

# Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 8 - #26 | setiembre - octubre 08

## ■ Tendencia La era del reciclaje

■ Entrevista al ministro Carlos Colacce  
El sueño de la casa propia

■ Publicidad  
Grandes edificios,  
grandes campañas



# El iPhone que estabas esperando.



## iPhone 3G

**12 \$ 330**  
cuotas IVA inc.

**iPhone 8 Gb**

P.T.F. \$ 3960 IVA inc. P.T.C. \$ 3750 IVA inc.

iPlan 1200 minutos - \$1190 mensual IVA inc.			
Rendimiento en minutos	A movistar	600 min ☀ lun. a vier. 7 a 22hs.	1200 min 🌙 sáb, dom. y lun. a vier. 22 a 7hs.
	A cualquier red	300 min	
Navegación		500 mb por mes	
Gratis 2500 min. por mes a 5 movistar para siempre			

Contrato 2 años. Hasta agotar stock. Sujeto a aprobación crediticia.



# La crisis de hipotecas inmobiliarias de otros lares, no nos afectarán



Pedro Gava  
Presidente de la Cámara  
Inmobiliaria Uruguaya (CIU)

En esta ocasión nos referiremos al problema de pública notoriedad que ha afectado a Estados Unidos y Canadá, en principio, y luego al Reino Unido, España y otros países de Europa. Felizmente, este fenómeno no tendrá mayor trascendencia en nuestro país; y quizá por el contrario sea un factor favorable para la inversión

extranjera, que busca refugio y expectativa de ganancias en estos lares.

En primer lugar, debemos destacar que en nuestro país después de la crisis del 2002 la venta de inmuebles se realiza en un 90% o más con fondos propios, y no provenientes del sistema financiero, lo que hace que en circunstancias adversas de la economía local, esto no afectaría en forma sustancial el valor inmobiliario, ya que no hay grandes volúmenes de dinero invertido en hipotecas.

Recién ahora estamos viendo que con la participación de la banca privada con gran cautela y con créditos en unidades indexadas, y con la aparición del BROU en el mercado hipotecario, comenzamos a ver un pequeño crecimiento de ese sector, lo cual contribuye también a dinamizar el mercado. Por lo tanto recién en un plazo de 5 a 10 años podríamos ver un mercado con algún margen de vulnerabilidad, si las cosas no se hacen con la debida cautela.

Por lo tanto, en este aspecto estamos convencidos de que el mercado inmobiliario seguirá creciendo al influjo del ahorro nacional y de la inversión extranjera, que además se ve tonificada por el fenómeno ya habitual de los nuevos habitantes de nuestro país, que son provenientes de otros continentes, y que encuentran en esta plaza la tranquilidad y la seguridad, tanto física como jurídica, que esta plaza les ofrece, y que vienen con buen poder adquisitivo y se suman a participar en el mercado y aumentar la demanda.

Con esto no podemos decir que la estabilidad y el crecimiento serán eternos, podríamos ser

afectados por factores internos o externos que perjudiquen la actividad y el desarrollo del mercado inmobiliario, pero felizmente por ahora no está a la vista ni sospechamos por dónde puede aparecer una nube que nos haga sombra.

Una última reflexión es que todos los actores involucrados en esta actividad deberíamos trabajar juntos, tanto el sector público, el privado y el Poder Legislativo, participando activamente en la toma de decisiones.

Lamentablemente esto no está aconteciendo así, y nuestro sector no es consultado cuando se promueven leyes como la de ordenamiento territorial, o como la que se está tratando de impulsar para el control de la extranjerización de la tierra. Creemos que nuestra gremial, que nuclea a más de 500 empresas, debe ser consultada y tenida en cuenta para tomar decisiones idóneas, que no afecten este buen momento del mercado y que ofrezcan al conjunto de la sociedad las garantías jurídicas y la estabilidad que hasta ahora ha caracterizado a nuestro país.



**CAMARA INMOBILIARIA  
URUGUAYA**

**[www.ciu.org.uy](http://www.ciu.org.uy)**

# Sumario

## Cludades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Editorial	1
Grandes edificios, grandes campañas	4
Autorización de venta en "exclusividad"	6
Conflicto en el campo ¿Y ahora qué?	10
Opinión: Carmelo Vidalín	13
Informe ABN Amro: Proyecciones 2008	15
Cámaras del interior	18
Entrevista: ministro Carlos Colacce	22
Coaching y negocio: van de la mano	26
Mercado Español: En caída libre	28
La fiebre del iPhone	29
La era del reciclaje	30
La ética y la política	34
Aprobación de la ley y cambios en el sector	36
Eventos	40
Convenios de la CIU	41

\* **Nota:** los artículos firmados son de entera responsabilidad del autor.



### COMISIÓN DIRECTIVA 2007-2010

Pedro Gava / Presidente  
Domingo Ayarza / Vicepresidente  
María del Socorro Lucían / Secretaria General  
Eduardo Gutiérrez Larre / Prosecretario  
Marcelo Scarpelli / Tesorero  
Walter Garre / Protesorero  
Miguel Barboza / Directivo  
Luis Borsari / Directivo  
Carlos García Santos / Directivo  
Milton Laporta / Directivo  
Fernando Wynter / Directivo

### COMISIÓN FISCAL

Raúl Vilanova  
Juan Pedro Molla  
Daniel Alves  
Gerardo Barrios

### CONSULTORES

Dr. Santiago Carnelli / Abogado  
Cr. Tania Robaina / Asesora tributaria  
Dr. Alfredo Tortorella / Dir. del ICIU

### COLABORAN EN ESTE NÚMERO

Leticia Azziz  
Ing. Carlos Colacce  
Esc. Aníbal Duran Hontou  
Pedro Gava  
Martín Otegui  
Armando Pepe  
José Luis Pérez Collazo  
Cra. Tania Robaina  
Lic. Gerardo Silbert  
Prof. Carmelo Vidalín

### REDACTOR RESPONSABLE

Dr. Alfredo Tortorella

### STAFF

Dirección: Cámara Inmobiliaria Uruguaya  
Realización: Interacciona / Colonia 1294 P.1  
Asesor en comunicación: Lic. Alexis Jano Ros  
Edición: Lic. Jimena Colucci  
Diseño y armado: Juan Miguel Ibarlucea,  
Florescia Urroz y Pablo Batista  
Fotografía: Cheese estudio / 6000341 - 099 287  
024 / Mariano Uriarte 6598

# Orientación profesional en inversiones inmobiliarias



Las inversiones inmobiliarias, hoy más que nunca, necesitan de un rumbo cierto para tomar decisiones importantes.

Ayarza Propiedades S.R.L. le ofrece amplias posibilidades de servicio para poder guiarlo con el respaldo profesional de 37 años de actividad ininterrumpida y un equipo de técnicos especializados.

- **Administración profesional de edificios**
- **Alquiler y venta de propiedades**
- **Venta de casas para empresas**
- **Tasaciones**
- **Campos y hoteles**



**AYARZA**  
**PROPIEDADES** S.R.L.  
**desde 1970**

# Grandes edificios, grandes campañas

Por Leticia Azziz

¿Cuántas veces los medios de comunicación han difundido emprendimientos inmobiliarios? Aunque a simple vista no parezca, mucho más de lo que nos imaginamos. Quizá otros productos se asocien más a la idea de campaña publicitaria, pero la cuestión es que últimamente los grandes emprendimientos inmobiliarios han sido respaldados con grandes campañas publicitarias.

Aunque la comunicación de los atributos de estos emprendimientos es importante, las campañas publicitarias están centradas en comunicar un estilo de vida al cual pertenecer, un aspiracional. Una idea que traspasa el sueño de la casa propia que antes se destacaba en las campañas, para pasar al lujo y al confort como un verdadero camino hacia la felicidad.

El último caso de estas grandes campañas, el más inmediato y aún latente, es el del Diamantis Plaza, con su enorme despliegue publicitario. Pero éste no es el único, otros ejemplos como el de Imperium Building, E Tower y Torres del Prado nos indican la importante presencia que han cobrado emprendimientos de este tipo.

El Diamantis Plaza cuenta con un predio de 11.000 metros cuadrados con más del 70% de espacios libres. No es difícil profundizar en el conocimiento de los servicios y las comodidades que brinda ya que la campaña promocional se ha ocupado de dar todo a conocer. Como figura central de este lanzamiento, encontramos a Natalie Kriz, modelo uruguaya. Ella es quien presenta la mayoría de las piezas y comenta todos los servicios que el proyecto tiene para ofrecer, una lista enorme difícil de retener e imaginar.

Este emprendimiento es presentado por Urbanizaciones GGB&M, Garabedian-Getzuian y Asociados, y diseñado por Gómez Platero, estudio que diseñó también el Hotel Conrad, el Punta Carretas Shopping, la Terminal Tres Cruces y otros grandes proyectos inmobiliarios: Torres del Prado e Imperium Building.

Para acceder a un loft de 63 metros cuadrados en el Diamantis Plaza, hay que contar con

85.050 dólares, y para un apartamento de tres dormitorios hay que disponer de unos U\$S 216.477. Estos valores, que en principio pueden parecer inaccesibles, están financiados a 20 años por el Banco República.

Unos de los objetivos claros que persiguen estas campañas es agilizar el proceso de venta de las unidades, justo en el momento donde todos los bancos públicos y privados salen a la calle ofreciendo préstamos hipotecarios con tasas cada vez más bajas.


**Los números demuestran el efecto de estas campañas: desde el lanzamiento el 6 y 7 de septiembre, ya se lleva vendido un 70% de la capacidad del Diamantis Plaza.**

La campaña se ha ocupado de resaltar todo aquello que el Diamantis tiene para ofrecer en términos de confort y seguridad, con mensajes como "Conformate sólo con todo" o "Bienvenidos a una vida brillante". El lujo, de por sí, es el concepto que se ha querido transmitir en lo que va de su promoción. Lo último que se está anunciando es lo que se les obsequiará a quienes reserven su apartamento el fin de semana del 13 y 14 de septiembre: un equipamiento para amoblar living, comedor y dormitorio, exclusivo de Champagne.

Todo lo aquí resumido, desde los rasgos más generales hasta el último detalle, fue dado a conocer mediante la mega campaña publicitaria que desde hace tiempo está circulando en los medios.

Por otra parte, emprendimientos como el de Torres del Prado también son apoyados con campañas similares. Éste es otro proyecto promovido por Urbanizaciones GGB&M y diseñado y construido por Gómez Platero, aunque en esta ocasión financiado por el Banco Santander. El emprendimiento comprende tres torres de catorce pisos, con un terreno de 9.000 metros cuadrados –de los que 6.000 son espacios verdes– y al momento lleva vendido un 97%.





El proyecto fue pensado desde la idea de “lujo accesible”, y constituye un emprendimiento muy similar al del Diamantis Plaza, con una promoción que también se asemeja.

Imperium Building es otro de los ejemplos de grandes proyectos que cuentan con campañas de difusión en los medios. En este caso se eligió para comunicar: “Reinventar el edificio de oficinas”, a manera de transmitir la idea de cambio en estructura y diseño. De esto se desprende: “la arquitectura corporativa reinventada, los servicios reinventados y la financiación reinventada”.

Esto último indica que no sólo pretende distinguirse en términos arquitectónicos y funcionales sino que también en cuanto a la financiación. Es así que se afirma que es un proyecto que rompe con las reglas de lo establecido, ofreciendo a su vez el disfrute de amplios espacios arquitectónicos. No hay oficinas con metrajes especificados, a fin de que cada empresa determine su espacio necesario. También se hace énfasis en lo relativo a la estética, en el entendido de que una oficina no tiene por qué ser un lugar aséptico.

Por último, encontramos el caso de E Tower, realizado por Campiglia, otro proyecto importante a nivel inmobiliario que está siendo promocionado en la actualidad. En este caso se ha elegido, para la comunicación, conceptos como los de diseño contemporáneo, amplios espacios verdes, prestaciones de confort, terminaciones de calidad y bajos gastos comunes, entre otros.

Proyectos como éstos se caracterizan por su magnitud, por su impacto en lo arquitectónico, en lo urbano y lo estético de nuestra ciudad. Se distinguen por la versatilidad de lo que ofrecen, las innovaciones a nivel de diseño y manejo del espacio. Grandes emprendimientos inmobiliarios requieren grandes campañas publicitarias: lo importante se hace notar.

# La autorización de venta “en exclusividad” (2ª PARTE)

Genera beneficios para el propietario actual (comitente)



Dr. Alfredo Tortorella  
Director Académico del ICIU

Me permito señalar, resumidamente, otras ventajas para la inmobiliaria, que se generan a partir de la toma de conciencia de una grandiosa ley elemental de reciprocidad: confiaremos más en quien nos confió su propiedad. Entonces, resulta más lógico y natural que pongamos

nuestro máximo esfuerzo en brindarle un servicio desplegado ineludiblemente con excelencia, ya que ha llegado la hora de la verdad y debemos poner en el asador todo nuestro profesionalismo. ¡Mostrémoslo, ya no tenemos excusas!

Gustosos invertiremos más tiempo, dinero y dedicación, ya que debemos esforzarnos cabalmente para llevar nuestra gestión a buen puerto. No sólo debemos vender bien esa propiedad, no sólo debemos demostrar que somos buenos agentes inmobiliarios, sino que, además, al tomar conciencia de que somos los únicos para ese cliente, debemos tratarlo con el máximo celo (de cabañero, ¡y no de la ganadería extensiva!).

Se terminará con esa desgastante actitud “paranoica”, por la cual despilfarramos muchas energías, tiempo y dinero en “cuidarnos” las espaldas (por las dudas) de todos los pícaros carroñeros: sean clientes, sean malos colegas (que a veces son lobos disfrazados de cordero y/o de clientes potenciales).

**Existe un verdadero “síndrome del jopeo”, si se me permite la burda expresión, que nos impide trabajar tranquilos, en forma fértil y constructivamente efectivos.**

Y como contrapartida, compartiremos tranquilamente el negocio con quien nos presente un interesado en comprar. Claro que esto hará que ganemos menos honorarios (media comisión), pero estaremos brindando un excelente y ágil servicio al cliente comitente, permitiendo que

éste alcance los objetivos buscados con la mayor celeridad.

Esa valoración positiva que hará el cliente satisfecho nos llevará de la mano, por añadidura, al crecimiento de nuestra Cartera de negocios, ya que, ese cliente comitente (propietario actual que logra vender bien y rápido), quedará ampliamente reconocido hacia nuestra gestión y entonces, será natural y obvio que nos recomiende calurosamente entre sus amistades, generando así un verdadero círculo virtuoso, ¡al que todos aspiramos!

Y entonces, sin duda, ganaremos prestigio de buenos, honestos y efectivos agentes inmobiliarios. Y nuestra empresa aquilatará así su valor de grifa, demostrada y comprobada en la cancha real y no sólo con palabrejas bien intencionadas.

Granjearnos la confianza de un cliente satisfecho es la piedra fundamental donde se asentará el crecimiento genuino de nuestra cartera y, por ende, de nuestra merecida rentabilidad. Ya no se premiará al más “rápido” (en la connotación picaresca), ni al más “afortunado” (suertudo), sino al que haga las cosas bien, con excelencia, responsabilidad y respeto doble: al cliente y a los colegas.

## Beneficios para el propietario actual (comitente de nuestra gestión):

¿Qué le vendemos al cliente que nos encarga o comete la venta (o alquiler) de su propiedad? La respuesta es obvia: sólo nuestra gestión profesional, digna de generar en él la credibilidad de que no le fallaremos y que, juntos, alcanzaremos la meta feliz, en el plazo que él necesita. ¡Nada más, y nada menos!

Esto se traduce, en el corazón y en la mente del cliente, en tranquilidad.

Por lo tanto, para generar esa fé, debemos sembrar un clima de confianza, de mutuo respeto, con la distancia debida. Y si tenemos la suerte de llegar precedidos de una calurosa recomendación favorable o con el prestigio de los años de buena trayectoria, esa ardua tarea será, sin duda, más fácil.



**Y es la confiabilidad (y la consecuente tranquilidad) lo que tenemos que “venderle” al cliente comitente...¡ Pero esa virtud sólo se la “compran” al realmente profesional!**

No es con una acartonada sonrisa (simpatía light) que lograremos granjearnos la confianza del comitente, sino que él debe llegar, primero a comprender y luego a valorar nuestro alto nivel de dignidad y profesionalismo. O sea, debe confiar en que nuestra gestión será realmente efectiva y conveniente para sus intereses. Y eso se logra con gallardía y orgullo, ¡pero sin vanagloria! Porque la pedantería suele espantar a la credibilidad.

Difícilmente un comitente se ponga en manos “exclusivas” de quien no le genere ese sentimiento fundamental de sana admiración y respeto por lo que sabemos hacer bien. Sólo luego, llegará una empatía más profunda.

Para ello, debemos dedicarle mucho tiempo a la toma profesional de la propiedad.

**El cliente debe saber claramente que  
él no es un cliente más, sino que es  
una persona a la cual dedicaremos lo  
mejor de nuestro esfuerzo laboral.  
De otra forma, no nos dará el título:  
“mi agente inmobiliario exclusivo”.**

Debemos saber granjearnos su confianza, demostrándole nuestro profesionalismo, a través de: un alto sentido de dignidad ética, y la idoneidad de nuestra efectiva gestión. Entonces, seguramente, seremos creíbles. Y es la confiabilidad

(y la consecuente tranquilidad) lo que tenemos que “venderle” al cliente comitente...¡ Pero esa virtud sólo se la “compran” al realmente profesional!

**Elenco resumido (y aún incompleto) de algunos beneficios para el comitente (propietario actual: vendedor o arrendador)**

A continuación les planteo sólo algunas ideas para convencer genuinamente (o mejor, seducir sanamente) al comitente, en pro de la “autorización en exclusividad”, ya que implican ventajas para él:

1. El comitente tendrá firmado con su inmobiliaria un acuerdo integral (“cabeza”) en el cual estarán consagrados claramente sus derechos y obligaciones. Se evitará así desagradables sorpresas y/o malentendidos y se regulará la estipulación sobre los honorarios (comisión) a cobrar, plazo de entrega, impuestos a pagar, etc.
2. Ese compromiso bilateral será “a término” y, además, esencialmente revocable (a favor del comitente, por razones fundadas), por lo que no generará ningún tipo de intranquilidad ni dependencia.
3. Se le estudiará la titulación y los planos de su inmueble, mediante un breve chequeo notarial que permita detectar a tiempo la carencia o insuficiencia de algún documento o trámite legal.
4. El comitente se beneficiará por el trabajo in-



**RESTAURACION DE FACHADAS**

IMPERMEABILIZACIONES • AZOTEAS • MEDIANERAS

**AIE**  
ASESORES

Arquitectura e Ingeniería de Edificios

Solicite presupuesto sin cargo

**TEL.: 709 1344**

## “Pese a las bondades del sistema de exclusividad, hay detractores que se aprovechan jugosamente de la situación caótica del mercado: son los verdaderos depredadores del profesionalismo inmobiliario.”

tensivo de su inmobiliaria, la cual procurará una venta ágil, dándole a esa propiedad la debida publicidad y difusión (en calidad y cantidad). Y además, cuidará a ese propietario con el celo de un “pura sangre” (actividad de “cabañero”).

**5.** En ese contrato, se describirá el proceso o estrategia de negociación, las acciones concretas de promoción y marketing, así como eventuales posibilidades de permuta, parte de pago financiado, intereses, entre otros.

**6.** Se acordará un precio seguramente justo y realista, producto de una tasación profesional, estipulándose claramente el llamado precio “de lista” o inicial y el precio mínimo (final) en que el propietario venderá.

**7.** El comitente tendrá un sólo interlocutor válido, evitándose así la dispersión y los equívocos.

**8.** Y lo mismo sucederá respecto al único precio “de lista” a publicar.

**9.** La inmobiliaria tendrá la obligación de mantener debidamente informado al comitente de la marcha semanal de la gestión de venta.

**10.** No habrá colocado en el inmueble esa multiplicidad de carteles que anuncian una ostensible urgencia y/o una perjudicial desesperación.

**11.** No manosearán su propiedad vendedores de diverso perfil y capacitación, ya que los integrantes de una inmobiliaria tendrán el mismo y deseable estilo: el que eligió el comitente.

**12.** No se producirá ese lamentable desparpajo que consiste en que algún vendedor grosero exhiba a un cliente comprador una propiedad que, increíblemente, no conoce.

**13.** Si el cliente comprador vuelve, el propietario sabrá a quien acudir, ya que - inevitablemente - fue presentado por SU inmobiliaria, evitándose así doble pagos de comisiones y eventuales juicios.

**14.** De acuerdo a lo previamente pactado, la inmobiliaria deberá compartir esa oferta con otros colegas, aumentando así el abanico de posibilidades de rápida negociación. Y ello no sólo por “altruistas móviles de solidaridad empresarial”,

sino por responsabilidad con su comitente, en pro de una venta más ágil y realmente efectiva, y por ende, satisfactoria.

Para finalizar, exhorto esperanzadamente a quienes hayan comprendido cabalmente estos argumentos a que sumemos esfuerzos para la lucha, en lo personal y en lo Institucional. Defender estos principios (entre nosotros) y difundirlos bien entre todo el público: ¡de eso se trata! Para cambiar un mundo de cosas, una mala costumbre enquistada, ¡debemos luchar mucho! Esta propuesta no es nada utópica, sino que resulta tan imprescindible como realizable.

**Y me despido, parafraseando atrevidamente una frase del glorioso soñador,  
Don Quijote: “Ladran Sancho, señal de que... molestamos mucho (¡a los perros!)”**

Claro que para avanzar rápidamente en esta ruta dignificadora, convocamos al apoyo firme y contundente de las instituciones gremiales que nuclean a las inmobiliarias que apuestan a ser genuinamente profesionales. Ellas deberán encargarse de este trabajo esencial: difundir masivamente las bondades (para todas las partes involucradas) de este sistema de trabajar “CON EXCLUSIVIDAD”, como único sistema realmente digno y efectivo.

\* Para lograr la coherencia efectiva de mi propósito, invito a los lectores a que releen lo expresado en el número anterior como primera parte de esta nota (nº 25, mayo – junio 2008).



**Son 25 años ayudando a los  
uruguayos a hacer negocios.**

**EL PAIS**





**CONFLICTO**



## Conflicto con el campo

## ¿Y ahora qué?



ARMANDO PEPE  
Fundador de la Cámara  
Inmobiliaria Argentina

Los argentinos estuvimos inmersos en el conflicto del campo con el gobierno nacional por las retenciones a las exportaciones de granos. Durante 125 días vivimos los cortes de ruta y la falta de distribución de alimentos. Desde que la Sra. presidenta de nuestro país resolvió enviar el tratamiento de las

retenciones al Congreso, luego de ardua lucha oficialista, salió aprobado en su totalidad desde la Cámara de Diputados de la Nación, rumbo al Senado Nacional.

Allí comenzó una gran lucha entre el partido Justicialista (presidido por el ex presidente Néstor Kirchner) y los sectores rurales, quienes resolvieron hacer una convocatoria a todos los argentinos a un acto en Palermo (en el monumento a los Españoles). Simultáneamente Néstor Kirchner convocó para el mismo día y hora un acto frente al Congreso Nacional; allí vimos cosas insólitas, las fuerzas políticas K se adueñaron de la mencionada plaza con la instalación de carpas de todo tipo. Al acto del campo concurrieron 250.000 personas autoconvadas, mientras que al acto del Partido Justicialista concurrieron 60.000 personas (convocadas por el sindicalismo y algunas organizaciones sociales). En el acto del campo hicieron uso de la palabra los dirigentes rurales y en el del Partido Justicialista su presidente Néstor Kirchner.

Luego de los actos, ambos sectores se mantuvieron en vigilia esperando la votación en el Congreso, la cual se mantuvo con un empate hasta las 4.30 hs. de la madrugada cuando el Señor vicepresidente de la Nación y presidente del Senado votó en contra del proyecto oficial. Días después fue derogada la famosa resolución 125 que imponía las retenciones.

¿Qué tiene que ver todo esto con el sector inmobiliario? El mismo comenzó a decaer desde abril y se fue agudizando el parate inmobiliario, pues todas las personas esperaban, antes de hacer alguna operación inmobiliaria, señales claras por parte de la Señora presidenta de la Nación, las cuales parecían que se comenzarían a vislumbrar con la renuncia y cambio del Jefe de Gabinete de Ministros. Se esperaba la recomposición

de la relación con el Señor vicepresidente de la Nación y una renovación de parte del Gabinete, pero nada de eso ocurrió.

El dólar pasó de \$ 3,20 a \$3,01, transformándose en la mercadería más barata del país. La verdadera inflación alcanzó un 25%, cuando el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) anunció oficialmente sólo un 9%.

Hoy en día se están realizando sólo aquellas operaciones de compraventa en las cuales el vendedor o el comprador están necesitados de vender o comprar en forma imperiosa, las demás están en stand by, esperando señales claras de la clase política y dirigente del país.

La construcción retrocedió en forma importante en los últimos meses, también a la espera de señales claras desde el gobierno nacional.

Pero bueno, es lo que tenemos, estamos los argentinos expectantes pero en la seguridad de que la Señora presidenta encontrará el camino para solucionar estos conflictos con la sociedad y así poner al país nuevamente en marcha.

Mientras tanto se siguen construyendo aquellos edificios ya iniciados, y se continúa vendiendo exclusivamente al contado por la falta total de créditos bancarios; lógicamente se han perdido las inversiones desde el sector rural que eran muy importantes en todo el territorio nacional.

El panorama económico financiero del país no es malo, pero no es bueno el panorama político.

Pasamos la peor crisis de nuestra historia en el año 2002 y salimos adelante (gracias al campo y a la construcción), seguramente ahora también lo haremos. Teniendo en cuenta que al actual gobierno le quedan tres años y medio de mandato, confiamos en que se revertirán estas circunstancias, con total seguridad.

La crisis inmobiliaria de Europa y EE.UU. hace que tengamos potenciales compradores individuales de propiedades top en la ciudad de Buenos Aires, donde los valores continúan siendo muy bajos para ellos. Si bien ya se está vendiendo en nuestra Av. Alvear y en Puerto Madero a U\$S 5.500 el metro cuadrado.

En abril pasado estuve en el salón inmobiliario de Madrid y noté el gran interés de los europeos por invertir en Argentina, así como también en Uruguay (vuestro país estuvo presente con dos importantes stands con mucha concurrencia de gente interesada en invertir en la región).

"El paisaje natural es mas caro que la soja."  
Estamos notando un creciente interés en la Pa-

tagónia, un caso muy particular en materia inmobiliaria. La influencia del turismo, en especial de sectores medio altos y altos, la majestuosidad de sus incomparables paisajes y la búsqueda creciente de mayor calidad de vida (medida en ausencia de contaminación, contacto directo con la naturaleza y mucha mayor seguridad), hacen de esta región un destino cada vez más requerido. En los últimos años se han consolidado ciudades como Bariloche, Puerto Madryn, Villa la Angostura, San Martín de los Andes, Esquel, Ushuaia y el Calafate, y surgen con fuerza inusitada Lago Puelo y Epuyen en Chubut y Caviahue en Neuquén.

De todas éstas, Bariloche es la ciudad de mayor volumen de transacciones y de mayor diversidad inmobiliaria. Esta ciudad tiene el centro de ski más grande de Sudamérica, un aeropuerto que en temporada llega a registrar 40 vuelos diarios que provienen sin escalas de varios países, colegios y universidades de prestigio, actividad comercial con las mejores marcas mundiales y una alta proporción de científicos, técnicos y profesionales de alto nivel. Todos los elementos apuntados componen una base calificada para establecer residencia permanente o como alternativa turística. La existencia de dos temporadas altas, invierno y verano, ha potenciado el mercado de alquiler temporario y la oferta hotelera en todas sus formas.

Pero no sólo se nutre esta ciudad y buena parte de la Patagonia del mercado interno. La composición de la masa de visitantes está potenciada por ciudadanos de países americanos, europeos y asiáticos. Cuando concurrimos al Encuentro Inmobiliario de Madrid recientemente, en compañía de los máximos exponentes de la actividad del Real State de nuestro país, pudimos observar el tremendo interés del mercado

del mundo que genera nuestra Patagonia. Una marca de inusitado valor que está entre las más cotizadas del planeta.

Desde hace meses los precios de departamentos a estrenar en Bariloche están entre los dos o tres más altos del país. Lo mismo ocurre con la cotización de la tierra tanto urbana como rural, donde se observan valores a veces superiores a los de áreas céntricas de Buenos Aires o en campos que no sólo no tienen “aptitud sojera” sino de ninguna aptitud agropecuaria.

Sin embargo contienen recursos paisajísticos cordilleranos que se aprecian más por hectárea que los de productividad agraria de moda.

También estos motivos han significado que los más importantes players de la inversión inmobiliaria sigan teniendo a esta región y a sus principales ciudades como un objetivo anticrisis. Y también justifica que las empresas inmobiliarias de mayor trayectoria, experiencia y volumen operativo, tengan representación permanente en la Patagonia.

El conflicto con el campo no ha sido resuelto, pero mientras se resuelve nuestra cuestión política institucional interna, somos totalmente optimistas en el crecimiento sostenido de la región y de nuestro querido país.





# El mercado inmobiliario: dinamizador de la economía



CARMELO VIDALÍN  
Intendente de Durazno

Estimados lectores de Ciudades, con beneplácito aceptamos y agradecemos la invitación de la redacción para compartir con ustedes nuestra visión sobre las proyecciones y sugerencias que faciliten el crecimiento del mercado inmobiliario como elemento dinamizador de la economía nacional,

destacando que consideramos al mismo un sector de relevancia en la generación de empleo, la radicación de inversiones y crecimiento de la economía.

Cuando analizamos este tema debemos considerar dos visiones que son completamente distintas pero absolutamente complementarias. Por un lado, la inversión inmobiliaria de capitales nacionales o extranjeros, que requieren sin lugar a dudas reglas de juego claras y de largo plazo, que permitan la rentabilidad de inversiones que son muy duras, que dinamicen el sector de la construcción y la producción nacional.

La fuerte desaceleración del dólar y el incremento de los insumos han incidido en una disminución del crecimiento que venía registrando el sector, por lo cual se debe de rever el tema de trabajar en el ámbito de una economía basada en unidades indexadas, que den mayor estabilidad a las inversiones en el sector.

La carga tributaria impuesta a las propiedades, debe ser también analizada cuidadosamente, evitando que sean un freno a la inversión inmobiliaria, debiendo ser un instrumento de estímulo a la explotación productiva de los inmuebles y minimizando los riesgos especulativos, que inciden desfavorablemente y se trasladan al mercado de alquileres.

**“La Ley de Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, recientemente impulsada por el Gobierno Nacional, exige una urgente revisión”**

La Ley de Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, recientemente impulsada por el Gobierno Nacional, exige una urgente revisión, en virtud de que con un poco claro intento de solidaridad, puede llegar a promover acciones que caen en una expropiación injusta, sin la compensación que prevé históricamente en el Art. N° 32 de la Constitución de la República, perjudicando severamente a propietarios y a un sector muy importante de la población que podría ver afectados sus derechos individuales, entre otros aspectos de extenso análisis.

Con respecto a la temida inversión extranjera en carteras de tierras, debe analizarse sin falsos prejuicios el tema, alentando la misma siempre y cuando se tienda al uso productivo de las mismas con las medidas de preservación correspondiente de la explotación de los suelos y cuidados medioambientales, dado que además del incremento del valor de mercado, se ha producido una actividad económica importante que ha traído aparejada una generación de empleo importante para el sector, ha incorporado tecnología, know how e incremento en la tercerización de servicios con la consecuente movilización de economías locales y del empleo indirecto.

En un segundo orden, debemos considerar el tema vinculando al acceso a la vivienda de todos los uruguayos. Tema sin resolver en nuestro país. Existen compatriotas que no han podido ni podrán, en las condiciones actuales, acceder al techo propio, siendo este un nicho de mercado que, con la intervención del Estado, deberá ser atendido, redimensionando los roles de los Organismos Públicos con competencia en el tema.

El abordaje de este sector de la población con demandas insatisfechas, generará en el sector de la construcción una actividad importante (sector que debería ver a estos demandantes como un mercado interesante para la generación de actividad empresarial pero que requiere aggiornarse a las condiciones y a las necesidades de los destinatarios), pero se debe de hacer desde una óptica de responsabilidad social equilibrada, donde se deben establecer reglas de justicia social que no impongan sobre quienes trabajan y tributan una carga adicional.

Por el contrario, se debe promover la participación de los beneficiarios de dichos programas, evitando se continúe con la creciente concentración de guetos y promoviendo el desarraigo de ciudadanos de sus ámbitos naturales de desempeño, donde tienen acceso al trabajo, evitando se sigan engrosando los cinturones de miseria en las áreas metropolitanas con las consecuencias negativas que ello genera con respecto a la contraprestación de servicios por parte de la sociedad y del Estado, que debe de hacerse cargo del desempleo, falta de acceso a la salud, a la educación, alimentación, a los servicios básicos a que dichos conciudadanos se ven expuestos.

Debemos de tender a un desarrollo equilibrado del país en su conjunto, con una visión global del mismo, con actividad económica en cada rincón del territorio nacional, revirtiendo el vaciamiento poblacional del interior, dando las garantías jurídicas, fiscales y económicas, para que quienes optan por la explotación productiva de sus bienes, reciban la justa compensación por asumir el riesgo de apostar a un país que debe promover el desarrollo integral de todos los sectores de la economía nacional.



# Proyecciones 2008

Buen año para la actividad inmobiliaria y el crédito hipotecario

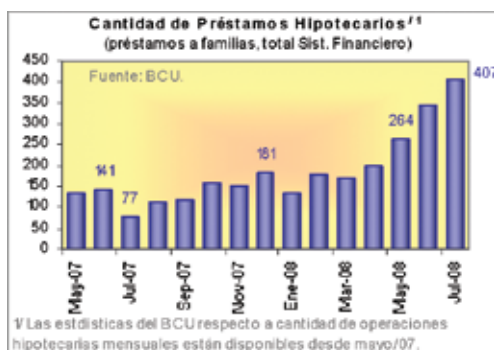
Las últimas cifras publicadas por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) indican que el número de compraventas de inmuebles en Montevideo cayó 18.7% en el trimestre enero-marzo de este año respecto a igual período de 2007. Este menor volumen de actividad se acompañó de un aumento en el precio del metro cuadrado de las transacciones efectivamente realizadas, que ascendió a 10.8% en dólares corrientes entre ambos períodos.

Cabe destacar sin embargo, que la lectura de las cifras aislada del contexto puede llevar a conclusiones erróneas. La comparación de las estadísticas de 2008 y de 2007 debe relativizarse, en la medida en que las referidas al desempeño del sector inmobiliario durante el año pasado son excepcionales, en el sentido de que presentan la distorsión que implicó la entrada en vigencia de la reforma tributaria a mediados de año, tanto en materia de nivel de actividad como de precios.

Cabe recordar que la aplicación del nuevo esquema impositivo tuvo un efecto al alza sobre el nivel de precios especialmente a partir del segundo trimestre del año 2007 en adelante, mientras que la incidencia sobre los volúmenes transados comenzó a observarse durante la primera parte del año, demostrando un pico máximo en junio.

De este modo, si la comparación del nivel de actividad sectorial en 2008 se realiza respecto a períodos anteriores que no presentan distorsiones (2006 o 2005), se observa que en lo que va del año, el dinamismo siguió siendo importante.

Ello se confirma además con las estadísticas que publica el Banco Central (BCU) respecto al dina-

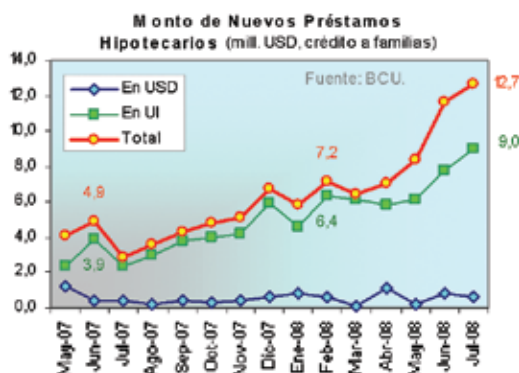
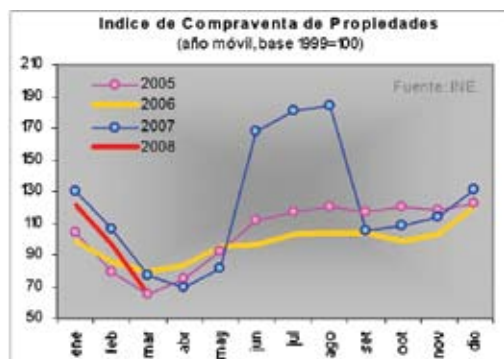


mismo del crédito a familias, y en particular del crédito destinado a la adquisición de vivienda.

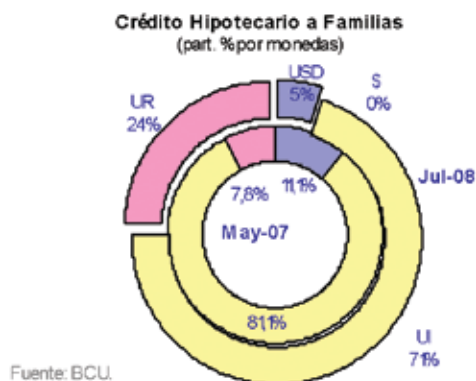
Por ejemplo, el stock de crédito concedido por el sistema financiero a los hogares durante el primer trimestre de 2008 ascendió a USD 1.085 millones, lo que implica un aumento de USD 370 millones (51.4% medido en dólares corrientes) respecto al saldo vigente en igual trimestre de 2007.

Mientras que las cifras referidas al crédito inmobiliario propiamente dicho, señalan que el mayor dinamismo continuó en el segundo trimestre, ya sea medido en cantidad de operaciones nuevas pactadas mensualmente como en volúmenes de créditos inmobiliarios operados.

A modo de referencia, la cantidad de nuevos préstamos hipotecarios concedidos por la banca a familias aumentó 45.4% en junio pasado respecto a junio de 2007, mes en el que se produjo el mencionado pico de actividad previo a la reforma tributaria. Concomitantemente, los montos







operados aumentaron 40.4% medidos en dólares corrientes entre ambos períodos.

Otro aspecto relevante a destacar en lo que se refiere a la actividad inmobiliaria y especialmente al financiamiento bancario vinculado a la misma, es la creciente participación de los créditos hipotecarios nominados en moneda nacional (UI, pesos, UR).

**“La cantidad de nuevos préstamos hipotecarios concedidos por la banca a familias aumentó 45.4% en junio pasado respecto a junio de 2007...”.**

Ello tiene una connotación positiva, en la medida en que los ingresos de las familias están nominados mayoritariamente en moneda nacional, con lo cual el endeudamiento en la misma divisa elimina el riesgo de descalce de monedas, que probó ser nefasto en la última crisis financiera tanto a nivel de los tomadores de crédito como de los oferentes del mismo.

Finalmente, cabe señalar que las expectativas para el sector inmobiliario en la segunda mitad de 2008 son positivas teniendo en cuenta la evolución favorable observada hasta ahora, y esperada, en variables tales como ingresos de los hogares, salarios y empleo, crédito y, por tanto, de consumo privado. Ello en la medida en que se espera que la economía uruguaya repita en 2008 una fuerte expansión de su nivel de actividad (7.2%), similar a la de 2007 (7.4%).

Asimismo, la fuerte competencia entre las instituciones financieras en la concesión de créditos hipotecarios es otro factor que augura un escenario tonificado para el sector.

La nota negativa en materia de perspectivas sectoriales, viene por el lado de la inflación y su impacto sobre las expectativas de los consumidores, en la medida en que tiende a erosionar su poder adquisitivo y a distorsionar las decisiones de inversión.

#### DECLINACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Este informe pretende ser de interés informativo para el lector no debiendo ser tomado, a ningún efecto, como una oferta. La información contenida en este material fue obtenida de fuentes confiables sin perjuicio de lo cual ABN AMRO BANK N.V. - Sucursal Montevideo no garantiza su exactitud. Las opiniones y estimaciones contenidas en este documento constituyen el juicio del autor a la fecha de su publicación pudiendo ser modificadas en cualquier momento sin necesidad de notificación alguna. Los productos, bienes y/o servicios objeto de la información no se encuentran garantizados por el Grupo ABN AMRO, no siendo responsabilidad de ABN AMRO Bank N.V. cualquier perjuicio directo o indirecto incluyendo pérdidas financieras que pudiera sufrirse en relación a las contrataciones formalizadas. Esta información no podrá ser reproducida, distribuida, publicada o copiada total o parcialmente (ni por los destinatarios ni por terceros) por ningún motivo, sin la previa autorización expresa y por escrito de ABN AMRO.

## NEGOCIOS INMOBILIARIOS

---

### RESPONSABILIDAD & SERIEDAD

*20 años de sólida experiencia nos permiten brindarle a usted tranquilidad a la hora de comprar, vender o alquilar una propiedad.*

## INVERSIONES COMERCIALES

---

*Somos el respaldo serio y necesario para los inversionistas. Contamos con un equipo multidisciplinario.*

### PROYECTOS DE INVERSIÓN

- AGROINDUSTRIAS
- BODEGAS
- CAMPOS
- HOTELES
- COMPLEJOS TURÍSTICOS





CALLE  
D-LOS  
SUSPIROS



## Cámara Inmobiliaria de Colonia

# Extranjerización de la Tierra

En estos últimos tiempos parece que la panacea de nuestro país fuera la legislación. Como si todos los problemas encontraran una suerte de medicamento mágico a través de la ley. Pero la realidad generalmente subyace intacta, inalterada, esperando soluciones de fondo a problemas de fondo.

Este es el caso de la llamada ley de “extranjerización de la tierra”, tema que desde hace tiempo salta cíclicamente a la opinión pública de la mano de diferentes actores políticos. Esta vez a cargo del ministro de Ganadería Agricultura y Pesca, Ernesto Agazzi, quien recientemente hizo declaraciones que se reprodujeron en medios de prensa locales y regionales.

Aparentemente, el Poder Ejecutivo pretende enviar un proyecto de ley al Parlamento que prohibiría y limitaría la titularidad de tierras por parte de extranjeros en zonas limítrofes. Una especie de “reconquista nacional” de soberanía que en realidad no hemos perdido. Los principales argumentos parecen ser, no sólo ideológicos sino también sanitarios, ya que se pretende combatir el tráfico y contrabando de animales y granos, por parte de productores extranjeros que tienen campos en zonas limítrofes, creanso un área protegida que operaría como barrera sanitaria.

Más impactante y menos anecdótico es el ancho de la “franja de exclusión”, 50 kilómetros, aunque admiten que puede haber algo de flexibilidad en cuanto a este ancho. En esta franja las propiedades necesariamente tendrían que estar, al menos, a nombre de un testaferro uruguayo o de un extranjero que se nacionalice.

## Perspectivas

Como decíamos al comienzo, muchas veces en nuestro país se piensa por parte de algunos que la solución a los problemas es crear nuevas leyes constantemente. Cave entonces preguntarse: ¿cuál es realmente el problema que esta iniciativa propone solucionar? ¿Qué se “extranjerize” la tierra o frenar el éxodo de productores locales?

Aunque aparentemente sea lo mismo, no lo es. Si los extranjeros se nacionalizan, no cambiaría en nada el panorama en la zona de exclusión. Si la titularidad del bien está a nombre de un testaferro uruguayo, pero efectivamente es de un extranjero, tampoco. Esa tierra “extranjerizada”

no volvería a “nacionalizarse” ya que en términos reales estaría en las mismas manos. Pero además no operaría una solución al tema de fondo, los productores uruguayos no volverían a ocupar o tener esas tierras y no frenaría ciertamente el éxodo rural. Para evitar este problema se necesitan soluciones de fondo, no medidas políticas que deriven en una sobre carga de leyes, sino de programación real a largo plazo, de estímulo y facilidades a los productores nacionales.

¿Entonces es la solución a las amenazas sanitarias? Definitivamente no, el contrabando ya es ilegal, está penado por la ley, pero no ha dejado de existir. La mera aprobación de una ley no va a terminar con este problema. Como siempre la solución debería ser más práctica que teórica, controlar mejor las fronteras, dotar de más y mejores recursos a la fuerza pública y a los organismos competentes, hacer más y mejores controles sanitarios. En definitiva, lo mejor es hacer cumplir las leyes que ya están vigentes y no tener un espíritu restrictivo.

## Síntesis

Lejos de introducir beneficios significativos, estamos introduciendo factores de riesgo con lo cual nos parecemos más a algunos de nuestros vecinos menos felices en la región. Para qué dañar la imagen y confianza del Uruguay como destino de inversiones, si es algo que ha sido muy duro ganar y que constituyó la causa principal para la salida de la crisis, y reactivación económica. Según recientes estudios internacionales, tenemos el mejor clima de negocios de América Latina (según Fundación Getulio Vargas de Brasil y el Instituto IFO de la Universidad de Munich) y el Banco (Central) de España nos califica como un lugar de riesgo moderado.

Creemos que es hora de aprovechar el contexto internacional, regional, las condiciones y potencialidades de nuestro país. Jugar en la cancha grande y dar de una vez el salto cuantitativo y cualitativo que necesitamos para no estar a la zaga, sino en línea y concordancia con el mundo moderno y los mercados internacionales.

Es hora de entender que el Uruguay necesita inserción y proyección internacional planificada, tener una relación simbiótica con la inversión privada y no cambiar de marcha con cada gobierno de turno.

Cámara Inmobiliaria de Salto

# Muchas obligaciones, pocas garantías

La ciudad de Salto cuenta en la actualidad con más de 30 inmobiliarias, de las cuales 16 integran actualmente la Cámara Inmobiliaria de Salto, aparte de los informales que trabajan el rubro en forma totalmente clandestina sin aportar ningún impuesto y totalmente fuera de los principios básicos de ética y profesionalismo. Quizá si algún día se aprueba la ley de corredor inmobiliario se pueda corregir en parte ésta situación, otorgando más seguridad para trabajar, ya que hoy tenemos muchas obligaciones y pocas garantías para desempeñar eficazmente nuestro trabajo.

Salto es una ciudad movida comercialmente por todos los sectores, rubros como ganadería, horticultura y turismo, entre otros, generan movimiento en forma continua, teniendo en ese sentido mucha vida propia.

No somos ajenos a la realidad del mercado inmobiliario que creo vive todo el país, ya que luego del quiebre de precios de 2002, el sector se ha ido recuperando e incluso en determinadas zonas alcanzando y pasando los valores de aquella época; marcando un crecimiento sostenido en materia de transacciones inmobiliarias, ayudado también, desde aproximadamente dos años a esta parte, por los préstamos de la banca privada y ahora por la estatal, aunque ésta última muy reciente y más lenta en su accionar.

Hoy pasamos en nuestra ciudad por una realidad: falta de mercadería para trabajar, carencia en materia de ventas y alquileres de propiedades céntricas, sobre todo apartamentos, valores concretos entre los 60.000 y 100.000 dólares americanos, existiendo demandas en esa franja que hoy está insatisfecha. Creo sin lugar a dudas que un emprendimiento edilicio que contemplara esas franjas sería una muy buena inversión y resolvería en parte la falta de este tipo de propiedades.

La inversión inmobiliaria es siempre segura, y a pesar de los impuestos, como el IRPF, que debe afrontar por ejemplo el propietario de los inmuebles, igualmente sigue siendo rentable, mantiene el capital y pone a buen resguardo su dinero, generando una renta del entorno del 7% u 8 % anual.

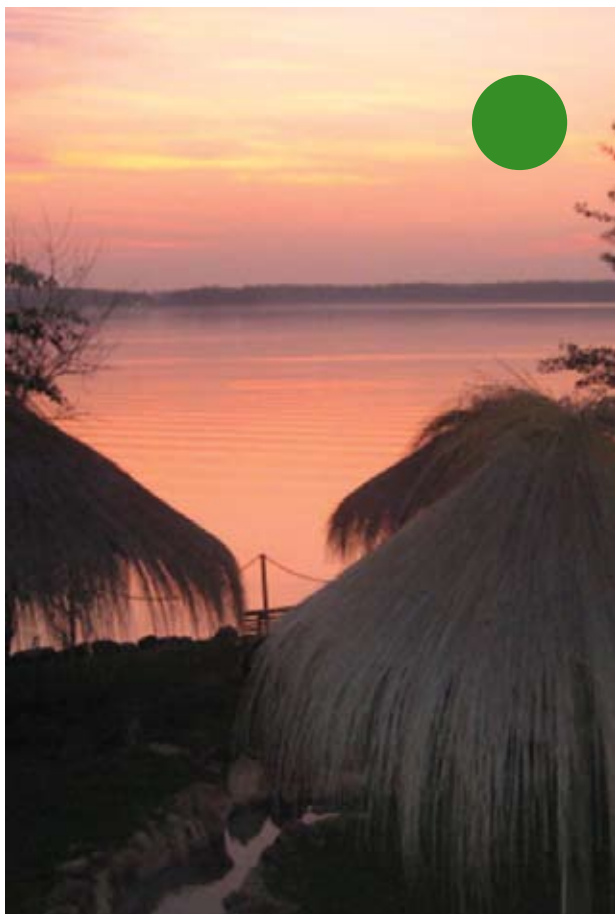
En Salto, también hemos tenido y tenemos inversión de capitales argentinos, que han comercializado en el rubro de chacras y campos en gran

escala, aumentando considerablemente los valores de las tierras como se ha dado en toda la región, y otorgando bastante mano de obra (especializada y obrera) como es el caso de las plantaciones de arándanos en las cercanías de la ciudad, o zonas hortícolas.

Somos un país con perspectivas de crecimiento, seguro, y por lo tanto creo que la inversión extranjera se va a seguir dando en todos los rubros: inmuebles, empresas, entre otros. La vivienda va seguir siendo una prioridad. En un país con buena calidad de vida, muchos van a seguir optando por comprar para quedarse a vivir.

Quiero en nombre de mis colegas y mío agradecer la oportunidad de poder expresarme en esta prestigiosa revista, y saludar a través de la misma a todos los colegas del país.

Daniel Biassini Ferreira  
Presidente CIS





Hacer de un paraíso su casa...  
¿Por qué no?



*Hotel Horacio Quiroga*

PARQUE ACUÁTICO SPA TERNAL



Parque del Lago - Salto Grande - Uruguay / Tel.: 709 3032 - [www.hotelhoracioquiroga.com](http://www.hotelhoracioquiroga.com) - [hhqreservas@adinet.com.uy](mailto:hhqreservas@adinet.com.uy)





# El sueño de la casa propia

## El Ing. Carlos Colacce explica los nuevos planes de crédito que otorgará la cartera

Por Lic. Jimena Colucci

El Ministerio de Vivienda, Ordenamiento territorial y Medio Ambiente (MVOTMA) lanzó una serie de planes de crédito para la compra de vivienda usada y para viviendas nuevas construidas por el propio Ministerio. El Ing. Carlos Colacce, jefe de la cartera, explica a Ciudades la importancia de estos planes y analiza la influencia que puedan tener dentro del mercado inmobiliario uruguayo

¿En qué consisten los nuevos planes de vivienda que ofrece el ministerio?

En el mes de setiembre hemos hecho el lanzamiento de un plan de créditos para compra de vivienda usada. Son créditos que da el propio Ministerio, sobre un valor del 90 al 95% del costo de la vivienda, obviamente con una limitación en el costo de la vivienda. Se pide el ahorro previo del resto, ese 5 o 10% complementario, y está apuntado a personas que tengan una franja de ingresos entre 10.000 y 22.000 pesos por núcleo familiar, y que además tengan un menor de edad a cargo, entre otras condiciones. Esto es porque Inicialmente nos estamos enfocando a ese sector de la sociedad, obviamente hay otros que necesitan vivienda, pero este es recién el primer llamado que hacemos. En todo el territorio nacional los créditos que vamos a entregar para vivienda usada este año estarán en el orden de 900.

Además, luego les vamos a fijar subsidios a los que obtengan el préstamo, los cuales dependerán del monto de los ingresos y de la cantidad de individuos que conformen el núcleo familiar; cuanto más personas más subsidios, y cuanto menos ingresos más subsidios. Hablamos de subsidios muy importantes, que superan ampliamente el 50% de la cuota.

En octubre vamos a lanzar un programa muy similar, incluso para prácticamente el mismo público por los requisitos, pero en compra de vivienda nueva. Y con las viviendas nuevas que está construyendo el Ministerio. Para este plan estimamos llegar a entregar alrededor de 1.000 créditos este año. Las obras se están haciendo en todo el país, poniendo especial hincapié en la compra de vivienda dentro de las ciudades, estos programas están con la idea de una fuerte integración urbana. Las obras que estamos realizando son en las zonas urbanas claramente definidas.



En el caso de las viviendas usadas, ¿se tiene en cuenta una línea de crédito para refacciones?

Eso es otra línea de crédito que es independiente de la anterior, tiene otros límites. Es un convenio que tenemos con el Hipotecario, se gestiona directamente en ventanilla del banco, y el límite de ingresos del núcleo familiar debe ser hasta 75 UR, aproximadamente \$ 27.000. Hay dos líneas de crédito, una que da entre 4.000 y 9.000 dólares y otra que da entre 10.000 y 19.000 dólares, esta última para refacciones y ampliaciones mayores. También hay un programa que se llama Credimat que es para micro préstamos de refacciones.

Con respecto a los programas de garantía de alquileres, ¿cuáles son los cambios que propone el Ministerio?

También en setiembre hemos hecho una extensión del programa de garantía de alquileres que ya venía vigente en Montevideo pero ahora se extendió a todo el país. Básicamente son convenios que tenemos con la Contaduría General de la Nación y con Anda, entre otros. A lo que se apuntó más que nada fue a darle una importante promoción, no hay ningún cambio en lo que ya estaba vigente, son los mismos convenios pero que se extienden

pero no en la forma. Y con un plan piloto inicial para probar todos los procedimientos en Maldonado y en Colonia.

El Ministerio apuesta a la integración urbana, pero las ciudades cada vez crecen más, ¿qué medidas se toman con respecto a esto?

Las ciudades se están ampliando más y nosotros estamos en contra de eso, así que todas nuestras políticas van a ser en contra de eso, tratando de que no se amplíen más, porque no es necesario. Los uruguayos no estamos con una expansión demográfica que justifique que crezcan las ciudades.

Las ciudades se amplían más por especulación en el precio de los terrenos, y eso es pan para hoy y hambre para mañana, y un muy mal negocio para el Estado que luego tiene que salir a extender las infraestructuras urbanas y los servicios a donde hoy no existen. Por suerte hoy tenemos una Ley de Ordenamiento Territorial que es un buen instrumento para que también, por reglamentación de la ley, trabajos con las intendencias y los reglamentos que establezcan las juntas departamentales, podamos trabajar para que esto no suceda.

**¿Cómo se puede acceder a los nuevos créditos?**

A las personas que cumplen con los requisitos, se les está dando número para la entrevista personal, se tienen que presentar con todos los documentos y se les prepara una ficha, luego, el personal del Ministerio identifica si la persona cumple verdaderamente con los requisitos. Todos aquellos que cumplan, que seguro van a ser más de 900 distribuidos en todo el país, van a pasar a un sorteo por departamento.

En el correr del año ya tendríamos que tener los resultados y van a tener un plazo para presentar la vivienda que quieran comprar. Ahí hay un negocio privado, quien recibe el préstamo tendrá en vista cuál es la casa que quiere dentro de los límites que estamos asignando. Nosotros simplemente tendremos que hacer una inspección para identificar que el precio que se está firmando en esa transacción es lógico y razonable de acuerdo al precio del mercado.

**¿Hablamos de bancos públicos o también privados?**

Puede ser Hipotecario, BROU, o cualquier privado que se incorpore que le interese otorgar créditos hipotecarios a una franja por debajo de la que trabajan habitual-

mente. Pero si se incorporan nosotros vamos a darle subsidios a los créditos que se obtengan por banca privada.

**¿Qué pasa con los que no tienen un menor a cargo y necesitan un crédito para vivienda?**

La demanda de vivienda es amplia y hay muchos casos distintos. En este caso apuntamos a un sector que se identifica con el problema de perder la permanencia, de no poder seguir afrontando los gastos de alquiler, y que además es el más propenso a irse a asentamientos irregulares. Nuestras políticas son, por un lado, la regularización, convenios con la intendencia y evitar que haya más gente en los sectores informales.

**¿Cómo garantiza el plan que se pueda mantener?**

Para eso, el Ministerio tiene pensado realizar inspecciones, luego de dos años de otorgado el crédito en un principio, y luego en un plazo mayor. Además se va a volver sobre la declaración jurada de los ingresos para constatar si la familia ha mejorado o empeorado, en función de eso se puede rever el monto del subsidio, que será mayor o menor según el caso particular de la familia.

**¿Cómo ve la situación actual del sector inmobiliario y cómo cree que los préstamos pueden influir en el sector?**

Si bien no manejo valores exactos o la curva de crecimiento de precios del mercado inmobiliario, sé que ha habido un incremento en las últimas épocas, por varios motivos, en los costos de vivienda y alquileres. Para nosotros son datos importantes para evaluar los programas.

Posiblemente, el programa de compra de vivienda usada o el lanzamiento de nuestro plan de vivienda nueva, para el cual nosotros vamos a fijar el valor, puedan estar jugando en el mercado; primero a la baja de alquileres y por otro lado porque promueve el sueño de la casa propia.

Con respecto al precio de la vivienda usada y cómo pueda jugar esto en el mercado, creo que si no estuviéramos poniendo limitaciones o estuviéramos dando montos fijos de créditos para que la persona se arreglara como pudiera, posiblemente habría una complicación, ya que si hay un crecimiento en el precio el comprador podría no encontrar vivienda. Pero como estamos limitando los montos y la persona debe salir a buscar lo que consiga con eso, si los propietarios aumentan los precios de las casas, nosotros con



las inspecciones vamos a tener la posibilidad de negarnos a dar ese crédito, de cierta forma estamos limitando que no haya una especulación. Porque si una casa de 40 el vendedor la pone a 50, el comprador no va a entrar en el crédito, y de alguna forma se está matando a la gallina de los huevos de oro. Vamos a intentar controlar los precios de vivienda indirectamente para que no se disparen, evidentemente el aumento del costo de la vivienda y alquileres es un tema que complica el acceso y la permanencia.

**El Ministerio propuso además un plan de viviendas para policías ¿desde dónde surge la iniciativa?**

Surge desde una problemática que el Ministerio del Interior trasladó hacia el MVOTMA, en base al importante déficit de vivienda dentro del cuerpo policial. Fue así que quedamos encargados de analizar la situación para buscar una solución. Presentamos una propuesta con varias posibilidades. En particular una que daría una solución rápida es apostar otra vez al crédito de vivienda usada para los policías, que

deberán estar dentro de un determinado margen de ingresos que aún no está fijado. En este caso el crédito no es nuestro, no lo daría el Fondo Nacional de Vivienda, sino el Banco República dentro de su línea de créditos hipotecarios. EL Ministerio del Interior colaboraría con el monto del ahorro previo (que se le pide al policía) para lograr que sea otorgado el crédito. El Ministerio de Vivienda daría un subsidio para la cuota que le establezca el BROU en el convenio. Es el programa de subsidio que estamos planteando y que lanzaríamos más masivamente en noviembre. De todos modos, hay una cantidad de temas que todavía no están definidos, tenemos que saber cómo se va a proceder en una operativa entre tres instituciones.

**¿Hay algún otro grupo de empleados públicos que planteen la necesidad de vivienda?**

No a la escala planteada a nivel de la policía. El poder iniciar esta actividad con el Ministerio del Interior nos permitirá ir viendo estas experiencias y eso irá influyendo.

Agilice y simplifique buscando su propiedad en **www.santestevan.com**



**La más amplia variedad de opciones inmobiliarias.**

**Ventas / Alquileres / Administración**

**Ciudad de la Costa - Montevideo**

Av. Giannattasio km. 26 - tels.: (00598 2) 6964888 - 6957290 - 6962120

[www.santestevan.com](http://www.santestevan.com)

Horario de atención lunes a sábados 10 a 19 hs.



# Coaching y negocio: van de la mano



Gerardo Silbert  
Coach Organizacional  
www.silbert.com.uy

Conversando con inmobiliarios sobre el artículo anterior, surgen algunas reacciones similares: “¡Bien!, ¿pero qué habría que hacer en la práctica? ¿Coaching? ¿Qué es Coaching?”

¿Más de lo mismo, o un nuevo desafío? Entiendo que es un desafío crecer en este mercado y apuntar a un negocio cada vez más próspero y estable. Habi-

da cuenta que dependemos no sólo de las condiciones externas, que muchas veces no podemos manejar, sino también de seres humanos donde juega el factor actitud, responsabilidad y compromiso. El lado positivo, es que hoy en día hay formas de trabajar en esos temas y lograr mejores resultados cuando se da con la tecla de la motivación y la transformación de hábitos, paradigmas y formas de hacer, pensado desde un punto de vista diferente.

Los efectos de la alta rotación

Cada empleado que se sustituye genera un gasto adicional al negocio. O no. Cuando reclutamos un funcionario es necesario entrenarlo, lo cual ocupa tiempo extra de su supervisor directo. Se requiere que salgan al ruedo prácticamente de inmediato, lo que no asegura que sepan qué hacer, cómo hacerlo, y que siempre tengan claro qué se espera de ellos dentro de toda la complejidad que el sistema inmobiliario implica.

Empeora la situación cuando las personas menos eficientes y efectivas en sus ventas buscan otro trabajo, incrementando de esta manera el bajo nivel de excelencia. En consecuencia renuncian internamente, esperan su escasa comisión y no cumplen con las expectativas que los propietarios ponen en ellos.

**¡Depende, todo depende!**

Todo depende del cristal con que se mire, y cuán dispuestos estemos a revertir la situación: cambiando algunas prácticas, aceptando nuevos aprendizajes que, de incorporarlos, pueden ser sorprendentes.

**1. Elegir la persona indicada para la tarea que no hago**

En general, tendemos a buscar gente que piense como nosotros. Buscamos pares sin haber analizado previamente cuáles son las verdaderas necesidades y responsabi-

lidades de la organización. Y otra quizá más importante: cuáles son las áreas en las que yo no tengo gran habilidad para llevar a cabo. No siempre necesitamos un vendedor avezado. Muchas veces un asistente que se haga cargo de las actividades que, no siendo rentables, son necesariamente imprescindibles. Es bueno de vez en cuando encarar este análisis. Tomemos una hoja de papel y tracemos una línea vertical al medio. Del lado izquierdo listaremos las actividades de alta rentabilidad. Del lado derecho, las de baja rentabilidad.

Es probable que luego de valorizarlas, nos quedemos con no más de seis actividades que son las que, generalmente, representan el 90% de nuestros ingresos, al cual yo le pueda poner planeamiento y foco, para delegar el resto.

**2. Lograr que los empleados se sientan apreciados en toda la línea**

Aumentar los sueldos, mejorar las comisiones, sólo amortigua el problema de retención por un corto espacio de tiempo. Las personas también tienen necesidades sociales y de reconocimiento. Si la gerencia de la empresa no atiende estos aspectos, entonces buscarán un lugar que sí lo ofrezca. Por lo tanto, ¿no valdría la pena considerar implementar un programa de reconocimientos formales y al mismo tiempo capacitar al staff y supervisores en cómo dar retroalimentación y reconocimientos más informales a su equipo?

**3. Aumentar la satisfacción en el trabajo**

Un concepto básico de liderazgo y coaching es que las personas apoyan el mundo que ayudan a crear. Una forma de aumentar la satisfacción de los equipos es crear una cultura más participativa en la cual las opiniones de los empleados son respetadas y consideradas valiosas. Los empleados serán mucho más entusiastas si se sienten copartícipes del éxito, involucrados con las decisiones de la empresa.

**¿Habría entonces oportunidades de estimular este tema, formando equipos de trabajo para realizar proyectos de innovación?**

Es mucho lo que se puede obtener de la gente que está en la trinchera de la venta y de quienes colaboran directamente con uno.

#### 4. Generar el crecimiento individual

Instaurar entrenamientos en las áreas con mayor rotación, habilita a los funcionarios a desarrollar su crecimiento personal y laboral, lo cual le permitirá –perfeccionando sus habilidades- asimilar los objetivos de la empresa. Al mismo tiempo la gerencia está en condiciones de determinar el nivel de habilidades del empleado y crear así un plan de progreso y desarrollo individual. Una empresa inmobiliaria es mucho más que cuatro líneas telefónicas, una agenda y la transacción de 100 m2. Una empresa (inmobiliaria) bien entendida, ofrece crecimiento y compromiso, confianza y responsabilidad. Y si no lo está haciendo de esta manera, ¿no será hora de abrir los ojos?

#### 5. Planificar una carrera para la gente

Si la compañía tiene un proceso de evaluación periódico, se puede aumentar su efectividad al entrenar a todos los niveles de la organización: considerar y trazar un plan de desarrollo; cambiar una sesión de trabajo basado en juicios y resultados del pasado, por una sesión de motivación y creación de responsabilidad compartida en el presente y evolucionando en el futuro.

#### 6. Respetar el balance entre la vida laboral y personal

Reconocer y respetar la importancia de la familia y de la vida personal de cada empleado previene el desgaste físico-emocional y aumenta el desempeño. Equipos de alto desempeño con muchas horas de exigencia es la primera falacia de la gerencia. Sólo empleados balanceados producen un alto nivel de desempeño, confiabilidad y lealtad. Entonces existe una oportunidad en contemplar este aspecto en beneficio de un resultado positivo para ambas partes.

Las personas no renuncian a la compañía, renuncian a su jefe. No importa el número de empleados, la rotación en este negocio está a la orden del día ¿Qué pasa si les preguntás por qué renuncian o simplemente por qué no están motivados o comprometidos con su trabajo? Una empresa se ordena (o no) en función de la mente de quien la dirige. El cambio de mentalidad es el punto de partida desde el cual se desencadenan las transformaciones y cambios necesarios.

Una reciente encuesta de Gallup reveló que un indicador clave de satisfacción y productividad de los empleados es su jefe y que éste se preocupe por ellos. Puesto de una forma más simple, un pescado huele de la cabeza hacia abajo.

Sin duda que es todo un desafío, pero trabajar sobre nuestros propios niveles gerenciales y/o de supervisión debiera dar un resultado superior. Trabajar y aprender nuevas formas de relación humana, agudizar el liderazgo, motivar, generar creatividad y ganar flexibilidad frente a diversas situaciones, son hábitos que se adquieren, se renuevan y se aprenden en procesos no muy largos, y sus resultados son sorprendentemente positivos.

Debe haber mucha plata en juego como para decidir no adoptar métodos que optimicen tareas imprescindibles para la mejora del negocio. La magia no existe. Lo que sí existe es la capacidad de arriesgarnos y abrirnos al cambio de un nuevo observador para no seguir realizando acciones que alguna vez fueron eficaces, pero que ahora nos dan los mismos resultados.

Cuando se encara un planteo como este, que no creo sea nuevo para el lector, tendemos a pensar: “esto es más de lo mismo”, “yo sé lo que hago”, “lo que pasa es que no se me dan bien las cosas”, “esto es lo que hacemos desde hace tiempo”, “siempre se hizo así”. Esto es no actualizar nuestras creencias a la luz de la experiencia.

Lo que se busca es hacer una revisión desde una mirada objetiva y un punto de vista externo. Cuando alguien llega a mi casa, es probable que vea muchas cosas que le llaman la atención. Cosas que si yo las cambio, posiblemente mejorarían mi bienestar o contribuirían a mejorar mis resultados; pero que por estar todo el día en ella, ni veo ni percibo.

Si me invitas a la tuya, seguramente no escucharás lo que está mal, porque si así fuese, terminarías desestimando lo que te digo. Pero sí estarás atento a las preguntas que te lleven a descubrir nuevas posibilidades respecto a lo que falta, a lo que todavía puede estar mejor, a lo que sea que resalte el potencial de tu marca u organización.

Esto, entre otras cosas, es coaching. Consiste en facilitar le a las personas que logren los resultados a los cuales están comprometidas, pero que por varias razones no están pudiendo alcanzar. Esa es la cultura del coaching que, integrada a la empresa, marca la diferencia. Tiene que ver con construir marcas fuertes, reconocidas y respetadas. No es una necesidad. Es una posibilidad. ¿Qué te impide que consideres ampliar las tuyas? ¡Nada tarda tanto como aquello que no se empieza!



## Mercado Español

# En caída libre



José Luís Pérez Collazo  
Corresponsal

Hasta aquí llegamos, o eso creemos; es el sentir del negocio inmobiliario desde hace meses en España. Una de las muchas preguntas que nos hacemos los inmobiliarios estos días es la siguiente: ¿cómo valoramos un inmueble cuando no hay mercado para él? Es el problema con el que se encuentran las

inmobiliarias y, por extensión, los millones de propietarios de vivienda de toda España ya que la ausencia total de operaciones de compraventa les deja sin una referencia a la que agarrarse. En esta situación la banca ha decidido hacer tabla rasa y aplicar una rebaja media del 40% respecto a los valores del 31 de diciembre.

Se calcula que cada caída de 10.000 euros en el precio de la vivienda podría reducir el nivel de consumo de los hogares 300 euros anuales, debido al importante papel que desempeñan los inmuebles en la economía familiar de los españoles. En el caso que el ajuste de la construcción se alargase dos años, el impacto sería tal que restaría hasta un punto al empleo y medio al producto bruto interno.

Otro problema que se ha creado se refiere a la morosidad hipotecaria, se prevé que crecerá a mayor ritmo que en el resto de la Unión Europea y alcanzará a finales de año el 2%, frente al 1% que había en marzo pasado, pero para colmo de males, se estaría triplicando con respecto a diciembre de 2007, cuando era del 0,72%, y peor aún, quintuplicado si la comparamos con el año 2006, que fue del 0,41%.

El precio de la vivienda de segunda mano en los principales mercados inmobiliarios españoles, refleja cinco trimestres de caídas para Barcelona; en Madrid capital un descenso del 2,1%, la mayor bajada desde el año 2000, y Valencia con una caída del 2% que ha dejado el precio por metro cuadrado en 2.775 euros.

Durante muchos años, la fiesta de la bonanza inmobiliaria le hizo creer a la inmensa mayoría de la gente que este paraíso sería eterno. Muy común era pedir algo más que el préstamo para comprar su casa y poder darse algunos gustos, que sobrecargaban la hipoteca, entonces con ese dinero se cambiaba el auto, se hacía una reforma necesaria o no de dicha vivienda, se cambiaban

todos los electrodomésticos, y si algo quedaba, también se hacía un viaje.

Como podrán observar, todo salía del ladrillo, y en la actualidad el propietario de ese inmueble pretende rescatar a valor de mercado actual, lo que paga por su casa, más los gastos de escribanía, la reforma, la compra del auto, el viaje...

Los números ya no cierran. Hoy más que nunca: "vende el que paga porque le compren". Y esto se da así porque con la baja de precios existente en los inmuebles, los valores de los mismos no llegan a cubrir, ni de cerca, la deuda contraída con las entidades financieras.

Actualmente, las operaciones que se realizan en el mercado español son de compraventa de locales, oficinas y, más dinámico que nunca, el segmento de los alquileres a todos los niveles, en primer lugar en el rubro residencial.

Hace seis meses, el horizonte de cualquier ciudad en España se componía de plumas, maquinaria para la construcción, mucha gente trabajando y edificios que crecían muy rápidamente. Ahora, observamos mayormente, los proyectos de los edificios a medio hacer y las obras totalmente paralizadas, el paisaje al igual que los nuevos tiempos, ya es otro.

Nunca mejor dicha esa frase tan usada por estos lugares, "que Dios nos pille confesados".



**Movistar estima que venderá 10.000 aparatos para fin de este año**

# La fiebre del iPhone

Cuando pensábamos que estaba todo inventado, la fiebre del iPhone llegó a Uruguay. Un aparato que continúa revolucionando mercados en todo el mundo. Una verdadera estrella de la tecnología que Movistar pone al servicio de los uruguayos.

Desde su lanzamiento el 22 de agosto, el iPhone 3G de Movistar presenta una gran demanda diaria y la empresa estima que llegará a vender 10.000 iPhones para fin de este año. La novedad de Apple ha registrado una demanda sin precedentes entre los clientes de Movistar en Reino Unido, España e Irlanda, y se espera un éxito similar en Uruguay y resto de países de Latinoamérica.

Al igual que en 8 capitales de Latinoamérica Movistar festejó con un gran evento de multitudinaria concurrencia en el LATU, el lanzamiento del iPhone 3G. Un producto que cumple con el objetivo central de brindar una experiencia de usuario totalmente multimedia, potentes herramientas de uso corporativo y una gran pantalla sensible al tacto.

El iPhone 3G es un nuevo concepto de teléfono celular. Se podría definir como un teléfono multimedia, que integra en una sola terminal al mundo de la tecnología de vanguardia, ofreciendo al cliente un servicio integrado. La música se hace presente mediante un iPod que permite al-

macenar miles de canciones, el mundo del video se destaca con imágenes de última generación; a través de Internet el iPhone le abre al cliente la puerta al mundo mediante un acceso directo a Youtube y un navegador, así como el correo móvil que se puede utilizar tanto en el ámbito empresarial como personal; incluye además un localizador GPS que le permite ubicarse en cada momento.

Además, incorpora todas las funciones tradicionales de cualquier celular, como cámara, SMS, agenda, todo esto funcionando sobre tecnología de tercera generación.

A nivel internacional, Movistar es la operadora que más experiencia ha tenido con el producto, ya que lo ha lanzado en múltiples mercados como España, Reino Unido e Irlanda en exclusiva.

Fernando Leis, Gerente de Nuevos Negocios de Movistar, señaló: "Nuestro iPhone es mejor, porque le agregamos valor, le agregamos la experiencia internacional sumada a la infraestructura de red de tercera generación (3.75 G), la más moderna disponible en Uruguay, y una oferta comercial muy competitiva."



Actualmente, Telefonía Movistar ofrece dos modelos del dispositivo: el de 8 Gigas, en negro, y el de 16 Gigas, disponible en blanco y negro.









# La era del reciclaje

Por Martín Otegui

El reciclaje de viviendas se ha convertido, en los últimos años, en una de las modalidades preferidas por los uruguayos a la hora de elegir un lugar donde vivir. Rescatar lo mejor del pasado, para combinarlo con las confortables ventajas de la era moderna, es el gran desafío que arquitectos y clientes deben asumir

Para la mayoría de las personas, el reciclaje es un asunto que tiene que ver con bolsas de leche y botellas de plástico. Algo que retrotrae a la infancia, a los experimentos en la escuela, a los diarios mojados en la licuadora. Sin embargo, para Claudia García, el reciclaje es “una técnica que permitió cumplir el sueño de vivir en la casa de mis abuelos, pero con las comodidades de esta época”. Claudia vive con su familia en una casa ubicada en el barrio de Pocitos, en Montevideo, construida a comienzos del siglo XX y reciclada hace cinco años por un prestigioso estudio de arquitectos. Ésta opción edilicia se hace cada vez más popular en Uruguay, tanto para la remodelación de viviendas particulares como para empresas, oficinas públicas y todo tipo de edificaciones. La lavada de cara de la fachada, la nueva disposición de ambientes y el diseño de interiores aúnan esfuerzos en procura de un ambicioso objetivo: volver al futuro.

## Cambios y permanencias

El arquitecto Osvaldo Ferreyra, define al reciclaje como “una intervención arquitectónica que promueve un nuevo ciclo de vida de la casa, en diálogo con la ciudad y con las exigencias de la vida contemporánea. Reciclaje es cambios y permanencias. No se trata sólo de una buena oportunidad de negocio sino que también entra en juego un componente ético de compromiso con el pasado y la memoria del edificio”. Ferreyra toca un punto clave, que es precisamente el valor emocional que tienen las casas, muchas veces referido a sus antiguos habitantes o a ciertos acontecimientos que tuvieron cabida en ese lugar. “Para nosotros vivir acá es muy importante por el valor afectivo que tiene este lugar. Las paredes, el patio, las ventanas, todo está cargado de recuerdos”, explica Claudia.

Pero a la hora de la reconstrucción, la estructura antigua tiene que tener algo más importante que

los sentimientos: capacidad portante. Si las bases del edificio preexistente no se encuentran en condiciones adecuadas, el reciclaje es imposible. Este no parece ser un problema en nuestro país, donde barrios como Pocitos, Punta Carretas, Parque Rodó y El Cordón, entre otros, detentan majestuosas construcciones de mil novecientos, cuyas estructuras básicas se conservan en excelente estado. Una vez que se ha comprobado la resistencia de las trazas y el soporte estructural, se inicia el plan de reciclaje. “Un buen diseño de reciclaje se asemeja a una acupuntura selectiva. El arquitecto toca y cambia, lo que es pertinente cambiar, y deja o restaura lo que amerita permanecer, conformando de este modo una nueva composición arquitectónica de la síntesis de ambas cosas”, indica Ferreyra, responsable del estudio Osvaldo Ferreyra, que ha realizado cerca de 75 reciclajes a lo largo y ancho del país. Con la experiencia de largos años en el negocio, Ferreyra confiesa que el reciclaje es “un desafío extraordinario que comienza con los primeros asesoramientos al cliente para que compre bien, en función de lo que puede lograrse con esa estructura. Incluso el cliente participa más fluidamente porque interpreta mejor los espacios que en un simple plano de proyecto. Luego, el afinado del proyecto y la obra requieren de una gran atención técnica, para sacarle el mayor partido a las preexistencias”.

Si bien una de las principales preocupaciones de los clientes que se acercan al estudio con la idea de realizar un reciclaje es qué se debe modificar y qué debe permanecer, otro aspecto no menos importante es el económico. Julio Benítez, del Estudio Benítez & Asociados, rescata el hecho de que el edificio a reciclar “es portador de ciertos valores y características que lo hacen destacable y digno de revalorizar con la intervención. También es fundamental mantener el equilibrio en la ecuación costo / beneficio”. La preexistencia de una composición original reduce sensiblemente los costos de construcción, siempre y cuando se conserve en buen estado, y revaloriza la vivienda a la hora de la reventa. “Por aquello de que lo fundamental es invisible a los ojos, también es clave, al reciclar, tener la certeza de qué cañerías tengo, cómo es la instalación eléctrica y cómo la instalación de gas. Esto es fundamental para evitar sorpresas desagradables”, afirma Ferreyra.

## Reciclar en Uruguay

El reciclaje de viviendas es un fenómeno que se produce por primera vez en los cascos históricos de las ciudades de Europa, donde los edificios antiguos que allí se levantaban, habían entrado en un grave proceso de deterioro. Con la finalidad de rescatar las estructuras básicas, se inicia un plan de reciclado y reacondicionamiento. De este modo, lo útil se mantenía y lo que se debía desechar, se desechara. Luego esto cruzó el Atlántico y llegó a Estados Unidos, donde algunos sitios claves, como Nueva York, han logrado una impresionante revalorización de los centros históricos. Incluso el reciclaje de antiguas superficies industriales dio nacimiento a los hoy tan populares lofts.

En Uruguay, más por necesidad que por placer, la Intendencia Municipal de Montevideo lanzó en 1990 un Programa Piloto de Reciclaje (PPR) que buscaba transformar viejas edificaciones inhabitables en viviendas para personas con bajos recursos. Se trataba de, como dice Benítez, “una alternativa distinta dentro del mercado inmo-

biliario, que a la vez colabora con el desarrollo sustentable de la ciudad”. Los objetivos de este programa fueron claros:

- Reciclar edificios antiguos y tener más familias viviendo en áreas bien servidas, usando la infraestructura existente y, a la vez, revitalizando la zona.
  - Detener el proceso de expulsión de la población de bajos ingresos hacia las zonas periféricas de la ciudad.
  - Obtener soluciones habitacionales buenas, dignas y de bajo costo, que demuestren la viabilidad económico - financiera de este tipo de proyectos.
  - Experimentar sistemas constructivos de ayuda mutua, para el reciclaje de viviendas antiguas.
  - Promover líneas de financiación de vivienda en programas de rehabilitación a nivel nacional.
- Así comenzaron las obras en varios barrios montevideanos como Cordón, Ciudad Vieja, Palermo, Goes y Sur. Este gran empujón sirvió no sólo como solución habitacional para cientos de uruguayos sino como ejemplo de que el reciclado de viviendas podía ser una buena opción.







El arquitecto Ferreyra confirma que “las zonas más apetecibles para este tipo de procesos son Cordón, Parque Rodó y Pocitos. El Cordón Sur y Parque Rodó tienen excelentes construcciones de principio del siglo XX, muy aptas para reciclar. Y lo mismo Pocitos, que además presenta buenas ecuaciones para el reciclaje”.

Fuera de la capital, otros departamentos del interior del país han sido escenario de grandes reciclajes. Es el caso de Canelones, Maldonado, Rocha, Río Negro y Salto, que cuentan con excelentes construcciones de siglo pasado. A propósito de esto, Ferreyra indica: “Se trata de un proceso socialmente inteligente, porque recupera patrimonio obsoleto en zonas de los cascos urbanos, con buenos servicios y conexiones. E individualmente inteligente porque se logra más con menos”.

#### Constante rejuvenecimiento

Aunque no se manejan datos exactos, fuentes allegadas a la Intendencia Municipal de Montevideo aseguraron que el número de reciclajes de viviendas en la capital del país se ha incrementado notablemente durante los últimos veinte años.

El Estudio Benitez & Asociados se encuentra actualmente tratando una casa ubicada en el barrio de Carrasco, construida en 1950, y que necesita modificar las instalaciones a nuevo y ser reformulado en la distribución de los ambientes. También proyectan un reacondicionamiento de otra casa en Carrasco, actualmente abandonada y vandalizada.

En un desafío similar, pero en otra zona de Montevideo, está el estudio de Ferreyra. “Si bien estamos con varios proyectos de obras nuevas, se destaca un reciclaje en Pocitos, de una casa de unos 20 años. Es un desafío porque su fachada y volumetría carecen de carácter y de un lenguaje atractivo minimalista, por lo que la propuesta es de cambio de texturas, de aberturas, de rejas y también de incorporación de nuevos elementos que la enriquezcan”, explica Ferreyra.

Tanto Ferreyra como Benitez sienten un atractivo especial hacia el reciclaje. Un método que, como se ha dicho, tiene sus orígenes mucho tiempo atrás, pero que se hace cada vez más presente en el panorama inmobiliario uruguayo. Un proceso que tiene mucho de rescate, de búsqueda, de arte. Es, como dice Ferreyra, “un gusto muy especial por reconocer o develar el “alma” de una antigua casa e idear su nuevo ciclo vital con el confort de la contemporaneidad más absoluta”.



Los valores y su rescate

# La ética y la política



Esc. Aníbal Durán Hontou  
Gerente de APPU

De cara a la ya próxima actividad electoral, se me ocurrió incursionar en este tema. No tengo duda de que alcanzaremos mejores niveles de vida (que nos cambien estructuralmente), cuando entendamos que nuestro relacionamiento (el de toda la sociedad), tiene que estar impregnado de reglas morales estrictas. Y ni que hablar de la clase política que, en definitiva, nos gobierna, toma decisiones, marca el rumbo. Es buena cosa deslindar: ética es la reflexión sobre el fenómeno moral.

Las reglas, las normas y el contenido de la acción humana, son morales. Hablar hoy de la ética y la política no debe ser un mero ejercicio de retórica; por el contrario debe ser un presupuesto a todo intento de respuesta a las incertidumbres e inseguridades que nos acechan.

No en balde, la sociedad (las sociedades en general de nuestra América), miran con recelo al político y a la clase a la cual pertenece. Algunas encuestas de tiempo atrás del Observatorio Montevideo, así lo establecen.

Entendemos, sin ánimo de generalizar, que esta crisis deriva del alejamiento de la regla moral, de la conducta moral y de la reflexión ética aplicable a la política. Tal vez no sea justo, pero cada vez se descrece mas de los políticos y eso es algo que debe revertirse, porque esa situación genera un marco de desconfianza, nada deseable para un país. Corresponde decir que esto pasa desde la democracia ateniense hasta nuestros días.

Pero también es buena cosa acotar, que ese juicio adverso hacia el político, algunos casos de corrupción que puedan darse, son reflejo de una sociedad que vive cierta decadencia moral, un relajamiento de valores éticos y del valor de la conciencia de la propia dignidad. Y eso pasa en todos los estratos de la sociedad, no solamente en los políticos.

La corrupción como fenómeno social generalizado (y la corrupción política), sólo puede combatirse por medio de la revalorización ética sin

perjuicio de la lucha jurídico-penal contra ella, pero fundamentalmente por la participación ciudadana de una manera activa en la política.

No se trata sólo de votar, y a eso nos referimos. Se trata de tener una participación fluida. Pero la preocupación estriba además, porque la política como “arte” del gobierno es un elemento necesario del Estado.

Sin política no puede haber vida social institucionalizada, ni es posible la convivencia civilizada bajo el Derecho. Su existencia, unida a la ética y a la idea de objetivos vinculados con el bien común, marca el comienzo de la reflexión sobre la ciudad, la República, el Estado.

De allí que no debemos menospreciar la política; muy por el contrario, debemos dignificarla e intentar que la ejerzan quienes, además de aptitudes profesionales, posean hombría de bien.

Y enrabado con todo esto, está el tema de fondo: el rescate de los valores. Que debe empezar por las familias pero que también la enseñanza pública debe retomar.

Durante décadas, ésta fue trasmisora de valores. No sólo se enseñaba historia y geografía, se les marcaba pautas de lealtad, honestidad, justicia, generosidad, solidaridad para con el otro. Hoy eso se ha perdido. Se transmite información (no siempre certera), pero no se forma.

Me parece que para tener una sociedad mejor, que no dependa del Estado, que apueste al riesgo, que ofrezca mas que exija, debe además impregnarse de una conducta enraizada en la probidad, en la justicia, en respetar al otro y su forma de pensar.

Para algunos sonará lírico; personalmente creo que es el inicio de un cambio cultural trascendental que nos llevará a mejores destinos.

Hacer posible más significa pasar de donde estás,  
a donde te gustaría estar.



Consultá con nuestros Ejecutivos de Cuenta en nuestras sucursales o a través del 1747.  
Ingresá a [www.abnamro.com.uy](http://www.abnamro.com.uy) y calculá tu cuota.

**PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS**  
**DE ABN AMRO** 

Haciendo posible más



**ABN·AMRO**

ABN AMRO Bank, N.V. (Incorporated in the Netherlands)

# Aprobación de la ley y cambios en el sector



Cr. Tania Robaina  
Asesora tributaria de la CIU

En esta oportunidad debemos destacar la aprobación de la ley 18.341, que transcribimos a continuación, que genera importantes cambios en relación al IRPF (impuesto a las rentas de las personas físicas), IRAE (impuesto a la renta de actividades económicas), IVA, etc.

Si bien entiendo que debemos continuar analizándola, haré un pequeño resumen de los cambios más inmediatos en cuanto al IRPF.

Entre ellos es importante remarcar para el sector inmobiliario los artículos 3, 6 y 8.

## Artículo 3 :

Sustitúyese el inciso quinto del artículo 20 del Título 7 del Texto Ordenado 1996, por el siguiente:

“Para los inmuebles adquiridos con anterioridad a la vigencia de esta ley, el contribuyente podrá optar por determinar la renta computable, aplicando al precio de venta el 15% (quince por ciento). En ningún caso el valor considerado para la aplicación del referido porcentaje podrá ser inferior al valor real vigente fijado por la Dirección Nacional de Catastro”.

Este artículo tiene que ver con el IRPF de rentas de categoría I, específicamente incrementos patrimoniales.

En el caso de venta de inmuebles, recuerden, que se puede calcular el IRPF sobre la base real o ficta.

En cuanto al cálculo ficto sólo se puede aplicar para viviendas adquiridas con anterioridad al 01/07/2007.

El valor surge de aplicar el 15 % sobre el valor de venta, y luego la tasa del impuesto que es el 12 %.

Pero el valor a tomar para la aplicación del 15% no puede ser inferior al valor real vigente fijado por la Dirección General de Catastro.

En conclusión se aplica el 15% sobre el mayor valor entre el precio de venta o el valor fijado por Catastro.

## Artículo 6 :

Sustitúyese el artículo 37 del Título 7 del Texto Ordenado 1996, por el siguiente:

**“Artículo 37. (Escala de rentas).-** A los efectos de lo establecido en el artículo anterior, fíjense las siguientes escalas de tramos de renta y las alícuotas correspondientes:

A) Contribuyentes personas físicas:

RENTA ANUAL COMPUTABLE	TASA
Hasta el Mínimo no Imponible General de 84 Bases de Prestaciones y Contribuciones (BPC)	Exento
Más de MNIG y hasta 120 BPC	10%
Más de 120 BPC y hasta 180 BPC	15%
Más de 180 BPC y hasta 600 BPC	20%
Más de 600 BPC y hasta 1.200 BPC	22%
Más de 1.200 BPC	25%

El Monto Mínimo no Imponible anual correspondiente al ejercicio fiscal 2008 se determinará a prorrata, considerando a tal fin:

I) Para las rentas devengadas entre el 1° de enero de 2008 y el último día del mes de la promulgación de la presente ley, el monto establecido con anterioridad a la entrada en vigencia de la misma, en la proporción que corresponda a dicho período.

II) Para el período comprendido entre el primer día del mes siguiente al de la promulgación de la presente ley y el 31 de diciembre de 2008, el nuevo Mínimo no Imponible establecido en virtud del presente artículo, en las mismas condiciones de proporcionalidad dispuestas en el literal anterior”.

Este artículo modifica las escalas para la aplicación de las tasas progresionales del IRPF.

Pero además , dichos cambios rigen a partir del 1 de Setiembre de 2008.

Las escalas que se mencionan son anuales. Dado que actualmente una BPC asciende a \$ 1.775 la escala MENSUAL sería la siguiente:

## Artículo 8 :



RENTA MENSUAL COMPUTABLE	TASA
DE 0 A \$ 12.425	Exento
De \$ 12.425 a 17.750	10%
De \$ 17.750 a 26.625	15%
De \$ 26.625 a 88.750	20%
De \$ 88.750 a 177.500	22%
Más de \$ 177.500	25%

#### Artículo 8 :

Sustitúyese el literal D) del artículo 38 del Título 7 del Texto Ordenado 1996, por el siguiente:

*“D) Por gastos de educación, alimentación, vivienda y salud no amparados por el FONASA, de hijos menores de edad a cargo del contribuyente 13 BPC (trece Bases de Prestaciones y Contribuciones) anuales por hijo. La presente deducción se duplicará en caso de hijos mayores o menores, legalmente declarados incapaces, así como aquellos que sufran discapacidades graves, de acuerdo a los criterios que establezca el Banco de Previsión Social. Idénticas deducciones se aplicarán en caso de personas bajo régimen de tutela y curatela”.*

Para el ejercicio 2008, las deducciones a que refiere el presente artículo se determinarán a prorrata, considerando a tal fin:

A) Para las rentas devengadas entre el 1° de enero de 2008 y el último día del mes de promulgación de esta ley, el monto establecido con anterioridad a la entrada en vigencia de

la misma, en la proporción que corresponda a los meses en que resulte aplicable.

B) Para el período comprendido entre el primer día del mes siguiente al de la promulgación de esta ley y el 31 de diciembre de 2008, el nuevo monto de deducciones establecido en virtud del presente artículo, en las mismas condiciones de proporcionalidad dispuestas en el literal anterior.

Aquí resaltamos que se varía la deducción por hijo menor de edad o discapacitado a cargo. Hasta el 31/08/2008 la deducción por hijo menor de edad es de \$961 y por hijo discapacitado de \$ 1.922.

A partir del 01/09/2008 se podrá deducir \$1.922 mensuales por hijo menor de edad y \$3.844 por hijo discapacitado.

Lo que merece aclararse es que hasta el 31/08/2008 la deducción se efectuaba por concepto de cobertura de salud de hijos menores o discapacitados.

Ahora, al duplicarse el valor, se menciona que corresponde al concepto de salud, educación y vivienda, pero corresponde a todo hijo menor de edad o discapacitado, esté o no amparado por el FONASA.



#### SUCURSALES

Punta Gorda Gral. Paz 1428, tel. 604 3340  
 Shangrila: Av. Calcagno a dos cuadras de Av. Italia, tel. 682 6995  
 Lagomar: Av. Italia km 21.200, tel. 682 4266  
 Solymar: Av. Italia km. 23.500, tel. 696 1762  
 Lomas: Av. Italia km. 26.200, tel. 696 5271  
 El Pinar: Av. Italia km. 28.500, tel. 698 5803  
 Pinamar: Interbalnearia km.36.200, tel. (037) 63.314  
 Salinas: Av. Julieta y Ñandú, tel. (037) 68.360  
 Atlántida: Calle 11 y 18, tel. (037) 23.426  
 Parque del Plata: Interbalnearia y Calle 9, tel. (037) 56,678

e-mail: [casacentral@sigaloavarela.com](mailto:casacentral@sigaloavarela.com)  
[www.sigaloavarela.com](http://www.sigaloavarela.com)

CASA CENTRAL: Colonia 1557 - Teléfono 409 85 91

I

2



3

4



1- Los expositores de la conferencia: Alfredo Tortorella, Fabián Cabrera, Sergio Villella, Raúl Otero

2- Cecilia Abal, Silvana Rafols (Inmobiliaria Mones Roses)

3- Diego Scotto (Scotto Propiedades), Juan Carlos Muntzell (Muntzell Propiedades)

4- Rematador Dario Moreira, Luis Silveira, Presidente de la CIU Pedro Gava, Rematador Ernesto Prilassnig

## Seminario de capacitación inmobiliaria

El pasado viernes 6 de junio, tuvo lugar en el Hotel Sheraton Montevideo el seminario "5 Pilares para la inmobiliaria eficaz", organizado por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) junto a Visión Inmobiliaria de Argentina. Durante toda la jornada importantes expositores del sector inmobiliario brindaron herramientas a los presentes para mejorar el servicio y la eficacia de las inmobiliarias locales. Entre los expositores estuvo el Dr. Alfredo Tortorella, director del ICIU (Instituto de Capacitación Imo-

biliaria Uruguayo), desde Argentina, se contó con la presencia de la Lic. Adriana Garaban, el Prof. Fabián Cabrera, el Lic. Raúl Otero y Sergio Villella.

Más de 200 participantes, de Montevideo y el interior del país, participaron del seminario de capacitación, una instancia más que expresa el objetivo de la directiva actual de la CIU: profesionalizar cada vez más al sector inmobiliario uruguayo.

# Contra el lavado de activos

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya y la Comisión Coordinadora contra el Lavado de Activos organizaron una conferencia denominada "El sector inmobiliario y la prevención del lavado de activos".

Esta actividad tuvo lugar en el Salón de Actos de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios y estuvo a cargo de Ricardo Gil Iribarne, presidente de la Comisión Coordinadora contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo.

La temática giró entorno a los problemas de lavado de activos y su vinculación con el sector inmobiliario, un sector de riesgo por ser potencialmente utilizado por los lavadores (entre 2005 y 2008 se han verificado inversiones inmobiliarias en la mayoría de los casos de lavados judicializados).

Como próximos pasos a tomar se destacó el ajuste de la legislación, la elaboración de un borrador de instructivo para analizar en forma conjunta con la CIU y la preparación de un manual de señales de alerta que sirva de guía a los operadores.



En la conferencia se destacó la idea de que combatir el lavado de activos significa también combatir los delitos precedentes: narcotráfico, crimen de genocidio, crímenes de lesa humanidad, terrorismo, entre otros.

En lo que refiere al combate contra el lavado, se requiere un sistema preventivo/represivo específico y original. Se hizo hincapié en que dicho sistema debe funcionar de manera integrada, ya que el combate contra el lavado de activos exige una eficiente cooperación interinstitucional.

# Gran evento de ADM

ADM organizó junto a 31 Cámaras Empresariales y Asociaciones Profesionales el evento más significativo en la historia contemporánea de Uruguay.

Con el poyo de la Presidencia de la República, Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Educación y Cultura, Ministerio de Industria, Energía y Minería, Ministerio de Turismo y Deporte e Intendencia Municipal de Montevideo, el 31 de agosto, 1 y 2 de setiembre, el Radisson Montevideo fue escenario de un evento que congregó a 42 disertantes de Argentina, Brasil, Chile, Panamá, Japón, Venezuela y Estados Unidos.

La apertura del VI Foro Internacional de Management, Marketing y Negocios estuvo a cargo del Vicepresidente de la República en ejercicio de la Presidencia, Don Rodolfo Nin Novoa y tuvo por protagonistas a un panel integrado por el Cr. Enrique Iglesias, Dr. Roberto Lavagna, Dr. Sergio Abreu, siendo Presidente de Panel el Dr. Julio María Sanguinetti.

El evento congregó a mas de 1.300 asistentes del medio empresarial y de negocios, quienes colmaron el Ballroom y salas laterales en un programa que se extendió por 10 horas diarias aportando conocimiento actualizado para soporte de toma de decisiones.





# Jornadas de alta capacitación inmobiliaria en Colonia

Colonia del Sacramento fue el marco ideal para las jornadas de capacitación inmobiliaria, organizadas por la Cámara Inmobiliaria de Colonia (CIC) y la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), a través del Instituto de Capacitación Inmobiliaria Uruguayo (ICIU).

La ocasión fue propicia para el intercambio de aspiraciones y necesidades de los operadores inmobiliarios de la zona, ávidos por incrementar su grado de profesionalismo y lograr la excelencia en el servicio a sus clientes.

Se dieron cita 40 inmobiliarios del Departamento de Colonia, más una decena que viajaron desde otros puntos del país, concurrencia que superó las expectativas originarias.

Las jornadas se dividieron en dos seminarios. El primero, bajo el título "Mapping Inmobiliario", abordó una novedosa técnica que apunta a profundizar la comunicación genuina con el cliente.

Se trata de un modelo de "Aprendizaje Generativo" con consecuencias prácticas trascendentes, ya que permite calar hondo en las reales motivaciones del cliente, a través de una escucha más activa y de la formulación de preguntas de precisión.

Los expositores, Prof. Juan Carlos Vassallo y Dr. Alfredo Tortorella, plantearon varios casos prácticos, vinculados con el quehacer inmobiliario, transformando el seminario en un provechoso taller interactivo.

"La Tasación Inmobiliaria Profesional", fue el nombre del segundo seminario que estuvo a cargo del Rdor. Nelson Guichón, quien planteó a grandes rasgos la complejidad de una tasación hecha técnicamente. El expositor hizo hincapié en que se debe hacer con precisión la Tasación Inmobiliaria, por el bien de empresarios y clientes.



CÁMARA  
INMOBILIARIA  
ARGENTINA

## 11º Congreso Internacional Inmobiliario



La Cámara Inmobiliaria Argentina junto a la Federación Inmobiliaria de la República Argentina y a Mundo Inmobiliario, organiza el 11º Congreso Internacional Inmobiliario, el próximo 18 y 19 de setiembre en el hotel Hilton de Buenos Aires.

El evento contará con la presencia de más de 2.000 empresarios argentinos, además de representantes de Uruguay, Chile, Brasil, México, Estados Unidos y España, entre otros. También expondrán sus productos y servicios más de 60 expositores argentinos.

Entre los asistentes se espera además la presencia de autoridades de primera línea del Gobierno Argentino y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. El Sr. Jefe de Gabinete de Ministros de la Nación, Sergio Massa; el Sr. Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Ing. Mauricio Macri, el Sr. Ministro de Desarrollo Urbano del Gobierno porteño, Arq. Marcelo

Chaín, y otras autoridades legislativas y municipales estarán presentes en el 11º Congreso Internacional.

Entre los disertantes convocados al Congreso se encuentran: Carlos Melconian, Eduardo Kastika, Guillermo Oliveto, Sergio Vigil y Jorge Hembra, Daniel Mintzer y Damián Tabakman, entre otros.

Este congreso fue declarado de interés nacional por el Secretario de Turismo de Argentina, Carlos Enrique Meyer.

Los interesados que quieran participar del evento se pueden comunicar por mail a [info@mundoinmobiliario.com.ar](mailto:info@mundoinmobiliario.com.ar)

Por más información <http://www.mundoinmobiliario.com.ar/temario.htm>

# Convenios propios de la Ciu

**El Libro de los Clasificados - Diario El País** 5% de descuento en los avisos de línea (al final del mismo deben contener la leyenda CIU). Más información con su agencia de publicidad o en El Libro de los Clasificados.

**Argentino Hotel de Piriápolis** El hotel brindará a todos los socios de CIU, mediante reserva realizada directamente por la Institución, un descuento especial del 10% por pago al contado efectivo, sobre las tarifas que estén vigentes en el momento de realizar la reserva en los servicios de alojamiento con desayuno, alojamiento con media pensión y alojamiento con pensión completa. [www.argentinohotel.com](http://www.argentinohotel.com)

**Arq. Gustavo Barrios Sala** Asesoramiento profesional verbal en forma gratuita. El Sr. Barrios es asesor de la Cámara del Bien Raíz, tasador del B.P.S. y el B.R.O.U., trabaja como arquitecto en el M.T.S.S., especializado en arquitectura legal y con más de 10 años de experiencia en su empresa constructora. Para evacuar las consultas referentes a la actividad inmobiliaria, contactarse los días miércoles de 13.30 a 14.30hs en las siguientes modalidades: a) telefónica a través del 915.4919/21; b) en la sede de la CIU, Rincón 454/319; c) en estudio del propio arquitecto. Para los incisos b) y c) concertar entrevista a través de la Secretaría de la CIU o con el profesional al 099 617469 y 4118235. En el caso de mediar actuación profesional o informes escritos, se aplicarán los aranceles de la Sociedad de Arquitectos del Uruguay con una bonificación del 10%.

**Banco ABN-AMRO** Acuerdo entre CIU y ABN AMRO BANK con el objetivo de interactuar y complementarse en la concreción de negocios

en el sector inmobiliario. Promoción y realización de jornadas de capacitación con participación de los afiliados a CIU y funcionarios de la institución financiera de manera de difundir los préstamos hipotecarios que ofrece el banco al mercado en dólares y unidades indexadas.

**Banco de Seguros del Estado, seguro de automóviles** Tendrá una bonificación inicial del 7%, además de los descuentos con los que ya cuente, estando condicionada por la cantidad de vehículos asegurados (cuanto más vehículos se incorporen, mayor es la bonificación para todos los asociados a CIU). Es extensivo a empleados de las inmobiliarias asociadas. Por más información consulte con su corredor de seguros mencionando el convenio colectivo de la institución N° 1.190.

**Car Service** Empresa auxiliadora de vehículos en general, motos y motonetas. El servicio incluye: traslado gratis para todo el país, al domicilio del socio; mecánica ligera hasta media hora en el lugar; taller Bonilla (Rivera y Campbell, solicitar hora al 707 0367 708 5407). Cuenta con 24 bases en el interior; el auto o la moto es el socio. Costo mensual: automóviles \$ 143, motos \$ 80. Informes: Sr. José Maich por el 7093007 ó 099 925314, [josemaich@adinet.com.uy](mailto:josemaich@adinet.com.uy)

**Casmu** Convenio con importantes beneficios para titulares y familiares. Por informes, consulte al Asesor Comercial, Sr. Alejandro Szodo, al 481 7466\* y 094 196 397.

**Champagne Regalos** Importantes beneficios en las compras que realicen los socios de la institución, o los clientes recomendados por los mismos. Por informes, contactarse con el Sr. Ignacio Telleria, 712 5779, email: [info@champagneregalos.com.uy](mailto:info@champagneregalos.com.uy), web: [www.champagneregalos.com.uy](http://www.champagneregalos.com.uy).

**Clearing de Informes** Importantes bonificaciones. Para hacer uso del mismo se deben comunicar con el Centro de Atención al Cliente a los teléfonos 9162515 ó 9152133 int.4, email: [contacto@clearing.com.uy](mailto:contacto@clearing.com.uy).

**Coda** Servicio odontológico por el pago de una pequeña cuota. Por información dirigirse a Vázquez 1390 Piso 6 o al teléfono 409 0446.



La revista con la mejor Oferta Inmobiliaria para Comprar, Vender o alquilar.  
Sale el tercer martes de cada mes GRATIS con **EL PAÍS**

**Copiplan** Exclusivo convenio permitirá contar con la última tecnología en materia de impresiones. Bonificación del 20% en todos los servicios. Por más información comunicarse al 411.1031\*.

**Discount Bank** Acuerdo de beneficios para los afiliados en materia de servicios (préstamo de salas para firmas en Casa Central, eventos y seminarios; cobro automático de alquileres, aval bancario a inquilinos, pago de sueldo de los funcionarios, pago automático de cuentas y tarifas). Informes al 1958\* - [www.discbank.com.uy](http://www.discbank.com.uy)

**Expreso Rioplatense** Correo privado, distribución de correspondencia. Entrega en 24 horas. Costos exentos de IVA. Por informes o solicitud de servicios, dirigirse al 5074124, 094382988 y 099857800.

**Fundación de Cultura Informática** Convenio de selección de personal administrativo, cadetería, atención al cliente, recepción, ventas. Los contratos de trabajo se realizan dentro del marco de la ley N° 16.873 (Ley de Empleo Joven) con la exoneración de los Aportes Patronales por un período de 1 año, con 2 meses de período a prueba. Sin costo para los asociados a la institución. Consultas al 924 3036, [fci@fci.edu.uy](mailto:fci@fci.edu.uy).

**Gastón Bengochea & Cía. Sociedad de Bolsa** Convenio por el cual los asociados de la CIU podrán acceder al asesoramiento de Bengochea y Cía S.B. S.A en lo referente a todo tipo de inversiones en el mercado de valores, así como la cancelación de deuda que se estén dando en el sistema bancario. Por más información conectarse con el Sr. Gabriel Angiolini (Asesor Financiero) Tel. 915.3318, [angiolini@gbengochea.com.uy](mailto:angiolini@gbengochea.com.uy).

**Hotel Terrazas del Puerto** Beneficio especial de un 10% de descuento en el Hotel Terrazas del Puerto (servicio\*\*\*). Pasaje Superior de la Av. Fco. Piria, Piriápolis (Maldonado). [www.terrazas.com.uy](http://www.terrazas.com.uy), email: [terrazas@terrazas.com.uy](mailto:terrazas@terrazas.com.uy).

**Hoteles en Buenos Aires** Beneficio especial para los asociados en el Grand King Hotel (Servicio\*\*\*\*). Lavalle 560. [www.grandking.com.ar](http://www.grandking.com.ar), email: [reservas@grandking.com.ar](mailto:reservas@grandking.com.ar)

**IDT Corporation** Servicio en comunicaciones, llamadas internacionales, sin costos fijos, ni mínimo de minutos, con importantes bonificaciones para los asociados. Infórmese por el 0800 8153.

**Instituto Aldey** Bonificación del 30% en las Carreras de Operador Inmobiliario y Rematador. Informes e inscripciones: 903 2123, email: [rematador@aldey.com.uy](mailto:rematador@aldey.com.uy) ó [operador@aldey.com.uy](mailto:operador@aldey.com.uy).

**Medicina Personalizada (MP)** Convenio por el cual los directivos y funcionarios de las inmobiliarias asociadas cuentan con una bonificación especial en la cuota de afiliación. Por información detallada de los planes de cobertura consultar con la Asesora de Ventas, Sra. Sofía Bruzzese, al 094 398132, email: [sofia.bruzzese@mp.com.uy](mailto:sofia.bruzzese@mp.com.uy).

**Movistar** Acuerdo Comercial Bolsa Corporativa Plus: incluye equipos de última generación, tecnología digital y servicios de valor agregado que facilitan y profesionalizan las tareas de las empresas inmobiliarias. Los beneficios se aplican para cada integrante de la empresa que forma parte del sistema de facturación (Bolsa Corporativa Plus). Por más información contactarse con el Representante de Ventas, Sr. Pablo Linares, 095 709355, [plinares@telefoncamoviles.com.uy](mailto:plinares@telefoncamoviles.com.uy)

**Netgate** Convenio exclusivo para los asociados de la CIU. Servicios de conexión a internet (ADSL), registro de dominio y casillas de correo electrónico, soporte técnico telefónico las 24hs., revista Netgate Magazine. Informes al 4006666 [www.netgate.com.uy](http://www.netgate.com.uy).

**Oficina de Planeamiento y Presupuesto, Banco Hipotecario del Uruguay y Asociación Nacional de Afiliados** La instrumentación de la puesta en marcha del Sistema de Garantía de alquileres (SIGA) fue creado el 1° de julio de 2004, la estructura operativa del SIGA se estructura a partir de: a) un Operador Institucional Público que es la oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) a través del Programa de Integración de Asentamientos Irregulares (PIAI) en mérito a las facultades concedidas a dicho Programa en el Contrato de Préstamo Número 1186/OC-UR suscrito entre la República Oriental del Uruguay y el Banco Interamericano de Desarrollo; b) un Operador Financiero (OPEP) que es el BHU y c) una Unidad Coordinadora Central (UCC) a cargo de ANDA, bajo la supervisión de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto. A partir de la estructura referida se canalizará la ubicación en arrendamiento de viviendas del sistema público (propiedad del BHU) y de viviendas pertenecientes a propietarios del sector privado a través de los socios de la CIU en todo el país. Por el presente acuerdo, la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, el Banco



Hipotecario del Uruguay y la Asociación Nacional de Afiliados se comprometen a continuar implementado en forma conjunta el sistema de garantía de alquileres (SIGA). La Cámara Inmobiliaria Uruguay (CIU) efectuará la difusión del sistema en todo el país, como un instrumento más para la colocación de los inmuebles administrados por sus asociados en régimen de arrendamiento, comprometiéndose a colaborar activamente con los operadores referidos informando de los resultados del sistema. CIU otorga a este acuerdo la proyección nacional que necesitaba, cumpliendo con la difusión de este programa de erradicación en función que brinda socialmente un instrumento a familias de todo el país que se ubican en la franja de arrendamiento entre \$ 800 y \$ 1.500.

**Prevención del estrés con Técnicas Naturales.** Shiatsu terapia. Método Renem: una combinación de técnicas 100% naturales cuyo objetivo es inducir a quienes la practican a lograr un estado de salud, armonía y bienestar a través del arte de la relajación y el movimiento corporal. 15% de descuento sobre aranceles (año 2008) para socios. Por más información: Sra. Lilián Ghiggia, shiatsu terapia@adinet.com.uy

**Secom** Convenio con beneficios exclusivos para el grupo familiar de las inmobiliarias afiliadas. Por mayor información comunicarse a los teléfonos 0800 4584 y 902 6211\*. Informes y acreditaciones en Dpto. de Socios de la CIU, 915.4919/21 int.106.

**SecurityPc** Ofrece a los socios el servicio de reparación y mantenimiento informático median-

te un abono mensual promocional. Con dicho abono el equipo queda totalmente cubierto ante cualquier problema de software, contando con: atención telefónica para realizar servicios guiados (si es que el inconveniente lo permite), visitas a domicilio o traslado del equipo a taller; dándole una solución al problema en el menor tiempo posible. Por informes, Sr. Sebastián Quagliano o Sr. Mario Delgado, 710 0696, securitypc@adinet.com.uy, [www.securitypcuruguay.com](http://www.securitypcuruguay.com)

**Segura** (Grupo de Seguridad Profesional) Servicio en Sistemas de Seguridad. Extensivo para funcionarios y familiares directos. Por mayor información consultar a la Sra. Lic. Susana Alonso y/o el Sr. Daniel Yaquina (h) Tel. 606 2100, [salonso@segura.com.uy](mailto:salonso@segura.com.uy). Acreditaciones en Secretaría de la institución.

**Servicio de Sala de firmas y reuniones (CIU)** Nueva sala en el corazón de la Ciudad Vieja, sala 319 del Edificio Bolsa de Comercio (Rincón 454). El asociado cuenta con el apoyo de secretaría, un PC, teléfono, aire acondicionado y servicio de cafetería. Para hacer usufructo de la sala debe estar al día con el pago de la cuota social (hasta 4 cuotas pendientes). Reservas con anticipación en Secretaría de la CIU.

**Summum Medicina Privada** Convenio con importantes beneficios para los asociados de CIU. Por mayor información consulte a la Asesora Sra. Patricia Neves, 929 1427 o 094 414823.

Informes y Acreditaciones en Dpto. de Socios de la CIU, 915.4919/21 int.106

## Convenios a través de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

**ADM** 10% de descuento en los cursos que se dictan.

**Ancel** A través de “Gran Convenio” consulte los importantes beneficios para socios.

**Argex** Capacitación profesional del personal de empresas, mediante realización de Outdoor Training con fines formativos y de intercambio de experiencias; organizando todo lo necesario para la realización de dicha capacitación y también realizar la comercialización de dicho sistema de capacitación a las diferentes empresas. Más información en: <http://www.argex.com>.

**Cambio Gales** Acceso a los diferentes servicios brindados por dicha Casa Cambiaria, con bonificaciones especiales para socios de la Cámara.

**Castilla Flores** 10% de descuento en las compras en esta acreditada florería, en modalidad de pago al contado.

**Centro Auditivo del Uruguay** Para los funcionarios de los socios directos e indirectos, extensivo a los integrantes de su núcleo familiar un despistaje auditivo y la selección de audífonos de forma gratuita. Además un descuento del 20% en el costo total de los mismos, incluyendo la compra del audífono.

**CUTCESA** Convenio sobre boleto urbano bonificado, para funcionarios de empresas socias y socios de gremiales de la Cámara.

**Hoteles en Buenos Aires** Descuento en las tarifas del Hotel Rochester (\*\*\*\*) o en el Hyde Park (\*\*\*).

**Hotel Tres Cruces** Tarifa bonificada del 27% sobre el precio de mostrador con impuestos incluidos.

**FUNIBER** Con el objetivo de facilitar la capacitación profesional, la CNCS y la Fundación Universitaria Iberoamericana han establecido bases de cooperación mutua.

**Hoteles Hyde Park y Rochester (Buenos Aires)** Bonificación en las tarifas aplicadas por Hotel Rochester (\*\*\*\*), o en el Hyde Park Hotel (\*\*\*).

**Hotel Days Inn Montevideo** Otorga a los socios directos e indirectos, una bonificación sobre las tarifas rack, extensivo a sus respectivos funcionarios.

**Hotel Tres Cruces** Tarifa bonificada del 27% sobre el precio de mostrador con impuestos incluidos.

**IDT - Uruguay – Dofitel S.A.** La empresa IDT Uruguay, en el rubro de telefonía internacional, concede un porcentaje de rendimiento extra en la compra o recarga de tarjetas para viajero south call, según el siguiente detalle: 10% para socios de la Cámara, si además de ser socios gestionan certificados de origen, acceden al 12,5% o 15% para los socios directos que posean un acuerdo particular con DOFITEL S.A.

**Medicina Personalizada** Por un tiempo determinado, para nuevos socios, MP ofrece el Plan Nuevas Familias, el mismo le permite descubrir la excelencia en salud.

**NGS SEGUROS** Incentivo con cada seguro de automóvil contratado.

**Óptica Prada** 20% de descuento para socios en todos los productos que la empresa comercializa.

**ORT** Las inscripciones (\*) y reinscripciones (\*\*) de funcionarios de empresas afiliadas a la Cámara, que no estén comprendidos en el marco de programas de becas de ORT, gozarán de una bonificación del 15% sobre el valor de los cursos de las carreras de: Técnico en Gerencia, Técnico en Gerencia Comercial y Técnico en Gerencia Turística de ORT. (\*) Primera inscripción a la carrera; (\*\*) Inscripciones de continuación de carreras.

**Sudancar S.A.** Alquiler de coches sin chofer por una tarifa especial. Bonificación del 10% de descuento en la tarifa diaria de alquiler de coches sin chofer para las empresas socias y sus funcionarios.

**Tiempost** 25% de descuento en las tarifas contado para los servicios de correspondencia y paquetería dentro del país. Solicite su número de Cliente preferencial en nuestro departamento de convenios.

**Universidad de la Empresa** 25% de bonificación en la matrícula y cuotas para cursar licenciaturas, carreras y postgrados.

**Universidad de Montevideo** 10% de bonificación para 3 candidatos por año para todos los programas del IEEM a los afiliados de la Bolsa de Comercio que ésta designe. Los interesados deberán reunir las condiciones de admisión requeridas por la Universidad de Montevideo para el Programa.



Transforma  
tu mundo

## >> BANDES HIPOTECARIOS

La línea de créditos más accesible del mercado,  
para disfrutar los pequeños placeres de ser dueño.

>> Hasta el **100%** del valor de la vivienda **en 10 años**  
y hasta el **80%** en **25 años**.

Por mayor información, acérquese a cualquiera de nuestras sucursales en todo el país,  
o comuníquese a Fono Bandes 1716 (desde el interior 021716).

FONO BANDES

**1716**

\* Sujeto a aprobación crediticia. La presente no es una oferta concreta, es una forma de publicidad.





**90**  
**AÑOS**  
**EL PAÍS**

MIRÁNDOTE  
A LOS OJOS  
MIRANDO  
HACIA  
ADELANTE