CIUDADES

Nº 90
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 23. Setiembre / Octubre 2023

El boom inmobiliario de los barrios privados

La normativa debe acompañar al mercado

Valentina Correa
Etapa clave en la prevención del lavado

Natalia Tellechea
IA revolucionó el marketing del sector inmobiliario

KPMG
Sobre el usufructo de los bienes inmuebles

Gerard Duelo
El negocio inmobiliario sin fronteras

UruguayNatural

CIEMSA

Llevamos más de cuatro décadas haciendo que las cosas sucedan.

Apostando a la excelencia. Innovando siempre. Asumiendo un compromiso con quienes confían en nuestro trabajo y el de nuestra gente.

Somos referentes en Ingeniería Civil, Instalaciones Electromecánicas, Arquitectura e ITS. Contamos con más de 1.600 colaboradores capacitados, y expertos locales e internacionales. Nos especializamos en Infraestructura, Arquitectura, Industria, Ambiental y Renovables, Saneamiento y Agua, Energía, Transporte, entre otras.

Nuestra historia nos respalda.

Construir el futuro nos desafía cada día a ser mejores.

Excelencia, Innovación y Compromiso

www.ciemsa.com.uy

Ciemsa

CiemsaUruguay

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, Matías Medina, Dra. Giovanna Lorenzi, Dra. Esc. Katerina Georgeoglou, Dra. Valentina Correa Frugoni, Cra. Tania Robaina, Esc. Aníbal Durán, Natalia Tellechea, Lic. Alfredo López Salteri, Prof. Jorge Aurelio Alonso, João Teodoro Da Silva, Damián Tabakman, Gerard Duelo Ferrer.

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. 90 - Año 23 - Setiembre / Octubre 2023

Autoridades

Presidente
Beatriz Carámbula

Vicepresidente
Matías Medina

Secretario
Leonardo Bordad

Prosecretario
Abril Pérez

Tesorero
Luis Silveira

Protesorero
Juan J. Roisecco

Directivo
Álvaro Echaider

Directivo (CIC)
Daniela Hernández

Directivo (CIPEM)
Javier Sena

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
Fernando Alfaro
Gabriel Soares Netto
María del Socorro Lucián
Luis Pisano
Gabriel Valeta

Comisión de Socios
Fernando Micucci
Leonardo Bordad
Alicia Huertas
Virginia Cabrera

Comisión Intergremial
Beatriz Carámbula
Luis Silveira

Comisión de Asuntos Legislativos
Beatriz Carámbula
Matías Medina
Luis Silveira

Comisión Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria
Beatriz Carámbula
Luis Silveira
Matías Medina

Comisión Prevención de Lavado de Activos
Luis Silveira
Matías Medina
Beatriz Carámbula

Comisión de Jóvenes
Jimena Peyrou
Valentina Banchero
Alejandro González
Mario Méndez
Franco Alberti
Carlos Brum
Fabian Mautone
Dante Iocco
Matías Medina

Comisión de Convenios
Gustavo Fernández

Asesores
Cra. Tania Robaina
Dr. Alberto Puppo
Dr. Santiago Carnelli
Dr. Leonardo Costa
Cr. Ricardo Domínguez

Depto. de Socios
Yoraicy Pedroza

Secretaría General
Natalia Martínez

Sumario

7 Editorial: Con más profesionalismo y más transparencia, el sector inmobiliario crece.

8 Matías Medina:
Ciudad de la Costa, barrios privados, Canelones, Carrasco

12 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
La ANV premiada en Buenos Aires

14 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Temporada que deja enseñanzas

16 Departamento Legal de KPMG:
Usufructo: un aliado en la gestión patrimonial y la sucesión empresarial

20 Dra. Valentina Correa Frugoni:
Evaluación de riesgos: etapa clave para el cumplimiento de las obligaciones de prevención del lavado

24 Cra. Tania Robaina:
Cooperativas contribuyentes y agentes de retención de IRPF

26 Aníbal Durán:
Residuos en obra. Virando la cabeza

28 Natalia Tellechea:
Transformando el Real Estate

32 Lic. Alfredo López Salteri:
¿En qué negocio está usted?

34 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
Inmobiliario: priorizar clientes vs. Inmuebles

36 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Buenos Aires está en venta

37 Damián Tabakman:
¿Cómo está hoy el mercado inmobiliario argentino?

38 João Teodoro Da Silva:
VIII Congreso Inmobiliario Latinoamericano y la evolución del CILA

40 Gerard Duelo Ferrer:
Apuntes sobre la situación de un sector que merece atención urgente

44 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Gerard Duelo es el nuevo embajador de RICS en España

46 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
El curioso origen del Jacuzzi

50 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Madura crisis inmobiliaria en China

BRUM COSTA

ABOGADOS / LEGAL·TAX·COMPLIANCE

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

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

Si busca
comprar o alquilar un departamento

Si imagina
una casa más grande para su familia

Si quiere
una oficina para su proyecto

Si planifica
una inversión para su futuro

¡ASESÓRESE CON UN OPERADOR INMOBILIARIO FORMAL!

En la Cámara Inmobiliaria Uruguaya trabajamos gestionando, regulando y promoviendo acciones para garantizarle confianza, tranquilidad y el camino más seguro para obtener lo que desea.

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

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

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

Con más profesionalismo y más transparencia, el sector inmobiliario crece

Beatriz Carámbula

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

En el sector inmobiliario intervienen diferentes actores, cada uno con un rol importante y diferente.

El sector desarrolla su actividad en un mercado cada vez más complejo, sujeto a los vaivenes macroeconómicos del país, la región y el mundo, y a preferencias de las personas que van cambiando constantemente.

El sector inmobiliario a nivel global ha evolucionado y madurado, incorporando cada vez más tecnología, más información, recursos humanos cada vez más calificados, integrándose con toda la cadena de valor inmobiliario.

Nuestro sector en Uruguay ha evolucionado y se ha desarrollado acompañando las tendencias mundiales, las regulaciones de prevención de lavado de activos y la creciente madurez del desarrollo inmobiliario en el país.

En esta evolución, se requiere de nuestro sector, cada vez más profesionalismo, más transparencia en las transacciones, y más capacitación de los operadores inmobiliarios.

Es impensable en este escenario de maduración y aggiornamento a los estándares mundiales, que el sector siga evolucionando sin un marco legal que regule y promueva estos desafíos de profesionalidad, transparencia y capacitación de los operadores inmobiliarios.

Es imperioso para seguir avanzando, contar con una ley del operador inmobiliario.

Ley que como ya dijimos, garantiza la libertad de trabajo, la libertad de comercio y que no obliga ni a compradores ni a vendedores a realizar las transacciones con una inmobiliaria.

Creemos firmemente en la libertad de elección de los compradores y vendedores, pero con la misma fuerza, también creemos en un sector con una regulación garantista.

No podemos mirar para el costado cuando se está haciendo cada vez más frecuente la competencia desleal en el sector inmobiliario.

Es vital dejar en claro que el proyecto de ley propone regular que, si un comprador o vendedor opta por el asesoramiento de una inmobiliaria, la misma sea a través de un operador capacitado o con probada actividad en el sector y con la obligación de cumplir con las regulaciones nacionales de prevención de lavado de activos y de aportes al BPS y la DGI.

Estamos trabajando consustanciados con darle al sector reglas de juego claras, garantistas y que combatan la informalidad.

Bienvenidas todas las nuevas formas de participación, en tanto cumplan con los preceptos de la regulación y compitan lealmente con las inmobiliarias formalmente establecidas en el país.

Esto redundará en mayor protección en la previsión social a los trabajadores, más cuidado a los clientes, más transparencia en las transacciones y más recaudación para el Estado.

Desde la Cámara Inmobiliaria Uruguaya trabajamos en este sector que tanto nos apasiona y queremos hacerlo en equipo con todos los actores involucrados y los legisladores, para dotar al sector de la tan esperada y necesaria Ley del Operador Inmobiliario.

Desde la CIU continuaremos trabajando firmemente para el crecimiento del sector inmobiliario y remarcando las fortalezas de éste y del país, aquí y afuera, para incrementar las inversiones en el sector, como promotor del crecimiento de la economía, del desarrollo urbano y de la generación de empleo en el país.

Queremos un sector cada vez más grande, más potente, y que le de oportunidades a más personas y más empresas.

Bienvenidos al sector todos los que comulgan con los principios y valores que promueven el desarrollo del sector.

Somos la mayor comunidad inmobiliaria del país.

Matías Medina • Operador Inmobiliario

Foto: Barrio Jardín Huertas de los Horneros - huertas.uy

Foto: Desarrollo Carlotta - carlotta.uy

Foto: Desarrollo Pilar de los Horneros - balsayasociados.uy

Boom inmobiliario

Ciudad de la Costa, barrios privados, Canelones, Carrasco

La fisonomía del departamento de Canelones ha cambiado: nuevos edificios corporativos en Avenida de la Américas, Polos comerciales, diversos Barrios Privados, Colegios que se construyen y nuevos negocios que se instalan.

Antes de comenzar a desarrollar un análisis multifactorial de la actualidad inmobiliaria, debemos distinguir que los barrios privados en el año 2001 comienzan su planificación y desarrollo cuando el gobierno de turno promulgó la Ley 17.292 llamada Ley de Urgencia que tenía como objetivo promover, reactivar el empleo y la producción a través de distintas herramientas.

En su artículo 48 dice:
"Se entiende por "urbanizaciones de propiedad horizontal" todo conjunto inmobiliario dividido en múltiples bienes o lotes objeto de propiedad individual complementados por una infraestructura de bienes inmuebles y servicios comunes, objeto de copropiedad y coadministración por parte de los propietarios de los bienes individuales".

Posteriormente la Ley de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible 18.308, en conjunto con el art 1 de la Ley 18.367 de Octubre del año 2008, limitó fuertemente la aplicación del régimen de UPH que no admite que las urbanizaciones que se desarrollen en suelo categoría rural y prohíbe que estos emprendimientos, para actuaciones residenciales o similares en suelo urbano o suburbano, tengan un área que supere los 10.000 m^2 entre los componentes de la trama de circulación pública. A partir de la Ley 19.670 del 15 Octubre de 2018 este límite fue ampliado a 20.000 m^2.

En base a la excepción prevista en el propio artículo 48 inciso final de la ley 17.292, que admite superficies mayores para las áreas comprendidas entre los componentes de circulación pública en suelo categoría suburbana, cuando se declare como uso principal el turístico y siempre que se asegure la continuidad de la trama de circulación pública y la libre accesibilidad a los espacios públicos actuales y a aquellos que se creen simultáneamente con el acto de aprobación del fraccionamiento.

Se autorizan Barrios Privados "semicerrados", esto es barrios con calles públicas, pero con distintos niveles de seguridad privada que lo hace parecer como privado.

En la práctica funcionan como barrio privado, aunque la trama es de circulación es pública desde el punto de vista jurídico.

En lo que respecta al departamento de Canelones la norma fundamental que los regula es el decreto de la junta departamental Nº 93/98 que introduce el concepto de "clubes de campo".

En su artículo primero señala que: "se definen los Clubes de Campo, como un complejo urbanístico, recreativo, residencial, de uso limitado, permanente o temporal a ubicarse en áreas de extensión suburbana o rural, integrada por unidades independientes entre sí, y dotado de espacios destinados a actividades deportivas, culturales, y sociales, integradas en una relación funcional y jurídica que lo convierta en un todo imprescindible.

En definitiva, se considerara a los Clubes de Campo como una urbanización privada especial.

En la mencionada normativa se establecen además las pautas fundamentales de edificación, vialidad, saneamiento, y resto de infraestructuras.

A su vez se determinan los procedimientos formales para la presentación de los proyectos y su aprobación.

Posteriormente, la resolución municipal Nº 3062/99 que regula la ordenanza de clubes de campo, afirma en su artículo segundo: "Para mejor interpretación y clasificación urbanística, los Clubes de Campo, encarados como "Urbanizaciones Privadas" se identificarán como: 1) BARRIOS PRIVADOS, cuando la magnitud del emprendimiento y su implantación en zonas Suburbanas, lo diferencia del concepto global de Club de Campo, asimilado a emprendimiento rural. 2) CLUB DE CAMPO, cuando comprendido dentro de la normativa vigente, se halla emplazado en zona caracterizada como "rural" y sus predios individuales posean áreas menores a 5.000 metros cuadrados. 3) CHACRAS, cuando el área de emplazamiento definida, las características del emprendimiento y la potencialidad del uso del suelo den como resultado predios iguales o mayores a 5.000 metros cuadrados, todos comprendidos en una unidad funcional inescindible."

De esta manera la Intendencia de Canelones categoriza los distintos

Foto: Club Alemán - Canelones - uruguaydesdeloalto.com

tipos de emprendimientos que se desarrollan en su territorio, y surge el concepto de barrio privado propiamente dicho.

En Maldonado la Ordenanza de Clubes de Campo reglamentada por el decreto departamental 3382/78 (Volumen V, Libro VI del TONE), define a los clubes de campo como una "urbanización que reúna las siguientes características: a) Que parte del área urbanizada se destine a "vivienda de uso temporario"; b) Que el área restante se destine a actividades deportivas sociales o culturales y o reservas forestales y animales; c) Que ambas partes configuren una unidad funcional y jurídica que las convierta en un todo".

Se distinguen clubes de campo abiertos y cerrados según el grado de apertura del emprendimiento: "a) Abierto: Aquel cuya infraestructura vial se encuentre librada al uso público. Él acceso a las instalaciones deportivas, sociales o culturales, estará regulado por el reglamento de co-propiedad; b) Cerrado: Es aquel en el que el acceso de particulares a la urbanización quedará regularlo por el mismo reglamento".

El resto de la normativa regula los elementos fundamentales de este tipo de urbanizaciones como las áreas mínimas y máximas, usos preferentes, normas de edificaciones, normas de presentación de los proyectos, etc.

El departamento de Colonia a través de la Ordenanza Nº 2559 del año 1994 regula nuevamente el concepto de "club de campo", y no el de barrio privado.

La normativa es muy similar a la del departamento de Maldonado, añadiendo algunos ingredientes como una estructura de comunicaciones internas, un reglamento interno y un centro edilicio de reuniones, actividades sociales y alojamiento.

También distingue entre clubes de campo abiertos y cerrados, y habilita la posibilidad de clubes de campo con viviendas de uso permanente y no solo temporario, los cuales serán objeto de regulaciones más estrictas para su aprobación.

Dada la antigüedad de la norma, la misma no considera la posibilidad que este tipo de emprendimiento se desarrolle en régimen de UPH. Como en el resto de los departamentos, la norma regula los elementos básicos de este tipo de emprendimientos y los procedimientos para su aprobación.

También se encontraron departamentos que reglamentaron este tipo de emprendimientos, pero que a la fecha no disponen de los mismos en su territorio.

Esto denota el interés y la apertura de los gobiernos departamentales por captar este tipo de emprendimientos, más allá de la presión o demanda real por los mismos. Los departamentos de Tacuarembó y Rivera son dos ejemplos de esta situación.

Matías Medina López

Operador Inmobiliario
Rematador Público - Tasador Mat 6478
Técnico y Analista en Seguros
Procurador
Máster Internacional en Catastro Multipropósito y Avalúos
Director de Macari Negocios Inmobiliarios y Rurales

Foto: Puente de las Américas - Canelones - Wikipedia

Después de realiza una breve descripción normativa tomada de un informe realizado por el Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial, ahora pasamos analizar el fenómeno desde la óptica de los Operadores Inmobiliarios Profesionales.

Según el Instituto Nacional de Estadística según el último censo en la zona comprendida como Parque Carrasco, Paso Carrasco y Barra de Carrasco habitan 29.946 personas, cifra muy superior en la actualidad.

> La pandemia aceleró y provocó que las costumbres en determinadas zonas mutaran

Hay un perfil de consumidor que habitaba en barrios tradicionales como Punta Gorda, Carrasco, Malvín en un "padrón único" ven con buenos ojos el contacto con la naturaleza, seguridad, servicios, el contar con canchas para realizar todo tipo de actividad deportiva y la vida en comunidad, pero cuidando la privacidad entre vecinos.

Acompañada del fenómeno del "home office", sin la necesidad de ir de forma presencial evitando traslados, pero si necesitando un espacio adicional en cada hogar para poder trabajar toda la jornada laboral sin afectar la rutina diaria del núcleo familiar.

Si nos basamos en tipologías revisando la oferta inmobiliaria del mercado hay una importante brecha en lo que son apartamentos con terrazas, parrilleros y vista a los lagos en contrapartida a las casas padrón único en una misma zona.

Hay una menor oferta de apartamentos con determinadas prestaciones los cuales son más elevados que las casas con comodidades similares. También el costo de los gastos comunes son más elevados en los apartamentos por ser más exclusivos que en los condominios de casas. Hoy por hoy en Ciudad de la Costa habitan 120.000 personas de forma permanente.

No solo los inversores, arrendatarios y compradores ven con buenos ojos los Barrios Privados sino también a la franja costera como Lagomar, El Pinar, Solymar, Shangrilá los cuales cuentan con una faltante de viviendas para comprar o alquilar.

Dialogando con colegas Operadores Inmobiliarios locales manifiestan que hay "lista de espera para alquilar casas, al igual que para adquirir padrones".

Si no enfocamos en Rentabilidad se estima que ronda un 5%, la cual no es lineal y debería ser evaluada caso a caso dependiendo de las características de la zona y el complejo a analizar en relación a los servicios ofrecidos.

Otro tema importante a evaluar es el costo de impuestos, gastos comunes, gastos de mantenimiento y opcionales. Autoridades de la Intendencia de Canelones ante los medios afirmaron que: "no estaban preparados para dicho crecimiento desmedido en un lapso de tiempo tan corto". Este fenómeno lo abordaron desde diferentes ópticas:

- Mayor recaudación de impuestos para con dicho ingreso, podrán ser destinado a otras zonas que carecen de servicios en el propio departamento.

- Captación de inversores y puestos de trabajo de forma directa e indirecta.

- Trabajar en la celeridad y estudio de cada proyecto (problemática que sucede día a día en el Estado, causal de pérdida de inversiones por los tiempos y burocracia estatal).

- Aumento de inversión estructural y servicio en 100.000 millones de dólares en los últimos 10 años.

Objetivamente visualizo una OPORTUNIDAD que podría ser abordada planteando múltiples objetivos; tanto a nivel Departamental urbanístico, social como también en el ámbito privado.

A nivel Departamental se deberá generar servicios e infraestructura de forma constante para potenciar el desarrollo urbanístico aprovechando a futuro el aumento recaudatorio de los nuevos habitantes el cual será reinvertido en zonas que carecen de servicios básicos como también en la propia zona.

El mayor desafío es la CELERIDAD y RESPUESTA desde la administración pública a los inversores, sin dejar de lado la gestión ambiental cuidando la equidad de todos los individuos de la zona valorando el espacio público de la población.

Los desarrolladores tienen dos desafíos relevantes los cuales son: generar utilidades interpretando las necesidades y tendencias de los futuros compradores, acompañada de la creación de espacios para facilitar la vida en sociedad y comunidad.

Ya no solo es un fin económico el que buscan, sino transcender culturalmente y aportar su granito de arena a la sociedad desde su labor profesional, lo cual será un diferencial a nivel país de como las generaciones actuales de uruguayos piensan en el otro por encima del interés personal, dejando su legado y aprendizaje para las próximas.

Foto: exporealestatelatam.com

La ANV premiada en Buenos Aires

El presidente de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV), Arq. Klaus von Metzen, expuso sobre los avances que el país ha experimentado en sus políticas de acceso a la vivienda. Ante un auditorio de inmobiliarios e inversores argentinos reunidos en Buenos Aires, el ponente explicó las estrategias que en tal sentido ha desplegado desde 2020 la institución que dirige y mostró como algunas adaptaciones al sistema lo han beneficiado en línea con las demandas del mercado.

En un encuentro de inmobiliarios e inversores realizado el Hotel Hilton de la capital argentina, la ANV llevó una exposición explicativa de cómo funciona en Uruguay el sistema de promoción de viviendas.

El expositor del organismo nacional indicó como modificaciones normativas implementadas en 2020, lograron expandir la utilización de la legislación de Vivienda de Interés Social (VIS) como herramienta de promoción de inversiones.

Los beneficios a la Vivienda de Interés Social están consagrados en la Ley 18.795, que declaró "de interés nacional la mejora de las condiciones de acceso a la vivienda de interés social", definida ésta sobre el criterio instalado por la Ley N° 13.728, de 1968.

Von Metzen señaló que según la norma, los beneficios fiscales que se consagran están orientados a "proyectos de inversión vinculados a la construcción, refacción, ampliación o reciclaje de inmuebles con destino a la vivienda de interés social, tanto en el caso en que los referidos inmuebles tengan por destino la enajenación, como cuando se destinen al arrendamiento (o a éste) con opción a compra".

Explicó que una serie de modificaciones normativas para la aplicación de esa ley adoptadas en 2020, permitió el desarrollo dentro del concepto de Viviendas de Interés Social (VIS) a unidades de monoambiente o con un número de habitaciones diferente al que figuraba en la legislación original, lo que reportó un crecimiento exponencial de presentación de proyectos amparados por esta legislación.

El primer impacto de la nueva

legislación durante la década de 2010 fue el desarrollo de construcciones en zonas urbanas no habituales para los nuevos desarrollos lanzados al mercado.

Pero aquel primer impulso inmobiliario se agotó al verificarse algunos nuevos impedimentos normativos, que condicionaron este tipo de construcciones realizadas bajo la modalidad de la VIS.

Sin embargo, von Metzen indicó que en 2020 una nueva modificación normativa mejoró las cosas.

Explicó que desde la puesta en vigor de la Ley a la fecha, se ingresaron 35.600 viviendas, de las cuáles se han finalizado 18.100 viviendas y se encuentran en construcción otras 10.000.

Los proyectos ingresados que desde 2012 hasta 2019 oscilaron entre los 107 de 2012 a los 70 de 2015, al producirse los cambios normativos de 2020 se dispararon a 115 ese año, 180 en 2021, 194 en 2022 y 110 en 2023.

Algo diferente fue la cantidad de viviendas ingresadas, que de un pico de 3.211 en 2012, la cifra fue cayendo todos los años hasta quedar en las 2.579 de 2019, pero al cambio normativo de 2020 pasaron a 3.130 ese año, 5.695 en 2021, 4.560 en 2022 y 2.408 en 2023.

El 80% de las viviendas en obra se realizaron en Montevideo, y del restante porcentaje lideran los Departamentos de Maldonado y Canelones, seguidas bastante más lejos por Salto, Paysandú y Colonia.

En el Departamento de Montevideo, en tanto, casi una de cada cuatro obras se realiza en el barrio del Cordón, seguida bastante más lejos por La Unión (9%) y Tres Cruces (8%), Aguada (6%), Palermo, Barrio Sur y Larrañaga (los tres con 5%), Centro y La Blanqueada (ambos con 4%).

Según von Metzen el precio promedio del metro cuadrado de construcción promovida fue de US$ 2.100, con un valor máximo de US$ 2.509.

Explicó también existen programas como “Sueños en obra”, pensados para familias de menores recursos, que incluye una contribución económica no reembolsable, y topes en los precios de venta.

Según esta modalidad, la mayor cantidad de viviendas ingresadas fue en Canelones (1.274), seguidos por Maldonado (940) y Montevideo (927), y bastante más lejos por Artigas (416).

La exposición abundó en todas las estrategias adoptadas por la ANV, como la promoción de viviendas o edificios de madera.

Luego de su disertación, von Metzen recibió un premio destinado a la ANV para la promoción de viviendas. ■

Foto: anv.gub.uy

Inmediaciones del puente internacional de Fray Bentos. Foto: El País

Temporada que deja enseñanzas

El desempeño de la temporada turística tiene incidencia directa en el negocio inmobiliario. Los problemas cambiarios con Argentina, en particular, han sido relevantes pero directamente vinculados a la crisis financiera doméstica por la que atraviesa ese país, cuya moneda sufre una aguda depreciación. En Uruguay, en tanto se reafirmó desde el Equipo Económico la política cambiaria.

La situación económica de la región tiene directa incidencia sobre el desempeño turístico del país.

De hecho, ya se han levantado algunas voces de inquietud sobre el futuro del negocio turístico, considerando el actual diferencial del tipo de cambio uruguayo respecto de las monedas de países vecinos, y en particular del de Argentina.

Los medios han cubierto en varias ocasiones de este año la formación de largas filas de automóviles de turistas cruzando el Río Uruguay y no faltó que la lectura de esas imágenes pusiera un signo de interrogación sobre la conveniencia y el temido como reiterado "atraso cambiario" en el tipo de cambio que sostiene el país en la actualidad.

Sin embargo, las cifras oficiales muestran otra perspectiva de la realidad.

Según datos divulgados por el Subsecretario de Turismo, Remo Monzeglio, en el primer semestre de 2023 el turismo receptivo del país (la cantidad de turistas que visitaron Uruguay durante el período considerado) llegó a las 1.976.960 visitas, mientras que el turismo emisivo (la cantidad de turistas que salieron de fronteras durante el mismo período) llegó a 2.338.313 salidas turísticas.

Esto indica que las salidas de turistas uruguayos fueron un 18% más que los visitantes extranjeros, contabilizando una proporción muy alta de la población nacional que cruzó fronteras en procura de turismo.

Casa de cambio en Buenos Aires, Argentina. Foto: La Nación (GDA)

Pero para el mismo período (primer semestre de 2023), los ingresos que esa actividad dejó en el país fue de US$ 1.019 millones, mientras que el gasto realizado por los uruguayos en el exterior fue de US$ 883 millones.

Este segundo dato significa que el resultado económico de turismo de este primer semestre medido en dólares, fue positivo para el país ya que el saldo fue un 13% superior al del gasto de turistas uruguayos dejado en el exterior.

Otros números también brindan orientación sobre el origen de los visitantes.

Según la misma fuente, el 50% de los visitantes fueron provenientes desde Argentina, mientras que el 13% provinieron desde Brasil.

Como se advierte, la visita de argentinos en 2023 (991.394) llegó casi a los niveles de 2019 (993.944), año que se considera el último año de referencia a la pandemia, mientras que los turistas brasileños de este año (261.580) superaron a los de 2019 (224.028).

De hecho, la cantidad de visitantes brasileños desde 2022 en adelante fue bastante más numeroso que cualquiera de los años de prepandemia y la pandemia.

Estos datos ponen en cuestión el razonamiento lineal que vincula taxativamente el desarrollo del negocio turístico del país al tipo de cambio del peso uruguayo.

Está claro que la selección de la nacionalidad de los visitantes tiene otros componentes a considerar.

Moneda sin cambios

Todo indica que en los próximos meses, en Uruguay no van a existir cambios radicales en la política trazada en materia monetaria.

Eso avizora un debate creciente frente a una economía argentina que padece un tipo de cambio progresivamente deprimido, que promete llegar a niveles inquietantes para la próxima temporada.

Y teniendo en cuenta la importante participación de turismo de origen argentino en la cartera turística nacional, podría verse resentido el aporte desde aquel destino.

Pero los datos de esta temporada muestran que no hay una correspondencia entre la inconveniencia linealmente cambiaria y la demanda de turismo proveniente desde Argentina.

Existe un público argentino fidelizado a visitar Uruguay, por fuera de la coyuntura macroeconómica, y quizás sea imperioso para el país diseñar para la temporada 2023/2024 estrategias sectoriales para los potenciales visitantes argentinos.

En cualquier caso, estas cifras dejan algunas enseñanzas que vale la pena tener en cuenta para el futuro. ■

Dra. Giovanna Lorenzi y Dra. Esc. Katerina Georgeoglou • KPMG Uruguay

Usufructo: un aliado en la gestión patrimonial y la sucesión empresarial

Esquema de las ventajas del usufructo preparado por el equipo de abogados y escribanos del Departamento Legal de KPMG

Contactos:
Dra. Esc. Katerina Georgeoglou (kgeorgeoglou@kpmg.com)
Dra. Giovanna Lorenzi (glorenzi@kpmg.com)

Introducción

El mundo de los negocios es cada vez con mayor frecuencia testigo de la utilidad y las diversas finalidades que dispone el usufructo. En esta oportunidad el artículo se centrará en el usufructo en materia inmobiliaria y societaria, y, en ambos casos, se destacará cómo la constitución de usufructo puede conformar una forma de organizar empresas familiares y de idear la planificación sucesoria.

Usufructo sobre bienes inmuebles

El usufructo se origina con la posibilidad concedida por el derecho de desmembrar o separar el derecho de propiedad, para que, en lugar de haber un único derecho sobre un bien, pasen a coexistir dos: el derecho de nuda propiedad y el derecho de usufructo.

En materia inmobiliaria el usufructo implica que un sujeto que dispone la propiedad plena sobre un bien inmueble decide, o bien conservar la nuda propiedad y transferir el usufructo, o bien conservar el usufructo y transferir la nuda propiedad.

Tanto en un camino como en otro se puede pactar un precio (modalidad más habitual) o puede ser gratuito.

Disponer del derecho de usufructo implica la posibilidad de usar y

gozar la cosa, lo que se traduce en la posibilidad de vivir en el bien, disfrutar de sus frutos -si los hubiera-, poder efectuar diversos actos materiales sobre este, y ser titular de varios atributos, como la posibilidad de arrendar el mismo.

Suele ser una operación bastante frecuente que personas que tienen en su patrimonio un único bien inmueble, decidan vender la nuda propiedad y conservar el usufructo hasta su muerte.

De este modo, el titular del usufructo no solo dispondrá de un hogar hasta el final de sus días, sino que, en la medida que se pacta un precio, el dinero por vender la nuda propiedad le garantizará un medio de vida.

Si bien el nudo propietario transfiere al usufructuario todos los poderes recién mencionados sobre el bien, su beneficio reside en que es quien consolidará la propiedad plena con la extinción del usufructo al finalizar el plazo que se hubiera establecido.

En virtud de ello, la compra de la nuda propiedad, naturalmente a un precio menor que si se comprase la propiedad plena, se trata de una estrategia frecuente de inversión.

La extinción del usufructo y la correlativa consolidación de la propiedad plena pone de relieve que el bien no ingresa dentro del

patrimonio sucesorio del usufructuario tras su muerte.

Así las cosas, desde el punto de vista sucesorio, la transferencia de la nuda propiedad a los herederos forzosos y la conservación del usufructo por quien será el futuro causante, implica una forma de desprenderse de activos en vida, evitando así eventuales disputas posteriores de como dividir los bienes entre los herederos.

El único límite frente a este proceder es que no se menoscabe la legítima[1] de cada heredero forzoso.

Usufructo sobre participaciones societarias

En materia societaria el usufructo se materializa sobre las participaciones societarias, es decir, acciones, cuotas o partes de interés.

El usufructo sobre acciones se encuentra regulado expresamente por el derecho uruguayo.

Si bien la regla general es que el usufructuario tiene derecho a participar en las ganancias obtenidas durante el usufructo (es decir, el derecho al cobro de los dividendos cuya distribución hubiera sido resuelta por asamblea de accionistas), existe autonomía de la voluntad para que las partes del contrato de constitución de usufructo establezcan la transferencia de derechos al usufructuario que deseen.

En este sentido, resulta de interés recordar que el estatuto de accionista implica ser titular de una pluralidad de derechos económicos y políticos, donde el derecho a percibir las ganancias, aunque se trata del más importante, no es solamente el único.

A mero modo de ejemplo, si el usufructuario no dispusiera del derecho de voto por cuanto se hubiere pactado que este corresponde al nudo propietario, puede que de poca utilidad le sea el derecho a participar en las ganancias si en las asambleas de accionistas no puede mocionar y votar a favor de la distribución de dividendos.

En las sociedades por acciones nominativas o escriturales es necesario notificar a la sociedad por escrito e inscribir la constitución o transmisión del usufructo en los respectivos registros de acciones,

1 La legítima es la porción de bienes que le corresponde por ley a cada heredero forzoso. En caso de haber hijos, estos son los herederos forzosos.

Dra. Giovanna Lorenzi
Directora Asociada del Departamento de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG

Dra. Esc. Katerina Georgeoglou
Gerente Senior de tax & legal KPMG Uruguay

puesto que los efectos respecto de la sociedad y de los terceros se producen a partir de esa inscripción.

El contrato de constitución de usufructo sobre bienes inmuebles requiere preceptivamente de escritura pública.

Para la constitución o transmisión de usufructo sobre acciones, en cambio, basta el mero acuerdo de partes, sin perjuicio de que sea de buena práctica que se documente por escrito con el fin de regular una pluralidad de aspectos, como lo son: plazo, precio, asignación de los diversos derechos, etc.

Si en el contrato de usufructo se transfiere el derecho de voto a favor de un usufructuario persona física, puede que éste sea considerado beneficiario final, en caso de que se cumpla con la definición estipulada por la Ley N° 19.484 y su Decreto Reglamentario Nº 166/017, esto es, que tenga control sobre la entidad, lo que la ley considera que se verifica con una participación en el capital (o su equivalente) o, en el caso, la titularidad de al menos el 15% de los derechos de voto.

En ese caso, deberá cursarse la debida comunicación al Banco Central.

Usufructo como forma de organizar empresas familiares y planificar la sucesión.

Como se adelantó al inicio del presente, el usufructo también es una forma de organizar empresas familiares.

Ello por cuanto la constitución de usufructo puede ser una forma en sociedades familiares de que los padres involucren a los hijos en el órgano de gobierno de la sociedad, sin a su vez perder protagonismo ellos mismos. En este sentido, dada la forma amplia en la que está regulado este instituto en nuestra ley, sería viable que los padres transmitan la nuda propiedad a sus hijos reservándose el usufructo con ciertos derechos políticos, por ejemplo, participar y votar en las asambleas ordinarias competentes tanto en relación a la aprobación de los estados financieros como en la designación y remoción de los administradores y en la distribución de utilidades.

De este modo los padres se aseguran la posibilidad de permanecer en los roles de gestión y toma de decisiones dando paulatinamente acceso a las nuevas generaciones en el órgano de administración hasta tanto los hijos consoliden su liderazgo y aprendan a manejar el negocio.

Esta fórmula tiene la ventaja adicional de que si en el lapso de tiempo previsto para el usufructo, los padres fallecen serán los hijos los que consoliden la propiedad plena de esas acciones en forma inmediata.

Finalmente, en la planificación sucesoria el usufructo integra el contenido posible del testamento. En esta línea de pensamiento, el usufructo sobre un bien puede asignarse a determinada persona, disponiéndose que la nuda propiedad la conservan los herederos.

Sin embargo, no puede dejar de tenerse en consideración que, cada situación posee sus propias singularidades, por lo que la estrategia de planificación sucesoria dependerá de factores específicos como el tamaño de la empresa, la cantidad de herederos y la jurisdicción aplicable, entre otras.

A raíz de ello, se torna vital que cada persona busque un asesoramiento específico adaptado a sus necesidades. ■

Dra. Valentina Correa Frugoni • Brum & Costa

Evaluación de riesgos: etapa clave para el cumplimiento de las obligaciones de prevención del lavado

INTRODUCCIÓN:

En la lucha contra el lavado de activos, financiamiento del terrorismo y proliferación de armas de destrucción masiva (LA y FT/PADM), la "Evaluación de Riesgos" es un proceso esencial para establecer y aplicar medidas y controles internos efectivos. A continuación, mencionaremos algunos lineamientos básicos de forma tal de facilitar la labor de los Sujetos Obligados al momento de realizar esta tarea.

ASPECTOS GENERALES:

La Evaluación de Riesgo es un primer paso primer paso esencial para la elaboración e implementación medidas y controles internos para mitigar los riesgos de LA y FT/PADM a los que se expone el Sujeto Obligado en el desarrollo de su actividad comercial, puesto que permite que el Sujeto Obligado identifique, evalué y comprenda los riesgos a los cuales se enfrenta, con el objetivo de aplicar controles proporcionales a estos.

Esta es, además, una obligación prevista expresamente en la normativa aplicable (para el caso, el artículo 4 del Decreto 379/018) en donde se dispone que todas aquellas personas físicas y jurídicas que revistan la calidad de Sujeto Obligado en los términos del artículo 13 de la Ley 19.574 (Ley Integral contra el Lavado de Activos) estarán obligados a realizar una Evaluación de Riesgos de LA y FT/PADM.

Dicha evaluación deberá ser reali-

Dra. Valentina Correa Frugoni

zada por escrito y antes de aplicar las medidas de Debida Diligencia. Deberá ser llevada a cabo por el propio sujeto obligado, puesto que es quien tiene conocimiento del negocio y quien conoce los parámetros de riesgo que resultan de dicha operación. A su vez para entender la exposición a la que se enfrenta deberá tener presente distintos factores, estos son: el factor geográfico, operacional y riesgo del cliente.

El factor geográfico refiere a la ubicación geográfica o de residencia del Cliente, así como también a las características de dicha jurisdicción.

El factor operacional por su parte apunta a las características propias de la operación, que puedan influir en el riesgo de LA y FT/PADM, por ejemplo, la utilización de tecnologías que favorezcan al anonimato.

En cuanto al factor riesgo del cliente, este alude todo lo referente al perfil y la actividad del cliente, incluyendo la actividad económica desarrollada por este, y su información financiera (origen y destino de los fondos).

Asimismo, es importante tener presenté al momento de realizar la Evaluación de Riesgos que la Ley 19.574 y su Decreto Reglamentario 379/018, establecen circunstancias que deberán calificarse necesariamente como de alto riesgo como, por ejemplo, cuando el cliente, sus representantes, mandatarios y/o beneficiarios finales sean Personas Políticamente Expuestas, así como su cónyuge, concubino y sus parientes por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado; o en los casos donde el cliente tenga domicilio o constitución en países de baja o nula tributación (BONT) según el listado de DGI, entre otros casos.

HERRAMIENTAS QUE FACILITAN LA EVALUACIÓN DE RIESGOS:

MATRIZ DE RIESGO DEL CLIENTE

Un mecanismo efectivo que permite llevar a cabo dicha Evaluación y plasmar las preguntas que pueden surgir es la Matriz de Riesgo del Cliente, puesto que permite cuantificar los riesgos de manera objetiva, logrando así una ponderación totalmente acertada.

La Matriz de Riesgo es una herramienta de simple manejo, que permite determinar el perfil del cliente, identificar y controlar aquellas operaciones de las cuales pueda derivar un riesgo de LA y FT/PADM.

Es importante tener en cuenta que cada institución tiene una cartera de clientes, con características propias y particulares, lo que conlleva a que cada institución deba tener su propia matriz.

Al momento de elaborar la matriz es fundamental establecer factores que sirvan para ponderar el nivel de riesgo del cliente y se deberá adjudicarle a cada uno de estos un puntaje; cada factor deberá ser pensado como una pregunta y para cada pregunta se deberán establecer una variedad de posibles respuestas. Son posibles preguntas: ¿Cuál es la Actividad a la que se dedica el Cliente?, ¿El Cliente reviste la calidad de Persona Políticamente Expuesta?, ¿El Cliente reside en una jurisdicción de baja o nula tributación?, entre otras.

Resulta conveniente incorporar

a la matriz los factores de riesgo que establece el artículo 13 del Decreto 379/018, sin embargo, también se podrán establecer otros factores que no surjan de la normativa. Con respecto a esto debemos tener en cuenta que los factores de riesgo enunciados en la norma tienen incidencia determinante en el puntaje final, ya que si alguno de estos se presenta en la operación el cliente necesariamente deberá ser categorizado como de riesgo alto.

El completar la matriz de Riesgo es muy fácil, puesto que una vez que está armada, lo único que se deberá hacer es escoger entre las posibles respuestas aquella que coincida con las características del cliente u operación y todo lo demás se calculará automáticamente, arrojando así el resultado correspondiente al riesgo que presenta el cliente.

Respecto a la información necesaria para completar la matriz en su mayoría refiere a información del cliente u operación y se puede obtener mediante el conocimiento básico del Cliente.

CONCLUSIÓN

En conclusión, la evaluación de riesgos es una etapa fundamental para el Sujeto Obligado, puesto que este proceso permite identificar y comprender los riesgos asociados a sus relaciones comerciales, así como implementar medidas adecuadas para mitigarlos. Asimismo, es una herramienta sumamente necesaria para la prevención de cualquier daño reputacional, económico y legal asociado a este tipo de incumplimientos, de los cuales pueda derivar la aplicación de sanciones por parte de la SENACLAFT.

Finalmente es importante tener en cuenta que la Evaluación de Riesgos es el primer paso para una adecuada Debida Diligencia de Clientes, no obstante, lo cual su entera realización depende de otras etapas tales como la recolección de información y documentación del cliente, así como el seguimiento de la relación comercial. ■

¿Envíos? ¿Cobranzas? Nos encargamos de toda la gestión.

GESTORÍA - CADETERÍA

- Envío de documentos
- Trámites y pagos a entes públicos
- Cadetes por hora, semana, mes, a pie, moto o camioneta
- Gestiones en el día: La Paz, Las Piedras, Costa de Oro y Pando
- Seguimiento en tiempo real de su gestión mediante nuestro servicio de Tracking

CORRESPONDENCIA

- Distribución en toda la república
- Modalidad:
  Contra Firma – Simple – Urgente

E-COMMERCE

- Entregas en toda la república
- En La Paz, Las Piedras, Zonamérica, Pando y Pinar hasta el peaje, dos salidas diarias

LOGÍSTICA

- Logística liviana
- Almacenamiento
- Gestión y administración de stock
- Armado de pedidos
- Armado de promociones

SERVICIO COURIER

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

Cuente con un servicio seguro y confiable

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

MarcoPostal
DISTRIBUCIÓN & LOGÍSTICA

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

Cooperativas contribuyentes y agentes de retención de IRPF

Reintegro de capital aportado por un socio cooperativista – IRPF – determinación del impuesto – retención.

La aplicación del Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas (IRPF), en ocasión del reintegro del capital aportado por uno de sus socios, ¿cómo se determina el tributo y es o no responsable la cooperativa de vivienda?

El artículo 32 del Título 7 del Texto Ordenado 1996 establece cuáles son las rentas del trabajo en relación de dependencia. En el inciso 5 del citado artículo se establece: "se considerarán incluidos (…) los ingresos de todo tipo, aún cuando correspondan al reparto de utilidades, retiros o reembolsos de capital aportado, regulares o extraordinarios, en dinero o en especie, que generen los socios cooperativistas".

El inciso quinto del artículo 48 del Decreto Nº 148/007 de 26.04.007 reglamenta el texto de la ley.

Esa clase de ingresos serán considerados rentas del trabajo en relación de dependencia y por consiguiente gravados de igual forma que las demás rentas computables incluidas en la categoría II del IRPF.

En conclusión, el reintegro de capital a un socio cooperativista es considerado renta de trabajo gravada por IRPF categoría II.

Con respecto a la responsabilidad de la Cooperativa, el artículo 8 del Título 7 del Texto Ordenado

Cra. Tania Robaina
Asesor en temas tributarios de la CIU

1996 faculta al Poder Ejecutivo a designar agentes de retención y de percepción, responsables por obligaciones tributarias de terceros y responsables sustitutos del Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas.

Y efectivamente las cooperativas han sido designadas como agentes de retención. Y como tales retendrán y abonarán a DGI el IRPF correspondiente.

Por su parte, el artículo 9° del Decreto N° 496/007 de 17.12.007, agregó un segundo inciso al art. 66° transcripto, disponiendo que las Cooperativas de vivienda otorgantes, en el caso de reintegro de capital, "...deberá verter la retención en el menor de los siguientes plazos: a) A los treinta días de producido el ingreso del nuevo socio que sustituye al que egresó, o b) Al año de producida la aceptación de la renuncia por el consejo directivo".

Para la determinación de la retención del impuesto correspondiente a esas rentas, se procederá de acuerdo con lo establecido en la Sección II Capítulo III del Decreto No. 148/007.

Se debe tener presente, que conforme al inciso 5° del artículo 48 del Decreto N° 148/007 (en la redacción dada por el artículo 8° del Decreto N° 496/007 de 17.12.007) en el caso de reintegros de capital por cooperativas de viviendas, el contribuyente optará para la determinación del monto imponible por: (i) la diferencia entre el valor del capital social aportado y el valor efectivamente reembolsado, o (ii) el 10% del valor del capital social líquido reembolsado.

O sea que para el cálculo de la retención será por sistema real: aplicando las tasas progresionales a la diferencia entre el capital reintegrado y el que aportó el socio al ingresar, o bien por la forma ficta que es aplicar las tasas progresionales al 10 % del capital líquido que se le reintegra al socio.

ARRENDAMIENTOS DE LOCALES POR PARTE DE UNA COOPERATIVA

La Resolución DGI Nº 662/007 de 29.06.007 (con la redacción dada por la Resolución DGI Nº 803/007 de 27.07.007) establece determinadas obligaciones formales a las cooperativas de vivienda de usuarios, también relativa al arrendamiento de locales.

La Ley Nacional de Vivienda Nº 13.728 de 17 de diciembre de 1968 determina que ningún socio sea propietario individual, específicamente, de ninguna de las viviendas, sino que posee, una cuota-parte de cada una de ellas. Las deudas son de responsabilidad de la Cooperativa y cada socio se compromete a aportar a aquella, su cuota- parte del pago, de forma que la cooperativa pueda afrontar sus obligaciones.

Las Cooperativas de Viviendas de Usuarios a partir del 1 de julio del 2007 con la instauración de la Ley Nº 18.083 de 27 de diciembre de 2006, deberán abonar IRPF por los locales que arrienden a terceros.

La Cooperativa retendrá a cada socio por concepto de IRPF (Categoría II) correspondiente a la cuota parte del valor del alquiler que le corresponda de acuerdo con su participación social, no constituyéndose la cooperativa en entidad en régimen de atribución de rentas.

Si se alquilan los locales de la cooperativa con fines comerciales, los ingresos derivados de los mismos están gravados por IRPF, excepto que sean exonerables.

Es una renta pura de capital que se distribuye entre todos los socios cooperativistas y se atribuye a cada uno de ellos. Por lo tanto, para exonerar por el monto percibido deberán estar de acuerdo todos los socios en solicitar la misma ante DGI juntamente con la aprobación del levantamiento del secreto bancario de cada uno de ellos. Esta situación por lo general no se logra.

Es así como la cooperativa retiene el IRPF que deberá verter a DGI presentando la declaración jurada correspondiente. ■

Esc. Aníbal Durán • Gerente Ejecutivo de APPCU

Residuos en obra. Virando la cabeza

Días pasados, realizamos junto a CEGRU (Cámara de Empresas Gestoras de Residuos del Uruguay), en nuestra sede social, el lanzamiento de un Manual con sus respectivas fichas, que nos ilustrarán en el tema que nos ocupa. Virtualmente se exhibió ante los presentes y la primera idea es piloto…, previo a contar con el Manual definitivo que será a la brevedad.

Pero esto sería anecdótico. Lo medular es el aggiornamento que se viene produciendo con un tema que tiene que ver con el Medio Ambiente y que se está posicionando en un lugar preponderante en la agenda de los actores.

Tiempo atrás, no sucedía. Seguramente en el mundo desarrollado sí, pero aquí las cosas tardan en llegar. Mirando la mitad del vaso lleno, celebremos este verdadero hito y actuemos en consecuencia de aquí en adelante.

Como dice el Manual y transcribo "APPCU y CEGRU se unen para favorecer la comprensión de todos los usuarios, en las opciones de gestión sostenible sustentable y circulares de residuos de obras de construcción".

Recuerdo haber dicho en el discurso de apertura y recordaba al británico Charles Darwin, naturalista del siglo 19, quien decía "no es la especie más fuerte ni la más inteligente la que sobrevive. Sino la que logra la mejor y más rápida adaptación al cambio".

Y precisamente dicho aserto luce como una suerte de axioma que queremos aplicar en APPCU con la idoneidad y experiencia de las empresas de CEGRU. Adaptarnos a los tiempos modernos, vencer la inercia, velar por el medio ambiente, reutilizar los residuos para que se trasunten en material servible.

La Economía Circular importa un cambio y a esa adaptación nos estamos comprometiendo. Como también lo mencioné, estamos

Esc. Aníbal Durán

Gerente Ejecutivo de APPCU

ante algo disruptivo, es decir un cambio determinante.

En muchas partes del mundo hay industrias generadoras a partir de los residuos de la construcción. Y los materiales, además, necesitan un proceso para volver a reinsertarse. Y ese cambio debe partir de la cabeza del dueño de la empresa. Mentalizarse él o ellos en primera instancia para luego ir convenciendo paulatinamente a los eslabones de más abajo. Es una situación similar cuando tratábamos intensamente el tema de la seguridad en obra.

Esencial. Los promotores se convencieron de la trascendencia del tema, se contrató un equipo multidisciplinario que trabaja de consuno y asesora en forma permanente. Hoy el tema de la seguridad en obra, es excluyente.

Como verán no ingreso en los pormenores del manual ni en aspectos técnicos que se me escapan. Es una pincelada grosso modo.

Compete decir que nos acompañó en la velada citada, el Presidente de ISWA (Asociación Internacional de Residuos Sólidos), el Sr Carlos Silva Filho, quien nos prometió difusión internacional del citado Manual, su traducción al idioma inglés y la promesa de trabajar de consuno con APPCU y CEGRU.

Todo este movimiento, comenzó con un sueño, con la convicción del logro posible. Conlleva este primer paso, la actitud de mejora continua en este proceso en el cual nos embarcamos.

Luego la responsabilidad que implica el trabajo y el seguimiento de todo este andamiaje, la superación de obstáculos, la perseverancia y la resiliencia. Y claro está, el trabajo en EQUIPO. Eso genera confianza y ayuda recíproca.

APPCU y CEGRU, constituimos un EQUIPO…, desde allí las cosas comienzan a suceder. No caben protagonismos innecesarios, el fin perseguido es superior. ■

Natalia Tellechea • Máster en Marketing Digital

Transformando el Real Estate:

Cómo la Inteligencia Artificial está Revolucionando el Marketing Inmobiliario

Así como en su momento las redes sociales vinieron para quedarse, y cada vez le exige más al profesional inmobiliario aggiornarse en este tema, te tengo otra noticia: la inteligencia artificial también vino para quedarse.

¡Pero ojo! Si estás pensando que irá a sustituir tu trabajo, la buena noticia es que no, pero si va a exigir que cada vez más estés dispuesto a aprender e incorporar estas tecnologías si quieres mantenerte actualizado en el mercado.

En la era digital, la tecnología está dejando una huella indeleble en todas las industrias, y el mercado inmobiliario no es una excepción.

La inteligencia artificial (IA) se ha convertido en una herramienta poderosa para los profesionales del marketing inmobiliario, permitiéndoles optimizar estrategias, personalizar experiencias y agilizar procesos.

En este artículo, te contaré cómo la IA está transformando el marketing en el sector inmobiliario, ofreciendo a agentes y compradores una experiencia más eficiente y satisfactoria.

1. Segmentación de Audiencia Precisa

Una de las principales ventajas de la IA en el marketing inmobiliario es su capacidad para analizar grandes cantidades de datos e identificar patrones de comportamiento.

Esto permite a los agentes inmobiliarios segmentar a su audiencia de manera más precisa, dirigiendo sus esfuerzos de marketing a grupos demográficos específicos que son más propensos a comprar una propiedad en una ubicación y rango de precios determinados.

2. Recomendaciones Personalizadas

La IA también puede ofrecer recomendaciones personalizadas a los compradores en función de sus preferencias y comportamientos anteriores. Las plataformas inmobiliarias pueden utilizar algoritmos de aprendizaje automático para sugerir propiedades que se adapten perfectamente a las necesidades de un comprador, lo que ahorra tiempo y reduce la frustración al buscar una vivienda.

3. Chatbots y Asistentes Virtuales

Natalia Tellechea

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

Los chatbots y asistentes virtuales impulsados por IA están cambiando la forma en que las empresas inmobiliarias interactúan con los clientes.

En en el marketing inmobiliario buscamos de forma constante humanizar los servicios en las plataformas digitales y ahora con IA ya es posible.

Estos sistemas pueden responder preguntas frecuentes, programar visitas a propiedades y proporcionar información básica sobre listados en tiempo real, lo que libera tiempo para que los agentes se centren en tareas más estratégicas.

4. Análisis de Sentimiento en Redes Sociales

Si es posible analizar sentimientos en las redes sociales... El análisis de sentimiento es una técnica de IA que puede ayudar a las agencias inmobiliarias a comprender mejor cómo se sienten los compradores y vendedores sobre el mercado en un momento dado.

Al monitorear las redes sociales y otras fuentes en línea, las empresas pueden ajustar sus estrategias de marketing en función de las tendencias y percepciones del mercado.

5. Realidad Virtual (RV) y Recorridos Virtuales

La realidad virtual y recorridos virtuales ya son parte de la realidad inmobiliaria, pero ahora la IA también está impulsando para

que cada vez se sea y se sienta por los usuarios la visita a una propiedad de forma más real.

Los compradores pueden explorar propiedades en línea con un nivel de detalle asombroso antes de realizar visitas físicas. Esto no solo ahorra tiempo, sino que también brinda una experiencia más rica y envolvente.

6. Precios Dinámicos

La IA puede ayudar a los agentes inmobiliarios a establecer precios más precisos para las propiedades al tener en cuenta una amplia gama de factores, como la ubicación, el tamaño, las características y las tendencias del mercado. Esto facilita la fijación de precios competitivos y maximiza el potencial de venta.

7. Automatización de Marketing

La automatización de marketing es otra área donde la IA brilla en el sector inmobiliario.

Las campañas de correo electrónico, la publicación en redes sociales y la gestión de leads pueden ser automatizadas, lo que garantiza una comunicación constante con los clientes y un seguimiento efectivo.

Conclusión

La inteligencia artificial está cambiando la forma en que se comercializan las propiedades en el sector inmobiliario.

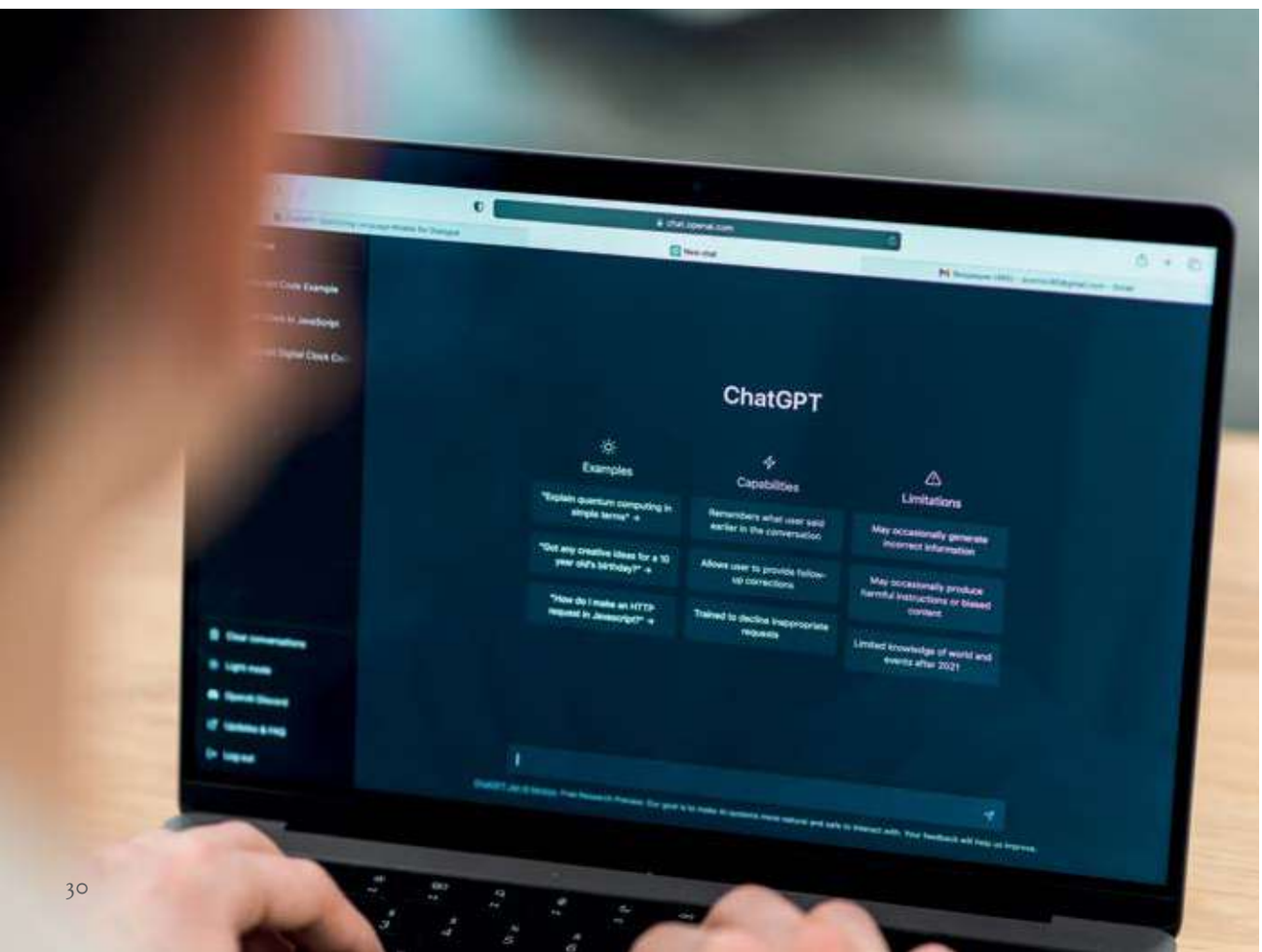
Desde la segmentación de audiencia hasta la personalización de recomendaciones y la automatización de procesos, la IA está permitiendo a los profesionales del marketing inmobiliario ser más eficientes y ofrecer una experiencia de cliente excepcional.

Pero siempre recuerda, que la parte humana es fundamental, humanizar tu marca con la ayuda de la IA es posible si tu objetivo es diferenciarte.

A medida que esta tecnología continúa evolucionando, el futuro del marketing en bienes raíces se ve más emocionante que nunca.

Los profesionales de la industria deben estar dispuestos a adoptar estas innovaciones para mantenerse competitivos en el mercado en constante cambio, sin perder la autenticidad y sobre todo trabajando en su propósito diariamente.

> Recuerda, la forma de vender inmuebles cambió y el marketing también.



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

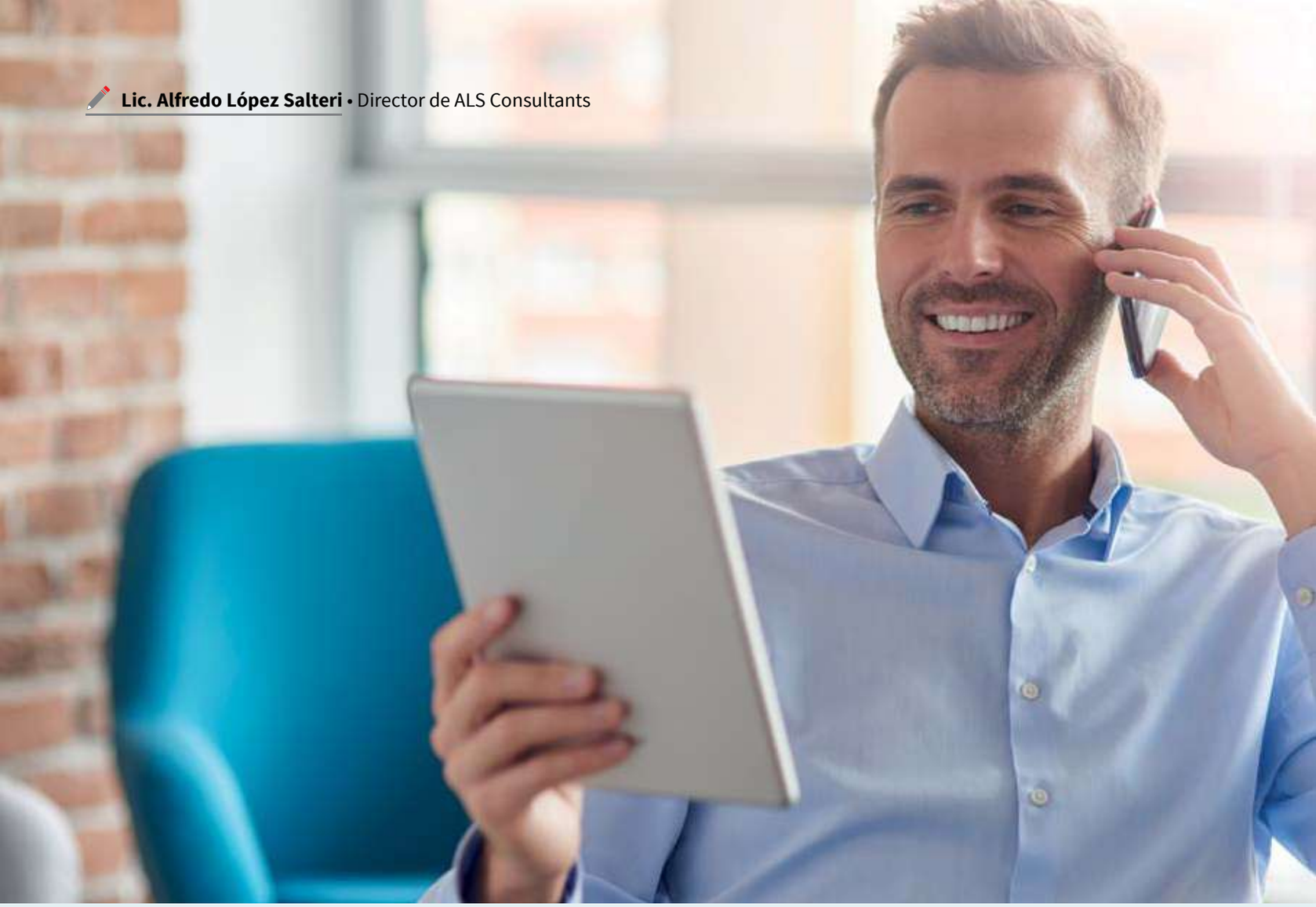
Office Punta, Of. 303.
Av. Italia y Julio Herrera y Reissig. Parada 4
Punta del Este, Uruguay

(+598) 2915 1777 - info@ricaconsultores.com.uy

RICA
CONSULTORES

www.ricaconsultores.com.uy

Lic. Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants



¿En qué negocio está usted?

Frecuentemente, los inmobiliarios encuentran dificultades para responder a esta simple pregunta que Peter Drucker formulaba a ejecutivos y empresarios.

A simple vista, parece una pregunta de fácil respuesta; pero en realidad es una de las preguntas más significativas e importantes que debería uno formularse.

Esta pregunta es una de las grandes contribuciones que nos ha dejado Peter Drucker en el mundo de la gerencia. Para poder encontrar la respuesta a esta pregunta, en realidad hay que considerar dos perspectivas.

La primera es la que resulta más simple de responder y podría ser: estamos en la actividad de negocios de compra, venta y alquiler de propiedades. Esta es una forma sencilla de explicitar la respuesta, refiriendo a lo hacemos en la inmobiliaria.

La otra perspectiva, la cual por cierto apunta a un nivel más profundo; nos lleva a echar una ojeada a lo que se encuentra por debajo de esa concepción simple y mundana. Es como ver lo que está debajo de un iceberg.

Resulta importante preguntarse qué es lo que realmente brinda su empresa. ¿Cuáles son las razones por las cuales alguien lo necesita?

Cuenta una anécdota que, en cierta ocasión, le preguntaron al Presidente de la empresa Revlon – fabricante de cosméticos - sobre estos temas y respondió con un clara e ilustrativa respuesta:

Si ustedes creen que esto es un lápiz labial, están en un gran error.

Cuando este producto sale de la fábrica puede ser un lápiz labial. Pero cuando pasa por la caja de un punto de venta, y de allí a la cartera de una adolescente de 16 años, es una esperanza.

Si se logra comprender la diferencia entre un lápiz labial y una esperanza, entonces usted entiende el negocio de los cosméticos. Esta esperanza está vinculada con la propia autoimagen que esa adolescente de 16 años quiere tener ante los demás; de sentirse bella, observada y deseada.

Otra buena historia es lo que aconteció en una oportunidad en que una persona se cruzó en la calle con el Presidente de Rolex, la empresa fabricante de los afamados relojes. Dicha persona lo conocía y al cruzarse le preguntó:

"¿Cómo está el negocio de los relojes?"; a lo cual el Presidente de Rolex le respondió: "En verdad no lo sé, yo estoy en el negocio de los artículos de lujo".

Cuando alguien compra una propiedad, también está comprando una serie de aspectos que no son la propiedad en sí misma, sus ladrillos y sus paredes, sino un conjunto de elementos que lo vinculan con algo intangible que se llama hogar, un lugar para vivir, o estatus y prestigio. Lo significativo en toda esta relación con el potencial comprador está dado por la confianza que dicha persona deposita en el vendedor inmobiliario para que lo asesore convenientemente.

Si esta situación de confianza no es percibida por el comprador, la operación seguramente no llegará a concretarse. Este aspecto subyacente es lo que para el cliente constituye el valor. En general, las empresas inmobiliarias se hacen poco eco de esta mirada relacionada con la idea de brindar valor a sus clientes.

La cuestión del valor tiene varias implicancias. Una de ellas es el tema de calidad del servicio y se relaciona con hacer las cosas correctamente desde el primer momento. Usted tiene que llevar a cabo un trabajo minucioso con su potencial cliente. Un trabajo que va más allá de la cortesía, la amabilidad y de una sonrisa.

Habitualmente, cuando se habla de servicio, muchos directivos consideran que si una persona con buena presencia proporciona una sonrisa y un trato cálido en la atención personal o telefónica, está brindando un buen servicio. No digo que estas actitudes y comportamientos no sean importantes, pero no bastan ni harán que usted, en términos de valor, se diferencie ante el cliente. En realidad, creo que nadie está dispuesto a pagar demasiado por una sonrisa.

Sí creo que un propietario o un comprador estarán dispuestos a pagar sus honorarios -siendo usted cálido y afable- si usted logra entender muy bien lo que ellos quieren y necesitan; es decir, lo que aparece como valioso para ellos, y esto tiene que ver con lo que se llama diferenciación. Siempre tenga presente que no hay dos clientes que sean iguales.

Si ellos perciben que su propuesta de servicio se diferencia de lo que sus competidores ofrecen, estarán deseosos de avanzar en la relación con usted. La diferenciación nos conduce a tener que comprender el concepto de lo que es el servicio y su relación con la calidad; pero estos temas serán considerados en otra oportunidad. ■

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

Lic. Alfredo López Salteri

Licenciado en Relaciones Humanas en la Empresa. Director de ALS Consultants. Desarrollo para la Transformación. adlsalteri@gmail.com . 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.

Prof. Jorge Aurelio Alonso • Argentina

Inmobiliario: priorizar clientes vs. inmuebles

Las inmobiliarias deben enfrentar innumerables modificaciones en los comportamientos, estilos de vida, preferencias habitacionales de quienes son sus clientes potenciales: la comunidad toda.

Debe por lo tanto reconvertir su gestión si pretende mantenerse como verdadera usina de oportunidades y propuestas de soluciones habitacionales. De priorizar el inmueble como en la mayoría de los casos se proponía, debe hacerlo con el cliente! En el punto de encuentro de quienes buscan solucionar sus necesidades de "hábitat" o de trabajo o de negocios, o definir sus inversiones "en ladrillos" con el múltiple material que encontrarán en las inmobiliarias –éstas necesitan prevalezca la gestión vendedora, promotora, propulsora de sus ofertas de inmuebles- hoy más que nunca necesitan ser "vendidas". Para lo cual se debe invertir la prioridad de la oferta: Interpretar al cliente y priorizar sus verdaderas necesidades, preferencias, requerimientos, gustos, ideales, que por diversas circunstancias orientan sus búsquedas.

A ello debemos incluir las múltiples

Prof. Jorge Aurelio Alonso

Asesor Académico del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina. Profesor Emérito del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

figuras jurídicas y una mayor exigencia de los clientes que obligan, ante operaciones trascendentes, tener frente a sí a personas preparadas y con esa "autoridad" que solo brinda el conocimiento.

Y en el marco de inversiones, las disponibilidades de los pequeños ahorristas se enfrentan con otras oportunidades de "negocios", pudiendo mencionarse ser la renovación de un automóvil, la concreción de un viaje turístico o la adquisición de bienes financieros.

El vendedor pasa entonces a un rol de asesor. La realización de una presentación de negocio profesional, darán firmeza a sus conocimientos. Aquí recordaremos algunos puntos que hemos analizado:

Alta calidad de atención personalizada, telefónica o virtual.

En la entrevista con su cliente, registre la información más destacada o escribiendo o utilizando el medio digital disponible. Significará que Vd. se involucra. Evitará el "palabra contra palabra".

¡¡Pregunte!! ¡¡Pregunte!! No inicie queriendo vender alguno de los inmuebles que dispone la inmobiliaria.

INVOLUCRESE primero con el cliente:

a) Quién es? Ciclo de vida. Su actividad. Nivel socio-económico-cultural.
b) Cantidad de habitantes que integran el grupo familiar. Edades y roles.
c) Deducir quien lidera el grupo.
d) Conocer de dónde provienen (barrio; casa o departamento; country)
e) Razones de su búsqueda. (Ampliación o reducción de integrantes; cambio de status; necesidad de mayor espacio; crecimiento de niños)
f) Requerimientos prioritarios del grupo por actividad laboral o profesional; por establecimientos educativos; por traslados, etc.)

Sepa "mostrar" el inmueble. Lo obliga primero a conocerlo. Para conocer las mejoras o atributos visibles é invisibles que el mismo dispone. Después a tener en cuenta las características y necesidades del cliente, con el fin de destacar lo que sí realmente prioriza. No caer en la rutina de mostrando un ambiente con un inodoro y bidet decir" éste es el baño". De tener nueva grifería o revestimientos, entonces sí destacarlo. Cuidado con lo que se informa sobre la cocina y a quien. Hay mujeres que son profesionales y no cocinan. Hay hombres (cada vez más) que cocinan.

Dominar las técnicas de venta para saber orientar, convencer y persuadir a los clientes y favorecerlos en tomas de decisiones acertadas.

Tenga en cuenta el léxico "vendedor": No utilice las palabras "no" (es negativa); "barato" (es ordinario); "caro" (cuesta lo que no vale); "contrato" (reemplace por convenio o acuerdo).

Haga prevalecer el sentido profesional por sobre el económico. Destaque los valores "intrínsecos" del producto. Recuerde: el cliente quiere comprar o alquilar un hogar; un sueño; un proyecto; no un inmueble; el industrial decide adquirir o rentar una ampliación, o una modernización, o una reducción de costos y no un galpón o una planta industrial.

Asegure la satisfacción del cliente. La actualización de sus habilidades y conocimientos le ayudará a mejorar la profesionalidad con que necesita realice su gestión cotidiana.

Recomendaciones para su tarea cotidiana:

Comience la jornada bien dispuesto. Su tarea es importante para la comunidad a la que prestará servicios.

Revise su listado de prospectos; quizás pueda haber interesados en los nuevos inmuebles que ingresaron.

Descubra posibles nuevos negocios, caminando los centros comerciales, observando la evolución de algunos comercios, la falta de algún rubro comercial en la zona (banco; farmacia; kiosco; autoservicio, lavadero de autos, etc.).

Conozca y comprenda las variables que concurren a la gestión de compra, venta, alquiler y permuta en el sector inmobiliario.

Demuestre la seguridad que otorga el conocimiento para enfrentar adecuadamente las mayores exigencias de los clientes:

Sepa interpretar y comunicar las informaciones necesarias para brindar el asesoramiento que hoy requiere la sociedad.

Brinden valor a su gestión. ¡¡VD. SABE!!

Comprenda las tendencias de la sociedad y las distintas variables que originan en sus comportamientos y conductas.

Tenga los conocimientos y actualización de información para enfrentar adecuadamente las mayores exigencias de los clientes:

Conozca la evolución de los barrios; desarrollo de centros comerciales; medios de transportes públicos; características zonales.

Sepa interpretar y comunicar las informaciones necesarias para brindar el asesoramiento que hoy requiere la sociedad.

Esté en condiciones de presentar un PLAN DE NEGOCIO en aquellos casos de alta complejidad. ■

Argentina

Buenos Aires está en venta

Debido a la fuerte caída de los precios de las propiedades, asociada a la aguda depreciación de la moneda argentina, en Buenos Aires es difícil encontrar propiedades para arrendar, pero fácil hallar bienes raíces para comprar.

Según la información brindada a CIUDADES por Armando Pepe, ex presidente del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciuda de Buenos Aires (Cucicba) y experto del mercado argentino de inmuebles, los bajos precios de los bienes raíces del país vecino dispararon las ventas de propiedades inmobiliarias.

"Tanto en territorio porteño como en la provincia de Buenos Aires se registró un salto en las operaciones de compraventa de inmuebles", indicó una crónica del diario "Perfil" argentino.

Al parecer, la coyuntura del mercado inmobiliario se presenta con una escasez de propiedades para alquiler, pero la dinámica de mercado inmobiliario ha migrado hacia un aumento de las operaciones de compraventa en el mes de agosto, tanto en la ciudad de Buenos Aires como en la provincia de Buenos Aires.

En ese mercado se firmaron en el octavo mes 4.135 escrituras, lo que representó un incremento de 32,7% interanual, según el Colegio de Escribanos de CABA. A la vez, el monto total de las transacciones realizadas creció un 218,9% a $132.943 millones, lo que en la medición intermensual, el salto fue 23,2% respecto a julio (3.357).

El monto medio de los actos fue de $32.150.886 (US$ 95.718, de acuerdo al tipo de cambio oficial promedio), con un crecimiento de 140,4% en un año en pesos, y de 1,7% medido en moneda estadounidense, según indicó un informe presentado por la entidad. También informó que en agosto se cerraron 9.492 escrituras, lo que representó un avance de 9,41% en relación al mismo mes de 2022 y una suba mensual de 16,94% frente a las 8.117 de julio.

Según el informe, en lo que va de 2023 se concretaron 54.141 operaciones en Buenos Aires. "En agosto volvimos a observar las variaciones de un mercado que aún no logra estabilizarse, más allá de los valores positivos registrados. En líneas generales, la tendencia es la de un panorama cambiante, que se ve alterado por la inestabilidad del valor del dólar y por la actitud más conservadora que suele tomar la sociedad en años electorales", afirmó el presidente del organismo de los escribanos, Diego Leandro Molina.

"Se entiende que el ladrillo es una reserva de valor y, en base a eso, la gente trata de refugiarse o en divisas o en ladrillos. Esta opción da cierta tranquilidad a la persona porque el ladrillo conserva valor a lo largo del tiempo", sostuvo el secretario general de la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA), Claudio Vodánovich.

Según el especialista, "el crecimiento en la compraventa de inmuebles es incipiente, pero hay una tendencia de compra", en un mercado que "venía muy deprimido". Indicó que los agentes económicos que "compran en pesos con cuotas o de pozo, es como una posibilidad de tener un ahorro, que si se tiene que realizar, de alguna manera conserva valor".

"Siempre hay un período de impasse previo a las elecciones y que a posterior de los comicios esto puede realmente ampliarse. Es incierto si se sostendrá en el tiempo. Son circunstancias coyunturales en las que a veces el mercado reacciona de una u otra forma", agregó. ■

Damián Tabakman • Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos

Foto: doradotravelway.com

¿Cómo está hoy el mercado inmobiliario argentino?

Damián Tabakman

Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos (Cedu). Fundador y primer presidente de la Asociación Argentina de Profesores y Consultores de Real Estate (APPI). Autor de seis libros sobre negocios inmobiliarios. 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.

Si un uruguayo se deja guiar por la prensa argentina, puede llegar a pensar que en nuestro país está todo paralizado y que ante tantas dificultades económicas, nada se puede hacer. Sin embargo, los uruguayos que con frecuencia visitan nuestro país, en general en tours de compras, suelen encontrarse con otra realidad. Hay consumo y hay mucho movimiento económico porque los argentinos hemos aprendido a vivir con alta inflación e incertidumbre cambiaría. De hecho, por ejemplo, los shoppings están llenos (no solo de turistas) y los espectáculos y todas las actividades culturales de calidad, son muy exitosas.

El escenario actual no tiene nada que ver con otras crisis que vivirnos en nuestro país como la del 2001, caracterizada por una gran recesión y desocupación. Esta crisis es muy diferente.

¿Qué está pasando, a su vez, en el sector inmobiliario? No faltan las malas noticias, como la ley de alquileres que tenemos y la falta de créditos hipotecarios. Sin embargo, la construcción está atravesando por un buen momento. Cualquiera que recorra Buenos Aires se va a encontrar con muchas obras en marcha. Obviamente, sin créditos. Los proyectos en esencia canalizan el infinito volumen de pesos que circulan en el mercado, que nadie quiere. Y ello es así además porque construir, medido en dólares, está muy barato. La mano de obra está en su piso histórico y edificar un metro cuadrado cuesta bastante menos de la mitad que en Montevideo.

Las obras que se ven responden a esa realidad: construir en los barrios de clase media y media alta de Buenos Aires, por ejemplo, es una gran idea porque cuando nuestro país se normalice, los precios subirán, como siempre ha ocurrido.

Argentina está al inicio de un cambio de ciclo. Nadie sabe cuánto va a demorar la organización de la economía, que está muy mal. Pero como siempre sucedió en Argentina (que merecería entrar en el libro Guinness de los récords por la volatilidad económica), esto también pasará y los precios de los activos argentinos se acercarán a lo normal.

Por eso, en mi rol de desarrollador inmobiliario, de inversor y de presidente de la Cámara de Desarrolladores de nuestro país, a mi juicio uno de los mejores lugares para invertir en este momento en ladrillos en el mundo, es en la Argentina.

Quiero invitar a los uruguayos, que vienen a la Argentina con frecuencia a comprar bienes de consumo, que reflexionen sobre los argumentos que estoy presentando.

Muchos quieren tener un departamento en Buenos Aires, una ciudad que aprecian. Este es el momento de comprarlo porque como decía, los precios están muy bajos y van a subir. ■

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

Fotos: octavocongresocila.acobir.com

VIII Congreso Inmobiliario Latinoamericano y la evolución del CILA

CILA
CONFEDERACIÓN INMOBILIARIA LATINOAMERICANA

Después del rotundo éxito de Enaci, en Belo Horizonte, MG, del 13 al 15 de septiembre de 2023, como Presidente del Sistema Cofeci-Creci tuve el honor de participar participa activamente en el VIII Congreso Latinoamericano de Bienes Raíces, promovido por CILA –Confederación Bienes Raíces Latinoamericanos-.

El evento tuvo lugar en la Ciudad de Panamá, capital del país del mismo nombre, ubicado en Centroamérica. El Sistema Cofeci es miembro fundador de CILA, confederación integradora del mercado inmobiliario en la zona centro-sur del continente americano.

En 1999, la Cofeci y la Secovi-PR, fueron invitadas a participar en los debates con vistas a crear un organismo que pueda interactuar, en nombre del mercado inmobiliario, con el Mercosur.

Este fue creado en marzo de 1991, con la firma del Tratado de Asunción, entre los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

La entonces nueva organización multinacional amenazaba nuestra organización profesional con la propuesta de apertura de la práctica profesional de Corredores Propiedades para los cuatro países miembros, sin ningún requisito legal.

La apertura en cuestión vilipendiaba nuestras normas profesionales.

Si los corredores de otros países pudiesen actuar libremente en Brasil, no tendría sentido exigir capacitación técnica a Colegas brasileños.

Era necesario reaccionar. ¡Y reaccionamos! En las sucesivas reuniones que se mantuvieron, Cofeci representó a Brasil en los debates y decisiones que se tomaron, por una delegación integrada por el presidente de la institución, Waldyr Francisco Luciano, Celso y quien esto escribe, y Pereira Raimundo, de SC, participamos activamente en los debates, basados en un dictamen elaborado por un profesor de la Universidad Federal de Santa Catarina, con la participación de un corredor inmobiliario chileno, representantes de Cofeci (Brasil).

La Cámara Uruguaya de Bienes Raíces (Uruguay) y la Capei (Paraguay) decidieron crear una

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.

confederación, con el nombre de Confederación Inmobiliaria del Mercosur y Chile (CIMECH). Pero Chile no ratificado su interés. Por lo que fue excluido, prevaleciendo la sigla CIME.

Después de numerosas reuniones con Mercosur logramos mantener intacta nuestra organización profesional. Sin embargo, llegamos a 1999 sin avanzar en la generación de alianzas entre Corredores afiliados a las organizaciones miembros del CIME, que era su principal objetivo. Así, el 13 de abril de 2012, en Montevideo, representantes de sus cinco entidades miembros decidieron aceptar la tesis por la cual se me presenta, con un nuevo orden que abarca a toda América Latina, con un comité para constituir.

Presidí una nueva federación. En 2012 nació la CILA, Confederación Inmobiliaria Latinoamericana, cuyo primer Presidente en 2012, fue Wilder Ananikian, de Uruguay, que comenzó su gestión con los cuatro países fundadores y en noviembre de 2015, asumió la Presidencia a Tony Hanna, de México con 17 países.

El VIII Congreso del CILA dejó huellas que garantizan el éxito de la nueva organización. Con 18 de los 20 países latinoamericanos afiliados activamente -17 de ellos presentes en el evento-, se presentaron y aprobaron propuestas para la unión y el reparto de mercados.

La globalización también se está consolidando en América Latina; es compartir negocios sin empañar nuestras prerrogativas legales.

La impecable organización del evento estuvo a cargo de ACOBIR, miembro fundador de CILA en Panamá, a quien felicito por su excelencia y perfección. ■

Gerard Duelo Ferrer • Presidente del Consejo General de los COAPIS de España

Imagen de la fachada exterior del Palacio de la Moncloa. Foto: EFE/ Pilar Mata.

España

Apuntes sobre la situación de un sector que merece atención urgente

Carta abierta al Presidente del Gobierno de España en funciones.

Sr. Presidente:

La grave situación del sector inmobiliario, en su concepto más global (construcción y servicios) merece, a mi entender, que le dirija a usted esta carta, abierta a su vez a terceros involucrados. Y mucho más, considerando que ese sector colabora con casi un 20% en la riqueza del país (PIB) y en la provisión de un bien fundamental para los ciudadanos: la vivienda.

Como puede comprobar en la firma de este documento, aún y siendo una carta personal, cuento con los respaldos institucionales necesarios para expresar y solicitar lo que a continuación detallaré.

Es obvio que la grave situación que sufre el sector de la vivienda es consecuencia de políticas no implementadas o erróneas durante muchas décadas atrás. Las políticas en materia de vivienda deben planificarse a 15 o 20 años, y no basarse en medidas cortoplacistas, generalmente limitadas a los intereses más inmediatos de quien gobierna. Parece claro que la nueva Ley de Vivienda nacional, ha sido una ar-

gucia legislativa que, como ocurrió con la ley de educación (LOE), corre todo el peligro de convertirse en un juego político entre partidos, que puede mutar legislatura a legislatura, Dios quiera que no, durante los próximos 40 años.

Señor presidente, un hecho tan dramáticamente significativo como el de encontrarnos en el grupo de cola de los países de Europa en construcción y presupuestos estatales de Vivienda de Protección Oficial (VPO), debería sensibilizar mucho más a un gobierno progresista. Disponer tan solo del 1,5% de vivienda de protección oficial, cuando la media europea (UE-28) es de 9,3%, es lamentable. Seguro que es conocedor que hay países como Holanda, con gobiernos conservadores, que superan el 30% en vivienda de promoción pública. Con todo respeto, debe usted tomar medidas para revertir la desoladora realidad del hecho que, de media, 13 comunidades autónomas, año tras año, no hayan impulsado ni construido ni una sola vivienda de protección oficial (VPO) destinada al alquiler. Poca excusa tiene esto. Necesitamos presupuestos estatales que respalden los Planes de Vivienda y las leyes que se promulgan. Las leyes sin los fondos económicos que las sustenten son puras quimeras. Actualmente, permítame que se lo recuerde, tenemos las cuentas del Estado maquilladas. Los fondos europeos "Next Generation", distorsionan las cifras reales de los presupuestos a largo plazo destinados a la vivienda. Basta con analizar la gráfica de inversión en vivienda, año a año, para darse cuenta de que, sin incluir los fondos europeos, el esfuerzo presupuestario anual se sitúa en un importe ridículo de tan solo 1.000 millones de euros, cuando estimamos, en la línea de los países de nuestro entorno, que la inversión del Estado debería ser de un 0,6% sobre el PIB, es decir, de 8.000 millones de euros.

El INE nos advierte que, para el 2037 (de aquí 15 años), la población de España se habrá incrementado un 8,9% y seremos 4.236.335 habitantes más, lo que implica 2.735.555 nuevos hogares, con una tendencia decreciente en el número de habitantes por hogar, lo que implica mayor necesidad de vivienda. Si la Ley de Vivienda nos dice que un 20% de esas viviendas en áreas tensionadas han de ser VPO, estamos hablando de que tan solo en Cataluña (único lugar donde se está impulsando las ZMRT) se debe presupuestar una inversión para disponer de entre 220.000 y 300.000 viviendas sociales en las dos próximas décadas. Mire los presupuestos y haga cálculos a ver como salen sin la ayuda de los fondos de Europa. Señor presidente: en el Plan estatal de vivienda, tenemos la mitad de presupuesto ahora, que hace 20 años (3.380 M€ en 2002-2005; vs 1.443 M€ en 2022-2025).

Necesitamos un gran pacto de Estado para resolver el grave problema de vivienda, que aborde, tanto las políticas de promoción de vivienda asequible y social como las de transformación y activación del suelo público, cuestiones que la nueva Ley ni incentiva, ni aborda suficientemente. Sin este pacto de Estado, no habrá sólidas alianzas público-privadas, indispensables para construir esos mínimos necesarios para evitar que muchos de nuestros hijos y nietos se vean abocados a retrasar aún más su emancipación, o directamente se vean en situaciones de extrema precariedad por la imposibilidad de resolver el problema de la vivienda. No queremos que se tengan que encontrar muchos bajo un puente.

Un pacto de Estado que no demonice el derecho de propiedad, como está sucediendo en la actualidad, en la que más que buscar los puntos de acuerdo, se intenta polarizar políticas y confrontar modelos, y no parece que sea esta la mejor manera de colaborar.

Esta situación se agrava debido a la lentitud de las administraciones locales y autonómicas especialmente en la tramitación de planes urbanísticos o en la concesión de permisos de obras. El tiempo promedio para obtener estas autorizaciones es de 7,4 meses, y muchos municipios tienen procesos que superan los 10 meses.

No quiero en esta carta gastar espacio con temas tácticos de la nueva Ley de Vivienda, hablando de "zonas tensionadas" o de "grandes tenedores", pero me encantaría explicarle en detalle lo innecesario, absurdo y contraproducente de estas medidas, que más que aportar, restan eficacia, crean burocracia y generan efectos contrarios a los supuestamente deseados. Además, creo que el impacto electoral resultará efímero. No obstante, deseo detenerme en una medida que, dejando la buena fe a un lado, resultará completamente ineficaz. Limitar los alquileres es suicida. Es la mejor forma de quebrar un mercado y destruir una ciudad, aparte de bombardearla. El problema de la falta de vivienda de alquiler accesible no se resuelve con límites a la renta. A lo largo de los últimos 100 años, más de 100 países en el mundo han aplicado mecanismos de contención de rentas. Hay decenas de estudios (podemos ponerlos a su disposición) que han analizado los efectos negativos de este tipo de normativa. En nuestro colegio tenemos definidos una docena. No aprendemos de la historia. Del 70%-80% que vivía de alquiler en 1920, hemos pasado a una media española del 27%, lejos de la media europea del 40%.

La confección de la Ley de Vivienda, especialmente en lo que respecta a las limitaciones de renta, ha sido precipitada. No se ha tenido en cuenta la experiencia de las corporaciones públicas tuteladas por el mismo Estado (COAPIS); se están utilizando datos inadecuados e índices inapropiados; o mezclando conceptos y eliminando medidas que funcionaban. Además, el intervencionismo en la regulación de los honorarios de intermediación de los profesionales, creemos que podría haberse vulnerado seriamente la libertad de empresa, un derecho protegido por el artículo 38 de nuestra Constitución.

Supongo, señor presidente, que usted ya habrá apreciado que se intenta instalar un discurso social que infiltra la idea de que el encarecimiento del mercado de alquiler es, en parte, responsabilidad de los profesionales intermediarios. Poco valor tendrá ante usted mi absoluta negación de esta narrativa, pero quede aquí mi severa afirmación de que los verdaderos profesionales inmobiliarios en su totalidad somos los más interesados en servir de forma equitativa tanto a compradores como a vendedores, y tanto a inquilinos como a arrendadores.

Instalados en este tema, aprovecho para lamentar el triste comportamiento del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, que en última instancia, y tras un acuerdo tácito que habíamos alcanzado con los altos dirigentes del MITMA, decidió vetar la propuesta acordada con muchos partidos políticos del arco parlamentario, en el sentido de incluir en la Ley de Vivienda (concretamente en el articulado 30.4), la obligatoriedad de un registro autonómico de agentes inmobiliarios (como tiene Cataluña o Valencia), que conllevaba la obligatoriedad de una mínima formación y de un seguro de Responsabilidad Civil y de Caución. Ambas medidas, hubieran garantizado protección al ciudadano que se encuentra indefenso ante un mal asesoramiento de un profesional mal formado y sin los conocimientos requeridos. Parece ilógico que para cocinar una tortilla se requiera un examen de manipulador de alimentos, y para asesorar sobre la inversión posiblemente más importante de una familia en su vida, no se requiera ni saber leer ni escribir desde que en el año 2000 el Gobierno Aznar, decidiera su absoluta liberalización.

Recuperando la línea motivacional que me ha animado a escribirle, aprovecharé para llamar también su atención sobre la gran inseguridad jurídica que se está instalando en nuestro sector. En el ámbito de la vivienda hay una hiperactividad legislativa que confunde incluso a los jueces, que han de hacer verdaderos esfuerzos interpretativos

para sentenciar. La ley de arrendamientos urbanos, que a nuestro entender funcionó perfectamente entre 1994 y 2013, ha estado modificada en los últimos 5 años, un total de 5 veces. Una exageración. En España, en los últimos 40 años, hemos tenido 8 leyes de educación, por lo que a nadie debiera extrañarle que durante los próximos 40 años veamos 8 leyes de vivienda.

Pero si la confusión jurídica es un problema, la carencia de leyes imprescindibles (primera obligación de los parlamentarios que elegimos), son un problema mucho más grave. A pesar de que el mismo Tribunal Constitucional ha dicho que el acceso a la vivienda recogido en la Constitución (art. 47), no puede conseguirse mediante la ocupación ilegal, algunos políticos son tozudos en defender la ocupación como una alternativa. Nos faltan herramientas jurídicas efectivas para poder regular este fenómeno. Lamentablemente, se han abortado muy buenas iniciativas legislativas que estaban en fase de tramitación parlamentaria. Permítame que le recuerde que, en Italia, Francia, Inglaterra, o Alemania, entre las fuerzas de orden público y la judicatura, en 24h/48h, hacen efectiva la desocupación y el desalojo de las viviendas ocupadas sin título habilitante. En España, aún tenemos pendiente de resolución nuestra petición de cambiar la ley procesal penal, para que, una vez hecha la denuncia, el juez pueda tomar rápidamente la medida cautelar de desalojo, y en cambio estamos promulgando medidas de protección a la ocupación ilegal, que conllevan una dilación lamentable en los procedimientos de recuperación de la posesión. Y todo ello, por no hablar también de la apertura de miras jurídica hacia otros modelos residenciales como el co-living que no tiene una buena regulación en España.

No quisiera terminar esta carta, sin resaltar el gran retraso que tiene nuestro país en cumplir las exigencias de eficiencia energética que Europa nos exige para 2033, en una primera etapa, y para 2050, en una segunda. Hay que decir que tenemos menos del 1% de viviendas con la etiqueta (“A”) de máximo nivel de eficiencia energética, hecho que ya ilustra el difícil objetivo que el gobierno tiene para ayudarnos a conseguirlo.

Podría añadir muchos más aspectos que son necesarios tener en cuenta para confeccionar un verdadero plan de vivienda para nuestro país, pero confío que con lo hasta aquí relatado, haya podido despertar su atención en el caso de que finalmente usted retorne definitivamente al cargo que ahora mantiene en funciones.

Me reservo el derecho de hacer pública esta carta o facilitar copia a miembros de su gobierno y respectivos equipos.

Quedo a su disposición.
Atentamente, presidente. ■

Gerard Duelo Ferrer

Presidente del Consejo General de los COAPI de España.
Presidente del COAPI de Barcelona y Vicepresidente del Consell Catalá.
Secretario General de la Asociación de Inmobiliarios de Cataluña (AIC).
Presidente de la Federación Nacional de Agentes Profesionales Inmobiliarios (FNAPI).
Presidente de la Federación de Asociaciones ASAPI (FASAPI)
Vicepresidente de la Confederación Nacional de Agentes y Empresas Inmobiliarias (CNAEI).
Socio principal de la Federación Internacional (FIABCI SPAIN).

Foto: aliatasaciones.com

Gerard Duelo es el nuevo embajador de RICS en España

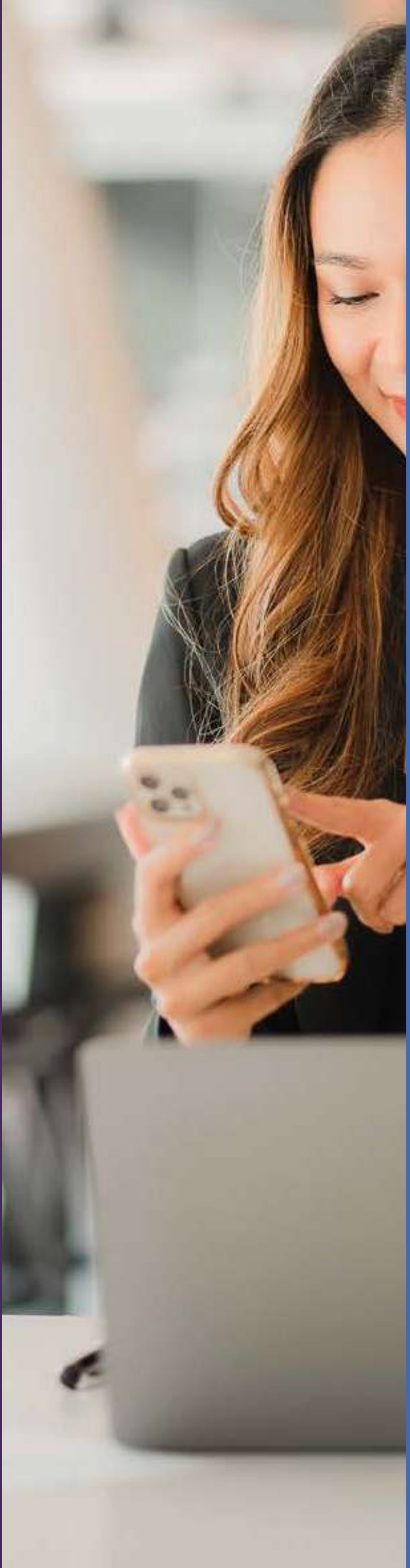
Gerard Duelo, presidente del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de Barcelona, y del Consejo General de los COAPI de España, ha sido nombrado nuevo embajador en España de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), una de las organizaciones más relevantes en el ámbito internacional de los sectores económico, empresarial y de negocios inmobiliarios.

Como organismo profesional, RICS promueve cambios en los entornos naturales y construidos, impulsa el liderazgo profesional y aplica estándares profesionales en el desarrollo y gestión de terrenos, bienes raíces, construcción e infraestructura. Asimismo, la organización cuenta con más de 134.000 profesionales y oficinas en todos los mercados financieros de relevancia.

Al respeto, Gerard Duelo ha señalado que "el sector del real estate está cada día más globalizado, razón por la que cualquier profesional puede hacer negocios desde España con partners y clientes que estén en la otra punta del planeta. La tecnología nos permite romper todo tipo de barreras físicas y fronteras, y el mercado inmobiliario de nuestro país lleva años siendo una referencia internacional".

Además, ha añadido que "organizaciones como RICS son cruciales para generar lazos entre países y sinergias empresariales, así como para fomentar la sostenibilidad y la eficiencia energética de los proyectos inmobiliarios y el diseño de las nuevas ciudades. Como nuevo embajador de la institución, trabajaré para seguir promoviendo estos ideales dentro y fuera de nuestras fronteras".

Previamente, Duelo se desempeñó como secretario general de Fiabci España y en 2013 fue nombrado Embajador Empresarial de Catalunya, siendo también presidente de la Asociación de Empresarios Españoles en Panamá (AEEP), y activo empresario en Latinoamérica. ■



nai

El más completo CRM Inmobiliario.

Desarrollado en Uruguay, para profesionalizar tu gestión.

Publicá tus propiedades en tu sitio web y en los principales portales inmobiliarios, gestionando las consultas y pedidos que se ingresan desde éstos de manera centralizada, logrando un mayor control y eficiencia en el seguimiento de los clientes potenciales.

Te alertará sobre oportunidades de negocios entre todas las consultas y pedidos recibidos.

Tendrás la posibilidad de compartir tus propiedades con otras inmobiliarias, permitiéndote expandir tu oferta y red de contactos.

Contarás con un soporte constante y una respuesta rápida a cualquier duda que te pueda surgir.

Una herramienta completa que te permitirá aumentar tus oportunidades de negocios y expandir tu empresa.

nai.uy

info@nai.uy

2614 0614

sodio

El curioso origen del Jacuzzi

Nacido de forma casual para mejorar el bienestar físico de un hijo pequeño con problemas de salud, una familia de ingeniosos emigrantes italianos en Estados Unidos fueron los creadores de una de las tinas de hidromasaje más preciadas. Creada para aliviar los terribles dolores de un niño, hoy es un sinónimo de lujo y sensualidad.

Cuando Candido Jacuzzi decidió crear una versión hogareña de las tinas de hidromasaje que los médicos indicaban entonces para calmar los malestares de su pequeño Kenneth, no pensó que su creación tendría una expansión tal.

El niño, de 2 años, padecía de una artritis reumatoidea juvenil, una segunda y dolorosa enfermedad producida a consecuencia de una faringitis estreptocócica que por entonces eran muy mal tratadas, tal y como sucedía a mediados del siglo XX cuando el arsenal terapéutico de los médicos era harto insuficiente.

Luego de varias terapias dolorosas, descubrieron que el único tratamiento que por entonces se podía usar para contener esta dolorosa patología, era únicamente paliativo: en pequeñas tinas con hidromasajes.

Conseguirles, obligaba a Candido a hacer largos e incómodos viajes para el pobre de Kenneth, lo que un día iluminó a uno de los creativos de la familia.

Los Jacuzzi eran una familia numerosa que en Italia se dedicaba a la producción de vinos, pero la guerra los hizo migrar a Estados Unidos y alguno de sus descendientes fueron muy creativos.

> Para curar a un niño, crearon un ícono

En su nueva patria, los hermanos Jacuzzi migraron a California, trabajaron primero en sus naranjales, hasta que unieron fuerzas y

Hermanos Jacuzzi

utilizaron su experiencia como ingenieros mecánicos para fundar en 1915 un taller en Berkeley bajo la grifa "Jacuzzi Brothers Incorporated" e incursionaron en la construcción de aviones.

Rachele, el mayor y más talentoso, a quien se le atribuyó la invención de la Hélice Mondadientes Jacuzzi, diseñó un superligero que fue crucial para el desarrollo de los aviones militares de EE. UU. durante la Primera Guerra Mundial, pero en medio del éxito llegó la tragedia y Giocondo, uno de los hermanos de 26 años, murió junto con otros tres pasajeros en un accidente aéreo.

Luego del dramático episodio, con deudas para pagar la costosa aeronave perdida, después de un período de estancamiento los Jacuzzi reorientaron su atención y se dedicaron al desarrollo de sistemas de riego para huertos.

Diseñaron una línea de bombas inyectoras para pozos profundos y luego venderían sus patentes a grandes empresas, a cambio de acuerdos de regalías y comenzaron a fabricar suministros para piscinas.

Pero el drama familiar los marcaría otra vez. En 1943, el hijo de 15 meses de Candido -Kenneth- enfermó, con un pronóstico de salud sombrío, una progresiva pérdida de la movilidad y un pronóstico de vida de no más de 8 años.

Probaron todos los tratamientos conocidos entonces, hasta que dieron con un tratamiento de hidroterapia con el tanque Hubbard en el hospital Herrick en Berkeley.

El Hubbard era un receptáculo de forma ovalada, con un banco de madera, a través del cual el agua se arremolinaba y golpeaba el cuerpo del paciente para aliviar la rigidez y mejorar la flexibilidad.

Esta forma de hidroterapia marcó una diferencia tan inmediata en el bienestar del niño, que comenzaron a llevarlo allí dos veces por semana.

Pero el viaje de una hora era muy doloroso para Ken, así que un día su esposa de dijo a Cándido: "¿por qué no haces algo como eso en casa?".

Y así sucedió, solo que con mayor espacio para que Ken se estirara y estuviera más cómodo.

Una vez que los Jacuzzi comprendieron el potencial de la bomba en la salud, le realizaron mejoras estructurales en su diseño y los hermanos comenzaron a vender estas unidades en 1949, a través de tiendas de artículos para el baño y farmacias, antes de ampliar su enfoque al mercado comercial más amplio a mediados de la década de 1950.

Una campaña publicitaria la promocionó como una "unidad de hidromasaje portátil y liviana", perfecta para "el hombre de negocios cansado o el ama de casa agobiada, para el golfista con dolores musculares, para los dolores y molestias de los ancianos, para los jóvenes juguetones y para aquellos que simplemente quieran relajarse y mimarse con un baño de hidromasaje".

A algunos consumidores les preocupaba la idea de un aparato eléctrico en el agua, por lo que los Jacuzzi comenzaron a fabricar unidades de baño con la tecnología ya incorporada, la primera de las cuales se convirtió en la primera bañera de hidromasaje original, conocida como el Baño Romano (la familia tiene actualmente más de 50 patentes), con varios accesorios de chorro acoplados en la pared, calentadores y filtros de bomba de recirculación, escalones antideslizantes y un riel de seguridad opcional.

Y así nació el jacuzzi.

Al llegar los paneles de paneles de fibra de vidrio, el jacuzzi se pudo configurar en varias formas y tamaños, lo que resultó en la piscina de hidroterapia Luxury Line de 1966, el mismo año en que el jacuzzi hizo su debut cinematográfico en una comedia protagonizada por Walter Matthau y Jack Lemmon.

Al coincidir con la bonanza de la posguerra, el jacuzzi llegó al mercado en el momento perfecto. Las décadas de 1960 y 1970 es-

tuvieron inundadas de piscinas resplandecientes y un ánimo que le otorgaba cada vez mayor importancia a la salud y la felicidad.

Para la década de 1980, los jacuzzis fueron reconocidos a nivel mundial como símbolo de confort e estatus. Para entonces la empresa había inaugurado fábricas en Canadá, México, Brasil, Chile, Italia y por supuesto Estados Unidos, donde eligió Lonoke, Arkansas, como su centro de operaciones.

Luego la historia continúa con problemas. Para finales de la década de 1970, la familia Jacuzzi era una dinastía dividida y para entonces el poder se disputaba con 257 miembros de la familia asociados al negocio y, a medida que la empresa fue creciendo, comenzaron a contratar personas externas para puestos de alto nivel, cambiando mientras tanto la dinámica interna.

El estilo de Candido Jacuzzi se volvió cada vez más dictatorial en el liderazgo, y tomó decisiones empresariales sin demasiadas consultas. Así que el diferendo llegó a los tribunales en una demanda de 1961 con el memorable título Jacuzzi versus Jacuzzi, una mitad de la familia denunció a la otra, acusando al lado de Candido de vender activos sin la debida consulta y de despojarlos de sus pensiones.

Eso generó líos con el fisco, y Candido huyó primero a Italia en 1969 y luego a América del Sur.

Al final, en 1979 vendieron la empresa por US$ 73.000.000 al conglomerado manufacturero Walter Kidde & Company, y con ello perdieron el derecho a usar el nombre familiar en todos los futuros productos de spa.

Roy Jacuzzi, sobrino de Candido e hijo de su hermano Joseph, era entonces la única persona que quedaba de la empresa original.

Después de trabajar para los nuevos propietarios de Jacuzzi Inc. durante un par de años, Remo se fue y en 1982 fundó Jason International, en un esfuerzo por recuperar las cualidades terapéuticas de la invención y su hijo Paulo se desempeñó como presidente durante seis años hasta 2021.

La fábrica Jason International comenzó en North Little Rock, Arkansas, y allí comenzaron a fabricarse 70 a 80 modelos diferentes de bañeras.

La separación de la antigua compañía supuso un desafío en cuanto a la marca. Remo, quien tenía prohibido usar el nombre de la familia en cualquier producto, se decidió por Jason, una combinación ingeniosa de Jacuzzi y son (“hijo” en inglés).

“Detrás de cada bañera Jason hay un Jacuzzi”, decía un eslogan. “Un producto tan bueno que desearía poder ponerle mi apellido”, era otro, acompañado por la firma de Remo.

“Es brillante que Remo haya tenido el coraje de poner eso allí”, afirmó Sandy Morehead, directora de experiencia al cliente de Jason, refiriéndose al eslogan de la compañía. “Siempre me decía que había sido el dinero que mejor había gastado”.

En 2015 se tomó la decisión, con el consentimiento de Remo, de vender Jason International pero mantener acciones en la empresa.

Cuando Robert Easter, presidente de American Industrial Brands, que compró Jason en 2021, consideró por primera vez comprar la empresa, quiso probar el producto. Hizo instalar dos bañeras de hidromasaje Jason en la sede de su oficina en el norte de Florida y se sumergió en ambas.

Afirmó que muchos de sus clientes ahora compran los spas de hidromasaje de interior por razones terapéuticas, como el alivio del dolor de eczema severo, lo que significa un retorno al propósito original del jacuzzi.

“Puede que Roma haya inventado el baño, pero se necesitó un Jacuzzi para perfeccionarlo”, dijo Easter.

Ken, el niño que lo inspiró todo, sorprendió a los médicos al vivir mucho más allá de los 8 años, aunque quedó en silla de ruedas.

Se casó, obtuvo una maestría en administración de empresas y trabajó durante un tiempo como gerente de Jacuzzi en Italia.

Murió en 2017 a los 75 años. Al final, él fue la causa de haber creado -sin querer- un símbolo de estatus visual tan poderoso como el jacuzzi. ■

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

Madura crisis inmobiliaria en China

El gigante inmobiliario chino Evergrande, perdió 4.500 millones de dólares en el primer semestre de este año. La empresa, con un pasivo de más de USD 320 mil millones, informó que sus resultados negativos se debieron a factores como la devolución de terrenos o a la pérdida de valor por deterioro de activos financieros, en medio de la crisis económica que sufre el régimen de Xi Jinping.

El endeudado gigante inmobiliario chino Evergrande anunció este mes una pérdida de 33.012 millones de yuanes (4.528 millones de dólares) con un primer semestre del año que fue 50,4% menos que en el mismo periodo de 2022, cuando perdió 66.400 millones de yuanes (9.136 millones de dólares).

La compañía, que en 2020 había ganado 8.076 millones de yuanes (1.126 millones de dólares), también indicó que al cierre de junio de 2023 su pasivo total alcanzó unos 2,38 billones de yuanes (327.598 millones de dólares), un 2,02% inferior al del ejercicio anterior, pero alrededor de un 25% más que a finales de 2020.

De esta cantidad, 624.765 millones de yuanes (85.701 millones de dólares) se corresponden a préstamos, lo que supone un aumento desde finales del 2022 del 2,02%. Las cifras también reflejan un descenso del 5,13% en el valor del patrimonio total de la empresa con respecto al final del ejercicio en 2022, al situarse en 1,74 billones de yuanes (239.231 millones de dólares).

En el primer semestre de 2023, Evergrande, inmersa en una crisis del sector inmobiliario chino que desde finales de 2021 ha sido testigo de una serie de impagos de deuda, facturó 128.067 millones de yuanes (32.084 millones de dólares), lo que representó un aumento del 43% frente al mismo periodo de tiempo en 2022. Aparte de las pérdidas operativas, Evergrande achacó buena parte de sus resultados negativos a factores como la devolución de terrenos o a la pérdida de valor por deterioro de activos financieros.

Evergrande, el promotor inmobiliario más endeudado del mundo, solicitó la reanudación de la cotización de sus acciones en la bolsa de valores de Hong Kong, suspendidas tras la primera gran crisis que terminó en un "default" técnico y su intervención por parte de las autoridades gubernamentales. En un comunicado enviado a la bolsa, Evergrande afirmó haber cumplido todos los requisitos para levantar la suspensión de la cotización de sus acciones, que estaba vigente desde el 21 de marzo de 2022.

Evergrande aseguró en el documento que tiene "suficientes operaciones comerciales" como para revertir la crisis. La empresa señaló que está "priorizando la estabilización de las operaciones y la resolución de riesgos", y que está "trabajando con el máximo esfuerzo para garantizar la entrega de las propiedades". ■

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2021 - 2022 - 2023

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			
2023							
OCTUBRE	1.0387	–	–	–	1.626,80	5.7834	–
SETIEMBRE	1.0411	103.66	0.61	3.87	1.620,91	5.7786	38.556
AGOSTO	1.0479	103.03	0.17	4.11	1.597,62	5.8004	37.592
JULIO	1.0598	102.85	-0.36	4.79	1.597,15	5.8230	37.429
JUNIO	1.0710	103.22	-0.46	5.98	1.596,82	5.8164	37.408
MAYO	1.0761	103.70	-0.01	7.10	1.586,04	5.7714	38.779
ABRIL	1.0733	103.71	0.75	7.61	1.584,25	5.7193	38.783
MARZO	1.0755	102.94	0.90	7.33	1.579,57	5.6562	38.648
FEBRERO	1.0805	102.02	1.00	7.55	1.502,25	5.5876	38.893
ENERO	1.0829	101.01	1.55	8.05	1.501,26	5.6023	38.681
2022							
DICIEMBRE	1.0846	99.47	– 0.26	8.29	1.498,67	5.6135	40.071
NOVIEMBRE	1.0905	99.72	– 0.28	8.46	1.496,69	5.5961	39.392
OCTUBRE	1.0900	261.10	0.21	9.05	1.494,32	5.5494	40.608
SETIEMBRE	1.0840	260.55	0.84	9.95	1.487,30	5.5045	41.736
AGOSTO	1.0763	258.38	0.83	9.53	1.446,76	5.4640	40.960
JULIO	1.0749	256.26	0.77	9.56	1.445,81	5.4329	40.934
JUNIO	1.0710	254.30	0.59	9.29	1.444,39	5.4079	39.863
MAYO	1.0696	252.82	0.46	9.37	1.434,88	5.3759	39.902
ABRIL	1.0669	251.65	0.49	9.37	1.431,52	5.3141	40.827
MARZO	1.0638	250.42	1.11	9.38	1.428,01	5.2330	41.115
FEBRERO	1.0598	247.68	1.47	8.85	1.373,03	5.1586	42.533
ENERO	1.0576	244.09	1.78	8.15	1.369,70	5.1608	44.154
2021							
DICIEMBRE	1.0560	239.81	-0.10	7.96	1.364,33	5.1411	44.695
NOVIEMBRE	1.0566	240.05	0.25	7.86	1.362,06	5.0933	44.100
OCTUBRE	1.0593	239.44	1.04	7.89	1.359,25	5.0665	44.181
SETIEMBRE	1.0624	236.98	0.46	7.41	1.357,94	5.0267	42.940
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	1.338,34	4.8875	43.802
MARZO	1.0726	228.95	0.62	8.34	1.336,92	4.8404	44.187
FEBRERO	1.0775	227.55	0.82	9.12	1.291,96	4.7792	43.145
ENERO	1.0775	225.69	1.60	8.89	1.291,77	4.7846	42.278

(*) 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 OCTUBRE 2023 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)**

- Número de índice: 99.72 Nov 2022 – Dado que a partir de octubre 2022 se comienza un nuevo análisis de I PC por un período de 12 años, se toma como mes base octubre 2022. El mes de inicio siempre se le asigna un índice 100.

Ogilvy

Scotia®

Tu casa habla de vos. Tu banco también.

Accedé hasta el 90% del valor del inmueble y además tenés el crédito aprobado durante 6 meses para buscar tu casa.

Préstamo inmobiliario

DESDE **3,9%** T.E.A. en U.I.

Tasación y seguro de incendio sin costo.

Pedilo en scotiabank.com.uy

Sujeto a aprobación crediticia por Scotiabank Uruguay S.A. Términos y condiciones en scotiabank.com.uy