CIUDADES

Nº 91

Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 24. Enero / Febrero 2024

Ley del Operador Inmobiliario

Un reclamo de larga data que mejorará la industria

Ximena Pardiñas
Cumplimiento, compromiso y liderazgo

Calisto & Correa
Antilavado: impacto en sector inmueble

Conversatorio
Algo de mueve en el planeta inmobiliario

Escenario argentino
El Efecto Milei incide en el Real Estate

UruguayNatural

CIEMSA

Llevamos más de cuatro décadas haciendo que las cosas sucedan.

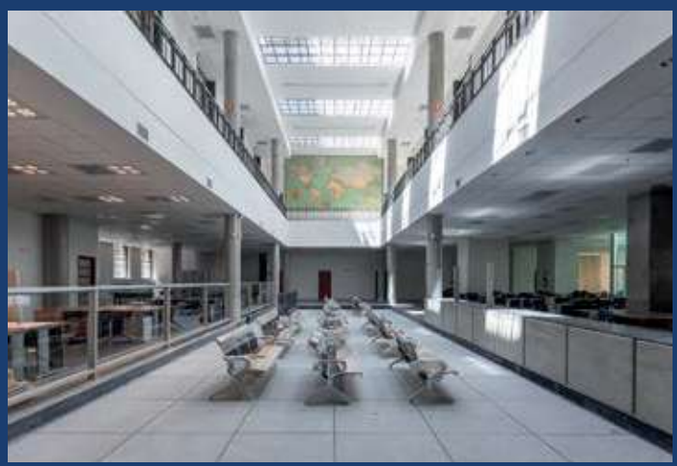
Apostando a la excelencia. Innovando siempre. Asumiendo un compromiso con quienes confían en nuestro trabajo y el de nuestra gente.

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. Fernanda Calisto, Dra. Valentina Correa, Esc. Aníbal Durán, Ximena Pardiñas, Lic. Alfredo López Salteri, Prof. Jorge Aurelio Alonso, R. Wilder Ananikian.

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. 91 - Año 24 - Enero / Febrero 2024

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: Fuerza de equipo

8 Matías Medina:
Proyecto de Ley del Operador Inmobiliario a paso firme

12 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Novedades en Argentina; inquietudes en Uruguay

14 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Lo nuevo sobre alquileres en Argentina

20 Dra. Fernanda Calisto y Dra. Valentina Correa:
Actualización de la estrategia nacional de riesgo antilavado

24 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Cargadores de autos eléctricos con costos personalizados

26 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Algo se mueve en el planeta inmobiliario

30 Esc. Aníbal Durán:
Una visión válida, también se alquila

32 Ximena Pardiñas:
¿Cumplimiento o compromiso?

34 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Ley otorga quitas de deuda a unos 25.000 beneficiarios

36 Lic. Alfredo López Salteri:
Qué cosas un vendedor debería evitar en el proceso de la venta

38 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
El asesor inmobiliario en gestión de venta

40 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
Nuevo Aniversario de la CIU

44 R. Wilder Ananikian:
La CIU presente en el encuentro NAR NXT, The Realtor® Experience 2023

45 Noticias: de la Redacción de CIUDADES:
Tendencia de la Smart City

47 Noticias: de la Redacción de CIUDADES
El secreto inmobilario de NY que vivió en las catacumbas

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

Fuerza de equipo

Beatriz Carámbula

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya es el respaldo institucional que tenemos para realizar y defender nuestra actividad y el pasado 27 de noviembre cumplimos un nuevo aniversario.

Son 36 años de trayectoria, un largo camino adquiriendo un profundo conocimiento y expertise que nos permite brindar servicios de calidad y soluciones efectivas a nuestros socios.

La CIU con la actual directiva tiene trazado un camino.

El camino de la profesionalización a través de las capacitaciones, de la incorporación de tecnología y fomentar la sustentabilidad entre nuestros socios y clientes.

Este camino es el correcto, y es por donde esta avanzando nuestro sector a nivel global.

En noviembre pasado la CIU tuvo la oportunidad de participar del congreso de la Asociación Nacional de Realtors (NAR), en Estados Unidos, donde unos 12.000 Realtors de más de 40 países nos reunimos para compartir conferencias, experiencias y consolidar vínculos con colegas, principalmente de América latina.

Les puedo confirmar que el mundo va en el mismo camino: la incorporación de tecnología, inteligencia artificial y conciencia ambiental en todo el sector.

Nada de eso es el futuro, sino el presente. Ya es una realidad que avanza a máxima velocidad.

En el ámbito local, para la CIU éste ha sido un año con mucha intensidad.

Es el año en que aspiramos a lograr una reivindicación histórica de la Cámara Inmobiliaria, que es la aprobación de la Ley del Operador Inmobiliario, norma que busca promover la profesionalización y el desarrollo de nuestro sector.

Con ese objetivo avanzamos a pie firme y estamos cada vez más cerca de lograrlo, pero aún queda mucho trabajo por realizar.

Seguiremos empujando con la misma convicción y energía del primer día.

Tenemos un país magnifico, estamos en un momento de gran dinamismo y actividad, y estamos orgullosos de lo que hemos crecido como comunidad y como Cámara.

Este crecimiento se verá reforzado fomentando cada vez más las relaciones entre nuestros socios, conectándonos y trabajando en equipo. Continuaremos promoviendo actividades de capacitación y encuentros que fomenten las relaciones en nuestra comunidad.

Tenemos una institución firme en el compromiso de apoyar y defender a sus socios y el enorme desafío de estar más aggiornados y agregar valor, dando lo mejor de nosotros en todos los negocios en los que se participa.

La Cámara Inmobiliaria somos todos nosotros.

La CIU es nuestra casa, nuestra familia inmobiliaria, y es muy importante poder contar con el apoyo de los socios y su activa participación en las diferentes actividades y propuestas que realizamos a lo largo del año.

¡Contamos con su apoyo y colaboración!

Las puertas quedan abiertas para recibirlos siempre.

Somos la mayor comunidad inmobiliaria del país y avanzamos con la fuerza de un equipo comprometido para seguir construyendo lazos fuertes que ayuden a concretar más negocios en conjunto.

Esperamos un 2024 colmado de expectativas y posibilidades que nos desafíen para crecer aprender y evolucionar juntos, teniendo el poder y la responsabilidad de convertir cada desafío en una oportunidad.

Matías Medina • Operador Inmobiliario

Proyecto de Ley del Operador Inmobiliario a paso firme

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya cuenta con 36 años de historia y trabajo permanente de un capital humano de Operadores Inmobiliarios formales a lo largo y ancho de todo país en sus 19 departamentos.

Personas, empresas, familias que generan no solo divisas al país captando inversores sino generan desarrollos inmobiliarios, renovación edilicia, fuentes de trabajo directas e indirectas de forma permanente a toda la población.

Es la mayor comunidad inmobiliaria del país con más de 800 empresas Inmobiliarias; a esta cifra debemos incorporar a las Cámaras Asociadas del interior llegan a un promedio de 3500 a 4500 Operadores Inmobiliarios activos.

Si a esta cifra incorporamos a las otras gremiales que componen la comisión Interinstitucional de la ley del Operador Inmobiliario (Asociación de Agentes Inmobiliarios del Uruguay, Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal y Cámara Inmobiliaria de Punta del Esta y Maldonado) se logra un número realmente impactante el cual aumenta sustancialmente.

El proyecto de ley ingresado en la comisión de Constitución, Códigos, Legislación General y Administración tiene un proceso de

estudio previo a las realidades del sector Inmobiliario a nivel nacional como también a nivel Internacional tomando en cuenta la legislación de países pioneros en la materia.

Hay una coordinación y sinergia de colaboración con la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana, National Association of Realtors (con más de 1.000.000 de Operadores Inmobiliarios en EEUU), colegas que proporcionaron su visión y experiencia en la materia.

Pero esto solo fue el punto de partida ya que hubo un arduo trabajo de Abogados prestigiosos asesores de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya: Dr. Leonardo Costa, Dr. Alberto Puppo, Dr. Santiago Carnelli, Dr. Julio Facal entre otros juristas que brindaron sus aportes para contar con el enfoque técnico y jurídico que le brinde viabilidad legislativa al articulado presentado.

En otro ámbito fue aprobado por la Confederación de Cámaras empresariales expresamente en su asamblea.

Hoy en día compuesta por las principales Cámaras, Asociaciones y gremiales del país en diferentes ramas de actividad que tiene como objetivo y meta el crecimiento del país desde la formalidad.

Durante más de un año la comisión Interinstitucional recorrió autoridades del Poder Ejecutivo (Ministros, Secretario de Presidencia, autoridades de los diferentes Organismos, Asesores Políticos), Poder Legislativo (Diputados, Senadores, Bancadas de todos los partidos) tomando en cuenta todo tipo de aporte a los efectos de ser considerados en el instrumento legal presentado.

El articulado es sumamente claro y contemplativo a todas las realidades actuales de los Operadores y tiene una visión con impacto a mediano y largo plazo para Profesionalizar el sector de forma correcta abordando todo tipo de situación.

No creo que exista una mala intención de las opiniones vertidas por parte de las Franquicias públicamente; es más, estimo que sus incorrectas apreciaciones son producto de un error importante de interpretación.

Legislar en base a un modelo de negocio específico puede ser un grave error legislativo.

Como colegas estimo que son los primeros que desean un marco jurídico teniendo en cuenta la informalidad en la industria al igual que comparten el objetivo de estar

capacitados y estar formados académicamente como lo establece el proyecto.

En lo que respecta a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya el proyecto fue aprobado por la Asamblea Ordinaria de Socios, órgano supremo de la institución la cual hay Franquicias que son miembros de la CIU. Lamentablemente no participaron de la misma para emitir una opinión sobre el articulado o realizar propuestas concretas sobre el mismo.

Desde hace varios años que soy miembro de la institución y lo que más me llena de orgullo es la capacidad de dialogo que existe en la CIU y la posibilidad que tienen sus miembros de plantear todo tipo de aporte.

Es de menester mencionar que no todas las Franquicias Inmobiliarias que existentes en nuestro país, comparten la postura de los comentarios públicos realizados por un integrante de una cámara en formación de franquicias inmobiliarias.

Pero redactando el siguiente artículo me planteó una duda: ¿Por qué una Franquicia Inmobiliaria no estaría de acuerdo en tener agentes inmobiliarios "Operadores Inmobiliarios" capacitados con un título a nivel terciario de 4 semestres para que desempeñen una función tan importante?

En la economía del conocimiento día a día lo que se valora más es la capacitación, pero aquí queremos obtener resultados favorables sin contar con la formación mínima para realizar la función.

Uno de los ejemplos que desmitifica "el falso problema que se desea instaurar" es la profesión de Rematador Público; la cual tiene su formación a nivel terciario, número de matrícula, su registro funciona hace muchísimos años con una integración similar a la que se plantea en el proyecto del Operador Inmobiliario.

La carrera es dictada por UTU en régimen descentralizado en Montevideo e Interior del país, incluso en el proyecto actual abre la ventana a que el curso puede ser dictado por otros Institutos obteniendo previamente la habilitación del Ministerio de Educación y Cultura.

En gran parte de los países del mundo hay Licenciaturas Universitarias en la materia; esto marca la pauta que el enfoque que se le quiere dar al tema es sumamente preocupante.

Minimizando el rol de la propia

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

profesión por un interés económico corporativo específico.

Pero si nos enfocamos en lo CONTEMPLATIVO que es el proyecto, debemos ingresar en una cláusula de acreditación especial sumamente amplia y extensa; que incorpora a todos los individuos que realizan la actividad inmobiliaria antes que se promulgue la ley que cuenten con un año de antigüedad.

Esta cláusula es sumamente abarcativa y garantista por lo cual la hipótesis de que el proyecto vulnera fuentes laborales es totalmente equivocada.

Para reforzar lo "garantista" de la clausula se incorporó recientemente otro artículo que establece que "aquellos trabajadores que al momento de la promulgación de la ley no acrediten el ejercicio efectivo de su actividad inmobiliaria ininterrumpida durante el año anterior, tendrán un plazo máximo de un año para completar dicha antigüedad", DOBLEMENTE GARANTISTA.

Como contrapartida el proyecto genera mayores fuentes laborales de calidad y brinda herramientas para que todo tipo de profesional inmobiliario pueda desarrollar su negocio a nivel de dependencia o independencia.

Hace pocos días fue aprobado por UNANIMIDAD en la comisión con votos de todos los Diputados de los diferentes partidos políticos.

FORTALEZAS:

Establecer una cláusula especial para que ningún trabajador quede por fuera del registro antes de que se apruebe la ley.

Hacer cumplir la normativa vigente en materia de BPS, DGI Y SENACLAFT generando reglas claras para todos los Operadores sin hacer ningún tipo de distinción.

Aplicar la igualdad para todos los individuos y sobre todo formar a los futuros profesionales para que brinden un servicio de excelencia.

Someter a asamblea y instancias de dialogo el proyecto en tiempo y forma previa a su presentación.

Recorrer el país explicando departamento por departamento su articulado por diferentes miembros durante meses.

Conformar un registro en donde no se limite la actividad por número de operaciones, sino se tenga como objetivo ejercerla profesionalmente creando un Observatorio Inmobiliario a futuro que va transparentar el desarrollo del sector y el país en su conjunto.

Herramienta que desde el espectro político se intentó realizar sin éxito por falta de coordinación.

Dar herramientas a los Operadores para que no brinden sus servicios de forma gratuita desprestigiando la profesión y generando competencia desleal a sus pares.

Fomenta el trabajo en equipo de todo tipo de profesional inmobiliario.

Establecer sanciones para dar garantías a los consumidores finales y población en general.

Brindar transparencia a nivel país en lo que respecta a inversores, turismo, fiscal y lavado de activos.

Por último, mirar el BOSQUE y NO EL ÁRBOL es el camino, abrir puertas e incorporar a esta hermosa profesión a toda persona de la que desee ser parte, es llegar a la meta.

Novedades en Argentina; inquietudes en Uruguay

La abrupta desregulación económica dispuesta por el presidente Javier Milei pocos días después de iniciarse el nuevo gobierno argentino, tocó entre otras cosas la criticada legislación de alquileres. Pero las novedades no se agotan en esas medidas, sino que prometen nuevos ruidos.

Las miradas están puestas en Argentina desde la instalación de la nueva administración de Javier Milei, y el anuncio del nuevo gobierno de suspender el financiamiento de la obra pública realizado al siguiente día de asumir, generó inquietud en algunos ámbitos de Uruguay.

La preocupación se origina en el temor de que esa medida en Argentina, signifique que la falta de trabajo en el país vecino, empuje a muchas empresas argentinas a probar suerte en Uruguay, de empresas constructoras reconvertidas del sector de infraestructura pública en actores del ámbito privado y provoque una competencia desleal para las empresas constructoras nacionales.

Observadores de la industria de la construcción argentina estiman que la falta de demanda estatal de obra pública, anunciada apenas iniciarse la gestión Milei, tentaría a muchas empresas del ramo a migrar al ámbito de la construcción privada a desarrollar proyectos de índole inmobiliaria.

Hay quienes les inquieta que ese fenómeno podría abrir una nueva puerta de migración a Uruguay de inversores del rubro de la construcción, generando una competencia desleal por los distorsionados costos argentinos.

Pero la corrección del tipo de cambio hacia un valor más emparentado con el del "dólar blue" (dólar en negro), adoptado dos días después del cambio de gobierno, quitó una de las principales ventajas comparativas con que contaban las empresas argentinas que hasta ahora trabajaban a un menor costo operativo que sus pares de los países vecinos por la misma distorsión cambiaria.

"La corrección del tipo de cambio oficial adoptada por Argentina, es una medida en la dirección correcta", señaló en Uruguay el presidente de la Confederación de Cámaras Empresariales (CCE), Diego O´Neill, quien opinó por las inquietudes del sector privado ante el nuevo escenario.

El directivo de la gremial que agrupa a las principales cámaras empresariales uruguayas, indicó que en medidas como ésta siempre hay un período de adaptación hasta llegar "a la normalidad", pero añadió que el diferencial cambiario no es la única variable en favor de una potencial competencia desleal argentina en el mercado local.

"En este escenario, quizás los precios en dólares no afecten tanto como sí lo haga el arsenal de beneficios al que se amparan las empresas extranjeras que llegan al país, en detrimento de los empresarios locales", indicó.

Foto: libertas.uy

Aseveró que si bien la CCE no tiene en carpeta ningún planteo en esa línea de trabajo, no descartó que alguno de sus gremiales asociadas si lo haga.

En esa materia, no está claro por cuanto tiempo la distorsión de precios se va a dilatar -en particular por el efecto cambiario- y algunos economistas nacionales ya han formulado algunos posibles modelos sobre el escenario argentino, estimando como se acomodaría el escenario de forma que no impacte negativamente en Uruguay. Pero todo aún está en el plano teórico, mientras los ejes económicos argentinos se reubican. ■

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

Las normas del ruido

Lo nuevo sobre alquileres en Argentina

A los pocos días de iniciar su gestión, el presidente argentino Javier Milei firmó un Decreto de Necesidad y Urgencia (DNU) con cientos de desregulaciones, y la primera disposición cuya existencia anunció su eliminación fue la Ley de Alquileres, a la que no se ahorró de definir como "nefasta" durante ese anuncio.

La misma observación fue destacada por el operador inmobiliario argentino Armando Pepe, habitual colaborador de **CIUDADES**, quien expresó en estas páginas en varias oportunidades la infinidad de perjuicios que la normativa había provocado.

El más ostensible de los problemas fue la desaparición del mercado de la oferta de propiedades para alquilar, debido a las beneficiosas y desequilibradas condiciones establecidas en favor de los arrendatarios.

"Las nuevas disposiciones no establecen un plazo mínimo de arrendamiento, las garantías que

Foto: Karina Vega / Getty Images. Vía: media.admagazine.com

de establecen son las que propietario y arrendador establezcan de común acuerdo. Lo mismo con el ajuste alquiler: se fijó la libre contratación", dijo Pepe apenas conocida la nueva normativa.

Señaló que estas disposiciones no van a ser mágicas en la solución del problema, sino que el mercado "se va a ir normalizando lentamente", indicó.

Nuevas reglas

El nuevo escenario que se instala a partir de las novedades, lo reseñó para **CIUDADES** uno de los principales estudios de abogados de Buenos Aires, especializados en arrendamientos.

El informe elaborado por el Estudio Abatti & Rocca Abogados, indicó que para los nuevos arrendamientos los puntos más relevantes del DNU son:

En materia de plazos de arrendamientos "no existe plazo mínimo legal para ningún tipo de contrato de locación (vivienda o restantes destinos)", sino que será "el plazo que pacten las partes".

No obstante ello, "en caso que los contratantes hubiesen omitido fijar un plazo en el contrato, entonces la vigencia del mismo será de dos (2) años para locaciones habitacionales y de tres (3) años para restantes destinos".

En el precio, habrá "libertad absoluta para determinar el precio, la moneda de pago y los ajustes de los alquileres", admitiéndose "la utilización de índices, y las partes pueden pactar ajustes con la periodicidad que deseen", para añadir que los alquileres "se pueden pactar en moneda extranjera".

Cuando suceda una resolución anticipada, "el locatario puede resolver anticipadamente el contrato en cualquier momento", porque "ya no hace falta esperar a que transcurran los primeros seis (6) meses de locación", pero se fija "una única indemnización en favor del locador que es el equivalente al 10% del monto total que reste abonar del contrato".

Sobre la periodicidad del pago "las partes no pueden pactar una periodicidad inferior a la mensual", pero "se admite que en las locaciones habitacionales las partes acuerden pagos por varios períodos juntos, lo que antes estaba vedado".

Sobre la fianza o garantía "se otorga total libertad para determinar la garantía y fianzas de los contratos, como así también la moneda de los depósitos en garantía, debiendo las partes acordar el plazo de restitución del mismo".

Además "se realizan derogaciones o modificaciones en algunos artículos que hacen que los contratos que celebren las partes deban ser redactados con mayor detalle, para abarcar ciertos derechos y obligaciones que antes estaban contemplados en las normas, y ahora deben pactarlos las partes (ej. mejoras, perdida de luminosidad del inmueble, etc)", y desaparece la obligación a "declarar los contratos en AFIP".

Otras disposiciones establecen que "el locatario ya no puede compensar alquileres con gastos y acreencias que se encuentran a cargo del locador", y "ya no se requiere la realización de una mediación prejudicial obligatoria para iniciar un proceso de desalojo".

En su informe, el Estudio indicó que "los contratos celebrados con anterioridad al DNU, y que no vencieron, se rigen por la ley que estaba vigente al momento de su celebración, la cual puede ser el C Cy C, la Ley 27.551 o la Ley 27.737".

Estas disposiciones entraron en vigor a partir del 21 de diciembre de 2023.

Las normas

Otra de las fuentes consultadas por **CIUDADES** para la elaboración de este informa, fue la publicación especializada argentina "Reporte Inmobiliario", que en su última edición digital publicó el artículo que se reproduce a continuación para que nuestros los lectores tengan un mejor acceso informativo.

"Párrafos extraídos del texto decreto 70/2023 donde se habla específicamente sobre la derogación de la Ley y las nuevas normas expresas que deberán cumplirse a partir de la fecha (21.12.2023, ndr).

¿Qué dice el decreto de derogación Ley Alquileres?

BASES PARA LA RECONSTRUCCIÓN DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

Decreto 70/2023

DNU-2023-70-APN-PTE - Disposiciones.

Ciudad de Buenos Aires, 20/12/2023

"Que los inconvenientes y penurias que el exceso de regulación normativa han aparejado en las convenciones privadas, especialmente en los contratos de locación de viviendas, es un hecho público y notorio, con graves consecuencias tanto para locadores como para locatarios y la virtual destrucción del mercado inmobiliario.

Que en forma concordante, deviene imprescindible la derogación de la nefasta Ley de Alquileres N° 27.551.

Que coherentemente con ello, es preciso respetar la voluntad de los ciudadanos de pactar las formas de cancelación de sus obligaciones de dar sumas de dinero, sin distinción del curso legal o no de la moneda que se determine, sin que pueda el deudor o el juez que eventualmente intervenga obligar al acreedor a aceptar el pago en una moneda diferente, salvo pacto en contrario.

ARTÍCULO 249.- Derógase la Ley N° 27.551.

Capítulo I - Código Civil y Comercial de la Nación (Ley N° 26.994).

ARTÍCULO 250.- Sustitúyese el artículo 765 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 765.- Concepto. La obligación es de dar dinero si el deudor debe cierta cantidad de moneda, determinada o determinable, al momento de constitución de la obligación, sea o no de curso legal en el país. El deudor solo se libera si entrega las cantidades comprometidas en la moneda pactada. Los jueces no pueden modificar la forma de pago o la moneda pactada por las partes".

ARTÍCULO 251.- Sustitúyese el artí-

Rosario - Argentina. Foto: mascomunidad.org.ar

culo 766 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 766.- Obligación del deudor. El deudor debe entregar la cantidad correspondiente de la especie designada, tanto si la moneda tiene curso legal en la República como si no lo tiene".

ARTÍCULO 252.- Sustitúyese el artículo 958 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 958.- Libertad de contratación. Las partes son libres para celebrar un contrato y determinar su contenido, dentro de los límites impuestos por la ley o el orden público. Las normas legales siempre son de aplicación supletoria a la voluntad de las partes expresada en el contrato, aunque la ley no lo determine en forma expresa para un tipo contractual determinado, salvo que la norma sea expresamente imperativa, y siempre con interpretación restrictiva".

ARTÍCULO 253.- Sustitúyese el artículo 960 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 960.- Facultades de los jueces. Los jueces no tienen facultades para modificar las estipulaciones de los contratos, excepto que sea a pedido de una de las partes cuando lo autoriza la ley".

ARTÍCULO 254.- Sustitúyese el artículo 989 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 989.- Control judicial de las cláusulas abusivas. La aprobación administrativa de las cláusulas generales no obsta a su control judicial".

ARTÍCULO 255.- Sustitúyese el artículo 1196 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 1196.- Fianza, garantía y periodicidad del pago. Las partes pueden determinar libremente las cantidades y moneda entregadas en concepto de fianza o depósito en garantía, y la forma en que serán devueltas al finalizar la locación.

Las partes pactaran libremente la periodicidad del pago, que no podrá ser inferior a mensual".

ARTÍCULO 256.- Sustitúyese el artículo 1198 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 1198. Plazo de la locación de inmueble. El plazo de las

locaciones con cualquier destino será el que las partes hayan establecido.

En caso que no se haya establecido plazo, (i) en los casos de locación temporal, se estará al que establezcan los usos y costumbres del lugar donde se asiente el inmueble locado, (ii) en los contratos de locación con destino a vivienda permanente, con o sin muebles, será de dos (2) años y (iii) para los restantes destinos será de tres (3) años".

ARTÍCULO 257.- Sustitúyese el artículo 1199 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 1199. Moneda de pago y actualización. Los alquileres podrán establecerse en moneda de curso legal o en moneda extranjera, al libre arbitrio de las partes. El locatario no podrá exigir que se le acepte el pago en una moneda diferente a la establecida en el contrato.

Las partes podrán pactar el ajuste del valor de los alquileres. Será válido el uso de cualquier índice pactado por las partes, público o privado, expresado en la misma moneda en la que se pactaron los alquileres. Si el índice elegido dejara de publicarse durante la vigencia del contrato, se utilizará un índice oficial de características similares que publique el Instituto Nacional de Estadística y Censos si el precio estuviera fijado en moneda nacional, o el que cumpla las mismas funciones en el país que emita la moneda de pago pactada.

No será de aplicación a los contratos incluidos en este Capítulo el artículo 10 de la Ley N° 23.928".

ARTÍCULO 258.- Derógase el artículo 1202 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias.

ARTÍCULO 259.- Deróganse los artículos 1204 y 1204 bis del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias.

ARTÍCULO 260.- Incorpórase como inciso d) del artículo 1219 al Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias, el siguiente:

"d) por cualquier causa fijada en el contrato".

ARTÍCULO 261.- Sustitúyese el artículo 1220 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 1220.- Resolución imputable al locador. El locatario puede resolver el contrato si el locador incumple:

a) la obligación de conservar la cosa con aptitud para el uso y goce convenido, salvo cuando el daño haya sido ocasionado directa o indirectamente por el locatario;

b) la garantía de evicción o la de vicios redhibitorios".

ARTÍCULO 262.- Sustitúyese el artículo 1221 del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias por el siguiente:

"ARTÍCULO 1221. Resolución anticipada. El locatario podrá, en cualquier momento, resolver la contratación abonando el equivalente al diez por ciento (10%) del saldo del canon locativo futuro, calculado desde la fecha de la notificación de la rescisión hasta la fecha de finalización pactada en el contrato".

ARTÍCULO 263.- Derógase el artículo 1221 bis del Código Civil y Comercial de la Nación aprobado por la Ley N° 26.994 y sus modificatorias". ■

¿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

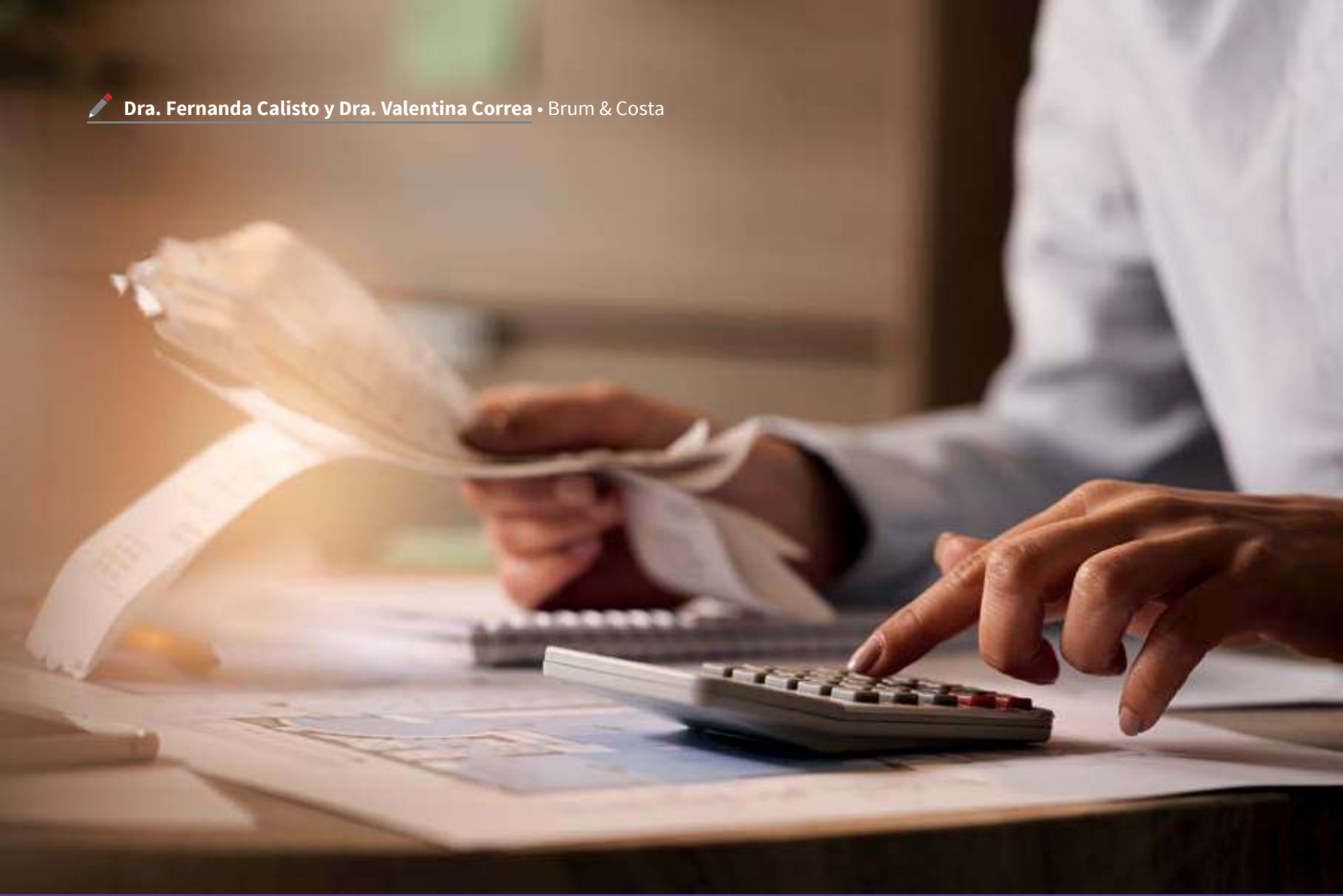
- Entregas en todo el mundo de documentos
- Envío de muestras y paquetes
- Seguimiento de los envíos

Cuente con un servicio seguro y confiable

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

MarcoPostal
DISTRIBUCIÓN & LOGÍSTICA

Dra. Fernanda Calisto y Dra. Valentina Correa • Brum & Costa



Actualización de la estrategia nacional de riesgo antilavado

Posible impacto en el sector inmobiliario

Dra. Valentina Correa Frugoni

Dra. Fernanda Calisto

INTRODUCCIÓN

Luego de la aprobación de la Evaluación Nacional de Riesgos (ENR), en julio de 2023, la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento de Terrorismo (SNACLAFT) se encuentra en proceso de creación de una nueva Estrategia Nacional de Riesgo (ENA) para hacer frente a las emergentes amenazas que enfrenta nuestro sistema.
Para ello la mencionada Secretaría ha llevado a cabo diversas reuniones y mesas de trabajo con distintos organismos y asociaciones representativas de los sujetos obligados del sector financiero y no financiero, incluyendo a asesores externos especializados en la materia.

ESTRATEGIA NACIONAL DE RIESGOS: ¿QUÉ ES?

La ENA es un plan de acción concreto, mediante el cual se materializan un conjunto de decisiones y acciones orientadas a prevenir, mitigar y controlar los riesgos asociados a potenciales actividades de LA-FT/PADM, a través de su implementación se espera lograr combatir los delitos vinculados a las mencionadas actividades y para alcanzar esto resulta necesario que todos los sujetos obligados, así como los demás actores institucionales con competencia en la materia, coordinen sus esfuerzos en la implementación de dichas medidas.

Sus principales objetivos se orien-

tan al fortalecimiento del Sistema Nacional de Prevención LA-FT/PADM, así como también el salvaguardar la integridad de nuestro sistema financiero, diagramar la colaboración del sector no financiero a estos fines, para en definitiva salvaguardar la seguridad de nuestra sociedad a todo nivel.

FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA NACIONAL DE PREVENCIÓN LA-FT/PADM ¿CUALES SON LAS MEDIDAS PREVISTAS PARA ELLO?

Para asegurar el fortalecimiento del Sistema nacional de Prevención LA-FT/PADM se prevé la aplicación de una serie de medidas relevantes a través de las cuales se pretende obtener resultados satisfactorios y así mitigar los riesgos a los que nos enfrentamos como país.

Una de las premisas más relevantes para asegurar esto consiste en la implementación de un sistema de coordinación que facilite la cooperación y el flujo de información entre actores públicos y privados, lo cual resulta esencial para el seguimiento y detección de actividades sospechosas.

Otra de las medidas sustanciales sugeridas para que se logren los objetivos de la ENA satisfactoriamente consiste en dotar a autoridades como a la Fiscalía General de la Nación, el Poder Judicial y las fuerzas de seguridad de mayores capacidades y potestades en materia de Prevención LA-FT/PADM, así como también el promover campañas de concientización dirigidas a la población en general para fomentar la detección y prevención de actividades relacionadas con el LA-FT/PADM.

A su vez para lograr el fortalecimiento de nuestro sistema de Prevención la cooperación internacional también será una prioridad, conjuntamente con la promoción de la aprobación del proyecto de ley de financiamiento de partidos políticos y mejoras en la informatización de la Autoridad Central, así como el acceso automatizado a la información de la Dirección General Impositiva por parte de la UIAF.

Además, se estableció como necesario el reevaluar los riesgos en sectores tales como las Sociedades Anónimas Simplificadas y el trading, y se planteó la posibilidad de revisar el régimen de las Organizaciones sin Fines de Lucro y usuarios de Zonas Francas.

En esta línea es que la última Ley de Rendición de Cuentas (N°20.212) introdujo modificaciones al régimen Prevención LA-FT/PADM vigente, incluyendo como sujetos obligados a aplicar controles a las Sociedades Anónimas Deportivas, y asimismo excluyendo de dicho listado a los usuarios de Zonas Francas que desarrollen únicamente actividades logísticas y de movimiento de mercaderías.

Para asegurar la ejecución efectiva de estas medidas, asimismo se prevé el fortalecimiento tanto de la estructura administrativa como de los recursos presupuestarios de SENACLAFT, así como el sumi-

nistro de recursos adecuados a la Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF).

Además, se planea mejorar los procesos de supervisión a cargo de SENACLAFT y la Superintendencia de Servicios Financieros mediante la creación de una unidad especializada, lo que garantizaría una supervisión más enfocada y rigurosa de las actividades financieras.

¿QUÉ DEPARA LA ENA PARA EL SECTOR INMBOLIARIO?

En cuanto al sector inmobiliario, la ENR, ha señalado que este continúa siendo uno de los sectores más utilizados a nivel internacional para llevar a cabo actividades relacionadas con el LA-FT/PADM.

Por ello es que la ENA sugiere adaptar los controles teniendo en cuenta los diferentes roles en esta industria y las características que pueden revestir las operaciones dentro de este mercado.

Además, se ha detectado un gran número de empresas en este campo que operan de manera informal.

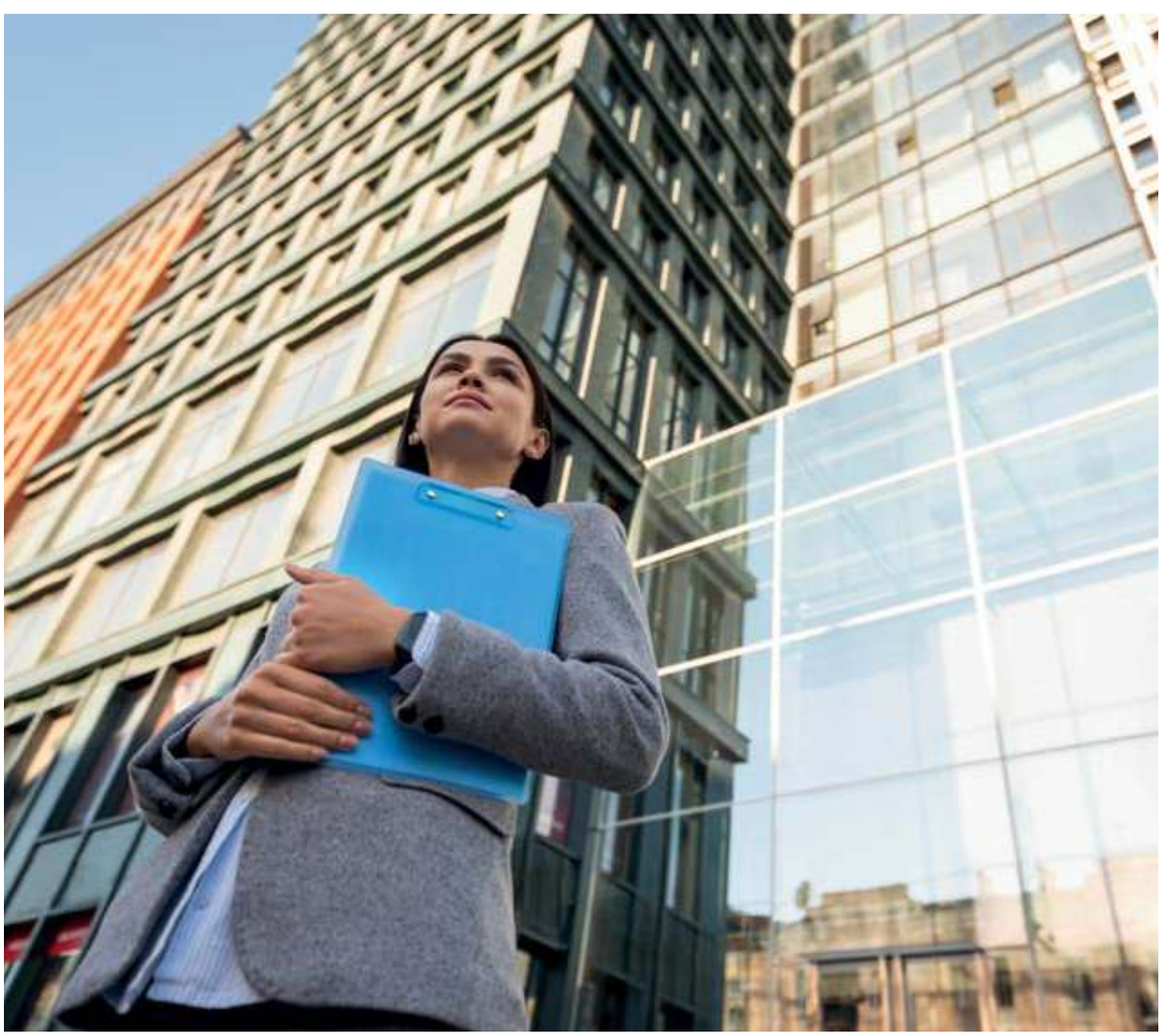
Por lo tanto, en la Estrategia Nacional de Riesgo se ha reconocido la necesidad de analizar los niveles de informalidad con el objetivo de establecer medidas futuras para combatirla en este sector.

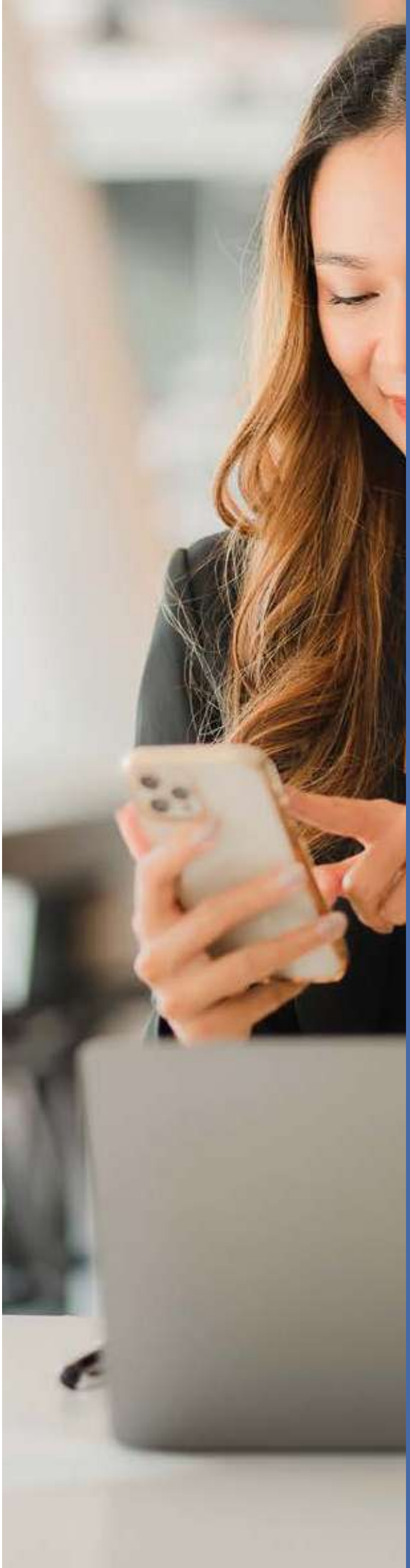
CONCLUSIÓN:

Se espera que esta estrategia contribuya significativamente al fortalecimiento de la prevención de LA-FT/PADM de Uruguay.

Asumiendo que la misma hará foco en la colaboración efectiva, la capacitación adecuada y la cooperación internacional sólida, muy probablemente reflejará un compromiso firme en la lucha contra el LA-FT/PADM, representando un paso importante hacia un Uruguay más seguro y resiliente ante amenazas financieras y de seguridad a todo nivel.

No obstante lo anterior, para lograr dicho objetivo es de vital importancia la efectiva implementación de las medidas que sean finalmente aprobadas como parte de la ENA, para lo cual se requiere la priorización de estos asuntos en la agenda política de nuestro país. ■





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

Cargadores de autos eléctricos con costos personalizados

El gasto de un usuario en carga eléctrica para el auto hoy se puede medir con precisión. Llegó al país un sistema que posibilita instalar cargadores con medición personalizada.

Un sistema de cargadores eléctricos para autos con consumo personalizado, podría resolver un potencial problema que se plantea para cargar a los autos eléctricos en los garajes de los edificios de propiedad horizontal.

La solución se relaciona con una nueva generación de cargadores eléctricos para automóviles, que cuentan con dispositivos que permiten discriminar y personalizar el gasto de cada usuario.

El ingeniero Agustín Labandera, responsable de Canales de la suizo-sueca ABB, señaló que la singularidad de esta tecnología es la de poder personalizar el consumo de los cargadores.

Según los usuarios cuenten con mucho o poco tiempo, los cargadores de energía eléctrica para autos pueden ser de carga lenta o rápida.

“Los autos eléctricos tienen requerimientos diferentes de acuerdo al uso y tiempo con que los usuarios cuenten para cargar”, dijo.

“Si un automóvil queda estacionado de noche en un garaje, el usuario en realidad tiene tiempo, y por ello lo más eficiente es utilizar cargadores lentos que funcionan completando una carga de energía para la unidad, en unas cinco o seis horas. Pero si en cambio si el auto está circulando y para continuar con la actividad necesita carga, se utilizan los cargadores rápidos, que completan la carga en menos de una hora”, explicó.

El profesional explicó que los cargadores lentos para los edificios son relativamente implementos recientes en el país.

“Para los desarrollos inmobiliarios nuevos, la normativa departamental exige que el desarrollador deje prevista una canalización, es decir, un ducto para poder llevar energía a un futuro cargador”, indicó.

Eso permitiría que las fuentes de carga se ubiquen en las zonas de los garajes, pero hasta ahora no existía forma eficiente para discernir cuanta energía consumía cada usuario.

Cuando los usuarios tienen contratada gran potencia para el uso de un edificio, los sistemas inteligentes de carga operan como

sistemas coordinados.

Por medio de internet, el o los cargadores se conectan mediante cable o wifi, y utilizando un software específico, se le asigna una determinada potencia a un conjunto de éstos que son los que alimentan a los autos.

“Los sistemas más recientes que existen en el país, permiten personalizar el gasto y cuantificar la energía que cada uno utiliza. Cada usuario tiene una tarjeta de acceso que le permite identificarse e iniciar una carga, independientemente de la toma que se utilice”, sostuvo.

El mecanismo evita contratar potencia adicional a la UTE, lo que reporta un ahorro relevante para la propiedad colectiva, y cada uno paga la energía que consume.

Por añadidura, el sistema puede integrarse a los productos conectados a internet de las cosas, como la domótica, la inmótica y otros.

La tendencia imperante en materia de movilidad automotor, es a sustituir la energía de combustibles fósiles en la flota automotor por energías renovables.

En esa materia el país está en plena transición y si bien espacios geográficos como la Unión Europea o el estado norteamericano de California ya han puesto fecha de caducidad a los vehículos a que funcionan con combustibles fósiles, en el país aún no existe tal determinación.

Sin embargo, la tendencia a la movilidad eléctrica ha impulsado a acrecentar el parque automotor de esa matriz.

El mayor cambio que tiene el uso de vehículos eléctricos frente a un vehículo convencional, es el momento de recargar de energía -que en el caso de éstos- va a su batería.

La novedad implica instalar infraestructura de carga tanto en la vía pública, como en domicilios y lugares de trabajo.

La tendencia ha implicado que importantes desarrollos inmobiliarios nacionales realizados en los últimos años, comiencen a contar con infraestructura para la carga de automotores eléctricos. ■

Algo se mueve en el planeta inmobiliario

En un conversatorio organizado por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya bajo el título “Real Estate: tendencias, oportunidades, y desafíos para su desarrollo”, cuatro panelistas de diverso origen explicaron los nuevos escenarios que se abren para la industria inmobiliaria nacional en un mundo de gran dinámica.

En los tiempos actuales cada día el escenario doméstico se vuelve más permeable a las tendencias mundiales del negocio de bienes raíces, y las miradas diversas de los participantes de esta conversación dibujaron los nuevos paisajes que enfrentan los protagonistas una industria inmobiliaria, cada vez más alejada de la perspectiva tradicional de encarar la actividad del real estate.

El encuentro fue inaugurado por la presidente de la CIU, Beatriz Carámbula, quien centró su mensaje sobre dos ejes: el desafío de las nuevas tecnologías y la necesidad de profesionalizar la actividad.

"La CIU es la mayor comunidad inmobiliaria del país; un sector con una gran actividad en un país como Uruguay, convertido en destino estable para invertir", dijo.

Señaló que si bien Uruguay cuenta con herramientas de fuertes estímulos al sector, a la gremial preocupa la incidencia del informalismo en un área muy dinámica y cada día con mayos complejidad.

Señaló la importancia de profesionalizar la actividad del agente inmobiliario que acompaña y asesora a los clientes del rubro, y destacó el necesidad de contar con una legislación que proteja el papel profesional de los protagonistas del rubro.

"Este año presentamos a la consideración parlamentaria un proyecto de Ley del Operador Inmobiliario, apoyado por varias gremiales con una redacción que es de la lógica ganar-ganar", ya que ampara a los usuarios, los operadores y al Estado.

"Es importante asegurar la transparencia para todos los actores del complejo inmobiliario, protegiendo las cadenas de valor involucradas, que incluyen inversores, desarrollistas, proyectistas, asesores legales y notariales, constructores e inmobiliarios que hacen al real estate.", señaló.

"El sector es dinámico, atractivo y cambiante, y por ello necesitamos estar abiertos a los cambios y a adaptarnos a las nuevas realidades", añadió.

Distintas miradas

El conversatorio reunió por espacio de una hora a la economista Florencia Carriquiry, de la consultora Exante, al ingeniero en sistemas Eduardo Mangarelli, decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad ORT, el ingeniero Marcos Taranto, CEO de la firma Stiler, y Simón Fuhrman, de la consultora Deloitte, para analizar tendencias y escenarios del planeta inmobiliario.

Taranto indicó que si bien el país experimenta un enfriamiento del sector del ladrillo debido a la finalización de UPM II, cuyas obras aún emplean a 56.000 trabajadores, existen otros motores como la llegada al país del centro operativo de la multinacional Google y el dinamismo del subsector de la vivienda, que siempre es un elemento axial para el desarrollo del Productor Interno Bruto (PBI).

En la misma línea, Carriquiry indicó que el sector inmobiliario moviliza "algo más" de un 10% del PIB, lo que reporta un fuerte dinamismo a la economía.

"La vivienda promovida supuso un fuerte incentivo de un sector que ha tenido unos 180 proyectos al año por ese concepto", dijo.

Indicó que a diferencia de otros casos anteriores, la legislación de la vivienda promovida no solo permitió desarrollos fuera de las zonas tradicionales de Montevideo, como la costa, sino de zonas residenciales nuevas, el área metropolitana y otros departamentos del interior del país que no estaban incluidos en el mapa de los grandes proyectos.

Mangareli, por su parte, indicó que ahora el sector cuenta con un rico abanico de herramientas con la irrupción de la Inteligencia Artificial de última generación.

"Estamos acostumbrados a que en servicios como Netflix, por ejemplo, el sistema aprenda las preferencias y gustos de los usuarios, a partir de lo cual se desarrollan motores de recomendaciones. Estos mecanismos ayudan al comercio electrónico, en Mercado Libre por ejemplo, contando con plataformas de oferta de productos, e incluso atendiendo el rubro de la oferta de viviendas.

"Desde hace años convivimos con redes que tienen contenidos orientados a mantenernos "enganchados" en una plataforma, con modelos predictivos eficientes", explicó.

"Pero en noviembre de 2022 irrumpió la novedad del Chat GPT, que permitió usar una tecnología que abordó el dominio del lenguaje en inteligencia", agregó.

Eso trajo la Inteligencia Artificial generativa, con la creación de textos y guiones que posibilitan amplificar el trabajo de las personas.

Esta tecnología es muy plástica para los requerimientos del sector inmobiliarios, dijo.

Por su parte, Fuhrman indicó que el negocio inmobiliario hoy está requerido para sostener relaciones comerciales por fuera de la empatía, haciendo que en el proceso de la venta incluya "entender desde que lugar pararme".

"Hay que reestructurar el esfuerzo comercial. Tomar el proceso productivo e invertirlo en su preparación para conocer al público objetivo, y que ello sea un elemento que ayude a sus demandas".

Un problema que explicó está presente en esa dinámica, es que "no preparamos las primeras actividades", y "no enfocamos nuestra mirada en lo que vendemos sino en la necesidad de usuarios para conocer lo que está buscando".

"Más importante que la venta de un producto en sí, es conocer que le preocupa a la familia que viene a buscar un proyecto, cuáles son las aspiraciones personales, y saber de los compradores quienes son como personas, y no tanto cuantos metros buscan".

Taranto agregó que hay que ver que la demanda está mutando a pasos agigantados, y para ello es importante tener "una perspectiva del desarrollo inmobiliario y decodificar cuales son las tendencias imperantes".

"Hoy ingresó al mercado una generación que piensa a la inversa de como lo hacía nuestra generación: primero casa propia, segundo el auto, y tercero viajes. Hoy tenemos "nómades digitales", que priorizan alquilar y no comprar, y para entender eso, el contacto humano con el desarrollista es lo determinante", agregó.

Señaló que la cadena inmobiliaria debe priorizar beneficiar al cliente y por ello el contacto humano sigue siendo un factor determinante del éxito de cualquier inmobiliaria.

Sostuvo las políticas públicas también influyen de manera determinante conformando espacios de mercado e indicó que es importante aspectos como el renglón de los permisos urbanísticos, las normativas de alturas, y contemplar proteger la sustentabilidad de las nuevas obras, como la prohibición de construir "edificios apareados", como los que existen sobre la costa de Montevideo, los que generan sombras a media tarde u otros inconvenientes urbanísticos.

En ese punto, Carriquiry indicó que algunas tendencias financieras son determinantes para el futuro desarrollo del ladrillo.

"Los precios de los inmuebles están altos, el dólar se está fortaleciendo a nivel global, a lo que se suma un "atraso cambiario" que el Banco Central del Uruguay cifra en un 13%. Las tasas en el mundo están subiendo a un entorno del 5%, en el marco de un ciclo de tasas altas, hay un encarecimiento futuro del financiamiento y esperamos que el dólar comience a subir. Por lo tanto, la actual relación de costos de la construcción habla de que precio de la vivienda no bajará, si no se achican los márgenes", agregó. ■

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

Esc. Aníbal Durán • Gerente Ejecutivo de APPCU

Una visión válida, también se alquila

Pretendemos referirnos al rol determinante que debería jugar el alquiler en políticas de vivienda.

En 2018-19, alrededor de un quinto de los hogares uruguayos alquilaba su vivienda, una proporción que como lo dice la CAF sitúa a Uruguay en la mitad de la tabla de la región y debajo del promedio de países de la Unión Europea.

En una primera respuesta, rápida, uno se mostraría proclive a pensar que, en los países desarrollados, habría mucho más propietarios que arrendatarios y la cosa no es tan así.

Obviamente y volviendo a nuestro país, muchos alquilan por no tener recursos para comprar y no tener las garantías suficientes para acceder a un préstamo bancario y pagar una cuota.

En ese contexto sería esperable que el alquiler fuera más común entre los hogares de menores ingresos. Sin embargo, no es tan lineal.

La proporción de hogares que alquilan es dos puntos menor en el primer quintil de ingresos que en el último.

Sucede que en los sectores de bajos ingresos, no solo es inviable comprar, sino también se torna difícil alquilar.

Ingresos bajos, inestabilidad e informalidad laboral dificultan el acceso al alquiler y de allí a morar en un asentamiento, hay un paso. Cierra, sin duda.

Es por ello que los asentamientos han crecido pese a que ahora con el programa AVANZAR tenderían a disminuir…

En países con mayor ingreso por habitante, en Europa y USA, el alquiler cumple un rol fundamental en las políticas de vivienda, mientras que en América Latina el sesgo ha sido hacia la propiedad, sobre todo vivienda nueva, dejando de lado el alquiler como opción, aunque esta postura estaría virando.

Hoy la rotación de empleos es más normal, la estabilidad en las parejas no luce con la consistencia de otrora, la juventud se independiza y no quiere estar atada a una propiedad y un barrio por siempre, todos aspectos que están incidiendo para que el alquiler recobre vigencia.

Esc. Aníbal Durán

Gerente Ejecutivo de APPCU

En países desarrollados como Nueva Zelanda, Gran Bretaña, Finlandia y Holanda las transferencias del Estado para ayudar a los hogares a pagar el alquiler alcanzan a más del 10% de la población.

En USA alrededor de 2 millones de hogares de bajos ingresos reciben algún tipo de ayuda del gobierno para pagar el alquiler de su vivienda.

Otro aspecto a resaltar favorable al alquiler, es que un problema típico cuando se quiere la calidad de propietario, refiere a que se construyen viviendas en áreas periféricas de las ciudades, donde el suelo es abundante y barato, pero está lejos de la mayor parte de las oportunidades que ofrecen las ciudades. Salud, trabajo, educación, entre tantas.

En el caso de los subsidios para alquiler, su mayor flexibilidad puede permitir a los hogares vivir en áreas más céntricas y con mejor conexión, con todas las ventajas que ello conlleva.

Hay otra razón poderosa, que nuestro querido Julio Villamide siempre hacía hincapié.

Subsidiar alquileres es más barato que construir viviendas nuevas y por lo tanto, garantiza acceso a la vivienda a un mayor número de hogares.

Tal vez el déficit crónico habitacional que padecemos, tiene sus raíces en la profundización de la propiedad de las viviendas, descartando el alquiler como alternativa.

En la actualidad se expandieron las garantías para alquilar, alcanzando a miles de hogares.

No nos olvidemos de la LUC y el cambio que la misma trajo para poder acceder a los alquileres.

Desde su vigencia no se ha producido ninguna dificultad y, por el contrario, los alquileres han recobrado vigencia. La confianza juega su rol.

Hemos dado un panorama somero, pero el tema da mérito a que se produzca un cambio cultural en nuestro país y de esa manera, lograr ir disminuyendo asentamientos, mácula que erosiona la calidad de vida de la gente. ■

Ximena Pardiñas • Socia de Xn y Directora de Academia

¿Cumplimiento o compromiso?

> "Lo que pasa es que la gente no se compromete". Esta frase ¿es correcta? o ¿es una excusa por falta de liderazgo?

En nuestro taller "Los 4 trabajos del líder" ayudamos a las personas que tienen gente a su cargo a desarrollar habilidades de liderazgo y a que puedan desarrollarse y desarrollar a otros a su máximo potencial.

En las sesiones reflexionamos acerca de lo que debería hacer un líder para lograr la satisfacción y el compromiso de las personas.

En uno de estos talleres, un participante preguntó: "¿Cómo me doy cuenta si una persona está comprometida?"

Concluimos que cuando las personas están comprometidas y satisfechas dan lo mejor de sí, ayudan a generar un excelente lugar para trabajar y esto ayuda a lograr resultados extraordinarios.

Luego intercambiamos opiniones acerca de la importancia de lograr ese compromiso y también esa motivación en las personas.

Parecía evidente. Una persona comprometida es diferente a una persona que solamente cumple y esto se puede observar claramente.

Así que, como respuesta a la pregunta del participante, hicimos una lista de dos columnas: una con los comportamientos que pueden observarse en las personas comprometidas y, otra con los comportamientos de las personas que cumplen.

Ximena Pardiñas

Socia de Xn y Directora de Academia

Cumplir es:

- Hacer las cosas cuando a uno se lo piden
- Hacer las cosas exactamente como a uno se lo piden
- Hacerlo sin convencimiento
- Hacerlo aunque no funcione

Comprometerse es:

- Hacerlo porque se está convencido de que tiene que hacerse
- Buscar la manera de hacerlo mejor
- Explorar alternativas
- Hacer todo lo posible para que funcione

Incluso conversamos de que el compromiso no solo se puede observar. También se puede "medir".

El compromiso de las personas se mide a través de encuestas, en las que se hacen preguntas clave como: ¿Estoy orgulloso de trabajar aquí? ¿Estoy muy satisfecho de trabajar aquí? ¿Le recomendaría a un amigo este lugar como un excelente lugar para trabajar? ¿Me quedaría en esta organización varios años más?

Pero otro participante preguntó: "¿Y cómo logramos generar el compromiso de una persona?"

Ahí estaba la magia del asunto. ¿Cómo lograr el compromiso de las personas?

Para eso compartimos la matriz de "Flow" de Mihály Csíkszentmihályi. En su libro, este sicólogo húngaro, describe la sicología del compromiso. Y muestra una herramienta muy clara y práctica para trabajar en desarrollar el compromiso de las personas.

La matriz se estructura en base a 2 ejes: el de los desafíos y el de las competencias. Y nos demuestra que cuando una persona está en un estado de máxima satisfacción y compromiso, o en estado de "flow" como lo define él, tiene estas dos variables muy altas.

Es decir: cuenta con grandes desafíos y ha desarrollado competencias para acompañar esos desafíos.

Eso me hizo pensar en algún momento de mi vida en el que hubiera alcanzado ese estado de "flow". Y compartí con los participantes mi experiencia del día en el que se había inaugurado la obra del aeropuerto de Montevideo en donde yo había sido jefa de obra. Recordé los nervios, incertidumbre y miedos que tenía cuando asumí el rol. Recordé los grandes desafíos que habíamos superado y la cantidad de cosas que habíamos aprendido.

Esa noche, durante la inauguración, sentía todo "fluir". Recordé que los días previos pasaron "volando", estábamos todos disfrutando de esos momentos, concentrados en lo que estábamos haciendo, casi olvidando lo que pasaba fuera de la obra. Comprometidos con lo que estábamos haciendo y orgullosos de los resultados. Habíamos alcanzado esa sensación de disfrute y motivación máxima.

Para lograr el compromiso de las personas debemos aumentar sus desafíos y desarrollar sus competencias.

"Interesante", dijo el participante, así que para lograr el compromiso de las personas podemos mover dos palancas: aumentar sus desafíos y desarrollar sus competencias.

"Así es", le respondí. El compromiso se puede generar, y la forma de hacerlo es asegurándonos de que cada persona de nuestro equipo tenga desafíos altos en iniciativas que los motiven y apoyarlos para que puedan desarrollar sus competencias. ■

Ley otorga quitas de deuda a unos 25.000 beneficiarios

El Parlamento aprobó por unanimidad una norma que perdona deudas a unos 25.000 usuarios de préstamos hipotecarios, lo que generó ruidos diversos; aplausos entre los beneficiarios, reclamos de los que no quedan alcanzados por el privilegio y protestas entre los que cuestionan la asimetría de la medida respecto de los que abonan la totalidad de la deuda hipotecaria.

Esta disposición se estima que beneficiaría a unos 10.000 deudores del Banco Hipotecario del Uruguay (BHU) por un monto de US$ 330:000.000 y a otros 15.000 deudores de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV) hasta por un total de US$ 260:000.000.

El beneficio se otorga a los deudores que tomaron préstamos o promesas de compraventa por montos nominados en Unidades Reajustables (UR) para los casos de adquisición de inmuebles, construcción o reparación de la vivienda propia.

Los beneficiarios, además, deberán ser personas físicas y contar con su crédito hipotecario vigente (es decir, con un atraso no mayor a los dos meses).

Pero fue otra de las condicionantes dispuesta para amparase al privilegio, lo que generó controversia.

La norma estableció el beneficiario debía haber tomado una deuda por hasta US$ 80.000 al momento del otorgamiento del préstamo.

La presidente del BHU, Casilda Echevarría, discrepó con el criterio aprobado porque sostuvo que una deuda de US$ 80.000 al momento del otorgamiento de la deuda, hoy alcanzaría a un monto de unos US$ 300.000, lo que para la jerarca no contempla el pretendido sentido social que se invoca para aprobar la disposición.

El argumento fue oportunamente contestado por el diputado oficialista por Maldonado, Federico Casaretto, quien arguyó que la modificación introducida por la Cámara de Representantes en el texto aprobado, fue sobre sobre una línea que establecía amparo para los acreedores hipotecarios con préstamos por US$ 180.000 valor de remate, lo que trasladado a la actualidad sería de un monto de US$ 270.000.

El legislador fernandino entendió que esa diferencia no representa una distancia sustantiva con el criterio finalmente aprobado.

Pero el criterio de los US$ 80.000 para definir el universo de beneficiarios promete dejar fuera del privilegio a muchos ahorristas, lo que sugiere que el tema podría tener algún tipo de ampliación en el futuro, a juzgar por algunas declaraciones de algunos legisladores del oficialismo.

Esta salida fue un compromiso del presidente Luis Lacalle enviado en su mensaje a la Asamblea General de marzo pasado. ■

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Las 10 razones para ser socio CIU

1. **Para tener un Gremio fuerte que solucione la problemática del sector.** El sector inmobiliario debe lidiar a diario con un perfil peculiar de problemas, y sólo una gremial de peso es capaz de aportar soluciones reales de los operadores inmobiliarios.

2. **Para tener un vocero autorizado ante autoridades públicas en los asuntos de la profesión.** Muchos de los reclamos que abonan el desarrollo del sector, tienen su contraparte en el Estado y sólo una institución sólida puede trasladar nuestra voz.

3. **Para contar con asesoramiento profesional en el área legal y contable del negocio.**Una profesión tan dinámica como regulada, requiere de un permanente asesoramiento profesional especializado que la CIU brinda a sus asociados.

4. **Estar actualizado en lo referente a normas, indicadores y tendencias.** La formación permanente es uno de los grandes secretos para el desarrollo de nuevos negocios y la gremial brinda en forma constante ese servicio a sus asociados.

5. **Para tener normas que nos amparen del informalismo.** El problema de las inmobiliarias "en negro" requiere el trabajo conjunto de todos los operadores del país. en un ámbito que sea capaz de encauzar el impacto negativo de esa desleal práctica.

6. **Para tener una garantía propia de alquiler: FIDECIU.** Con este instrumento, la gremial logró una solución para un problema crónico, que daña de manera irremediable a uno de los pilares de nuestro negocio.

7. **Para contar con una sede para firmas y reuniones.** La sede de la CIU es amplia y ofrece comodidades para sus reuniones de temas empresariales y de todos aquellos temas que no pueden solucionarse en la inmobiliaria particular.

8. **Para estar en contacto directo con los operadores inmobiliarios de todo el país.** Con el desarrollo gremial en la CIU, quedan atrás los problemas de falta de información del operador, merced a una institución que es la mayor del país en su rubro.

9. **Para tener beneficios especiales.** Además de las ventajas empresariales y fortalezas que tiene ser socio CIU, podrá beneficiarse de los convenios corporativos que la Cámara posee y genera con otras instituciones y empresas.

10. **Para dignificar la profesión y acrecentar la actividad inmobiliaria.** Y no por obvio, es menos importante: nuestra principal meta es dignificar la profesión y enfrentar con certidumbres los desafíos del futuro.

Lic. Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants

Qué cosas un vendedor debería evitar en el proceso de la venta

Muchos vendedores en el día a día se encuentran con situaciones como las que a continuación se detallan y que constituyen comportamientos de ventas contraproducentes en el manejo del proceso de la venta.

Resulta importante que si usted tiene alguno de estos comportamientos haga el esfuerzo por cambiar si desea obtener mejores y mayores ventas.

1. ¿Tiene usted la tendencia a ofrecer los productos de su empresa sin haber hecho una buena indagación al prospecto o cliente?

La venta es un proceso compuesto por una serie de momentos (Apertura – Búsqueda de Información – Presentación de Soluciones – Cierre). La entrevista de venta también como proceso demanda de su parte construir como elemento fundamental la confianza. No tiene ninguna razón de ser hablarle al prospecto o al cliente de la diversidad de productos o servicios que su empresa tiene sin haber detectado previamente las necesidades, gustos y deseos, capacidad económica para comprar, motivaciones de compra y autoridad y autonomía de la persona que está frente a usted. Estos aspectos hacen a la calificación del cliente.

Su herramienta más importante en la entrevista son las preguntas. A través de ellas usted podrá calificar a su prospecto o cliente y en base a ello sabrá que producto o servicio de los que usted dispone en la empresa es el que mejor se ajusta a sus requerimientos.

Recuerde usted no está allí para hacer una declamación de sus productos o servicios esperando que en una de esas se produzca la venta.

2. ¿Tiene usted la tendencia a hablar más de la cuenta?

La gran mayoría de los vendedo-

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.

res tienen la tendencia a hablar demasiado y la razón de ello se basa en que utilizan los productos o servicios como si fueran un par de muletas sobre los cuales se apoyan. Piensan que se sienten más seguros si le hablan del producto o servicio al prospecto o cliente.

Los vendedores hacen pocas preguntas porque tienen miedo de oír las respuestas. Siéntase seguro formulando preguntas tanto abiertas como cerradas para tener inicialmente un acabado conocimiento de las necesidades y preocupaciones del cliente. Cuando se refiera a la solución o propuesta de valor sea conciso, preciso y claro en la información que proporciona y válgase de aquellos elementos que le ayuden a la demostración.

3. ¿Hace usted muchas conjeturas?

Su compañía no debe estar más en el negocio de vender productos o servicios, sino en el de proveer soluciones. Sin embargo, frecuentemente, los vendedores tratan de decir a los clientes la solución antes de que ellos hayan comprendido el problema. Antes de vender, examine el problema del cliente completamente. Para eso, haga preguntas directas y obtenga un completo entendimiento de la perspectiva del cliente.

4. ¿Contesta usted preguntas no formuladas?

Ante declaraciones de los clientes, los vendedores frecuentemente adoptan un modo defensivo e inician un largo discurso y muchas veces hacen concesiones no solicitadas. Si una pregunta no es formulada, simplemente no la conteste. Por ejemplo, si un cliente le dice que su precio es muy caro, no le está pidiendo un descuento, le está pidiendo que usted justifique su precio.

5. ¿Fracasa usted para conseguir que el prospecto le dé a conocer el presupuesto disponible?

¿Cómo puede el vendedor proponer una posible solución sin saber la prioridad que el prospecto tiene sobre el problema?

Saber si se ha presupuestado dinero para un proyecto o una adquisición puede ayudar a distinguir a alguien que está listo para resolver un problema, de alguien que está sencillamente viendo qué pesca.

El monto de dinero que el prospecto está dispuesto a invertir para resolver un problema ayudará a determinar si una solución es factible, y si es así, qué propuesta será la mejor.

6. ¿Hace usted demasiadas llamadas de seguimiento?

A veces, los vendedores por una actitud terca, gastan demasiado tiempo persiguiendo cuentas que no califican para un producto o servicio. Este hecho debería de haberse detectado con anterioridad durante el proceso de las entrevistas de venta.

7. ¿Fracasa usted para conseguir un compromiso del prospecto para comprar después de hacer una presentación?

Al hacer una presentación sobre las características y beneficios de sus productos o servicios, no trate de mostrar cuán sabio es usted. Nunca olvide que su verdadera meta es hacer una venta. No termine simplemente educando a sus clientes potenciales, quienes entonces tienen toda la información que necesitan para comprar a un competidor.

8. ¿Charla usted sobre todas las cosas y evita comenzar la venta?

Crear relaciones cordiales es esencial, pero si la charla superficial no termina, la venta no comienza. Desafortunadamente, el prospecto comúnmente reconoce esto antes que el vendedor.

9. ¿Prefiere usted oír que le digan: "Déjeme pensarlo"; en lugar de "No deseo comprar"?

Los prospectos frecuentemente terminan una entrevista de ventas con la línea estándar "lo pensaré". El vendedor frecuentemente acepta esta indecisión; que en realidad es una dilación o sea una postergación en la toma de decisión. Es más fácil –muchas veces para el vendedor- decirle a un gerente que el prospecto puede comprar en el futuro, que admitir que el prospecto no es un candidato calificado para el producto o servicio. Si un cliente le dice "no", lo puede hacer sentirse rechazado o como un fracasado.

Pero un "lo pensaré" lo hace sentirse mejor. No caiga en esta trampa.

10. ¿Tiene usted un enfoque sistemático para vender?

Cuando usted se encuentra improvisando o persiguiendo una venta al azar, el prospecto controla el proceso de venta. Los vendedores que son desorganizados en su presentación, frecuentemente dejan resultados confusos sobre la venta y están inseguros de cuál es su posición. Esto sucede porque ellos no tienen un proceso sistemático ni conocen cuál debería ser el paso siguiente. Seguir una secuencia específica, y controlar los pasos durante el proceso de ventas, es vital para un esfuerzo de ventas organizado, profesional y exitoso. ■

Prof. Jorge Aurelio Alonso • Argentina

El asesor inmobiliario en gestión de venta

La compra o alquiler de una vivienda pone a los interesados frente a situaciones poco experimentadas generalmente y, en la mayoría de los casos, de propia trascendente consecuencia.

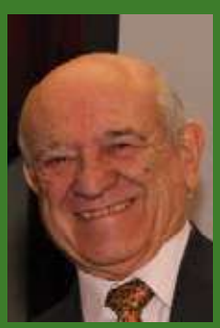
Asimismo ocurre en la comercialización de locales industriales o comerciales, en las que son otras las variables que intervienen.

De allí la importancia de la participación del asesor inmobiliario quien, con su profesionalismo, aporta la "autoridad" necesaria para logar la solución adecuada y acertada que el cliente ambiciona.

De allí que es importante detallar los atributos requeridos para un desempeño eficiente del asesor inmobiliario en cuanto a su gestión de venta:

Actitud

Atributo determinante desde el principio de la gestión–empatía; cordialidad; crear confianza–y, a la hora de resolver inquietudes y dar respuesta a las dudas de los clientes, aportar el conocimiento que otorga la autoridad necesaria. Fundamentalmente, INVOLUCRAMIENTO.



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.

> El mercado inmobiliario es exigente, amplio y diverso, lo que hace que el asesor deba enfrentarse con integrantes de variados niveles en cuanto a las clases socio-económica-culturales de la clientela.

El continente en muchos casos preanuncia el contenido y la formalidad inicial trasunta seriedad, dando un marco de confiabilidad favorable a la creación del clima positivo requerido.

La primera impresión creada al cliente por la atención tanto personalizada como virtual o telefónica; el tono de voz; los gestos y hacer sentir al cliente que toda la empresa está a su disposición, inician el marco de confianza tan necesario en esta instancia.

Profesionalismo

Es aquello que exige conocer del cliente deseos, preferencias, posibilidades, estilo y hasta caprichos; ciclo de vida que atraviesa; composición y características del grupo habitacional.

(Preguntar; preguntar; preguntar). Asimismo, del inmueble ofrecido sus fortalezas y debilidades como también su zona de influencia (servicios generales disponibles; centros educacionales; cultos; medio ambiente; perspectivas de evolución).

También debes prepararte y manejar adecuadamente la comunicación verbal (transmitir emoción); velocidad de expresión (compatible con la velocidad de comprensión del cliente); terminología (acorde a su nivel socio-cultural) y escrita (evitar errores ortográficos).

Dominar el uso de herramientas tecnológicas, ya que es una modalidad de creciente uso en la sociedad toda.

Conocer actualizado el stock de inmuebles que se dispone para comercializar, junto a sus condiciones (precio y plazos) y necesidad del propietario de vender conciliando valor económico y tiempo.

El saber preguntar suministrará mayor amplitud en la información necesaria.

Como médico para la salud, no contarás con equipo de rayos X, ni tomógrafo, ni ecógrafo.

Pero sí requerirás la mayor información general posible y para ello dispondrás de tu exclusiva herramienta: Preguntar!! Con preguntas cerradas (son las que se responden con un monosílabo) y abiertas (que requieren respuestas más amplias); anticipadas (previendo objeciones) y confirmatorias (aseverando la objeción del cliente). La objeción es generalmente consecuencia de falta de información!! Tener en cuenta que cuanto más sí se logran, más cerca del sí final estarás! Ganarás confianza.

La argumentación es el alma de la venta!

Por lo que debes desarrollarla enfáticamente, resaltando lo más beneficioso u oportuno para el cliente; comprendiendo sus sueños; resaltando los beneficios que logrará; "motivando" su imaginación; presentando oportunidades específicas para cada cliente, habiendo reunido antecedentes y observado detalles en la entrevista que capitalizarás en esa instancia.

Resultado

Siendo positivo, ¡FESTEJA! Tanto quien compró, quien vendió como quien asesoró lograron su cometido. Hicieron posible sus sueños; sus aspiraciones; sus necesidades. Adquiere una botella de champaña (simboliza fiesta) y entrégala a quien compró. ¡¡Ah!!

Registra la fecha de posesión. Será necesaria para enviarle al año tu felicitación en el 1er. aniversario de su decisión.

Es negativo: Envíale un mensaje de agradecimiento por la confianza que te ha dispensado y ponte a su disposición para cualquier consulta. Ingresa también a tu almácigo de potenciales clientes.

La postventa

Que podemos denominar "usina de nuevos negocios" por el potencial efecto multiplicador de vínculos que ofrece. Solo si mantenemos contacto con el cliente efectivo (tanto el comprador como el vendedor). De haber recibido de tu parte un servicio satisfactorio, seguramente lo referirá entre sus familiares, relaciones, amistades, vínculos. ¿Cuánto cuesta difundir lo que disponemos para vender? ¿Cuál será el medio de difusión más eficaz? ¡Acá está el medio más efectivo y económico!

¡A la acción!! ■

Nuevo Aniversario de la CIU

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) en 2023 cumplió 36 años de vida, aniversario que se celebró con un ágape entre asociados y amigos de la casa en su sede social de calle Uruguay 820.

La presidente de la gremial, Beatriz Carámbula, hizo una reseña de lo actuado en el año y dejó un mensaje para los colegas.

Destacó los desafíos tecnológicos que tiene por delante el negocio inmobiliario, y alentó a los agremiados a continuar profesionalizándose con vistas a una industria ágil y dinámica.

Señaló la importancia de los vínculos externos forjados por la CIU, y se refirió en particular al encuentro anual de la NAR, del que participó en Estados Unidos. Y dedicó un párrafo muy especial a la necesidad de aprobar la Ley del Operador Inmobiliario (LOI), a estudio en el Parlamento. ■

CÁMARA
INMOBILIARIA

Asociación Americana eligió autoridades

Al cierre del año se realizó la Asamblea Ordinaria y Eleccionaria de la Asociación Americana, donde quedó como presidente electo el Sr. Mario Molina. Desde la CIU participaron Beatriz Carámbula, Matías Medina y Luis Silveira.

R. Wilder Ananikian • Director Internacional de la CIU

La CIU presente en el encuentro NAR NXT, The Realtor® Experience 2023

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) participó en la ciudad estadounidense de Anaheim, California, de la NAR NXT, The REALTOR® Experience, como se denomina al encuentro anual de la entidad inmobiliaria estadounidense National Association of Realtors (NAR) realizado entre el 12 y 17 de Noviembre.

NAR NXT, The REALTOR® Experience , combina el poder de los oradores líderes en la industria, la educación de expertos y las oportunidades de establecer contactos con los asistentes en la principal conferencia de bienes raíces del año.

En esta oportunidad contó con más de 12.000 asistentes de 93 países, más de 350 expositores líderes de la industria y más de 100 conferencistas

Los asistentes –incluidos agentes inmobiliarios, corredores, empresas de tecnología inmobiliarias y más– intercambiaron ideas y experimentaron con innovaciones de vanguardia en la exposición inmobiliaria más grande de la industria.

Se participó activamente en diversos foros y conferencias, en los días en los que discurrió el evento: el Global Business Councils Forum, Tecnología e innovación empresarial, Verde y sostenibilidad, NAR en Español "Oportunidades y tendencias en el ecositema proptech de Latinoamerica" y del Nertworking Global. En el mismo, nuestro país tuvo su espacio para difundir **CIUDADES** y ofrecer las oportunidades que Uruguay brinda a futuros inversores.

Además de la recepción especial a los foros Internacionales, participamos de la cena de gala donde asumió Tracy Kasper la Presidencia de NAR por el período de un año.

La NAR mantiene con la CIU un vínculo de asociación de negocios y cooperación en formación profesional, algo que posibilita a los inmobiliarios uruguayos ampliar la cartera de negocios a un marco global.

Basados en ese tipo de cooperación, han llegado a Uruguay conferencistas de la NAR a exponer a la CIU en varias ocasiones, con el cometido de dictar conferencias formativas destinadas a los profesionales uruguayos.

Este tipo de encuentros permite al inmobiliario nacional mantenerse al día sobre tendencias del negocio en otros países, y a la vez, posibilita ampliar la cartera a disposición del operador inmobiliario local.

La NAR es una estructura que patrocina una red de contactos entre gremiales y operadores del rubro, que permite emerger con oportunidades interesantes para los operadores, en tiempos donde las tecnologías digitales se han convertido en una suerte de competencia tecnológica desleal y posibilita sostener nuevos negocios y adosar diferentes carteras.

El encuentro fue un verdadero festival relacionado con el universo de bienes raíces y resultó en una oportunidad para realizar solicitudes y gestiones de apoyo para nuestros asociados en este 2024.

Beatriz Carambula , Presidente de CIU y Wilder Ananikian, Director Internacional

Fotos en la nota: Proyecto Smart City en Alemania - Vía: blog.panasonic.es

Tendencia de la Smart City

A principios del milenio, la palabra "smart" -tomada del inglés- comenzó a establecerse en el lenguaje de los negocios, la política y la planificación urbana.

Con las traducciones al español "inteligente, listo, hábil, agudo", su significado invariablemente fue positivo.

Inicialmente, el término abordaba las reacciones a los desafíos sociales de la época, entre los que figuraban la gestión de la crisis financiera, el cambio demográfico, la ecología, la protección del medio ambiente y la utilización de los recursos.

Hoy en día el término "Smart City" tiende a asociarse inmediatamente en la mente con el término inglés para hogar digital, "smart home", que ya forma parte de la vida cotidiana de muchos de nosotros.

Se refiere a la instalación de sistemas técnicos interconectados en nuestros hogares que pueden ser controlados tanto directa como remotamente y sirven para mejorar la calidad de vida.

El requisito previo para el funcionamiento de tales ayudas prácticas, es el gradual desarrollo y la digitalización en los más diversos niveles.

La "Smart City" ya es un término genérico para un concepto holístico que tiene por objeto hacer que la vida en las zonas urbanas sea más atractiva para las personas y que la vida en su conjunto sea más sostenible.

La puesta en práctica tiene lugar, por una parte, mediante el desarrollo ulterior de las zonas residenciales existentes y, por otra, mediante la planificación y concepción inteligente de nuevas zonas residenciales.

Un ejemplo es el de la ciudad de Berlín, que ha puesto en marcha un proyecto piloto en uno de sus suburbios.

El barrio consiste en edificios prefabricados y edificios de gran altura con espacios verdes abiertos y generosos espacios de aparcamiento para los vehículos de los residentes.

Se insufló vida a estos espacios a través de actividades recreativas y comunitarias durante todo el día mientras no se utilizaban como aparcamiento, para hacer el entorno general más habitable para los residentes.

La ciudad de Múnich es ejemplar en Alemania en el proceso de transformación hacia una administración inteligente.

Este aspecto también se incluye en un concepto holístico de ciudad inteligente.

Cada vez se van interconectando más áreas de la vida privada y pública.

Los formatos de participación digital en la capital de Baviera dan tanto a los ciudadanos como a los empleados municipales la oportunidad de contribuir activamente a dar forma a los cambios.

Esto despierta el interés y promueve la aceptación de las medidas a implementar.

Beneficios

En este nuevo concepto, las personas son el centro de la recopilación de datos.

¿Qué rutinas y hábitos dan forma a su vida?

¿A qué horas del día necesita qué tipo de recursos?

Todo individuo puede beneficiarse del análisis de los datos mediante la inteligencia artificial, pero también es necesario que exista una voluntad fundamental de ponerlos a disposición.

Es comprensible que nadie quiera renunciar a su esfera privada.

Además, con el aumento de la digitalización, crece la inquietud por el posible mal uso de los datos, no sólo en Alemania sino en todo el mundo.

Una buena manera es a través de la apertura y la transparencia de las empresas y los agentes que participan en el enfoque de la utilización de los datos.

De esta manera, se puede promover la confianza de la gente en la protección de sus datos.

La Ley Federal de Protección de Datos también ha establecido requisitos claros para el manejo de datos personales.

Los proyectos de ciudades inteligentes requieren grandes cantidades de conjuntos de datos para producir análisis válidos.

Sin embargo, lo que interesa no es la información personal, sino los datos del enjambre social.

La interconexión

El sector de la vivienda tiene una participación fundamental en el bagaje de datos necesarios.

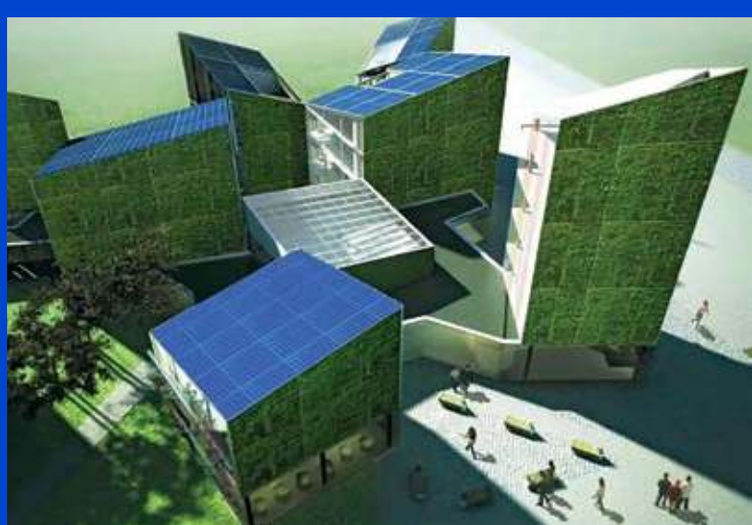
Sin embargo, como lo importante no es sólo la cantidad sino también la calidad de los datos, la combinación de una amplia variedad de fuentes es muy valiosa para la planificación urbana de cara al futuro.

De esta manera, no sólo se pueden optimizar las cuestiones fundamentales de la calidad de vida, el uso de los recursos y la eficiencia energética, sino que también se pueden interconectar servicios de movilidad, escuelas, hospitales y toda la infraestructura urbana.

Por muy precisos que parezcan algunos acontecimientos, siempre existe un riesgo especulativo en los análisis de los datos, ya que en el centro de todo esto está el ser humano en toda su variabilidad.

Recientemente, el año de la pandemia nos mostró lo rápido que las cosas pueden cambiar sin previo aviso.

Cuando los nuevos hábitos se afianzan y los valores cambian como resultado de profundos procesos cognitivos, se hace evidente lo importante que son nuestras competencias personales para afrontar el cambio. ■



El secreto inmobilario de NY que vivió en las catacumbas

Una historia increíble, digna de las catacumbas iniciáticas del mundo inmobiliario neoyorquino, fue objeto de un libro lanzado en Estados Unidos, y un hilo de posteos publicados en la red X (ex Twitter) luego de la Navidad de 2023.

Su autor, Pedro Torrijos (@Pedro_Torrijos), escribió el best seller en cuestión y su hilo en la red trajo la noticia hasta CIUDADES, cuya redacción se tomó la tarea de editar su contenido para la mejor comprensión del lector uruguayo.

La anécdota quizás no sirva para otra cosa que un buen relato de sábado a la noche o una curiosa anécdota de turistas llegando a "La Gran Manzana", pero conocerla vale la pena, en particular, cuando una de sus principales protagonistas hoy es una conocida agente inmobiliaria.

La anécdota

Al momento de publicar este artículo, no hay como verificar cuánto del relato sea puramente novelesco y cuanto de real, pero lo cierto es que la anécdota sobre la historia secreta de una icónica mole de cemento visible a simple vista en "la Gran

Manzana", fue lo suficientemente poderosa como para provocar la publicación de esta nota.

"En Manhattan hay un rascacielos que se construyó con un grave error estructural", comenzó diciendo el autor de la novela en su posteo.

Ese error se ocultó durante meses y estuvo a punto de causar 30.000 muertos, lo que hubiese sido la mayor catástrofe arquitectónica de tipo no bélico en la historia de Nueva York.

Lejos estaba aún de pensarse en aquella otra catástrofe -aunque ubicada lejos en el calendario- de la tragedia de las Torres Gemelas, derribadas por otras causas que aquí no vienen a cuento.

Pero de nuevo a nuestra historia. En febrero de 1998, la BBC América emitió un documental llamado "All Fall Down" (Todo se viene abajo), elaborado para sus suscriptores.

Uno de ellos era una mujer de unos 40 años, que vivía en la ciudad de Washington D.C, llamada Diane Hartley. Ella pasó los 40 minutos que duraba el programa con la boca abierta.

Tras verlo, Hartley tomó el teléfono y se puso en contacto con la BBC. No podía creer que su llamada de hacía veinte años hubiese desencadenado semejante cadena de acontecimientos.

Recordó la primera vez que vio la estructura de uno de los edificios más icónicos de Manhattan, 20 años atrás.

En el 601 de Lexington, entre la calle 53 y la 3ª Avenida, se levantaba el edificio de Citigroup, una construcción que se inauguró en 1977 y es uno de los rascacielos más reconocibles de Manhattan debido a su peculiar cubierta inclinada.

Pero en realidad, el rascacielos era mucho más peculiar y más interesante por su estructura.

Visto desde la calle, la Torre toca el suelo a través de un núcleo central y cuatro soportes situados en el centro de cada una de las caras del prisma, generando una sensación extrañísima.

Eso se debía a que la estructura del rascacielos era perimetral, porque así repartía el peso y soportaba el empuje del viento en toda la fachada y no en cuatro puntos singulares. Y ocurre que esos puntos eran realmente singulares por estar, precisamente, en los centros de las caras y no en las esquinas, que es donde deberían estar.

¿Pero a qué se debía ese exótico atrevimiento estructural?

Pues a algo muy sencillo: el rascacielos vuela, literalmente, por encima de un templo religioso: la Iglesia Luterana de San Pedro.

La historia fue así. Cuando el imponente grupo Citicorp -en ese momento, el banco más poderoso del mundo- compró los solares para construir su rascacielos como Casa Matriz, en la esquina del diseño a desarrollar había una vieja iglesia.

Y ocurrió lo que no esperaban. La congregación religiosa se negó en redondo a venderla, por mucho dinero que les ofreciesen.

A lo máximo a lo que accedieron, fue a que derribasen la vieja estructura, pero en su lugar construyesen una nueva exactamente en el mismo sitio.

Eso sí, los propietarios les vendían

los “air rights” de ésta, para que Citicorp construyese por encima su mole, pero sin tocar la iglesia.

Por eso, en las esquinas hay un voladizo de 44 metros, que sujeta 21.000 toneladas de rascacielos, y esa estructura que sujeta esa parte del edificio es un verdadero prodigio de la ingeniería.

Para la construcción, el Citicorp contrató como ingeniero estructural a uno de los profesionales más brillantes de su época: William LeMessurier.
El principal reto al que se enfrentaba era monumental, porque había que trasladar todo el peso de la mole de cemento y, especialmente, evitar que el empuje del viento a esas cuatro patitas, produjera un daño irreparable.

Además, el ingeniero estaba batallando en su fuero íntimo con una obsesión: las Torres Gemelas.

Desagradable sorpresa

LeMessurier no se llevaba demasiado bien con el ingeniero de ese otro edificio icónico de New York, que eran las Torres Gemelas, el reconocido profesional Leslie Robertson.

Así que cuando le encargaron la estructura del Citicorp Center, su obsesión fue que resultase mejor que la de las Torres, más eficaz, más ligera y más brillante. Y lo consiguió. Fue capaz de sujetar una torre de 59 plantas y 279 metros con una ligerísima estructura en árbol. Y lo hizo gracias a una invención formidable: el amortiguador de masas.

El amortiguador de masas (mass damper, en inglés) era un artilugio tecnológico cuya función consistía en añadir peso e inercia al edificio, compensando de manera automática los empujes horizontales del viento.

El mass damper del Citicorp Center era un bloque de 400 toneladas de hormigón, colocado en la coronación del edificio.

Pero en junio de 1978, apenas nueve meses después de la inauguración, una estudiante de ingeniería de Princeton llamó al estudio de LeMessurier porque estaba haciendo la tesis sobre el rascacielos de Citicorp y tenía algunas dudas al respecto de la estructura.

Se llamaba Diane Hartley. Ella aseguraba que, según sus cálculos, la estructura solo estaba preparada para resistir un empuje que viniese perpendicular a las caras, pero considerando que los soportes estaban en el centro de dichas caras, debería haberse calculado para vientos que viniesen desde las esquinas.

Es decir, que golpearan a 45º de la trama ortogonal del edificio. Como hubiera sido de esperar, LeMessurier despachó a la chica con un poco de malos modos (¡Quién se había creído que era!), pero en su interior se instaló la duda y, escamado, decidió repasar sus propios cálculos.

Y en efecto, Hartley tenía razón. La nueva hipótesis de viento diagonal aumentaba un 40% la cantidad de superficie afectada, por tanto, se incrementaban hasta un 160% los empujes horizontales que debería soportar el edificio.

Afortunadamente, los coeficientes de seguridad empleados en el cálculo permitían a la estructura resistir incluso las cargas no contempladas. Sin embargo, indagando en la construcción, LeMessurier descubrió otro problema: la estructura no se había ejecutado como él ordenó.

Para ahorrar en mano de obra especializada, la constructora usó roblones en las juntas de acero en lugar de las soldaduras que figuraban en el proyecto.

Para terror de LeMessurier, las uniones roblonadas fallarían ante los empujes no calculados de viento diagonal.

Si el mass damper funcionaba, el edificio resistiría vientos de hasta 160 km/h, pero si una tormenta cortaba el suministro eléctrico, algo que ya había sucedido en el apagón del año anterior, el amortiguador de masas quedaría inutilizado y el rascacielos de Citicorp seguramente colapsaría.

Una torre de casi 300 metros de altura construida en medio de una de las ciudades más pobladas del planeta, caería con vientos de apenas 110 km/h.

Algo que, repasando la historia de tormentas en Nueva York, se producía cada 16 años.

Desesperado por el hallazgo, el genio de la obra llegó a pensar en el suicidio, hasta que al final lo habló con Dorothy, su esposa, y ella le convenció para que lo contara todo.

Se lo contó todo al arquitecto, Hugh Stubbins, y a Citicorp. Así que juntos, decidieron arreglarlo. Eso sí, sin que nadie (o casi nadie) se enterase.

Prepararon un dispositivo llamado Proyecto SERENE (Special Engineering Review of Events Nobody Envisioned) y se pusieron en marcha.

Desde mediados de junio hasta finales de agosto de 1978, batallones de soldadores a los que habían obligado a firmar un acuerdo de confidencialidad, se colaron cada tarde y cada noche y cada madrugada en el Citicorp para soldar todas y cada una de las juntas del edificio.

Trabajaban a tres turnos detrás de paneles de cartón-yeso, ocultos a los ojos y las preguntas del personal. Mientras, Citicorp había contactado con el ayuntamiento de la ciudad y la Cruz Roja, disponiendo un protocolo de emergencia colosal.

Bomberos y policía activaron un posible hospital de campaña en el Madison Square Garden y se prepararon para acordonar más 130 manzanas de Manhattan en el caso de que alguna tormenta especialmente virulenta se acercase a la ciudad. Y lo peor se hizo presente ese año.

El servicio meteorológico anunció que un fenómeno atmosférico monstruoso venía desde el Caribe, con vientos de hasta 260 km/h y se preveía que llegase a la ciudad de Nueva York el 1 de septiembre.

Para William LeMessurier la madrugada del 31 de agosto al 1 de septiembre fue la peor noche de su vida. Pero llegaron a tiempo.

Soldaron los suficientes nudos y el amortiguador de masas funcionó. El huracán se desvió al norte y solo llegó a tocar New York con uno de sus brazos.

La mañana del 1 de septiembre fue limpia y tranquila. A finales de septiembre se terminaron los trabajos en el refuerzo de la estructura de Citicorp y se desactivaron todos los protocolos.

Según LeMessurier, con la nueva soldadura, el rascacielos aguantaría "al menos otros 250 años". Pero nadie supo nada. Todo se hizo en secreto y nadie se lo contó a nadie. O al menos, nadie se lo contó a nadie de manera oficial, pues lo cierto es que la historia del Citicorp Center circulaba arriba y abajo por la sociedad inmobiliaria neoyorquina.

Hasta que el periodista Joe Morgernstern escuchó la historia en una de esas fiestas de la ciudad y la escribió en un artículo para el New Yorker de mayo de 1995, el cual sirvió a su vez como base para que la BBC grabase un documental sobre el asunto.

Un documental que emitió BBC América en febrero de 1998, donde se hablaba de que "un estudiante (en masculino "him") llamó al despacho de LeMessurier".

Pero ese estudiante era la mujer (con la que comienza esta nota) que estaba viendo el documental.

El edificio se inauguró el 12 de octubre de 1978, entre pompa y boato, pues era el único rascacielos construido en New York, en una década marcada por la guerra de Vietnam y la grave crisis económica que asolaba la ciudad.

Fue casi un símbolo del renacer de Manhattan. Y de hecho, décadas después la obra sobrevivió a su gran competidora en prestigio: las Torras Gemelas. Pero como esta historia comenzó con Hartley, hay que decir que actualmente ella vive y trabaja en Washington DC como agente inmobiliario y, afortunadamente, ya no es una estudiante anónima, sino que su nombre aparece cada vez que se cuenta esta historia.

Porque, aunque fuese de manera inadvertida, Diane Hartley es la una de las heroínas del asunto.

Fue la persona que insospechadamente evitó que el viento derribase el rascacielos de Citicorp y como le dijo su marido, John: "No te diste cuenta, pero salvaste la ciudad". La vida tiene sus vueltas.

(La historia más completa, está registrada en la novela "La Tormenta de Cristal", de Pedro Torrijos, un libro que se consigue por editoriales virtuales). ■

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2021 - 2022 - 2023 - 2024

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			
2024							
ENERO	1.0511	–	–	–	1638.35	5.8737	–
2023							
DICIEMBRE	1.0496	104.55	-0.11	5.11	1.634,00	5.8508	39.022
NOVIEMBRE	1.0430	104.66	0.34	4.96	1.629,65	5.8146	39.119
OCTUBRE	1.0387	104.30	0.63	4.30	1.626,80	5.7834	39.974
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

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

Nota: el coeficiente de ajuste que se tomará para los alquileres que reajustan en el mes de ENERO 2024 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.

Construir es una obra de todos los días y juntos logramos resultados únicos

Nos caracteriza la pasión por lo que hacemos frente a los nuevos desafíos, con más y mejores herramientas, mostrando los valores que nos unen y dando el mayor potencial para continuar construyendo el futuro con nuestros clientes.

stiler INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN

stiler PROJECT MANAGEMENT

MAQSSA MAQUINARIAS & SERVICIOS

EMPRESAS DE grupoavax

www.grupoavax.com.uy