esta forma de manejo de los espacios y las construcciones con los mismos criterios de unidad inteligente, sería el usado con los edificios, lo que se conoce como "inmótica", y que permite brindar al usuario otras prestaciones de mayor dimensión pero bajo la misma lógica.

Siguiendo esta pirámide de innovación, la propuesta más disruptiva de los últimos tiempos ha sido la de los "barrios inteligentes", espacios controlados y gestionados por la Inteligencia Artificial con dimensión humana.

Una pequeña ciudad dentro de la ciudad.

Podría pensarse que estos adminículos hipertecnológicos son realidades tangibles en lugares exóticos como Dubái o Singapur, donde la experimentación social con la ultramodernidad está a orden del día, pero no es así.

Si se piensa que aquí al lado, en Brasil, las ciudades de mediano porte hacia arriba ya cuentan con plataformas para hacer ciudades inteligentes de todas las urbes del país, se comprenderá el motivo de que estén naciendo experiencias de "barrios inteligentes" que transforman la vida en una nueva experiencia.

Burbujas inteligentes

Así como una ciudad inteligente detecta las necesidades de sus ciudadanos, y reacciona a estas demandas en tiempo real, o anticipándose a lo que pueda suceder, la idea de los barrios inteligentes funcionan igual manera.

En Italia se desarrolló el primer embrión de estos nuevos proyectos, tuvo varios diseños y la experiencia cruzó el Océano Atlántico para llegar al Brasil como primer punto de escala.

Ya opera en el país norteño la firma Planet Smart City, que ha diseñado y construido barrios inteligentes y asequibles al público. Y no es una idea pensada para los costos de Dubai, precisamente.

"Como operador proptech, combinamos "propiedad" con "tecnología", abarcando la transformación digital, la innovación social y los servicios para reducir el coste vital y mejorar la calidad de vida", sostuvo el Ceo Global Gianni Savio.

"Diseñamos y construimos barrios inteligentes y asequibles al público, integramos soluciones inteligentes, soluciones de Internet de las Cosas (IoT) en las áreas de planificación y arquitectura, tecnología, innovación social y medio ambiente", agregó Savio.

"Nuestra plataforma digital co-

necta las soluciones inteligentes ofrece servicios, actividades y programas disponibles para los residentes de cada urbanización. Y con ello, somos pioneros en nuevas normas de vida comunitaria, creando valor duradero para el negocio inmobiliario, las comunidades y las generaciones futuras", aseguró a CIUDADES el Ceo para Latam, Susanna Marchioni.

La firma opera en mercados como Italia, Brasil e India, con desarrollos a la medida de la comunidad donde se ha instalado.

El enfoque disruptivo de Planet consiste en incorporar e integrar las tecnologías e innovaciones de las Smart Cities en el diseño de grandes complejos residenciales.

En Brasil, Planet está desarrollando en Fortaleza un barrio inteligente de viviendas asequibles que albergará a unos 25.000 residentes. Es solo un ejemplo.

El habitante de una de estas unidades cuenta con aplicaciones digitales desarrolladas por Planet que le permite comprobar el consumo de servicios públicos, reservar espacios compartidos de la comunidad o cuestiones básicas como seguridad y riego inteligente de áreas verdes, entre otras.

El Centro de Competencias de Turín, actúa como un laboratorio de innovación e investigación con profesionales que vienen de diferentes experiencias y nacionalidades, expertos en el desarrollo de soluciones smart relacionadas con los recursos del ecosistema, la innovación social, los sistemas de IoT y la planificación urbana en el contexto del desarrollo inmobiliario sustentable.

El futuro ya llegó

El mercado de la vivienda del futuro se centra en prestar servicios innovadores y soluciones inteligentes para la vida sostenible.

El ciudadano del mañana deberá contar con reciclaje de las aguas residuales, optimización del consumo de energía, recolección y separación inteligente de sus desechos, uso de energía renovable, servicios compartidos de WiFi gratuito, uso compartido de automóviles y bicicletas, jardines urbanos compartidos, biblioteca de artefactos para trabajos manuales, áreas comunes, y muchas otras prestaciones que se harán necesarias en hábitats que deberán operar como burbujas autogestionadas, concluyó el Representante Ejecutivo para Latam, Edgardo Salamano.

Ese es el concepto inmobiliario 4.0 y la noticias es que vino para quedarse. ■

Si usted quiere:

- Tasar
- Vender
- Comprar
- Alquilar

>

Asesórese con un operador inmobiliario formal

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

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

CIU
CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

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

Arnaldo Nardone • CEO International Mice Consulting

La importancia del turismo de reuniones y eventos para la economía de los países y ciudades

El turismo de reuniones es un sector en rápido crecimiento, de acuerdo al estudio presentado en noviembre del 2019 por el Events Industry Council en conjunto con Oxford Economics.

En total se registraron 1,790,800 eventos, lo que representó alrededor de 1,07 trillones de dólares americanos de impacto directo, que luego se transformaron en 2,5 trillones de dólares americanos de impacto total en la economía global, al sumar ese gasto directo al indirecto e inducido.

La industria a su vez generó 26 millones de puestos de trabajo y se contabilizaron 1.500 millones de participantes distribuidos en 180 países.

Este trabajo utilizó como base datos provenientes de 195 países, 15 de estos estudios fueron directamente realizados por estas entidades, es decir el Events Industry Council y Oxford Economics y 180 fueron recibidos de países que habían desarrollado sus propias estadísticas locales.

Los parámetros que se consideraron para esta muestra fue contabilizar reuniones a partir de 10 participantes reunidos un mínimo de cuatro horas y que estuvieran pagando por la sala donde la reunión se realizaba.

A su vez no se tomaron en cuenta

Arnaldo Nardone

Pasado presidente Mundial de ICCA
CEO International Mice Consulting
Consultor del Banco Mundial
Director de FIEXPO Exhibition Grou

reuniones sociales o de educación formal de educación primaria, secundaria, universitaria, así como tampoco se incluyeron actividades recreacionales.

Este estudio como dato relevante contabilizó los ingresos y puestos de trabajo generados por todos los segmentos de Mercado que integran la industria de reuniones (corporativo, asociativo, profesional, ferias, exposiciones, viajes de incentivos y otros), permitiendo así poder tener una visión y cuantificar de forma mucho más real la importancia de este sector comparado a otros que integran la economía de los países en el escenario global.

Las estadísticas han mejorado mucho en los últimos cinco años y si bien no han sido totalmente precisas para todos los segmentos que lo conforman, al menos hoy ya contamos con estudios que agrupan a todos los sectores de mercado con datos provenientes de 195 países como hemos visto al inicio de este resumen, además el asociativo profesional liderado por ICCA es un buen indicador del estado del sector en general ya que permite comparar el desempeño de casi todos los países a nivel global.

En 2019 de acuerdo a las estadísticas de ICCA que se concentraron en el mercado asociativo profesional exclusivamente, arrojaron como resultado que se celebraron 13.254 reuniones en todo el mundo, a las que asistieron casi seis millones de participantes.

Un 9% de ambos, reuniones y participantes, correspondieron a Latinoamérica. La región ha crecido en número de reuniones un 20% desde 2010, dos puntos por encima de la media mundial.

La industria de reuniones previo al estallido de la pandemia de Covid-19 se estimaba iba a continuar en ascenso a una tasa de crecimiento agregado de 7.6% al año hasta el 2025, pero estas proyecciones se vieron afectadas por la prácticamente nulidad de organización de eventos en el 2020 y un enlentecimiento del retorno a la normalidad en el 2021.

> La dimensión del Turismo de Reuniones y Eventos y su participación en la economía es gigantesca.

Por esa razón en la actualidad se identifica como una industria en sí misma, aunque no se puede olvidar que mantiene relaciones muy importantes con el Turismo, ya que comparte muchos proveedores.

A su vez el turismo o industria de reuniones como el turismo tradicional es una actividad que en su concepción actual es relativamente moderna, cuya gravitación en la sociedad, la cultura y la economía es múltiple y capaz de provocar cambios de diferente naturaleza en las ciudades, dos regiones y países.

Sin embargo, y esto vale destacarlo, el turismo o industria de reuniones tienen vinculaciones con diversos sectores, incluso nos desafiamos en múltiples ocasiones a preguntarnos ¿con qué sectores esta industria no tiene vinculación directa?

La respuesta es que casi no existen sectores dentro de la economía, el conocimiento, la ciencia, la política, la cultura, el deporte, el sector empresarial, la tecnología, las inversiones, la medicina y podríamos seguir enumerando, donde este sector no tenga un papel protagónico.

El Turismo de reuniones y eventos es determinante en el PIB de casi todos los países del mundo, permea sus beneficios a todos los sectores de la Economía.

Es protagonista en el desenvolvimiento de la urbanización, la vialidad, el transporte, las comunicaciones, los servicios públicos, promueve desarrollo social, general integración entre países, mejora la calidad de vida de los habitantes de los destinos turísticos cualquiera sea la magnitud de los mismos.

Estrategia de países y ciudades líderes del sector reuniones y eventos.

En este sentido la estrategia principal de estos países líderes es que integran todas las principales ciudades utilizando sus Buros de convenciones como unidades de negocios 100% profesionales dotándolas de talento y presupuesto acorde a las necesidades operativas de cada uno de ellos, trabajando y generando acciones estratégicas que permiten al destino captar reuniones y eventos con una planificación a mediano y largo plazo.

Hace pocos días en Uruguay el departamento de Colonia ha realizado el lanzamiento oficial del Buro de convenciones que trabajará justamente a semejanza de los principales destinos globales como entidad dedicada a este sector.

En forma paralela ha realizando inversiones en la remodelación de la Plaza de Toros (Real de San Carlos) que se convertirá en un centro cultural y deportivo para 4.000 personas y que también contará con salas para reuniones, por lo cual esta infraestructura pasara a fortalecer la ya muy buena oferta para eventos que el Departamento tiene en sus hoteles.

Sin lugar a dudas este sector de negocios es una gran oportunidad para todo el Uruguay atrayendo participantes a eventos de alto poder adquisitivo. ■

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Ventanas entornadas, ventanas abiertas

Hay señales alentadoras en el brumoso horizonte económico provocado a consecuencia de la pandemia por Covid-19.

Uno de los referidos signos fue el comportamiento de las exportaciones en lo que va de 2021, que llegaron casi a US$ 1.000 millones, mejorando casi un tercio respecto del año anterior y recuperando seguramente los niveles de 2014, según indicó el Instituto Uruguay XXI.

Otros dos datos fueron la sensible caída en el número de los concordatos (concursos judiciales) registrados, los que se redujeron 62% respecto a los casos del año pasado en similar período, y una baja de 52% en la suspensión de cuentas bancarias sancionadas por infracciones a la Ley de Cheques respecto a las registradas el año pasado en el mismo período, como muestra en ambos casos la Liga de Defensa Comercial (Lideco).

Tales indicadores revelan que las cosas de a poco comienzan a normalizarse.

De hecho, en el primer cuatrimestre de este año los proyectos presentados a la Comap como inversión promovida ya van en la mitad de los presentados durante todo el año 2020, y de seguir en este ritmo podría llegarse a la cifra aprobada en 2018.

En Uruguay todavía no logró ponerse fin a la epidemia por Covid-19, la vigilancia de las medidas continúan y persisten las amenazas en relación a las nuevas cepas del virus que en otros países obligó al retroceso de varios casilleros sanitarios, no obstante lo cual de a poco se está encendiendo la maquinaria económica del país.

Y en ello hay una directa relación con el buen suceso de la vacunación.

Sector inmobiliario

Como se sabe, la economía es veloz y la crisis sanitaria ya está dejando enseñanzas en el sector sobre las nuevas estrategias para sortear las dificultades y las nuevas demandas del público.

Para el sector inmobiliario diversos factores acompañan una mejora en los números del negocio y en función de diversas causas.

Por un lado persiste el goteo de inmigración de residentes que vienen al país por distintas causas.

Se puso en curso una legislación

Heraclio Labandera

Periodista, especializado en prensa económica y financiera

más flexible para la radicación fiscal de extranjeros en el país, que al comienzo pareció que entorpecería las relaciones con Argentina, pero al final todo indicó que el trabajo diplomático le quitó presión al tema.

La Ley de Urgente Consideración (LUC), votada al inicio del actual gobierno, hizo una puesta al día de la legislación en materia de arrendamiento de inmuebles.

No obstante ello, dicho avance por el momento podría estar sujeto a una consulta popular si las firmas que controla la Corte Electoral para cuestionar la norma fueran las necesarias, y si además la votación derogatoria fuera suficiente para que se volviese al viejo régimen de arrendamiento.

Aún así queda fuera del debate político el espaldarazo que esa norma otorgó a la construcción de la vivienda de interés social, volviendo al espíritu original, y a la ventana de la multiplicación de inversiones edilicias que puso en marcha varias iniciativas que buscan ampliar el parque inmobiliario.

Por si fuera poco, algunas decisiones vinculadas a la inmigración de ciudadanos de Argentina a radicarse a nuestro país tomadas por el gobierno uruguayo, aún sin quererlo traslada por consecuencia parte del debate político argentino hacia nuestras costas.

En tal sentido circuló profusamente una pieza de youtube de un co-

nocido comunicador argentino -notorio formador de opinión que además participa de un proyecto periodístico en Uruguay-, motivando a la inversión argentina a tener mayor presencia en el país (https://bit.ly/3lBOLh0).

La situación doméstica de un país tan cercano en afectos e historia como Argentina, a Uruguay le provoca la eterna inquietud que los momentos difíciles causan lo que sucede de aquel lado, en este lado del estuario.

El otro impulso

El Banco Central del Uruguay (BCU) en agosto hizo una movida importante en un renglón que puede significar un espaldarazo añadido al complejo del ladrillo.

Convengamos que la medida adoptada no estuvo específicamente dirigida al sector inmobiliario en particular, porque se trata de una decisión de política orientada a la macroeconomía, pero que bajada al sector puede terminar estimulándolo.

El Comité de Política Monetaria (Copom) es una unidad de trabajo del BCU que fija los criterios con el cual se maneja el universo de la moneda nacional, o sea el peso, y fija su costo como unidad de intercambio (tasas de interés).

Y por derivada, sus resoluciones impactan directamente sobre la inflación, como es de esperar.

Su accionar incluye establecer los rangos de inflación aceptables y el costo relativo de la moneda nacional, es decir la tasa de interés oficial, que es el precio que el público está dispuesto a pagar para obtener un peso, y como es sabido luego ese valor derrama sobre las demás tasas de la economía.

Esta unidad se reúne en forma periódica para fijar, entre otras cosas, el rango objetivo de inflación, es decir, el marco dentro del cual el BCU encuentra aceptable la fluctuación de ésta.

Lo natural sería que la inflación se mueva dentro del marco de variación fijado por el BCU, pero eso no siempre ocurre de ese modo.

Esto no ocurrió durante el gobierno anterior y eso fue motivo de críticas a distinto nivel, pero en el actual gobierno por momentos se adapta a ese rango, aunque esté mucho más cerca del mundo ideal.

Venimos de varios años en los que el rango objetivo se vio descalzado al alza, por lo cual la actual conducción del BCU está orientado a cumplir dos metas: ubicar la inflación en el marco del compromiso oficial (rango meta), y en segundo plano achicar la brecha dentro de la cual ésta se puede mover.

En la actualidad el rango fijado por el BCU es promedialmente de 5% más/menos dos puntos porcentuales, o sea, de 3% a 7%, pero en septiembre del año próximo el rango promedio disminuirá y se pasará a una brecha de entre 3% y 6%.

En tal sentido, el BCU trabaja para cumplir con esa meta y de paso hacer realidad su propuesta estrella de contar con una "moneda de calidad", que desdolarice el mercado.

En la minuta de la última reunión del Copom (11.08.2021), se indicó que la recuperación económica "continúa acentuándose a nivel global", y a nivel doméstico en el tercer segundo trimestre del año se verificó el reinicio de una recuperación.

A partir de junio hubo además una mejora en los datos del desempleo, que si bien se mantiene alto -9,4% de la Población Económicamente Activa (PEA)- es un número que comenzó a descender respecto de meses anteriores.

En el año cerrado a julio de 2021 la variación interanual del IPC (inflación) se ubicó en 7,3%, lo que significó superar durante dos meses seguidos el techo del rango meta fijado por el BCU, con una inflación subyacente medida por indicador de exclusión IPCX de 8,14%.

Pero aún así, las expectativas de inflación a 24 meses estimadas en julio se ubicaron en un 7%, con una reducción respecto al mes previo.

Esto en buen romance quiere decir que los observadores del mercado mejoraron su confianza en los compromisos anunciados por el BCU, lo que además de ser tranquilizador va en línea con la idea de desdolarizar su economía.

Como es sabido, el presidente del BCU, Diego Labat, y el gerente de la Asesoría Económica del Banco, Gerardo Licandro, este año defendieron su tesis de desdolarizar la economía nacional mediante una sólida cualificación de la moneda nacional.

La tesis propuesta en el ensayo "Hacia una moneda de calidad" (https://bit.ly/2VPuFad) comenzó a ser consultada por la autoridad monetaria con diversos actores entre los que se incluyó a los inmobiliarios, en el entendido de que esa actividad se desenvuelve en un sector fuertemente dolarizado.

Está claro que una pesificación del mercado inmobiliario sería beneficioso en más de un aspecto, pero de seguro que es una medida que llevará tiempo consolidar.

Todo va a depender de la confianza que el público deposite en los actores oficiales. ■

¿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

Dr. Martín S. Acosta • Abogado. Rica Consultores

Ingreso a Uruguay de extranjeros propietarios de inmuebles

Desde el 1° de setiembre pueden ingresar a Uruguay los extranjeros propietarios de inmuebles que acrediten estar vacunados contra el COVID-19, incluyendo a sus familiares (primer y segundo grado de consanguinidad).

Ingreso de propietarios de Inmuebles

El Decreto 279/021 fechado el 26 de agosto establece una excepción adicional al cierre parcial de fronteras actualmente vigente, habilitando el ingreso al país de los extranjeros que sean propietarios de inmuebles y titulares de participaciones sociales o acciones de personas jurídicas y los beneficiarios finales de bienes inmuebles ubicados en el país, que acrediten estar inmunizados contra el virus COVID-19.

Familiares comprendidos en la excepción

La norma habilita el ingreso del cónyuge o concubino del propietario y familiares en primer y segundo grado de consanguinidad.

El concepto de familia a efectos del ingreso por este mecanismo comprende al propietario, accionista, socio o beneficiario finales

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.

de inmuebles en Uruguay, sus hijos, padres, abuelos, hermanos y nietos.

Aspectos prácticos pendientes

Existen una serie de cuestiones que no están específicamente previstas en el Decreto y que seguramente se irán aclarando en el correr de los días.

A modo de ejemplo, en la normativa faltó incluir el denominado "parentesco por afinidad", es decir, el que vincula a un cónyuge con los parientes consanguíneos del otro, por ejemplo, con su suegro, nuera y cuñados.

Tampoco se hace referencia a la situación de propiedad de una persona que adquirió el inmueble en comunidad de bienes, pero titulado a nombre de uno de los cónyuges, qué sucede con los parientes de aquel que no tiene el bien a su nombre.

Si bien el texto no lo recoge en forma expresa, parecería razonable considerar que también están incluidos en la excepción.

Requisitos formales para el ingreso

Los propietarios y titulares de participaciones o acciones y beneficiarios finales de bienes inmuebles ubicados en Uruguay deberán presentar un Certificado Notarial emitido por un Escribano en Uruguay o firmar una Declaración Jurada, sometida a lo establecido en el artículo 239 del Código Penal (de tres a veinticuatro meses de prisión para quien presenta datos falsos).

Están contemplados los casos en que el titular del inmueble sea una persona jurídica, habilitándose el ingreso de las personas físicas que figuren como socios, accionistas y los beneficiarios finales que surjan de la declaración presentada ante el Banco Central del Uruguay.

El titular del inmueble y sus familiares para ingresar deberán demostrar que están inmunizados con alguna vacuna contra el COVID-19, ya sea la de una o dos dosis según corresponda al tipo de vacuna, aprobadas por su país de origen, dentro de los últimos seis meses previos al embarque o arribo al país, y cumplidos los plazos de espera respectivos para lograr la inmunidad efectiva.

Es lógico que se admita la combinación de vacunas de diferentes Laboratorios, siempre que se acredite haber recibido las dosis correspondientes y completado el plazo de efectividad para lograr la inmunidad, siempre que la inoculación haya sido recibida en un plazo inferior a seis meses.

En el caso de ciudadanos extranjeros menores a 18 años, que provengan de un país en que no se hayan aprobado ningún tipo de vacuna contra el COVID-19 para su franja etaria, deberán cumplir, junto con sus familias, el aislamiento preventivo de siete días más un hisopado negativo o 14 días de cuarentena.

Para poder ingresar todos deben acreditar un Test PCR con resultado negativo previo a viajar, no siendo necesario que realicen cuarentena, excepto si se ingresa con menores de 18 años no inmunizados, en cuyo caso, todos los integrantes de la familia deben realizar la cuarentena correspondiente, según fuera indicado en el párrafo anterior.

Es importante contar con la documentación acreditante de la causal de ingreso (propiedad inmobiliaria y constancias de vacunación), dado que la misma podrá ser requerida por las autoridades uruguayas en cualquier momento.

> Cont. de la nota anterior

INSTRUCTIVO PARA EL INGRESO A URUGUAY DE EXTRANJEROS PROPIETARIOS DE INMUEBLES

DETALLE DE REQUISITOS DOCUMENTALES Y FORMALES

ÍTEM	REGULACIÓN NORMATIVA
Vigencia	1° de Setiembre de 2021.
Requisito	Estar vacunado contra el virus SARS CoV-2 dentro de los últimos seis meses previos al embarque o arribo al país y cumplido los plazos para lograr la inmunidad efectiva.
Causal	Propietario de inmueble en Uruguay.
Propietario persona física	Habilitado su ingreso.
Propietario persona jurídica	Habilitado ingreso del socio, accionista o beneficiario final de sociedad titular del inmueble.
Acreditación	Declaración Jurada o Certificado Notarial expedido por Escribano uruguayo.
Familiares incluidos	Cónyuge, concubino, hijos, padres, abuelos, hermanos y nietos. El grupo familiar que viaje debe ingresar en forma conjunta al país.
Mayores de 18 años	Deben acreditar estar vacunados contra el virus SARS CoV-2.
Menores de 18 años	Si no están vacunados pueden ingresar, pero deben realizar cuarentena junto con su familia.
Solicitud y trámite	Portal de Trámites del Estado Uruguayo.
Usuario Gub.Uy	Del propietario del inmueble o del Gestor que realiza la solicitud.
Duración del trámite	Dependerá de la cantidad de solicitudes.
Información y datos	Nombre, documento de identidad, ciudad, localidad, dirección en país de origen y en Uruguay, teléfono, celular, e-mail, vacuna recibida, cantidad de dosis, fecha última dosis, fecha de ingreso prevista, tipo de transporte, estadía permanente o indeterminada.
Requisitos documentales	Copia del documento de identidad de quienes viajan. Declaración Jurada firmada o Certificado Notarial de Propiedad Inmobiliaria. Constancia de Vacunación contra el Covid-19.
Test PCR-RT previo a viajar	Obligatorio realizarlo dentro de las 72 horas previas al viaje.
Requisito sanitario luego de ingresar a Uruguay	Test PCR-RT al séptimo día de realizado el Test previo al viaje. Si no quiere o no puede realizar el Test: Cuarentena de 14 días contados desde el ingreso al país.
Declaración de Salud	Debe realizarse previo a viajar, completando el Formulario establecido a tales efectos.
Medias sanitarias especiales	Las que sean determinadas por el Ministerio de Salud Pública.
Ingreso con vehículo	Si, el plazo de permanencia del automotor será por el mismo período de la autorización.
Cobertura de salud	Si, para ingresar a Uruguay la persona debe contar con un servicio de salud en el país.
Trámite de Residencia Legal	Podrán realizarlo durante su estadía si cuentan con la documentación correspondiente.
Cédula de Identidad	Tramitada la residencia legal podrán obtener la cédula de identidad uruguaya.

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

¡Estad atentos!

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.

Cuando íbamos caminando a tomarnos un cafecito, un querido amigo me comenta que uno de los hijos de su compañera de vida es ingeniero vial y que parte de su tarea es hacer que las luces de tránsito (semáforos), estén bien coordinados.

Por ejemplo, me comenta, según mi experiencia, si pasás en verde el semáforo de la calle Rivera y Arenal grande y seguís por Fernández Crespo a una velocidad entre 45 y 50 kilómetros por hora, podés llegar hasta el Palacio Legislativo y atravesar unas 15 bocacalles con todas las luces en verde.

Igual comentario me hacía referido a la calle Ejido desde la Rambla República Argentina hasta la calle La Paz, aunque ahí, agregaba, que la velocidad tiene que ser un poco menor.

Tenés que ir a unos 40 Kms. por hora; de esa manera todos los semáforos están también en verde.

Cuando vuelvo a casa Lilián me comenta que la negociación de la compra de un pequeño apartamento en Punta del Este que estábamos llevando adelante se había complicado.

Todo parecía venir bien encaminado.

Estábamos encantados con el lugar, la planta y el mobiliario y ya estaba acordado el precio, la forma de pago, la fecha de entrega, etc., pero nos avisa nuestra agente inmobiliaria que el dueño, un señor mayor y extranjero, nos pedía modificar la cifra del acuerdo formal (no el real) para reducir su aporte de impuestos.

Mmmmmm, mala cosa le dije a Lilián, con una profunda sensación de desagrado.

¿Qué dice nuestra escribana?, le pregunté.
Nos desaconseja que hagamos eso.

Semáforo en rojo comenté; tenemos que parar y así lo hicimos poniendo fin a la negociación y acordando repensar más tarde qué hacer de ahora en más.

Este asunto de luces de tránsito que me comentó José hace un rato es como la vida misma, pensé.

La vida que somos, está cableada con una perfecta y extensa red de semáforos con sus luces o señales de colores y seguro que el ingeniero vial que las coordina es el mejor de todos.

Algunas veces están todas las luces en verde y todo parece en paz y armonía.

Nos sentimos bien, alegres, serenos, equilibrados, agradecidos, llenos de buena onda y energía.

Vamos bien y a la velocidad adecuada.

Otras veces nos enciende una luz roja y nos damos un tropezón; enojo, frustración, tristeza, depresión, desgano, resentimiento o culpa nos invaden.

Igual que en el tránsito pensé, si todo está en verde y fluir es lo indicado, si se enciende una luz roja, como en este caso, lo que corresponde es sacar el pié del acelerador y frenar para ajustar la forma en que venimos conduciendo.

Más tarde, más serenos y a la luz de los acontecimientos, con Lilián reconsideramos nuestros planes y desistimos incluso de la idea de comprar nada.

Fue sólo un “acelerada mental”, nos dijimos sonriendo; cuando queramos ir alquilamos y si así lo deseásemos, hasta en el mismo edificio en el que pensábamos comprar, que tiene innumerables ofertas de apartamentos en alquiler.

Fin del asunto; luz verde me dijeron mis tripas.

¿Y la luz amarilla?, te faltó la amarilla me decía otro amigo con quien unos días después comentaba esta reflexión de “filosofía vial”.

La luz amarilla quizás es la más importante le dije, porque al igual que en los semáforos, significa “preste atención”.

De qué sirve contar con un sistema perfecto de señales y no atenderlo como me sucede con frecuencia.

Finalmente, cuenta la leyenda que le preguntaron al Buda si podía resumir en dos palabras lo más importante de todas sus enseñanzas y se dice que respondió: ¡Estad atentos!

Natalie Ayçaguer • Economista de Bricksanddata.uy

Las viviendas que cambiaron una ciudad

Si hacemos un viaje en el tiempo y nos retrotraemos a octubre de 2011, observaremos el nacimiento de la Ley Nº 18.725 aprobada por unanimidad en Diputados como en el Senado.

En sus inicios, fue una norma destinada a Viviendas de Interés Social. Sea como sea, hay un antes y un después de esta normativa, lo cual se vio claramente en los centros urbanos, ya que se incluyó también a las Intendencias, dándoles la posibilidad de elección de que zonas desean desarrollar, dejando de ser agentes pasivos en la promoción privada.

Rápidamente la ciudad comenzó a cambiar en el año 2012, abruptamente en los permisos de construcción para la zona costera y aumentaron los permisos para las zonas céntricas de Montevideo, dejando las torres suntuarias para elevar torres medianas, pero medianas y con tecnología.

Comenzaron a pasar los años, y aumentaron las viviendas y los proyectos, y con ellos los costos.

Las Viviendas de Interés Social alcanzaron precios que ya no eran asequibles para determinados sectores de la población, para los hogares objetivo de la ley en su primera instancia.

Se llegó a tal punto que se le cambió el nombre a la ley, pasando a ser consideradas viviendas “promovidas”.

Las viviendas no tenían precios para muchos hogares que se en-

Natalie Ayçaguer

Economista de la UDELAR. Diploma de Especialización en Aspectos Socio Demográficos en la Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR) (en curso). Economista en el Ministerio de Vivienda. Trabajó en Consultora Julio Villamide & Asoc. Encargada de procesamiento de datos y análisis de estadísticas para la Revista Propiedades. Consultora PNUD para la creación de la Agencia Nacional de Vivienda y reestructura del BHU. Fue docente de ORT, Universidad de la Empresa (UDE) y BIOS. Ha realizado el curso de "Avaluadora de Inmuebles Urbanos" dictado por Siniacoff Corporativo. Ha realizado cursos como "Fundamentos Económicos de Análisis Urbano" en el Lincoln Institute of Land Policy, entre otros.

contraban en el 4 y 5 quintil.

Es así que el anterior gobierno, no veía los beneficios otorgados a los inversores reflejados en los precios para solucionar la vivienda de cierto "objetivo de población".

En principio, cabe decir que en estas viviendas se reflejaban en el acceso de -por decirlo de alguna manera- "una clase abandonada"; podríamos llamarla clase media, que desde el fin del Banco Hipotecario había quedado rezagada en cuanto a la posibilidad de comprar una propiedad.

Es así que se tomaron algunas medidas: se puso un tope de precios del 25% a los proyectos de más de cuatro unidades.

A su vez, también hubo un tope según la cantidad de dormitorios y superficie de m^2.

También se aceptaron medidas según zona, viviendas y superficie, o que los monoambientes pudieran ser de un 20 % de la cantidad de viviendas, pero no podían superar los 69 m2 habitables.

Las viviendas debían ser de categoría económica, no pudiendo construirse más de un 10% de viviendas confortables o suntuarias.

El tope de precios, sumado a los costos de construcción y hogares que no logran un ahorro previo, el entrono mundial y local por la pandemia, puso en jaque a las viviendas promovidas y a los inversores interesados en ellas.

Pero a partir de abril de 2020 cuando el gobierno realizó las modificaciones a la ley Nº 18.795 mediante un decreto, la vivienda promovida comenzó a tener otro vuelo, estimulando la construcción, venta e inversión en las mismas con fines de renta.

El decreto firmado el 16 de abril de 2020 derogó algunos artículos a fin de mejorar el acceso a la vivienda.

Se ampliaron los beneficios tanto para los proyectos promovidos como para los que adquieren vivienda en alquiler, se incorporó la promoción de monoambientes de 25 a 40 m^2, y se eliminó la restricción en la proporción de viviendas de un dormitorio.

En cuanto a los proyectos, se eliminó el máximo de 100 viviendas, se habilitó la inclusión de amenities y 25% para garaje como bienes individuales (no promovidos), se ampliaron exoneraciones puntuales y ciertas condiciones de comercialización, como por ejemplos los topes de precio y la obligación de comprometer viviendas para el MVOT. Para el comprador se fijaron beneficios fiscales como ITP e IVA. **(Ver cuadro 1)**

Si analizamos la ratio de viviendas promovidas/viviendas ingresadas, en promedio el mismo fue de 85%, por lo que se puede afirmar que las viviendas que ingresan a la ANV tienen alta probabilidad de ser promovidas. Esto hace a la dinámica en el mercado.

El promedio mensual de viviendas promovidas es de 192 unidades. En este año el promedio desde enero a abril fue de 206 viviendas promovidas.

Desde el año 2011, la cantidad de viviendas promedio a abril de 2021 fue de 21.422, con un promedio anual de 1.950 viviendas. **(Ver cuadro 2)**

Es así que las viviendas "promovidas", en poco tiempo han tenido mucha historia y vaivenes.

Cuadro 1

Cuadro 2

Desde reactivar la construcción, a remover una ciudad que estaba quieta y atrasada.

Esta inversión es una brisa que nos empapa con mayor tecnología y modernidad, generando externalidades en muchos barrios, plazas y comercios.

Una nueva luz aparece en la noche de ciertos barrios, hoy con estos emprendimientos que los distinguen.

Edificios olvidados y esqueletos vuelven a vivir, ya que esta ley no es solo fue para vivienda nueva, sino para reciclajes, refacciones y ampliaciones como se muestra en el cuadro. **(Ver cuadro 3)**

Las zonas C4 que concentraba a la mayoría de la construcción y desarrolladores inmobiliarios, comenzaron luego de la ley a trasladarse hacia el centro.

La zona C2 concentra la mayor parte de las viviendas promovidas, el 72 % del total de Montevideo.

La zona C1 tiene un 28%, la zona CO4 un 2%.

La periferia sigue rezagada en materia de viviendas y a la cual aún debe asistir el Estado.

La ley trajo un aire fresco, un vuelo de nuevas oportunidades para invertir dadas las exoneraciones, los buenos costos en ese momento del suelo en zonas no demandas, y la tendencia creciente de los hogares al arrendamiento, lo que le brinda al inversor una renta segura y viviendas para clase media.

Las zonas del Centro necesitaban una inyección, y se notó ese estímulo de edificios modernos que vienen de la mano de múltiples externalidades que hacen a la ciudad y colorean el mapa de la misma.

Decididamente Cordón hoy es un barrio más moderno, no pensado de esta manera hace menos de 10 años atrás.

El interior del país también está recibiendo en este momento a las viviendas promovidas, pero del total de viviendas en Canelones, Maldonado y Colonia se concentra un 30%, mayormente.

Antes de la ley se construían alrededor de 1.200 viviendas (año 2007). Entre los años 2007-2011 habían proyectos importantes* que ponían en oferta buena cantidad de viviendas. Pero la ley trajo la posibilidad de construir más, mejor, y ampliar los horizontes geográficos.

Viviendas modernas que sólo eran de la Costa hoy forman parte de proyectos en zonas nuevas de Montevideo, alejándose de la zona costera con un efecto integrador.

El promedio desde el año 2011 nivel total país es de 2500 viviendas anuales.

Montevideo tiene el 70% de las viviendas.

Si analizamos el ratio viviendas promovidas/viviendas ingresadas, se puede afirmar que las viviendas que ingresan a la ANV para ser promovidas casi el 100% no tiene inconvenientes.

Esto hace a la dinámica en el mercado.

El promedio mensual de viviendas promovidas es de 192 viviendas. Y como dijimos en este año este promedio cambiará ya que desde enero a abril ya hay 206 viviendas promovidas.

Se pude hablar mucho más de las viviendas promovidas, ya que impactan en la arquitectura, planificación de la ciudad, en la construcción, precios del suelo, densidad de ciertos barrios, espacios verdes, sociedad, etc.

Y se puede entender la lógica de la ley sin entrar en controversias, hay mucho que hacer en materia de vivienda para los hogares y sus diferentes ingresos.

No es de eso de lo que hablamos. Pero esta ley revivió nuestra ciudad.

Así que quedan muchos temas pendientes, que podemos ir pensando mientras paseamos por Montevideo. ■

Cuadro 3

TOTAL MONTEVIDEO

OBRA NUEVA	88%
REFACCIÓN	1%
RECICLAJE	7%
AMPLIACIÓN	1%
ESQUELETO	3%

* Diamantis Plaza (1300) – e Tower (600) – Lunas de Malvín (1300).

Dr. Juan Diana y Dra. María Elena Lenguas • Brum & Costa Abogados

Proyecto modificativo de la reglamentación antilavado del sector no financiero

Se prevén modificaciones al Decreto N°379/018, reglamentario de la Ley N°19.574 (“Ley Integral Contra el Lavado de Activos”)

Introducción

El pasado 20 de julio la Secretaría Nacional para la lucha Contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (“SENACLAFT”) circuló un proyecto de decreto modificativo de la reglamentación hoy vigente para los sujetos obligados del sector no financiero (escribanos, inmobiliarias, proveedores de servicios societarios, usuarios de zonas francas, entre otros) en materia de controles de prevención del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo (“PLAFT”), con el objetivo de recibir comentarios por parte de los involucrados en las modificaciones proyectadas (en adelante el “Proyecto”).

A continuación analizaremos las modificaciones que pretende introducir el citado Proyecto.

Las modificaciones proyectadas

En virtud de las modificaciones de la Ley de Urgente Consideración N°19.889 (“LUC”) al régimen de la Ley N°19.574 (“Ley Integral ▶

Contra el Lavado de Activos", en adelante la "Ley Integral"), el Proyecto establece una serie de agregados, sustituciones y derogaciones al Decreto N°379/018, reglamentario de la Ley Integral (en adelante "Decreto"), con el fin de acompasar la reglamentación a las disposiciones legales vigentes.

En caso de que el Proyecto se apruebe bajo su redacción actual, en primer lugar se agregarían dos artículos a la parte general del Decreto donde se regula, de forma amplia, la debida diligencia simplificada.

Esto es en respuesta a la nueva redacción del artículo 17 de la Ley Integral, incorporada por el 225 de la LUC.

En este sentido es que se pretende incorporar el artículo 12 bis al Decreto. En el mismo, se establece una presunción simple de riesgo bajo cuando los medios de pagos utilizados en la operación o actividad provengan o se canalicen a través de medios de pago electrónicos, es decir, operaciones "bancarizadas".

En este caso, se habilita al sujeto obligado a aplicar medidas de debida diligencia simplificada cuando los clientes sean residentes y tratándose de no residentes, cuando estos provengan de países que cumplen con los estándares internacionales en materia de PLAFT.

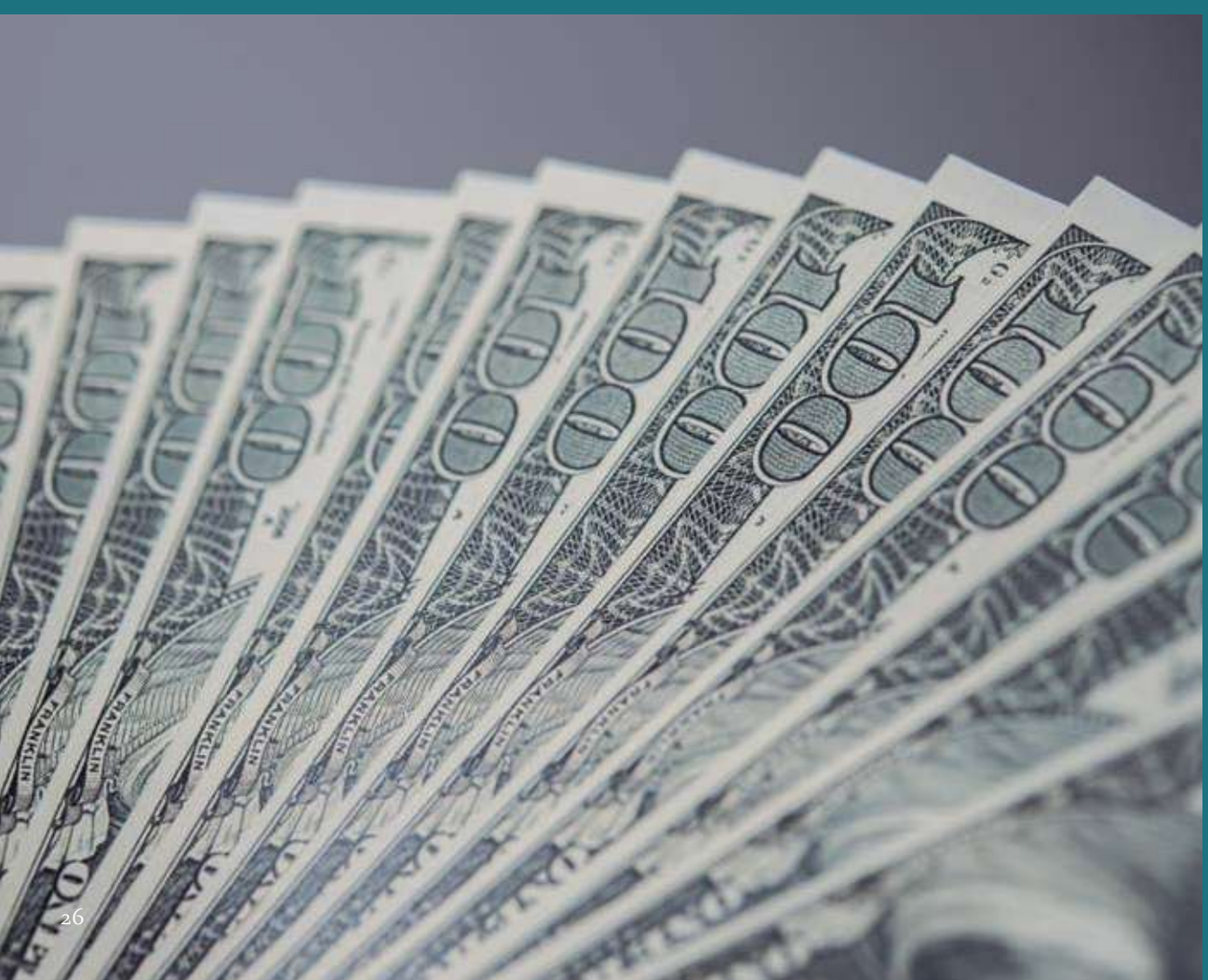
Todo esto, siempre y cuando no se configure alguno de los factores de riesgo alto establecidos en el artículo 13 del Decreto, en cuyo caso deberá aplicarse la debida diligencia intensificada.

Seguidamente, el Proyecto busca incorporar el artículo 12 ter al Decreto, que trae consigo un umbral para la debida diligencia simplificada en el caso que se mencionará.

Este artículo establece que cuando las operaciones de compraventa de inmuebles donde se abone parte del precio mediante un crédito con garantía hipotecaria, el sujeto obligado deberá aplicar la debida diligencia pertinente de acuerdo con las características de la operación y únicamente respecto del saldo de precio no cubierto por el préstamo, reiterando en este punto la normativa vigente pero trasladándola a la parte general del Decreto.

Como innovación, se admite la aplicación de debida diligencia simplificada aún cuando dicho monto sea abonado en efectivo, siempre que no supere las 80.000 UI (USD 9.000 aprox.).

Adicionalmente, el Proyecto sustituye los artículos 35 y 47 del



Decreto, eliminando el umbral para realizar la debida diligencia intensificada para el Sector Inmobiliario, y el Sector de Abogados, Escribanos y Contadores (y/o cualquier otra persona física o jurídica) actuando en operaciones relativas a promesas, cesiones de promesas o compraventas de inmuebles o establecimientos comerciales, respectivamente.

Con esta modificación, se eliminaría así el umbral de debida diligencia intensificada hoy vigente para las citadas operaciones que, estando bancarizadas, su monto es mayor a USD 300.000.

No obstante, en todos estos casos, el Proyecto reitera que de haber pagos en efectivo, cualquiera sea el monto, dichas operaciones serán siempre consideradas riesgo alto, y por lo tanto se deberá realizar una debida diligencia intensificada.

Teniendo en cuenta el artículo 12 ter previamente mencionado (el cual como se dijo, pasaría a ser una disposición general aplicable a todos los sectores), se puede decir que en operaciones que impliquen intermediación en inmuebles y/o intervención de profesionales actuando por cuenta y orden en promesas, cesiones de promesas o compraventa de inmuebles o establecimientos comerciales, el valor en efectivo de hasta 80.000 UI en saldos de precio de operaciones de inmuebles con préstamos con garantía hipotecaria, sería la única excepción a la regla de debida diligencia intensificada antes referida.

En la misma línea, el Proyecto pretende derogar el artículo 58 del Decreto donde se establece un umbral para la debida diligencia intensificada en el sector rematadores cuando se efectúen ventas en remate público por un monto superior a USD 300.000, alineándose de esta manera con los casos que se vienen de analizar.

Comentarios finales

Considerando lo expuesto, es menester hacer mención del artículo 13, literal G) del Decreto (parte general, aplicable a todos los sujetos obligados), donde se determina que se deberán tomar medidas de debida diligencia intensificada en los "negocios en que se utilizan cuantías elevadas de efectivo".

De forma tal de que este literal quede acompasado con las pretendidas modificaciones del Proyecto, debería introducirse un agregado a su redacción, por intermedio del cual se mencionen aquellas situaciones donde la mera existencia de pagos en efectivo determina la aplicación de debida diligencia intensificada, esto es sin necesidad de que hayan cuantías "elevadas" del mismo.

A la luz de lo analizado, cabe concluirse que de aprobarse el Proyecto en su redacción actual, se consolidaría la tendencia generada a raíz de las modificaciones introducidas por la LUC a la Ley Integral, esto es la aplicación por vía de los hechos únicamente de la debida diligencia simplificada o bien de la intensificada, quedando prácticamente sin aplicación la debida diligencia común correspondiente a las operaciones de riesgo "medio" o "normal".

Finalmente, resta mencionar que el Proyecto no tomaría en cuenta los cambios de la LUC a la Ley de Inclusión Financiera en materia de pagos en efectivo.

En tanto los mismos fueron admitidos hasta 1.000.000 de UI presuponiendo el bajo riesgo de dicho monto en materia de lavado de activos/financiamiento del terrorismo, sería esperable que la reglamentación proyectada admitiese controles simplificados hasta por el mismo monto siempre que no se verifiquen factores de alto riesgo, bajo una lógica similar al artículo 12 bis del Proyecto. ■

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.

Dra. María Elena Lenguas

Abogada. Encargada de brindar asesoramiento en materia regulatoria y de prevención de lavado de activos.

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

Exoneración de pagos de anticipos de IRAE y Patrimonio

Exonérase a los contribuyentes del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, cuyos ingresos brutos gravados en el último ejercicio cerrado previo a la vigencia de la presente ley no superen las 915.000 UI (novecientas quince mil unidades indexadas) a la cotización vigente al cierre del ejercicio, del pago a que refiere el artículo 93 del Título 4 del Texto Ordenado 1995, correspondiente a las obligaciones devengadas entre el 1º de enero de 2021 y el 30 de junio de 2021.

Esto se refiere al pago de anticipo mínimo de IRAE. Y esta resolución rigió por el período de enero a junio 2021.

En los artículos 2º y 3º de la Ley N° 19.956 se exonera del pago del IRAE mínimo y los pagos a cuenta del impuesto al Patrimonio (por el período correspondiente del 01/2021 a 06/2021) a aquellos contribuyentes cuya actividad principal se encuentre comprendida en las actividades dispuestas por el artículo 1º de la ley Nº 19.956.

De acuerdo al artículo 2º del Decreto 193/021 se entiende por "actividad principal", aquella que haya generado más del 50% de los ingresos en el último ejercicio antes del 13/03/2020 (fecha que se declara el estado de emergencia nacional sanitaria - Decreto 93/020).

Quienes cierren su primer ejercicio con posterioridad a dicha fecha considerarán los ingresos de ese ejercicio.

Quienes tengan más de una actividad, y alguno de ellas no se encuentre comprendida, deberán presentar un certificado emitido por Contador Público que acredite la principalidad de la actividad, enviando copia del mismo a través de Solicitud de inicio en Servicios en línea/Trámites.

DGI comunicará por bandeja de comunicaciones a los contribuyentes que se encuentren en esta situación.

Para más información sobre las empresas con actividades especialmente afectadas por la emergencia sanitaria, se sugiere ingresar en el comunicado 24/021 de BPS.

Procedimiento para recuperar los pagos efectuados mes corresponde 01/2021 a 06/2021:

Exoneración del IRAE - Pagos de anticipos mínimos (artículo 93 Título 4) o por coeficiente (Artículo 165 Decreto 150/007)

Contribuyentes NO CEDE:

Los importes exonerados que se hubiesen pagado, podrán ser considerados como anticipos de IRAE del mes de julio 2021 y siguientes, siempre que correspondan a meses del mismo ejercicio. Dicha compensación será realizada por el propio contribuyente sin trámite alguno.

Podrán también optar por realizar cambio de imputación o solicitar certificados de créditos por pago por error cuando se quiere utilizar para cancelar otras obligaciones del contribuyente.

Los anticipos mínimos que no fueron incluidos en los procedimientos anteriores (certificados de créditos, cambios de imputación o compensados), se podrán incluir directamente en el formulario 1050.

Exoneración del IPAT - Pagos de anticipos

Contribuyentes NO CEDE:

Para utilizar los pagos se podrá: Considerarlos como pagos mensuales para los anticipos de IP del mes de julio 2021 y siguientes, siempre que correspondan a meses del mismo ejercicio.

Dicha compensación será realizada por el propio contribuyente sin trámite alguno.

Mediante cambio de imputación o por solicitud de certificados de créditos por pago por error. ■

Cra. Tania Robaina

Asesor en temas tributarios de la CIU

Dr. Felipe Martínez Falco • Supervisor del Departamento Tributario de KPMG

Dos recientes novedades fiscales sobre construcciones de gran dimensión económica y facilidades de pago con DGI

Preámbulo

En esta nota comentaremos dos recientes novedades tributarias de interés empresarial, la primera vinculada al régimen de promoción de inversiones para la actividad de construcción de gran dimensión económica, y la segunda relacionada con el beneficioso régimen transitorio de facilidades de pago con la D.G.I.

Modificaciones al régimen de promoción de inversiones para la actividad de construcción de gran dimensión económica.

Introducción

El pasado 22 de julio fue publicado en el Diario Oficial el Decreto No. 225/021, de 17 de julio de 2021, que realiza modificaciones al Decreto No. 138/020, de 29 de abril de 2020, el cual estableció un régimen de promoción de inversiones para la actividad de construcción de gran dimensión económica al amparo de la Ley No. 16.906, de 7 de enero de 1998, de Promoción y Protección de Inversiones.

Beneficios fiscales del Decreto No. 138/020

Recordemos que el Decreto No. ▶

138/020 declaró promovidas, al amparo del artículo 11° de la Ley No. 16.906 las actividades de construcción para la venta o arrendamiento de inmuebles con destino a oficinas o vivienda, y las urbanizaciones de iniciativa privada, correspondientes a proyectos de gran dimensión económica. El referido decreto fue posteriormente modificado por el Decreto No. 316/020 de 24 de noviembre de 2020. Las actividades promovidas cuentan con los siguientes beneficios fiscales:

Exoneración en la importación

Se exonera de todo tributo, incluyendo el I.V.A., la importación de equipos, máquinas y materiales destinados a la obra civil y de los bienes muebles destinados a las áreas de uso común, siempre que hayan sido declarados no competitivos con la industria nacional.

Crédito por I.V.A.

Devolución del I.V.A. incluido en las adquisiciones de equipos, máquinas, materiales y servicios destinados a la obra civil y de los bienes muebles exclusivamente destinados a las áreas de uso común. La misma se realiza mediante certificados de crédito bajo el régimen correspondiente a los exportadores.

Exoneración de I.R.A.E.

Se cumplirá, de acuerdo con el siguiente detalle:

MONTO DE LA INVERSIÓN (EN MILLONES DE U.I.)	EXONERACIÓN EN EL I.R.A.E.
Entre 20 y 40	5% de la inversión
Entre 40 y 60	10% de la inversión
Entre 60 y 90	15% de la inversión
Entre 90 y 205	20% de la inversión
Entre 205 y 287	25% de la inversión
Entre 287 y 574	30% de la inversión
Superior a 574	40% de la inversión

En caso de no completarse la inversión en los plazos establecidos, los porcentajes de exoneración mencionados podrán ser prorrateados de acuerdo con el grado de avance siempre y cuando se haya ejecutado más del 50% del avance de obra.

Entre los elementos a considerar a los efectos del beneficio cabe señalar que:

Las inversiones efectivamente realizadas hasta el plazo de presentación de la declaración jurada de I.R.A.E., se podrán considerar efectuadas en dicho ejercicio.

El monto de las inversiones ejecutadas se convertirá a U.I. considerando la cotización vigente el último día del mes anterior al momento en que se realice la inversión.

El I.R.A.E. exonerado en cada ejercicio no podrá exceder el 90% del impuesto a pagar.

El plazo para la aplicación de la exoneración será de 10 años contados a partir del primer ejercicio en que se obtenga renta fiscal.

Exoneración del IP

En este caso la exoneración alcanza los terrenos y mejoras por el término de 8 años si el proyecto se ubica en Montevideo y 10 años si está ubicado en el interior del país. En el caso de los bienes muebles destinados a las áreas de uso común, la exoneración será por el término de su vida útil. Dichos bienes se considerarán gravados a efectos del cómputo de pasivos.

Las modificaciones introducidas por el Decreto No. 225/021

Área destinada al uso común

Hasta ahora, en las inversiones menores a 60 millones de U.I., el proyecto en su totalidad debía contar con al menos un 5% del área destinada al uso común; mientras que en las inversiones mayores a 60 millones de UI debía contar con al menos un 10%.

La nueva disposición establece que será la Comisión de Aplicación (COMAP) quien establecerá el porcentaje del área destinada al uso común que deberá tener el proyecto de inversión, en función del tipo de proyecto y sus características.

Plazo para la presentación de proyectos

De acuerdo con la norma hasta ahora vigente, era condición para que la inversión quedara comprendida en los beneficios fiscales que los proyectos hubieran sido presentados con anterioridad al 31 de diciembre de 2021 y que el periodo de inversiones ejecutadas no se extendiera más allá del 30 de abril de 2025.

La nueva disposición extiende el plazo de presentación de los proyectos ante la COMAP para acogerse a los beneficios fiscales. Ahora deben presentarse antes del 31 de diciembre de 2022. No obstante, el período de inversiones ejecutadas se mantiene, por lo que no debe extenderse más allá del 30 de abril de 2025.

Régimen transitorio de facilidades con la D.G.I. en el

Dr. Felipe Martínez Falco

Supervisor del Departamento Tributario de KPMG. Doctor en Derecho y Ciencias Sociales por la Facultad de Derecho de la Universidad de la República (UDELAR). Obtuvo Diploma en Altos Estudios Nacionales, Maestría en Estrategia Nacional por el C.AL.E.N y cursa Maestría en Derecho y Técnica Tributaria en la Universidad de Montevideo (UM). Es miembro del Instituto Uruguayo de Estudios Tributarios (IUET) y del Colegio de Abogados del Uruguay (CAU). Se desempeña profesionalmente en el Departamento de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG como Supervisor en el área de impuestos.

marco de las medidas para mitigar el impacto económico generado por el Coronavirus COVID-19

Introducción

La Ley No. 19.942, de 23 de marzo de 2021, previó un conjunto de beneficios a efectos de afrontar la coyuntura económica adversa derivada de la pandemia del Coronavirus Covid-19.

Entre ellos, facultó al Poder Ejecutivo para otorgar a los sujetos pasivos de los impuestos recaudados por D.G.I. el régimen de facilidades previsto en los artículos 11 y siguientes de la Ley No. 17.555, de 18 de setiembre de 2002.

El Poder Ejecutivo ejerció dicha facultad a través del Decreto No. 122/021 de 27 de abril de 2021.

Comentaremos algunos de los aspectos del régimen.

Obligaciones pueden ser objeto del convenio de facilidades

Pueden convenirse deudas tanto por impuestos como por infracciones tributarias, excepto defraudación.

Es de destacar que las deudas por infracciones podrán convenirse, aunque deriven de obligaciones impagas por impuestos que fueron -aunque tardíamente- extinguidos por el contribuyente.

La condición, en todos los casos, es que tales deudas hayan tenido plazo de pago hasta el 28 de febrero de 2021, no importando cuando se generaron.

Sujetos comprendidos en el régimen de facilidades

El régimen de facilidades es muy amplio, comprendiendo a todos los sujetos pasivos a los sujetos pasivos de los impuestos recaudados por la D.G.I., ya sea en calidad de contribuyentes o responsables.

Beneficios del régimen

El régimen prevé una remisión o perdón total o parcial de multas y recargos.

Para ello, en el caso de adeudos por impuestos, se actualiza el monto de la deuda por el Índice de Precios al Consumo (I.P.C.) desde el mes de vencimiento de la obligación hasta el mes anterior al de la presentación de la solicitud.

La diferencia que surja entre el monto de las multas y recargos asociados, calculado de acuerdo con el régimen general y el de la actualización a que hicimos referencia, será condonado una vez que cumpla la totalidad de las cuotas previstas en el régimen de facilidades.

La deuda por impuestos actualizada se convierte a Unidades Indexadas (U.I.) y se divide en tantas cuotas como meses de duración posea el convenio, no generándose en tal caso intereses de financiación.

Condiciones para poder acceder al régimen

Para poder acceder a este régimen de facilidades se deberán cancelar -en caso de existir- los adeudos por multas de defraudación y, si no es posible cancelarlos en su totalidad, suscribir por tales adeudos un convenio de pago por el régimen general del Código Tributario -no por este régimen que venimos comentando-.

A su vez, debe tenerse presente que se deberá realizar –de regla– una entrega inicial que, en el caso de convenir deudas por impuestos será -de regla- del 20% del monto de la deuda.

Plazo para presentarse a convenir por este régimen

Los contribuyentes o responsables que deseen ampararse en este beneficioso régimen de facilidades tendrán plazo hasta el 28 de febrero de 2022. De acuerdo con las normas vigentes, con posterioridad a esta fecha límite no podrá haber presentación espontánea para convenir deudas por este régimen.

Es de destacar que las normas vigentes permiten aplicar este régimen incluso a aquellos contribuyentes que tienen un convenio de facilidades vigente, pudiendo pasarse a este régimen, conveniencia que deberá evaluarse caso a caso.

Dada la multiplicidad de aspectos relevantes a considerar, tanto si desea más información sobre este régimen como si precisa asistencia en torno al mismo, nuestro equipo de Asesoramiento Tributario y Legal podrá ayudarlo. ■

Matías Medina • Rematador Público

Ley de Operador Inmobiliario vs Ley de la selva. ¿Qué primará en nuestros país?

El título del presente artículo tiene como objetivo ser lo más gráfico posible de la situación actual del mercado inmobiliario Uruguayo y plantear no solo la problemática actual sino exponer una gran herramienta que está al alcance de nuestro sistema político y que podría subsanar una serie de problemas.

Problemática: nuestro país es uno de los pocos en el Mundo que no cuenta con una ley que regule la actividad inmobiliaria.

Esto implica que contamos con Operadores Inmobiliarios que no tiene la formación mínima para ejercer su actividad "Profesional" pero que, aprovechándose de la falta de legislación intervienen con LIBERTAD en el hábito formal e informal mayormente (evasión tributaria en todas sus operaciones, no realizan el control impuesto por ley de lavado de activos como sujeto colaboradores, no estar registrados en SENACLAFT, desprotección de fuentes de trabajos no registradas ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social), son competencia desleal frente a colegas que realizan importantes inversiones y generan empleo para diversas familias.

En otras palabras, no son Operadores Inmobiliarios pero ejercen y operan como tal. Pero pensando de forma positiva y con gran optimismo, el sector inmobiliario es un sector pujante que constantemente capta inversión extranjera y genera divisas nuestro país.

Es el nexo con la construcción, como principal fuente de obras y desarrollo de puestos de trabajo directos e indirectos como lo son todas las ramas de actividad conexas que están vinculadas estrechamente a ella.

Sector que involucra a casi 30.000 personas e incide en un 10% del PBI. Si nos enfocamos en la esfera privada, como en la judicial, los Operadores intervienen a diario como auxiliares de la justicia para dirimir conflictos entre partes.

Matías Medina López

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

Tienen participación en la etapa de disolución de sociedades, establecimientos comerciales, agropecuarios, condominios y particiones.

Ocupan un rol articulador en todo tipo de negocio relativo a inmuebles brindando soporte a inversores con una gran especialización en la nueva normativa, como puede ser la Ley de la Vivienda Promovida (informando sobre el padrón objeto del desarrollo, alineaciones, retorno de inversión, potencialidad del terreno, precio estimado de reventa durante y post obra, como también en los futuros precios de arrendamientos entre otras variantes).

Asesoran a empresas en sus desarrollos, polos logísticos, inversores que llegan al país en zonas turísticas y solicitan sus servicios.

Para estas zonas el Ministerio de Turismo solicita determinados requisitos (constituir un Aval entre otros) pero la gran "paradoja" es que la mayor cantidad de operaciones son realizadas por "informales", no registrados ante ningún organismo, incluso por empresas inmobiliarias de otros países los cuales no están registrados en Uruguay.

En la actualidad podríamos decir que hay una desregulación normativa inmobiliaria o falta de coordinación legislativa intentando subsanar la no existencia de una ley.

Objetivamente si un individuo desea abrir una inmobiliaria en una zona turística, los requisitos son mayores a otros departamentos. Montevideo es considerado uno de los departamentos más turísticos de nuestro país, pero a la hora de abrir una Inmobiliaria allí, tiene menores requisitos que en otros departamentos costeros.

Esto refleja la dualidad de criterios que existe en la actualidad.

Continuando con el desarrollo, nos estamos olvidando del MAYOR DAMNIFICADO que ante la aprobación de la ley seria el BENEFICIARIO. Nos referimos al CONSUMIDOR FINAL del servicio.

El espíritu de la ley es proteger al consumidor final con la actuación de profesionales sólidos con conocimiento metodológico para poder tasar un inmueble, arquitectónico para realizar una inspección ocular y relevamiento, comercial a la hora de comunicar y llevar a cabo una negociación entre múltiples sujetos, legal, contable, tener conocimiento de las nuevas tecnologías entre otras ramas para poder proteger el patrimonio y no incurrir en pérdidas importantes por una incorrecta actuación.

Este riesgo lo sufren muchos uruguayos que de forma SILENCIOSA (sin poder reclamar por falta de solvencia económica, ni ser oídos) al sufrir un mal asesoramiento que los lleva a "mal vender su propiedad" o "mal comprar su techo", que con mucho sacrificio habían logrado adquirir.

El proyecto de ley tiene una visión de de gran impacto SOCIAL, intentando resolver un problema pero haciendo foco en la población.

Objetivo de la Ley

Vale destacar que cuando nos referimos de forma directa al proyecto de Ley, es el que propone la Comisión Interinstitucional que nuclea a las instituciones con mayor representatividad y experiencia en el sector inmobiliario, compuesta por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya junto a todas sus Cámaras Asociadas del Interior del país, Cámara Inmobiliaria de Maldonado y Punta del Este, Asociación de Agentes Inmobiliarios del Uruguay, y el Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal.

Busca generar un marco legal con reglas claras que de forma inclusiva, regula la actividad inmobiliaria generando mayores puestos de trabajo genuinos con la idoneidad suficiente para desarrollar la labor. Tiene como eje central la capacitación y formación de los profesionales.

Para cumplir con este punto medular, los individuos que deseen desarrollar esta tarea deben haber aprobado el curso de Operador Inmobiliario dictado por la Universidad del Trabajo, que tiene una duración de dos años u otro curso privado equivalente que sea reconocido por el Ministerio de Educación y Cultura que otorgue la misma titulación.

Además de prever y contemplar todo tipo de situación, con la finalidad de que no se pierda ningún puesto de trabajo, la ley fija una cláusula especial donde incluye a individuos que en la actualidad desarrollan la profesión.

Si bien no es objeto del presente artículo realizar un análisis del proyecto, vale destacar que el mismo regula con un articulado conciso de forma completa la actividad, estableciendo derechos, obligaciones, prohibiciones, facultades, creación de un registro y sanciones de todos los individuos que nuclean al sector.

Con la aprobación del proyecto, la imagen de nuestro país cambiaría de forma sustancial cumpliendo de mejor manera los estándares internacionales y las recomendaciones de Organismos Internacionales que evalúan al país.

Llegando al final de este breve relato, traslado al lector el sabio refrán de "a río revuelto, ganancia de pescadores para preguntar ¿hay voluntad política de nuestros legisladores de acompañar la tendencia que existe a nivel mundial? ¿O somos una isla que es auto regulable por usos y malas costumbres?

¿Hay un discurso en el presente año para algunas ramas de actividad y para otras opera otro criterio? ■

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

Zapatero a tus zapatos

Ser “profesional” o “técnico en algo” no significa ser “experto en algo”. A ningún ginecólogo se le ocurre operar del corazón a un paciente... ¡Y ningún dentista receta lentes...! Ambos aplican el principio lógico, justo y respetuoso: ¡“Zapatero a tus zapatos”!

Es de Perogrullo que vivimos (desde hace un siglo, en forma crecientemente acentuada) en la era de la ESPECIALIZACIÓN. Y ello ha permitido un positivo y prodigioso avance meteórico de las CIENCIAS y del conocimiento humano en general, en sus diversas áreas.

También ha permitido un mejor ordenamiento social, ya que se trabaja con más precisión en nichos de actuación que incrementa la productividad, siendo el PROFESIONALISMO (idoneidad) la única bandera admitida y exigida, como la mejor forma de desbaratar día a día a los improvisados (en criollo "payadores)… De lo contrario, no se genera nunca la EXCELENCIA !

Los ejemplos de MEDICINA que he colocado en el acápite de esta nota, son más que elocuentes, por lo gráfico. Y también sucede en TODAS las áreas del trabajo humano ...YA NO HAY "LEONARDOS DA VINCI".

Así, en materia JURÍDICA pasa lo mismo: un avezado Penalista, seguramente no sepa mucho sobre Leyes de Arrendamiento. Y un ilustre Fiscalista no entienda cómo manejar el complejo y delicado Derecho de Familia. Y etc.

PARECE QUE DEBERÍA SER UN TEMA SIN DISCUSIÓN. Y sin embargo, hay quienes pretenden extender desmesuradamente su brazo (y pata) de acción, más allá de lo que marca el límite de su área específica de conocimientos. Son los abusadores del más elemental sentido común.

Esta prédica, que vengo haciendo hace décadas, no es una mera defensa de "nuestra chacrita", sino el resultado de observar la realidad y además, es el reflejo de lo que me aconteció personalmente.

En efecto, cuando comencé en esta actividad inmobiliaria (año 1985), ya hacía cuatro años que había egresado de la Facultad de Derecho como Abogado y Doctor en Ciencias Sociales. Pero, pronto (a los pocos meses) comprendí que: los múltiples, profundos y valiosos conocimientos que me aportó dicha Facultad eran NECESARIOS, pero NADA SUFICIENTES para afrontar con solvencia esta NUEVA ÁREA de actuación, específicamente diferente, plagada de singularidades.

Fue así que comencé a estudiar, leer libros (todos extranjeros, por supuesto) y asistir a alguna esporádica charla o conferencia (obviamente, no había INTERNET y tampoco Curso alguno con contenido similar específico).

Estuve condenado a comenzar "a los ponchazos", empíricamente, tratando de ir aprendiendo de los más veteranos en esta actividad, que pronto se transformó en una profesión cotidiana, que fui abrazando con pasión. Y entonces, me puse a estudiar, como pude, con las débiles armas ("tenedores") con que contaba. Era una situación de verdadera orfandad y desolación.

La PRE-HISTORIA de nuestra gestión tal como la vemos ahora: con la necesidad de tener fuertes herramientas y conceptos que orquestan el verdadero y tan necesario PROFESIONALISMO INMOBILIARIO, con la máxima dosis de EXCELENCIA.

Para ello, fue fundamental, como hito histórico, la creación de la Carrera Oficial del OPERADOR INMOBILIARIO, que desde 1998 viene dictando la U.T.U. primero en Montevideo y luego prontamente, diseminada por todos los demás Departamentos. Y recordemos que fue estructurada en conjunto: entre nuestra Cámara Inmobiliaria Uruguaya (quienes estábamos en la trinchera real) y ese Organismo Educativo Oficial (que le aportó su impronta pedagógica), como una carrera TÉCNICO-TERCIARIA, es decir, como una TECNICATURA, una verdadera PROFESIÓN, exigiéndose Bachillerato completo para cursarla.

Asimismo, los Docentes de las asignaturas más específicas y prácticas, fuimos reclutados entre quienes ya teníamos más de 10 años de buena praxis en el mercado (además, de otras sólidas formaciones). O sea: fue de vital importancia, requerir muchos años de experiencia para poder ejercer idóneamente esta compleja actividad, llena de vericuetos específicos y singulares. Y las heridas, también enseñan… ¡y cómo!

A esta altura, ya con más de 3.000 EGRESADOS y TITULADOS en todo el País, viene significando no sólo la posibilidad de canalizar una vocación, sino la de poder otorgar firmes herramientas para desempeñarse solventemente en una tarea específica, de vital importancia comercial y social, y con gran trascendencia en lo económico y en lo familiar, todo lo cual, merece oficial y públicamente, elevarse definitivamente a la categoría de PROFESIÓN.

Se fue consagrando así la ESPECIALIZACIÓN, o sea, la separación nítida entre la PAJA y el TRIGO… ("ZAPATERO: A TUS ZAPATOS") Y aquí les cuento un fenómeno elocuente, que muestra contundentemente lo que debe ser un enfoque verdaderamente RES-

PONSABLE para el trabajo:

Buena parte del alumnado (porcentaje que osciló entre un 20 y 25 % según viene dándose año tras año), YA ERAN Profesionales Universitarios, de las diversas áreas, más o menos afines (principalmente: Escribanos, Arquitectos, Abogados, Contadores, Agrimensores, Rematadores, Expertos en Márketing, Psicólogos, Sociólogos, etc.). Y entonces, yo me pregunto, junto al (quizás) sorprendido lector:

"¿POR QUÉ LO HACEN?"
Acaso porque: ¿LES ENCANTA PERDER SU VALIOSO TIEMPO, SACRIFICANDO HORAS NOCTURAS DE DESCANSO Y/O VIDA FAMILIAR?

Y la respuesta, es lógica y no debemos olvidarla: PORQUE, CONSIDERAN QUE NO FUERON PREPARADOS DEBIDAMENTE POR SUS RESPECTIVAS FACULTADES, PARA ASUMIR CON UNA MÍNIMA IDONEIDAD Y RESPONSABILIDAD ESTA (NUESTRA) ACTIVIDAD TAN DIFERENTE Y ESPECÍFICA.

Esta es una conclusión de vital importancia y debe constituirse en una clara PREMISA, a la hora en que, algunos oportunistas (que nunca faltan) pretenden subirse a nuestro tren indebidamente.

¿Qué pensaría, por ejemplo un Escribano, si yo falsifico su Título y comienzo a autorizar Poderes y Escrituras? Sólo muchos años de sólida experiencia y prestigiosa trayectoria puede suplir de alguna forma idónea (sólo transitoriamente), a la Carrera Oficial Terciaria.

Pero, en los PAÍSES VECINOS, ya no se jerarquiza el tamaño o longevidad de la experiencia, sino solamente el TÍTULO TERCIARIO y muchas veces UNIVERSITARIO, de quienes deseen ejercer en serio y en forma idónea nuestra actividad inmobiliaria. De lo contrario, tal como lo disponen sus dignas LEYES (algunas, desde hace más de TRES DÉCADAS), no se pueden Matricular ni Colegiar en Instituciones rectoras de la Profesión. Y por lo tanto, NO PUEDEN, NI DEBEN TRABAJAR EN EL SECTOR.

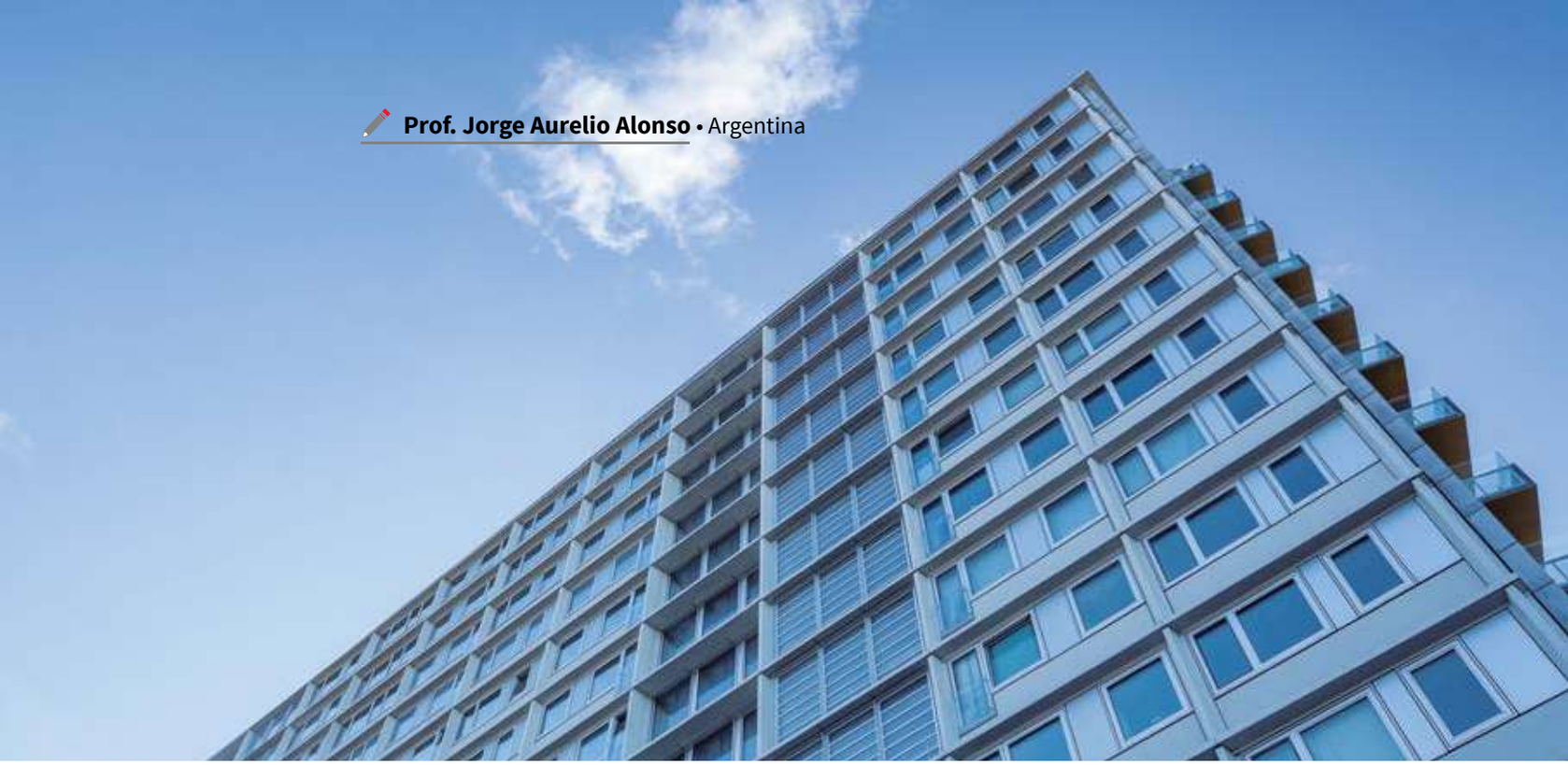
REITERO: debemos comprender, de una vez por todas, que esas leyes restrictivas y limitativas no son para defender "nuestra chacrita", o un "coto de caza de privilegiados", sino, principalmente, para una defensa más sagrada y auténtica de los CONSUMIDORES. Es decir, de todo el resto de la Sociedad.

Hay más argumentos (propender a la formalidad laboral, incrementar la recaudación de impuestos, etc.), que incansablemente hemos vertido (hasta ahora, inútilmente) a lo largo de más de tres décadas ante las diversas Comisiones de Legislación de nuestro Parlamento, procurando que se apruebe una postergada LEY para la legítima jerarquización y dignificación de nuestra Profesión de "INMOBILIARIOS PROFESIONALES". Y seguimos luchando .

Esperemos que los actuales legisladores, tengan oídos (cerebro y corazón) más receptivos y sensible, actuando en consecuencia y separen de una buena vez la PAJA del TRIGO. ¡QUE ASÍ SEA! ■

Dr. Alfredo Tortorella

Socio Fundador de la CIU (1987) y Socio HONORARIO (2017)



Prof. Jorge Aurelio Alonso • Argentina

¿Qué nos propone el mercado inmobiliario post pandemia?

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.

Cuanto más sepamos del mercado en el que actuamos y más tendencias comprendamos, mejor adaptación a enfrentarlo tendremos.

Y esa adaptación compromete al titular de la inmobiliaria especialmente y a todo el personal que la integra, ya que requiere implementar nuevas estrategias y gestionar acorde a los requerimientos de una sociedad motivada por nuevos estilos de vida y atraída por los nuevos adelantos tecnológicos.

El empoderamiento femenino en las áreas directivo-laboral; cultural y científica; el sistema "home workers"; las técnicas comunicacionales; el avance de la "compra virtual", la incipiente pero progresiva robótica hogareña, son algunos factores que inciden para que la inmobiliaria del hoy deba ser una organización con concepto del "real state".

Por lo tanto es necesario saber y comprender que hay modalidades, sistemas y procedimientos que se han implementado y optimizado resultados: la digitalización por ejemplo.

Consultas; ofertas; promociones; "visitas" al inmueble; "ver" el barrio y alrededores. Simplifica tiempos. Economiza energías. Moviliza el ingenio de todo integrante de la inmobiliaria. Y obliga a una adecuada planificación de las tareas de todo el personal.

La actividad deberá iniciarse 15 minutos antes de la hora de apertura, dando tiempo así a que los equipos de computación y comunicación estén habilitados para usar a partir de la hora en que está anunciada la atención al público.

Generalmente las tareas de oficina se desarrollan más adecuadamente en horas de la mañana ya que las atenciones telefónicas, por internet y personalizadas se realizan en horas de la tarde. Por lo tanto será preferible realizar de mañana:

Respuestas a consultas de clientes
Requerimientos de documentos a clientes o profesionales

Revisación de material disponible para venta o alquiler

Evaluación y actualización de va-

lores de alquiler/venta prefijados

Recorridas personales de zonas/barrios (caminando para observar todo detalle)

Seleccionar el inventario en forma cotidiana para:

Evitar se publiquen propiedades ya vendidas u ofertas duplicadas en las páginas especializadas para buscar y encontrar propiedades.

Evaluar resultados de contactos; entrevistas y concreción de operaciones contra objetivos fijados. Todo ello aplicado en el "día a día".

El mediano plazo exige un planeamiento estratégico que iremos desarrollando más adelante, el que comprometerá la adhesión de todo el personal y su adaptación a la mejor administración del tiempo; comprensión de la diversidad de uso de la tecnología, sin desprenderse de la prioridad: tratamos persona a persona.

Hasta la próxima. ■

Comerciales que la inmobiliaria adopte

Especialistas señalan que hay cosas que se están implementado y que son mejores, que no deberían regresar a ser como antes.

Se debe apuntar a la digitalización del 100% del proceso. Ver la propiedad y sus alrededores es una parte insustituible del proceso de compra-venta.

Especialistas indican que la cuarentena derivada del COVID-19 está acelerando o forzando cambios en la venta de inmuebles, como los recorridos virtuales, el acompañamiento remoto, el financiamiento y los trámites digitales, que se perfilan como permanentes en la forma de comprar en México.

Añaden que existen tres tipos de personas que están buscando comprar una casa en medio de la contingencia: Quienes ya lo habían decidido e inician o dan continuidad al proceso; aquellos que están buscando oportunidades en zonas o rangos de precios específicos; y quienes la ven como una alternativa para mantener el valor de su dinero en el largo plazo.

"Durante las próximas semanas de aislamiento y hacia la reincorporación de actividades en los siguientes meses, es importante mantener y fortalecer los servicios remotos, mientras se reservan las etapas presenciales solo para trámites específicos. Hay cosas que estamos implementado y que son mejores, que no deberían regresar a ser como antes; debemos apuntar a la digitalización del 100% del proceso", señala la startup proptech La Haus. En un comunicado, refiere que entre los principales cambios para mantener a compradores y agentes seguros, se encuentran los siguientes:

-Recorridos virtuales. Ver la propiedad y sus alrededores es una parte insustituible del proceso de compra-venta, que ahora puede realizarse a distancia con herramientas de calidad que dan imágenes y videos nítidos para verificar cada detalle de la construcción. Lo mismo se puede hacer con diferentes aplicaciones, para conocer el vecindario y tener vistas de pie de calle, conocer escuelas, comercios y mercados cercanos.

-Uso de chatbots y asistentes virtuales. La inteligencia artificial aplicada al servicio al cliente permite resolver dudas comunes de manera automática; de esta forma el agente inmobiliario puede enfocarse en dar una atención personalizada y a la medida.

-Acompañamiento virtual. Los agentes pueden mantenerse en contacto con sus compradores potenciales durante todo el proceso, vía correo, WhatsApp o videollamadas para resolver dudas en todo momento de forma ágil.

-Solicitudes de crédito en línea. Hoy es posible obtener un crédito 100% en línea. El usuario proporciona toda la información necesaria vía digital y recibe una transferencia electrónica; lo que reduce aún más los tiempos de los procesos tradicionales. En tanto que las transferencias de dinero a través canales digitales son actualmente la alternativa segura y viable.

-Uso de firmas digitales. Aunque muchas personas se sienten más cómodas con una firma física, la realidad es que la tecnología y el marco regulatorio actual permiten el uso de distintos tipos de servicios de firmas digitales.

-Temas notariales y escrituración. Es un paso que todavía tiene que ser realizado con una visita presencial; la forma en que se está resolviendo es que los agentes definan visitas específicas para atender varios trámites y seguir medidas de protección sanitaria y distancia social.

Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants

Aprendiendo a aprender en un escenario de pandemia

> “Nada es muy difícil si lo divides en partes pequeñas”
>
> Henry Ford

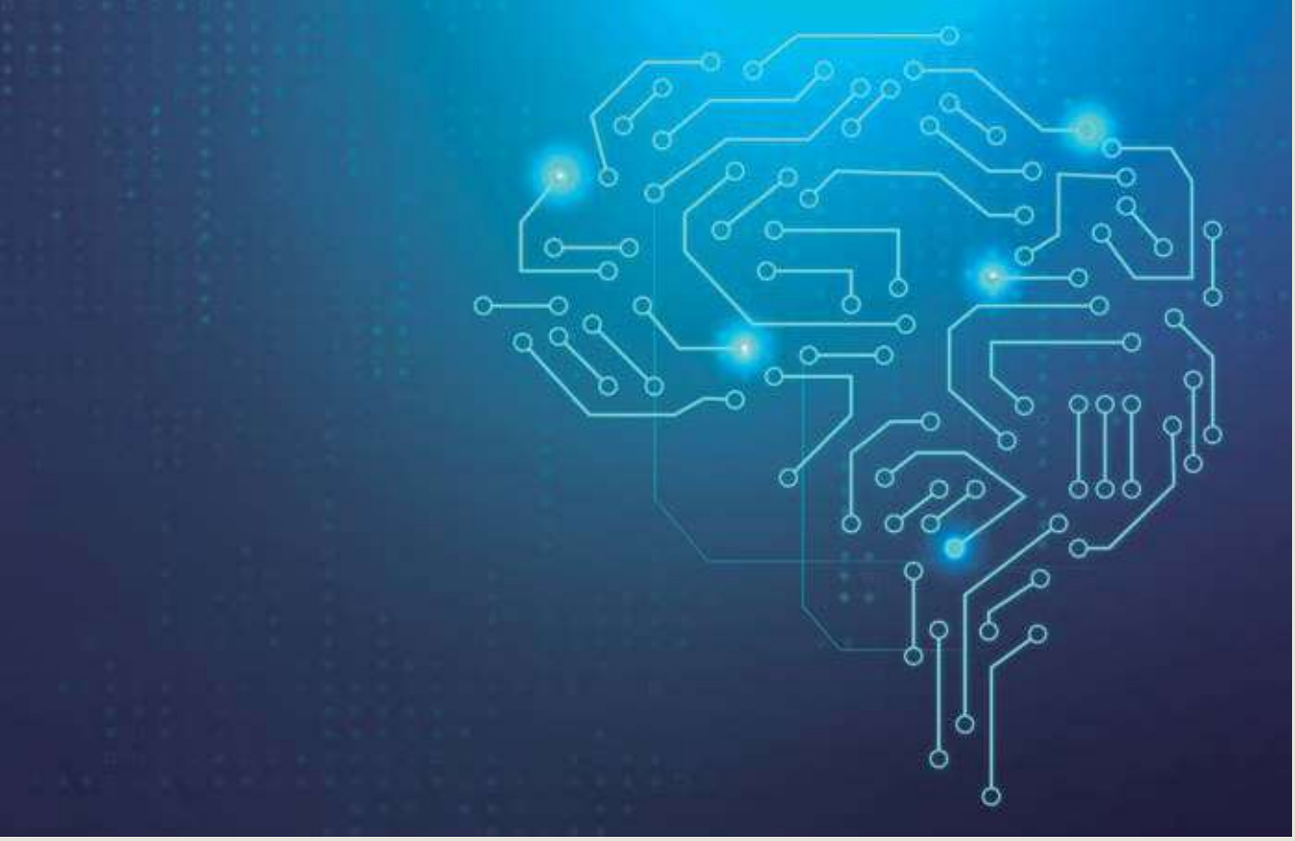
Ya desde nuestro nacimiento vamos aprendiendo un sinnúmero de cosas sin que necesariamente nos digan “paso a paso” cómo hacerlas.

En realidad en nuestra niñez vivimos una etapa de aprender por medio del descubrir.

A medida que pasan esos primeros años, nos explican o simplemente nos muestran “cómo se hacen las cosas”, pero este mostrar -si bien es importante- no resulta suficiente para lograr un correcto aprendizaje.

De manera tal que terminamos aprendiendo por un proceso de experimentar o simplemente ponernos a prueba frente a lo que deseamos lograr.

Esta modalidad para aprender nos lleva a terminar aprendiendo



muchas veces por el sistema de prueba y error.

A lo largo de todos estos años de relación con la actividad de la formación inmobiliaria, he podido comprobar que la mayor parte de las veces, los vendedores inmobiliarios han aprendido por medio de esta modalidad de prueba y error.

La demostración o el mostrar cómo se hace una tarea constituye una parte importante para enseñarle algo a alguien.

Pero para realmente enseñar una nueva idea, una nueva modalidad de acción, hay que llevar a cabo el despiece de las partes que contemplan la totalidad de lo que la persona tiene que aprender.

Piense por ejemplo en cómo usted aprendió a vender propiedades. Seguramente usted "se lanzó al ruedo" o, en el mejor de los casos, usted salió con otro vendedor y aprendió mirando cómo él hacía las cosas.

En el comienzo de su carrera, no resulta frecuente que una persona que se dedique a la venta inmobiliaria haya realizado un entrenamiento completo para manejar los procesos de la venta, ya sea para trabajar con propietarios como con potenciales compradores o inquilinos.

Usted sabe cuán dificultoso ha sido este camino y, aún cuando usted haya tenido éxito en su gestión, su aprendizaje se ha dado por medio de la experiencia del día a día.

Ello no quiere decir que la experiencia no sea importante pero… ¿ha pensado usted cuanto más exitoso podría ser si además contara con un modelo para trabajar en el terreno de la venta inmobiliaria?

Por otra parte, frecuentemente no nos ponemos a pensar cómo aprendemos y en otras ocasiones nos resistimos a aprender o aprendemos algo de una forma incorrecta como si esa fuera de la manera correcta.

Es común encontrarnos con expresiones como: "así fue como lo aprendí", o "mi forma de actuar es mi forma de actuar", o "yo ya no tengo ni tiempo ni edad para cambiar".

En los tiempos actuales, con la acelerada velocidad de cambio en todos los ámbitos, el aprender a aprender constituye la mayor ventaja competitiva con que usted cuenta para hacer frente a lo que viene.

Deseo detenerme por un instante en este concepto de aprender a aprender y relacionarlo en primer lugar con lo que son los paradigmas y sus importantes derivaciones, para luego analizar en detalle los conceptos respecto de qué es el aprendizaje.

Joel Arthur Barker, consultor y futurólogo, ha llevado a cabo una serie de investigaciones y estudios sobre el fenómeno de los paradigmas y la forma en cómo sus cambios influyen en la realidad, pues sus modificaciones impactan en las personas, las empresas, las comunidades y los países.

Según el diccionario Webster, el significado de la palabra paradigma es "patrón o modelo".

Tal como lo define Thomas Kuhn, un paradigma es un sistema de valores, creencias, y normas que guía nuestras interacciones dia-

rias con otros. Vemos el mundo no como es, sino como somos. Un paradigma es la forma como vemos el mundo.

No en términos del sentido visual, sino en términos de cómo lo percibimos, lo comprendemos o lo interpretamos. Stephen R. Covey

Cada uno de nosotros tiene un patrón o modelo a partir del cual se pone en marcha nuestro comportamiento. Sin embargo, la resultante de nuestras acciones responde a una serie de valores, conocimientos y experiencias dentro de un contexto dado.

El filósofo español José Ortega y Gasset nos hacía referencia a ello cuando expresaba: "Yo soy yo y mis circunstancias". Todo lo que hacemos parte de nuestros propios paradigmas o de nuestros propios modelos mentales.

Así, entonces, en todo momento observamos el mundo a través de ellos; constantemente elegimos aquella información que mejor se acomode a nuestras propias reglas y reglamentos, tratando muchas veces de ignorar o resistirnos a otros modelos o paradigmas. Esta actitud podría impedirnos anticipar el futuro y de esta forma perder oportunidades.

Lo único permanente es el cambio. Heráclito

Relacionado con el tema de cambio de paradigmas, Joel Barker ha desarrollado una regla que es de gran importancia para cualquier ser humano en el contexto de este mundo tan cambiante. Se trata de lo que él llama la "regla del retorno a cero". De acuerdo con ella, "cuando un paradigma cambia, todo el mundo vuelve a cero".

Lo que pretende mostrar esta formulación es que los seres humanos vivimos en el día a día haciendo una cantidad de cosas dentro de un contexto dado y sobre la base de los propios paradigmas.

Así, por ejemplo, seguimos aplicando un modelo de gestión que se ve reflejado en la forma en que vendemos o la forma en que atendemos a nuestros clientes y lo consideramos correcto, especialmente si nos permite obtener resultados y ser, sobre todo, exitosos.

Pero como la sociedad, el medio, es cambiante en función de diversas variables, puede ocurrir en cualquier momento que lo que usted viene haciendo deje de ser efectivo.

No importa cuán grande sea su mercado, cuán relevante sea su reputación o cuán bueno sea en el paradigma actual con el cual se maneja. Usted sabe como yo que este cambio de paradigma con la llegada del Covid-19 ha venido a cambiar todo.

Este es un cambio de paradigma mundial que nos obliga a reinventarnos, en muchos casos desaprender y volver a aprender.

Tenga en cuenta lo que nos dice Barker: "Cuando surge un nuevo paradigma, usted vuelve a cero. Sus éxitos pasados no le garantizan absolutamente nada si las reglas cambian".

Estas contribuciones de Barker tienen una gran significación e importancia con relación a la apertura para aprender.

Por todo ello, tenga en cuenta que la posibilidad de aprendizaje está presente en su vida todo el tiempo, que es un don que todos poseemos y que podrá utilizar cuando usted se lo proponga. ■

Conceptos desarrollados por el autor en su obra "El servicio al cliente en la actividad inmobiliaria". Ediciones Bienes Raíces. Buenos Aires 2006.

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

Alfredo López Salteri

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.

Ximena Pardiñas • Responsable de la Academia Xn

Mi sueño olímpico y el liderazgo personal

En una tarde de verano de los primeros días del año, llegamos al club a entrenar como todas las jornadas.

Ese día en especial la entrenadora pidió que nos sentáramos al borde de la piscina y no entráramos al agua aún.

Y nos dijo: "este año quiero que escriban en la primer hoja de un cuaderno, ¿cuál es su sueño como nadadoras de natación artística?"

Ese mismo día compré un cuaderno nuevo, lo forré con un lindo estampado rosado, le puse mi nombre en la tapa.

En la primera hoja dibujé y coloreé los cinco aros olímpicos.

Ese era mi sueño: llegar a participar algún día de los Juegos Olímpicos.

No más excusas

Tenía 15 años y una cantidad de hojas en blanco a completar en ese cuaderno para poder lograr mi sueño.

Empecé a llenarlo con todas las cosas que tenían que ocurrir para poder cumplirlo.

Eran una cantidad enorme. Muchas las podía hacer yo misma. Otras tantas no sabía cómo hacerlas y me daba cuenta que necesitaba de otros.

Tendría que encontrar ayuda, en mi entrenadora, en mis compañeras, en mi club, en mi familia y quizás en gente que ni siquiera conocía aún.

En algún momento pensé que llegar a los Juegos Olímpicos era una locura imposible, que estaba muy lejos, que solo unos pocos privilegiados lo lograban, ¿por qué iba a lograrlo yo?

Y pensé: quizás sea mejor arrancar esta página y pensar en algo más probable.

Encontraba mil argumentos –o más bien excusas– para cambiar el objetivo.

Era cierto: la probabilidad de lograr una cosa así era muy baja. Pero si yo no creía que podía, nunca iba a pasar.

Así que me dije: "basta de excusas; voy a poner toda mi energía en lo que hay que hacer para que esto ocurra".

Me prometí cambiar mi forma de pensar: nunca más encontrar un pretexto, una excusa, ni justificarme.

> "Las cosas pasan dos veces: primero en la mente y después en la realidad."

Decidí dejar esa hoja y dar vuelta a la siguiente del cuaderno y seguir detallando todo lo necesario para cumplirlo.

La mayor parte de lograr los resultados depende de tu capacidad de LIDERAZGO PERSONAL y empieza por uno mismo. Porque "nada cambia si yo no cambio".

"Las cosas pasan 2 veces: primero en la mente y después en la realidad".

Empecé a soñar en grande, muy grande. Porque las personas somos como las plantas: "heliotrópicas", ellas se mueven hacia la luz y nosotros hacia nuestras mejores imágenes del futuro deseado.

Mientras dibujaba cada uno de los aros, podía imaginarme con 10 o 15 años más, nadando mi rutina en una gran piscina olímpica. Las cosas pasan dos veces: primero en la mente y luego en la realidad.

Y parte del liderazgo personal es CONSTRUIR TU PROPIO FUTURO, empezando por tus sueños –todo empieza por un sueño- e imaginar la mejor versión de ti mismo.

Es la descripción vívida de ese futuro deseado la que genera la energía en el presente para poder movernos hacia nuestros objetivos.

"La excelencia no es un acto, es un hábito".

Pero no alcanzaba solo con soñar, sino que tenía que hacerme res-

ponsable de ese sueño.

La segunda hoja del cuaderno se llenaba con mis objetivos más de corto plazo: ¿qué iba a hacer mañana?, ¿qué iba a hacer el mes siguiente?, y ¿qué haría en los años que me faltaban para los Juegos Olímpicos? Y luego -y lo más difícil-: ¡hacerlo todos los días!

SENTIRME DUEÑA de ese sueño, decidir cada día trabajar con disciplina en ese camino y hacia ese Norte, cada día darlo todo. Porque "somos lo que hacemos repetidamente, por lo tanto la excelencia no es un acto, es un hábito" (Aristóteles).

Cada hoja del cuaderno me acercaba a mi sueño. Todas eran importantes, hasta el viaje más largo y difícil empieza con un paso.

La tercera hoja implicaba aprender una figura nueva, la cuarta mejorar mi flexibilidad y así en más. ¿Cómo hacerlo distinto? ¿Cómo hacerlo mejor? ¿Me conformo solo con aprenderlo? O ¿habrá algo para superar? ¿Se trata de cumplir hoja a hoja o comprometerme con lo que quiero? ¿Puedo dar esa milla extra?

Quería saber que estaban haciendo las nadadoras que ahora eran campeonas olímpicas: ¿qué podía aprender de ellas?

TRANSFORMARME continuamente. Las emociones juegan su parte. Necesitaba conocerme, sabía que la altura y la velocidad eran mis fortalezas, pero sin embargo la flexibilidad y la expresividad eran unas de mis debilidades.

Cuanto más supiera de mí misma, más iba a entender cómo mejorar, cómo superar mis límites.

De a poco empecé a adquirir muchas de las habilidades que había escrito en mi cuaderno.

Pero a medida que pasaba el tiempo, también me daba cuenta que no sólo la parte técnica jugaba en este juego.

En muchos campeonatos no obtuve los resultados que quería. Y empecé a entender que las emociones también jugaban su parte.

Los nervios, los miedos, la angustia, la ansiedad y muchas más. EL AUTOCONOCIMIENTO Y LA GESTIÓN DE MIS EMOCIONES pasó a ser la página central del cuaderno.

Cuatro actitudes para el éxito

Algunos años después cambié el deporte por la arquitectura. Fui jefe de obra del Aeropuerto de Montevideo y luego asumí la gerencia comercial de la empresa constructora donde trabajaba.

En ese momento, dos cosas me ayudaron en este nuevo desafío: Xn y el libro "No + Pálidas", de Enrique Baliño. Recién ahí logré "conectar los puntos" y entender cómo el deporte me había ayudado también en mi carrera profesional.

Porque lo que había hecho era asumir cuatro actitudes que me ayudaron a lograr el éxito deportivo:

LA ACTITUD POSITIVA fue la que

me permitió soñar en grande, muy grande y dibujar los aros olímpicos en mi cuaderno. Y me ayudó también a levantarme cada vez que no lograba mis resultados.

Con la **ACTITUD DE RESPONSABILIDAD** y disciplina entrené cada día para poder llegar a ese sueño e intentar hacerlo realidad. Sin excusas.

Más allá de que necesitaba de otros para poder lograr lo que quería, yo era siempre la dueña de mis resultados.

La **ACTITUD DE MEJORA CONTÍNUA** fue clave, porque en el alto rendimiento siempre hay algo por mejorar, la excelencia es un camino sin límites.

> "Buscaremos la perfección sin descanso, sabiendo que nunca la alcanzaremos. Pero en el camino conseguiremos la excelencia", enseña Vince Lombardi.

Y **LA ACTITUD DE EQUIPO** fue la que me permitió aprender con humildad de los demás y entender que nadie triunfa solo.

Que mis colegas, mi entrenadora, mi club, la selección y hasta mi familia eran protagonistas importantes en la realización del sueño. Y que dependía de todos ellos, pero sobre todo de mí.

¿Cómo lograr el máximo potencial en tu profesión? Hoy, casi 30 años después, lidero la Academia de Xn en donde ayudamos a personas, equipos y organizaciones a lograr su máximo potencial. Y transmito desde mi experiencia este aprendizaje.

Hoy, entiendo que cada persona, equipo y organización tiene un cuaderno de sueños, UN PROPÓSITO que le da esa energía emocional a su rol, lo hace sentirse parte de algo más grande y en Xn los ayudamos a descubrirlo.

Hoy veo que los VALORES personales y las ACTITUDES con las que transité ese viaje son las mismas con las que promovemos nuestro trabajo y son aquellas actitudes que entendemos debe tener una persona para lograr su éxito.

Hoy, ayudamos a formar mejores líderes y en nuestra academia eso empieza por uno mismo, el LIDERAZGO PERSONAL y el AUTOCONOCIMIENTO.

Hoy, recuerdo ese cuaderno rosado con nostalgia. Sobre todo porque nunca llegué a los Juegos Olímpicos. Pero en el deporte se compite un día y se gana en todos los demás.

Y en tu carrera profesional, también. Porque como dice el Maestro Tabárez: "El camino es la recompensa".

Si cada hoja de ese cuaderno valió la pena, podés hacer que cada día en tu trabajo lo valga también.

Te invito a desarrollarte a tu máximo potencial y lograr la mejor versión de ti mismo. ■

Ximena Pardiñas

Egresada de la Fac. de Arquitectura de la UdelaR, postgrado de Desarrollo Directivo en el IEEM (Universidad de Montevideo). Facilitadora de talleres de Liderazgo y especialista en Gestión de proyectos. Lidera equipos de alto desempeño en ingeniería y construcción. Jefe de Obra del Aeropuerto Internacional de Carrasco y responsable del primer fideicomiso inmobiliario del Uruguay: Torres Nuevocentro. Ocupó la Gerencia Comercial de Ebital. Responsable por el desarrollo del negocio, la satisfacción de clientes y de las relaciones y negociaciones con organizaciones como los Ministerios de Vivienda, Defensa Nacional, Interior, Transporte y Obras Públicas; Auditorio Nacional del Sodre, CND, UDELAR, UTEC, PAEMFE, ANEP, ANTEL, BROU, Altius Group, Grupo Lecueder, Zonamérica, Grupo Grosskop, Grupo Bulgheroni, y otras.

Santiago Core • Director de Mi Agencia de Comunicación

¿Cómo está su marca?

Ha sido usual no darle valor a algo tan importante como la imagen de marca, especialmente al diseño. El diseño es calidad de vida. ¿Por qué cree que elegimos lo lindo frente a lo feo? No es un tema de frivolidad, es sentirse bien.

En el rubro inmobiliario, la amplia mayoría de las empresas se llama como su fundador. Sea nombre y apellido o solamente el apellido, implica un compromiso que va un poco más allá de lo típico. A fin de cuentas, su nombre está al frente de todo lo que transmita, ocurra o deje de ocurrir.

Una marca es un proyecto a largo plazo, por lo tanto su creación o –actualmente– su análisis debe ser contemplado de forma acorde. Deténgase un momento: ¿cómo está su marca? Sea cual sea el nombre, piense y analice lo primero: ¿el logotipo transmite lo que usted pretende? Aquí van algunas sensaciones que surgen con solo ver un logotipo:

- Nivel de calidad
- Seriedad y confianza
- Antigüedad o modernismo
- Atracción o rechazo
- Rubro de la empresa
- Rango de precios

Cualquiera de esos puntos pueden influir en la decisión de un potencial cliente para contactar (o no) a una empresa. Pero si la misma tiene un nombre personal, más aún. ¿Por qué? Porque es su nombre, lo que implicaría similitudes con su personalidad, actitud o servicio. Si es su caso ¿cómo se siente al ver su logotipo? ¿Le gusta? ¿Se siente actual? Es normal que una marca haga evoluciones de su imagen corporativa a lo largo de su historia, comenzando por su logo.

Santiago Core

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

Pero también es “normal” ver en Uruguay logotipos que evidencian el paso de los años.

Estos son los componentes primarios a tener en cuenta:

- Tipografía
- Colores
- Formas
- Legibilidad
- Proporciones
- Simplicidad
- Reproducibilidad

En el Uruguay pocos dan importancia a la relevancia que tiene la imagen corporativa, comenzando (insisto) por su logotipo. Pero los componentes totales son muchos más, como ser: papelería, página web, redes sociales, firmas de mail, mailings, cartelería, uniformes, colores, mobiliario y un largo etcétera.

Los años dan experiencia y un ejemplo que pongo cuando hablo de imagen corporativa es muy esclarecedor; vamos a explicarlo con un gráfico para que sea más entretenido de leer:

3 formas de tener su logotipo

MÉTODO	PROCEDIMIENTO
Gratis	Tipee el nombre de su empresa en un documento de texto. Seleccione una tipografía y un color que le guste. ¡Listo!
Barato	Pídale a algún familiar o amigo joven que le haga “un loguito así nomás, para mi empresa, vos sabés computación”. Pero hay que ser agradecido, ofrezca una gratificación.
Profesional	Solicite un análisis, desarrollo y propuesta acorde a su empresa y sus valores. ¿Es más caro que los anteriores? Sí, lógicamente. Pero los resultados serán los mejores.

Siempre recuerdo esta anécdota: hace algunos años, mientras hablaba con un cliente español en la rambla de Montevideo, interrumpí la charla para mostrarle un Ferrari de la década de 1980 que se acercaba por detrás de él. Mi emoción se vino al piso con su reacción: “bah, es viejo, no me impresiona”. Ante mi respuesta de “¿Pero cómo? ¡Es un Ferrari!” se limitó a decir “Es como si me mostraras a una Miss Universo de 1950, hoy. ¡Ya no sería la misma, tendría como 80 años!”.

Los tiempos evolucionan y nosotros también. Nuestras marcas no pueden ser ajenas a estos cambios, porque las tendencias y los públicos se renuevan y no está mal analizar y evaluar una posible actualización luego de muchos años de historia. Por supuesto, la modernización de la imagen implica cierta inversión de la empresa, pero trae consigo resultados visibles y beneficios a corto plazo: generará nuevos bríos y sensaciones positivas en el personal, llamará la atención de clientes y prospectos y dará satisfacción a usted, ¡el del nombre en la marquesina!

Figura 1. *Parece un chiste, pero no lo es: este isotipo es el actual en una inmobiliaria ¡europea! Cambiamos el nombre por uno ficticio. ¿Qué sensaciones le genera? Medítelo.*

Figura 2. *Tomamos un isotipo de internet al azar y creamos el logo de la misma empresa ficticia de la figura 1, simulando una evolución donde hasta sugerimos una nueva bajada. Y usted ¿cuál prefiere?*

Natalia Tellechea • Asesora en Redes Sociales de la CIU

¿Debemos compartir contenidos de nuestra vida personal en nuestros perfiles profesionales?

Es una de las preguntas más frecuentes que me hacen en el momento de crear contenidos para redes sociales profesionales. Y mi respuesta siempre es SÍ, pero aquí en este artículo ya lo explico.

Muchas inmobiliarias trabajan sus redes sociales como panfletos digitales donde solo muestran fotos de propiedades, con sus características, precio o contacto, lo cual para un usuario de redes sociales no es nada atractivo ya que su interés en entrar en

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.

una red social no es para comprar.

Ese tipo de contenido puede ser atractivo en un portal porque el usuario entra al portal con el objetivo de encontrar un inmueble, y cuanto más detalles tenga, mayor relevancia tendrá para él.

Debemos tener claro que las redes sociales, la palabra lo está diciendo, son "sociales" donde el primer objetivo es justamente la interacción con personas y para lograr esto debemos cumplir tres pasos fundamentales: Atracción, Conexión y Conversión.

Atracción: Con la cantidad de información que vemos en las redes sociales, lo que precisamos es destacarnos y llamar la atención de los usuarios que se puedan conectar con nosotros y formar nuestra tribu, por eso en las redes sociales se tiene el botón de "seguir" , es decir, las personas tienen o no interés en seguirnos por nuestros contenidos.

Entonces para atraer, lo primero que tengo que entender es que las personas quieren saber quién soy, quién está detrás de esa marca, y cuándo digo quién soy no es mi curriculum sino, quién soy de hecho, cuáles son mis valores, cuál es mi propósito, y todas estas cosas las voy demostrando a partir del momento que comparto información sobre mi vida personal.

No estoy diciendo transformar un perfil profesional en un álbum familiar, pero sí compartir qué y quiénes son los que permiten estar donde estoy hoy para poder ofrecer el producto o servicio que quiero vender.

Conexión: surge a partir del momento en que las personas me conocen y se identifican conmigo, con mis valores, con la causa que defiendo a través de mi empresa.

A partir de ahí es cuando las personas nos empiezan a seguir, por eso siempre en mis capacitaciones resalto la importancia en enfocarse en los contenidos y no en aumentar seguidores, porque los mismos vienen como consecuencia de mis contenidos.

La conexión surge como si fuera un casamiento, ¿te casarías con una persona que conoces el mismo día?; obviamente que no. ¿verdad?

Aquí funciona de la misma manera: no podemos pretender los resultados inmediatos, porque las personas al seguirnos permitimos que nos vayan conociendo y es ahí donde va surgiendo la conexión, como consecuencia la identificación y confianza.

Venta: La venta es un acto de confianza, y cuando las personas que nos siguen ya nos conocen, se identifican con nosotros y conectan con nuestros valores es que surge esta conversión.

Por eso es un abordaje equivocado solo enfocar nuestros contenidos en productos y no mostrar quienes somos.

> Cuanto más demoremos a mostrar quienes somos en las redes, más, van a demorar los resultados.

Y si todavía tienes dudas si es el camino correcto, puedes observar que cada vez más las grandes empresas buscan humanizar su comunicación digital, porque de a poco están entendiendo que las personas no quieren que les vendas, quieren que les ayudes.

Nuestra publicidad tiene que apuntar a las emociones, las personas están cansadas del lenguaje corporativo.

Las personas no se conectan con empresas o marcas, ellas se conectan con otras personas. Debemos entender que vendemos por conexión e inspiración.

Desde el año pasado junto a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), desarrollamos varias capacitaciones adaptadas para el rubro inmobiliario con el enfoque en diferenciación en la generación de contenidos.

Los cursos están enfocados en las diferentes herramientas digitales pero con el objetivo de compartir nuestros valores, nuestra visión y propósito, porque es la única forma de diferenciarnos y 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. ■

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

Elecciones de los corredores inmobiliarios de Brasil

En julio de 2021 tuvimos elecciones en todos los Consejos Regionales de Corredores Inmobiliarios brasileños, uno en cada estado de la Federación, incluso en el Distrito Federal, a excepción de Roraima y Macapá, que aún no tienen consejos instalados.

Aquí tenemos 25 consejos regionales y el COFECI (Consejo Federal) que controla a todos.

El momento electoral sugiere una reflexión sobre nuestra organización profesional.

En Brasil, hay 31 profesiones autorreguladas a través de consejos de clase, regidas por una ley federal específica. El registro es obligatorio para el ejercicio profesional.

Las leyes que rigen cada una de estas 31 profesiones (médicos, abogados, agentes inmobiliarios, economistas, administradores de empresas, etc.) determinan la creación de un Consejo Federal y le delegan la creación de Consejos Regionales, generalmente uno en cada unidad de la Federación.

Además, determinan que los consejos de clase sean de personalidad jurídica pública. Son autarquías, con poder de gestión en la organización profesional.

Son ellos quienes otorgan (o no) la licencia profesional o empresarial y también pueden cancelarla, en caso de comportamiento contrario a la ética.

Los Consejos tienen pleno control sobre el ejercicio de la actividad y sus afiliados.

Actúan como si fueran organismos públicos, pero no reciben ninguna financiación del Estado.

Sus ingresos provienen solamente de las cuotas anuales que pagan sus suscriptores.

Sin embargo, sus gastos son controlados por el Tribunal Federal de Cuentas (TCU), que supervisa los gastos de todos los organismos públicos del país.

La ley determina el mandato de los directores, en general, de tres años, y los consejeros regionales son elegidos por voto directo de todos los inscritos en cada estado.

Las reglas electorales son definidas por el Consejo Federal, que las perfecciona en cada elección, a través de una resolución.

Los Corredores Inmobiliarios tuvieron elecciones el 7 de julio de 2021.

Cada uno de los 25 Consejos Regionales eligió un grupo de 54 consejeros (27 titulares y 27 suplentes). En todo el país compitieron 42 grupos, de los cuales 25 resultaron elegidos.

Entre los 27 miembros titulares de cada Consejo, ellos mismos eligen la Junta directiva, compuesta por siete directores, un Consejo Fiscal de tres miembros y dos representantes federales ante el COFECI.

La coordinación de todo el proceso electoral, desde su regulación, elección de los consejeros y, en una segunda etapa, de los directores, consejo fiscal y representantes federales, es realizada por el Consejo Federal, a través de una Comisión Electoral Federal designada por el mismo.

La tercera y última etapa consiste en la elección de la Junta Directiva y el Consejo Fiscal de COFECI.

Dos representantes federales electos de cada Regional se reúnen en Pleno Federal y, entre ellos, eligen al Presidente, los directores y el Consejo Fiscal de COFECI para los próximos tres años.

A primera vista, el proceso parece complejo, pero no lo es. Quizás sea un poco largo, pero es muy democrático y participativo.

Lo más importante es que, en Brasil, el ejercicio de la actividad inmobiliaria está muy bien controlado, sin interferencia del gobierno, pero protegido por ley federal.

Existe una reserva técnica legal de mercado para los agentes inmobiliarios. En otras palabras, nadie puede actuar como intermediario en negocios inmobiliarios sin estar registrado legalmente en el Consejo Regional.

Hoy en día tenemos 415 mil agentes y 50 mil organizaciones inmobiliarias registrados. ■

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.

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

Armando Pepe • Argentina

Crisis argentina de la industria inmobiliaria

Una Ley Nacional de Alquileres que generó que los inquilinos debieran pagar aumentos superiores al 40% y forzó a que los propietarios retiraran el 60% de las propiedades del mercado locativo, más los vaivenes de la economía argentina, las marchas y contra marchas en las decisiones políticas han profundizado la crisis de la industria inmobiliaria que venía aumentando año a año.

Una situación tan imprevista como la pandemia, que llegó para trastocar la realidad tal y como la conocíamos, parecía ser la sentencia final para el desarrollo profesional de los Operadores Inmobiliarios.

Pero las autoridades del Colegio Profesional Inmobiliario se propusieron no dar el brazo a torcer y hacer de la adversidad un motivo para fortalecer los lazos entre sus matriculados.

Se buscaron soluciones y aportaron ideas para encontrar una salida a la coyuntura, generando más y mejores oportunidades para los Operadores.

La institución modificó totalmente su labor. En tiempos de virtualidad se dieron cientos de capacita-

Foto: ©Issac Pacheco - Flickr @isaacpacheco

Armando Pepe

Presidente del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires. Director de COFECI.

ciones por medio de las distintas plataformas digitales.

Más de 140.000 personas formaron parte de cursos, charlas y capacitaciones que contaron con la participación de instituciones como el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, el Colegio Público de Abogados de la Capital Federal, el Colegio de Escribanos de la Ciudad y una serie de destacados profesionales que compartieron sus conocimientos con los Corredores Inmobiliarios Profesionales.

Las autoridades actuaron rápidamente para lograr que los protocolos generados por CUCICBA fueran aprobados de manera urgente, logrando que los Operadores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires fueran la primera actividad profesional no esencial habilitada para retomar sus actividades a partir de mediados de junio 2020.

De esta manera, muchos pudieron encontrar soluciones y respuestas a sus situaciones habitacionales particulares en tiempos de incertidumbre.

En momentos así, la información correcta y veraz cobró mayor importancia. Por eso el Colegio creó el Observatorio de Análisis y Estadística de CUCICBA, que mediante consultas online a los matriculados generó informes mensuales para conocer de manera fehaciente la situación del mercado de alquileres residenciales y comerciales, los niveles de rescisión de contratos y dimensionar el real impacto de la pandemia en ese ámbito.

Su acción fue fundamental para desactivar acciones que buscaban generar zozobra en la población.

A nivel político, la figura de CUCICBA y el trabajo de sus representantes fue creciendo y ganando fuerza.

Se presentó un proyecto de modificación de la Ley de Alquileres vigente para lograr reducir los daños generados por una norma a la cual esta institución se opuso desde el momento mismo de su gestación.

El Colegio hizo aportes tendientes a mejorar la situación de una de las zonas más afectadas por la llegada del COVID, como el micro y macro centro.

Se propuso trabajar en conjunto con propietarios, gobierno y consejos de consorcios para transformar espacios de oficinas, que llevan meses vacíos, en viviendas.

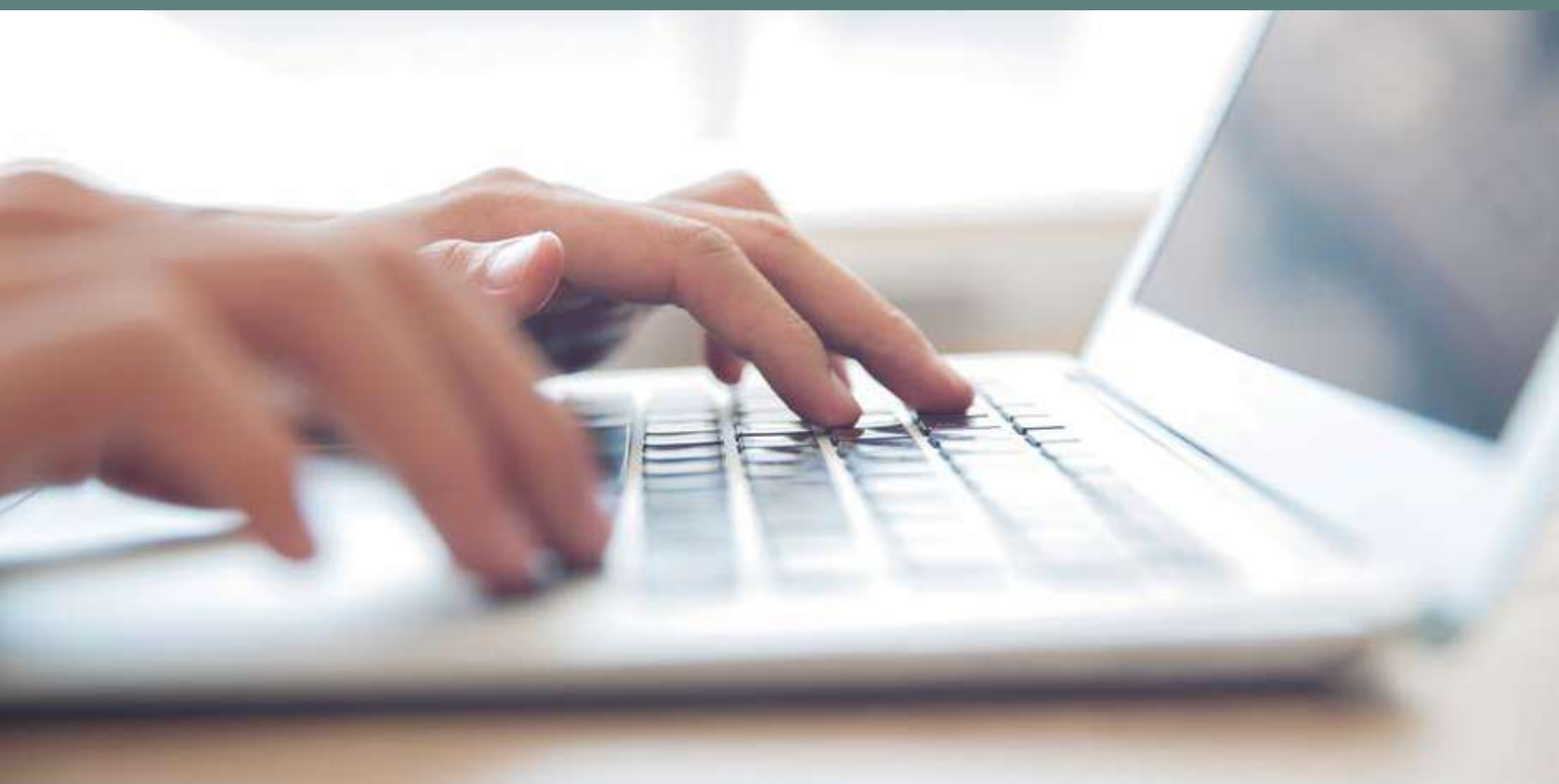
Convertir miles de metros cuadrados ociosos en espacios de usos mixtos le otorgará una nueva dinámica al corazón de la Ciudad.

También se trabajó en un proyecto de ley para que la Legislatura libere por un año y medio del pago de ABL a propietarios y del Impuesto a los Ingresos Brutos a los inquilinos de locales comerciales en zonas en las que la actividad comercial necesita recomponerse.

(Elaborado en base a información tomada del matutino Clarín)

Damián Tabakman • Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos

La nueva agenda del desarrollador



Aprovecho este espacio como anticipo del nuevo libro que estoy escribiendo, junto a un equipo de co-autores.

Es mi séptimo libro y en este caso es la segunda parte del que escribí hace más de una década, que en su momento fue un rotundo éxito. Se llamó Desarrollos Inmobiliarios Exitosos.

Fue el primero en su tipo en habla hispana y supo convertirse en el principal material bibliográfico en Latinoamérica para todos los que pretendían ser Desarrolladores Inmobiliarios o también para quienes, ya siéndolo, querían mejorar la calidad de su trabajo.

Hoy en día siento que hace falta sacar una nueva versión adaptada al contexto actual y por venir porque ha habido cambios muy importantes.

El principal es el que tiene que ver con el título del libro y a partir de ahí, con el resto de su contenido. En efecto, ¿a qué llamamos hoy un Desarrollo Inmobiliario Exitoso? Ese es el principal cambio.

Antes, desde nuestra disciplina, el eje estaba puesto en la Rentabilidad, y todo lo demás quedaba subordinado a ese concepto estructural.

La búsqueda de la Rentabilidad era la columna vertebral de los proyectos, para los cuales la satisfacción del cliente, la calidad de la arquitectura y de la construcción, o la sustentabilidad, eran condiciones accesorias positivas.

Pero la clave para poder llamar a un emprendimiento “exitoso”, no pasaba ni por lograr premios al marketing, ni por conseguir que fuera publicado en prestigiosas revistas de arquitectura, sino por

maximizar la utilidad, poniendo en sintonía a la industria inmobiliaria con cualquier otra disciplina empresarial.

Hoy en día esta noción ha cambiado de raíz, aunque no todos los players del sector lo hayan advertido, y ahí radica la importancia de este nuevo libro.

Me propongo entonces presentar la nueva agenda del Desarrollador Inmobiliario recorriendo cada una de las facetas de la disciplina en el contexto actual.

Cabe, en ese orden de ideas, empezar por poner en evidencia que, ante la crisis sanitaria y económica, el malestar social y la pérdida de confianza generalizada, la filosofía del triple impacto ha emergido como algo re-fundacional en la industria a nivel global, a partir de lo cual se ha vuelto imprescindible comenzar a operar procurando siempre un prudente equilibrio entre el propósito y la ganancia, entre la búsqueda de la rentabilidad y la necesidad de que los proyectos generen un impacto positivo tanto sobre el medio ambiente, como así también sobre el entorno social en el cual se insertan.

Una empresa exitosa, hoy en día, es necesariamente una empresa sustentable que apunte a producir valor económico, pero al mismo tiempo que tenga una mirada sensible con lo socio-ambiental.

Y dado que los proyectos inmobiliarios producen hábitat, esta premisa se vuelve muy relevante. Por ello, los proyectos que generen ganancia sin agregar valor, ya no se pueden considerar exitosos.

Tampoco los que trabajen a la vivienda, solo un bien de cambio, ni los que depreden el medio ambiente olvidando la gravedad del cambio climático y el calentamiento global, ni los que destruyan el patrimonio arquitectónico, ni los que expulsen a los vecinos del barrio en el cual se insertan.

Tampoco los que recurran a novedosas estrategias comerciales extraordinariamente eficaces, basadas en inteligencia artificial, que soslayen la importancia de la privacidad de los datos y la información de los individuos.

Las claves del éxito en el desarrollo inmobiliario incluye la necesidad de detenernos a revisar los materiales y recursos que utilizamos, el uso responsable de la energía, el control de emisiones y desechos, la huella de carbono y el impacto ambiental de nuestra cadena de suministros.

En efecto, la agenda de los emprendimientos inmobiliarios se ha ampliado y ha adquirido facetas que antes no se tomaban en cuenta, como la inclusión y el privilegio por la diversidad social y la equidad de género.

La reputación del desarrollador es un aspecto esencial en este nuevo ecosistema en el cual la transparencia en la gobernanza y la integridad ya no se discuten, se ejercen.

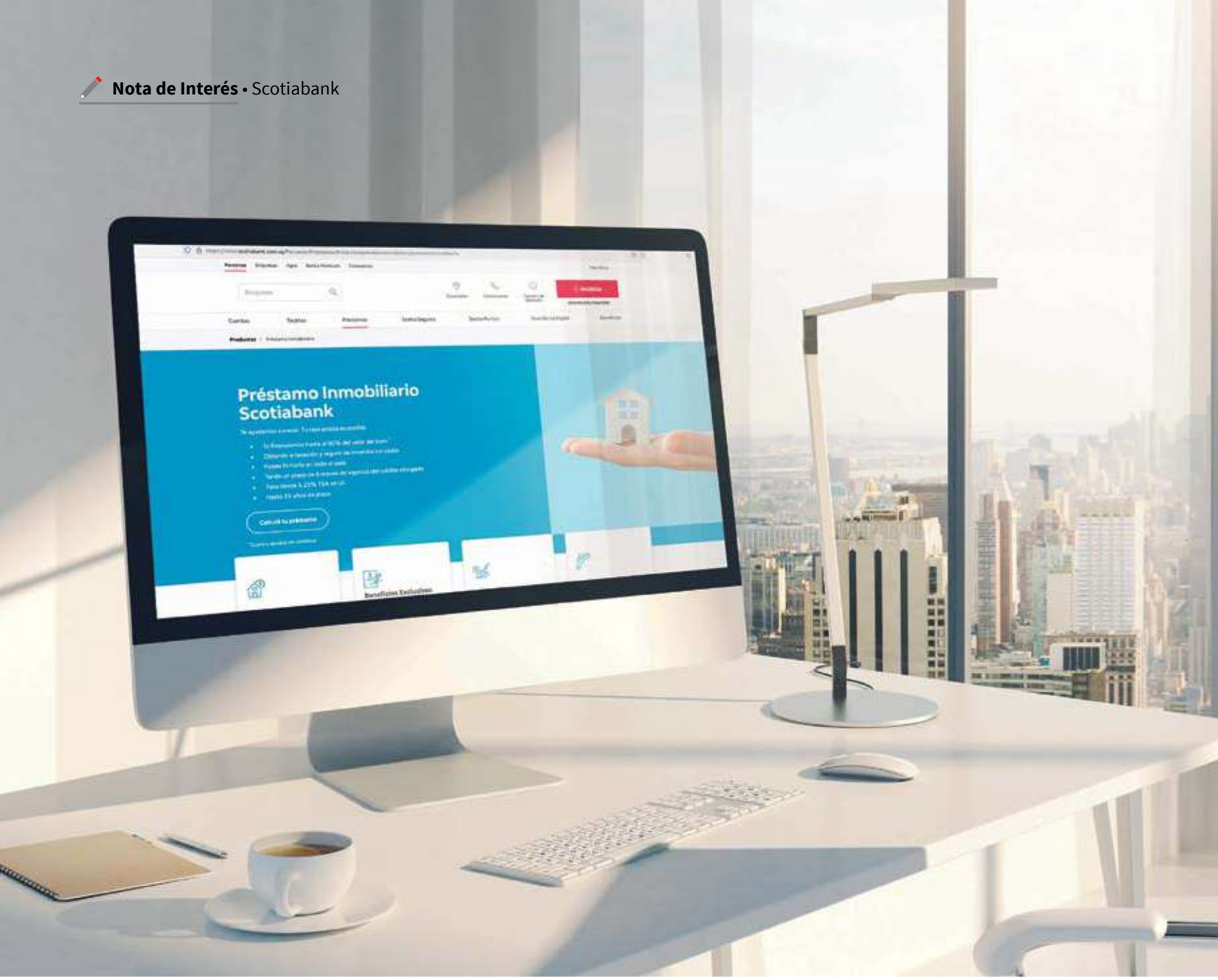
Y gracias a ello, la compañía desarrolladora se vuelve auténticamente resiliente. Es claro que en este sentido aún hay mucho por hacer.

El camino hacia la construcción de reputación es largo y sinuoso, pero imprescindible.

Este nuevo libro está concebido desde su esencia como un camino a la búsqueda del éxito en los proyectos inmobiliarios: el éxito entendido en su sentido más profundo. ■

Damián Tabakman

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



La receta de los créditos inmobiliarios exitosos

Repasamos en esta nota las principales ventajas de los préstamos inmobiliarios de Scotiabank, lo que lo coloca en una posición relevante en el mercado al ofrecer diversas ventajas frente a la competencia.

Scotiabank está consolidado hace años como uno de los principales actores en el mercado de créditos inmobiliarios, superando año a año las metas fijadas y creciendo en cuota de mercado.

Una de las ventajas más valoradas por nuestros clientes es la flexibilidad de tener el préstamo concedido con vigencia de seis meses y poder optar por pagar la primera cuota a los 90 días, lo que le facilita saber con qué dinero va a contar y luego buscar el inmueble.

Además, no cobramos tasación ni seguro de incendio.

Por su parte, los clientes que cobran su sueldo en Scotiabank no solo se benefician de condiciones más flexibles, sino que suman descuentos en productos y servicios que se necesitan a la hora de equipar el nuevo hogar e instalarse en el mismo.

Nuestra fuerte posición se sustenta en la amplia experiencia en el rubro y la especialización en todo el proceso que implica la concesión de un préstamo inmobiliario; desde el asesoramiento inicial al cliente, hasta el día de la firma del crédito.

Contamos con un área dedicada a este tipo de crédito llamada Centro de Créditos Inmobiliarios, que además de la venta directa, da soporte operativo y capacitación a todas las sucursales. a fin de que el cliente tenga la misma experiencia en todas las Sucursales de Montevideo e interior del país.

Asimismo, la agilidad en los trámites y una constante comunicación hace que muchas inmobiliarias refieran a los clientes con nosotros ya que confían en la capacidad del Banco para atender las necesidades de sus clientes en forma eficaz.

A continuación, un resumen de las principales características de los Préstamos Inmobiliarios de Scotiabank, y los requisitos para acceder al mismo.

Características del préstamo

Tasa de interés desde 5.25% en UI para quienes cobran o pasan a cobrar su sueldo por Scotiabank, con plazos de hasta 25 años.

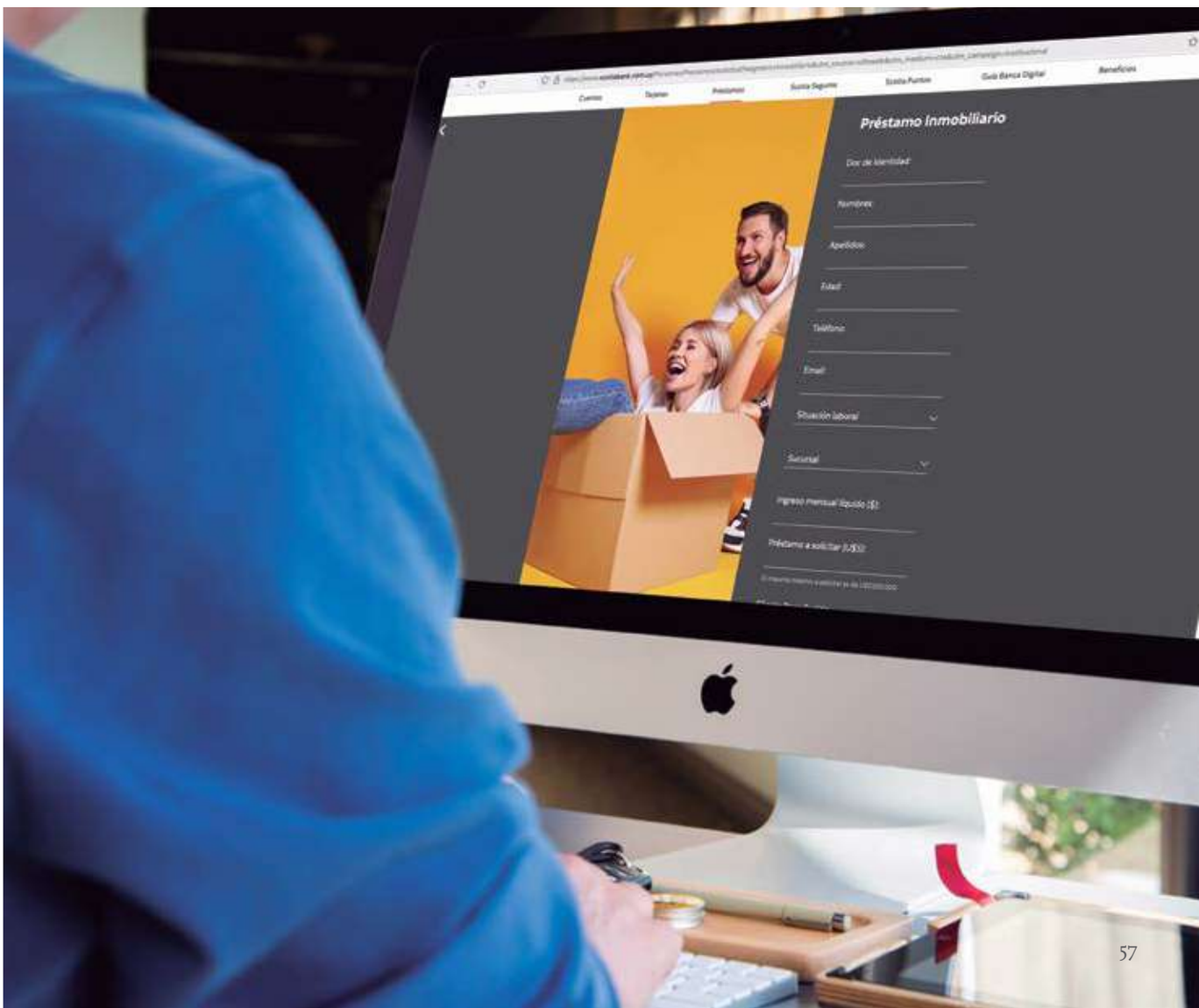
Financiación de hasta el 90% del valor del inmueble.

No es necesario tener elegido el bien a adquirir para presentar la solicitud de préstamo y el cliente cuenta con 6 meses para encontrar su vivienda, manteniéndose las condiciones aprobadas.

El cliente puede optar por el beneficio de pagar la primera cuota a los 90 días.

La tasación y el Seguro de Incendio son sin cargo para el cliente.

Quienes cobran su sueldo en Scotiabank tienen el beneficio con



las tarjetas de crédito del banco de un 25% OFF en ACHER, válido en todos los productos.

Asimismo, un 50% OFF en Sherwin Williams válido en las más importantes marcas de pinturas y, adicionalmente, facilitamos la instalación en el nuevo hogar con los servicios de Houseman, que ayudan a solucionar tareas básicas de bricolaje, sanitaria, electricidad, cerrajería y reparación en general.

El bien puede estar en cualquier padrón Urbano del país.

Se analizan excepciones en caso de ser padrón rural y próximo a Ciudad.

Los Gastos Notariales se reducen al 0.50% más IVA del capital que se tome con un piso de 12 U.R. y no es obligatorio integrarlos al capital.

El cliente puede afectar con la cuota hasta el 35% de los ingresos líquidos de ambos cónyuges.

Hasta capitales de US$ 150.000 no se requiere examen médico para el Seguro de Vida.

En caso de ser necesario, se puede sumar ingresos de padres, siempre que cobren el Sueldo en el banco.

Requisitos

Edad: desde 18 años y hasta 71 años al finalizar el crédito.

Ingresos líquidos mínimos: desde $30.000 (en caso de tratarse de núcleo familiar, uno de los integrantes debe alcanzar el referido monto).

Antigüedad laboral mínima: 2 años.

Fotocopia de CI.

Tres últimos recibos de sueldo o 6 últimos en caso de cobrar partidas variables.

Historia Laboral.

Constancia de domicilio.

También contamos con opciones de préstamo para 2da vivienda, préstamo para reformas y préstamos para construcción de nueva vivienda.

Por más información le invitamos a visitar cualquiera de nuestras Sucursales en todo o el País, o puede escribirnos a nuestro Centro de Créditos Inmobiliarios a cci@scotiabank.com.uy

También puede visitar nuestro sitio web scotiabank.com.uy para consejos y tips que necesitás para elegir su nuevo hogar.

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2019 - 2021

Mes y año	Coeficiente de Alquileres (D. Ley 14.219)	I.P.C (Base Dic 2010 = 100)			U.R.	U.I.**	U$S***
		Número Índice	Mensual	Acum. 12 meses			
2021							
SETIEMBRE	1.0624	–	–	–	1.357.94	5.0267	–
AGOSTO	1.0671	235.89	0.85	7.59	1.345.54	4.9995	42.464
JULIO	1.0665	233.90	0.52	7.30	1.337.06	4.9678	43.704
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

(*) Indicador sujeto a confirmación una vez publicado el decreto oficial.
Nota: el coeficiente de ajuste que se tomará para los alquileres que reajustan en el mes de SETIEMBRE 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**

Ogilvy

Scotia®

Tu casa habla de vos. Tu banco también.

Pagalo hasta en 25 años y además, tenés el crédito aprobado durante 6 meses para buscar tu casa.

Préstamo inmobiliario Tasa desde

5.25%

T.E.A. EN U.I.

Pedilo en scotiabank.com.uy

El otorgamiento del crédito se encuentra sujeto a aprobación crediticia de Scotiabank Uruguay S.A. Ver condiciones completas en scotiabank.com.uy