

■ Proyecciones para el verano 2009
Se alquila Uruguay

■ Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Canelones
Dar una buena señal

■ Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay
**Entorno económico
y perspectivas**

Comunicar para crear valor y resultados



Auditoría y Consultoría de Comunicación

Estrategias de comunicación, planes de relaciones públicas, informes de medios, planes de contingencia y crisis institucionales.

Interacciona en conjunto con Equipos Mori desarrolla el M.A.P Monitor de Asuntos Públicos.

El más completo sistema de información que combina la presencia de medios, la exposición a medios y el posicionamiento en la opinión pública de un tema de interés. **Interacciona** está asociada a la consultora española **Llorente & Cuenca**.

Un gremio fuerte y unido



PEDRO GAVA
Presidente de la Cámara
Inmobiliaria Uruguaya (CIU)

A partir de la puesta en funcionamiento de los nuevos estatutos de la CIU, los que incorporaron a la comisión directiva cuatro miembros nombrados por el congreso permanente de Cámaras Asociadas, nuestro gremio se vio fortalecido y pudo integrar todo el territorio nacional, teniendo una representatividad notoria y destacada frente a la población en general, a las autoridades nacionales y departamentales.

Es importante destacar que la CIU tiene en este momento más de 600 afiliados, y que este número va en aumento mes a mes.

Esta fortaleza por el robustecimiento de nuestra masa social, nos ha dado la confianza de saber que somos una gremial fuerte y monolíticamente unida. Cuando nuestros directivos realizan gestiones ante las autoridades saben, al igual que los interlocutores, que representan a una gremial empresarial de peso y con amplia representación nacional.

En los últimos días hemos sido recibidos por el ministro de Turismo y Deportes Dr. Héctor Lescano que, junto a la vice ministra Lilián Kechichian y su asesor letrado Dr. José Mello, vieron colmada plenamente la sala Francisco Piria de ese Ministerio, por una nutrida delegación conformada por: el presidente de ADICCA Luis A. Cruz; el vicepresidente de la Cámara Inmobiliaria de Paysandú, Walter Garré; el presidente y vicepresidente de la Cámara Inmobiliaria de Colonia, Gabriel Conde y Carlos Decurnex; el vicepresidente de la CIU Domingo Ayarza, el director de RRPP y prensa de la CIU, Luis Silveira; el presidente de la ANRCI Héctor Santomé y el directivo Pablo Borsari; el presidente de CIDEM Luis Borsari y el directivo de la misma Fabián Balladares; el presidente de ADIPE Sabás Pereira y el directivo Luis Zaffaroni; participaron también el asesor Letrado de la CIU Dr. Santiago Carnelli y quien firma esta nota.

El tema fundamental a tratar en esta reunión fue el proyecto de ley de intermediación inmobiliaria propuesto por el ministro Lescano, con quien estamos de acuerdo en el fondo de la misma, sólo con correcciones en detalles de forma absolutamente necesarios para nuestra profesión.

Desde la CIU respaldamos la iniciativa del ministro, pero lo más importante a destacar es el apoyo que recibe un Ministro de Estado al ser respaldado en un proyecto por un conjunto de gremiales que en su totalidad nuclea a más de 1500 empresas de todo el territorio nacional.

Tanto en esta gestión como en otras que la CIU lleva adelante, se actúa tratando de lograr un consenso casi unánime entre los interesados, ya que el objetivo principal de nuestra institución es generar un espíritu positivo y colectivo para alcanzar las principales metas que nos convocan.

Hace pocas horas hemos asistido a la fundación de la Cámara Inmobiliaria de Soriano, la cual también se integra al congreso permanente de cámaras asociadas a la CIU. Este crecimiento que nuestra gremial ha tenido no es casualidad, sino que es el fruto de una necesidad del sector de tener un ámbito donde manifestarse, que con el accionar de destacados directivos ha logrado crecer y ser, realmente, una gremial mayor con sus jóvenes 21 años.



**CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA**

www.ciu.org.uy

Sumario

Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Editorial	1
Opinión: Dr. Ronald Pais	4
¿Un prestigioso cirujano para tasar bien una propiedad inmueble?	6
Mercado Argentino: Inmuebles Ahorro, seguridad, respaldo	10
Opinión: Francisco Gallinal	12
Síntesis de informe: Ley de Ordenamiento Territorial y Desarrollo sostenible	14
Informe ABN AMRO: La evolución del tipo de cambio y la importancia de “calzar” monedas al considerar financiero	16
ADICCA: Dar una buena señal	18
Entorno económico y perspectivas	20
Negociación en Sintonía	22
Posicionar la marca como una inversión	24
¿Coaching y acción o quietos con recesión?	26
Mercado Español: En busca de alternativas	28
Se alquila Uruguay	30
Las inversiones desde afuera y el “riesgo país”	34
Reforma fiscal, compendio del año	36
Eventos	38
Convenios de la CIU	41

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



COMISIÓN DIRECTIVA ACTUAL

Pedro Gava / Presidente
Domingo Ayarza / Vicepresidente
María del Socorro Lucián / Secretaria General
Eduardo Gutiérrez Larre / Prosecretario
Marcello Scarpelli / Tesorero
Walter Garré / Protesorero
Miguel Barboza / Directivo
Gabriel Conde / Directivo
Milton La Porta / Directivo
Pilar Quartino / Directiva
Daniel Santestevan / Directivo

COMISIÓN FISCAL

Raúl Vilanova - Presidente
Daniel Alves
Gerardo Barrios
Gustavo Castelló
Juan Pedro Molla

CONSULTORES

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

COLABORAN EN ESTE NÚMERO

Ruben Alvarez
Ec. M. Dolores Benavente
Prof. Samy Borensztein
Ec. Cristina Conti
Luis Alberto Cruz
Esc. Aníbal Durán Hontou
Senador Francisco Gallinal
Lic. Alexis Jano Ros
Martín Otegui
Dr. Ronald Pais
Armando Pepe
José Luis Pérez Collazo
Cr. Tania Robaina
Gerardo Silbert
Dr. Alfredo Tortorella

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: Pablo Batista
Foto de tapa: Guillermo Giordano

Orientación cierta 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 38 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



CÁMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA



COLEGIO DE
ADMINISTRADORES DE
PROPIEDAD
HORIZONTAL



AYARZA
(PROPIEDADES) S.R.L.

Edificio Torre del Entrevero
Río Negro 1380 esc. 1201

Tel: 908 66 50 *
MONTEVIDEO URUGUAY

www.ayarza.com.uy
ayarza@netgate.com.uy

Un engendro a derogar

Objeciones a la nueva Ley de Ordenamiento Territorial



Dr. RONALD PAIS
Socio de la Cámara
Inmobiliaria Uruguaya

Cuando me enteré de que la obtención de un escaño en el senado norteamericano por parte de Saxby Chambliss, en el estado de Georgia, le impediría al Partido Demócrata obtener la mayoría absoluta en esa cámara, me alegré. No porque le desee al nuevo Presidente electo de los

Estados Unidos que tenga dificultades para gobernar. Por el contrario, espero que pueda cumplir con la mayor parte de lo que propuso en su campaña electoral y que entusiasme a sus votantes. Me alegré, simplemente, porque creo que no es buena cosa que un partido tenga mayoría absoluta en el Parlamento, y si antes pensaba así, esto se ha visto reforzado por la triste experiencia que está viviendo el Uruguay con la mayoría absoluta que tiene el actual gobierno en las dos cámaras del Poder Legislativo.

Una serie de malas leyes, aprobadas con poca o ninguna discusión, con menosprecio de la opinión de las minorías y sin la búsqueda para ampliar la base de consenso en normas innovadoras o discutibles, es el saldo evidente que se está obteniendo.

Tal vez el mejor ejemplo de lo que afirmamos sea la Ley N° 18.308, denominada pomposamente "Ordenamiento Territorial y Desarrollo sostenible", la que, compartiendo un juicio lapidario del senador Abreu, es un "mamarracho jurídico de niveles inconmensurables".

Vayamos por partes

En primer lugar, creemos que es necesario legislar sobre esta materia y, atendiendo a la importancia y a las consecuencias que se van a desprender de esa legislación, la misma debería reunir dos condiciones esenciales.

Por un lado, la búsqueda de un consenso amplio y mayoritario. Como se hizo con anterioridad con la legislación ambiental. Ésta no debe ser la ley de un partido ni de un gobierno, debe contar con una amplia base de apo-

yo que le de perdurabilidad y utilidad. Notoriamente la ley que nos ocupa no cumple con este extremo.

Por otro lado, debe tratarse de una ley marco, con grandes lineamientos, que permita luego un desarrollo normativo gradual. Tampoco esta ley cumple con esta condición.

"Es una ley farragosa, detallista, reglamentaria, confusa, ambigua y contradictoria."

En segundo lugar, esta ley tiene una gran carga ideológica hostil a la propiedad privada, que se traduce en una infinidad de sus artículos. Incurrir también en inconstitucionalidades que pudieron ser más, de haberse aprobado el proyecto tal como venía desde el Poder Ejecutivo. Demos un ejemplo de lo que estamos diciendo, ya que un análisis detallado del articulado excede las posibilidades de esta nota.

Los artículos 61, 62 y 63 modifican las bases y los alcances de la expropiación, tal como ha sido prevista en el artículo 32 de la Constitución y tal como ha sido regulada por leyes anteriores. También se desnaturaliza la sujeción del derecho inviolable de la propiedad a lo que dispongan las leyes dictadas por razones de interés general, extendiendo el concepto de manera ilegítima, de tal forma que se llega a que cualquier cosa pueda refutarse como "interés general" y la certeza jurídica del derecho puede evaporarse ante la voluntad del burócrata de turno (art. 35).

Es también desconfiada de la inversión privada, a la que condiciona, limita, dificulta y grava con cargas desmesuradas (arts. 38, 46 y 53), con previsibles consecuencias adversas para los nuevos emprendimientos inmobiliarios.

En tercer lugar, realiza una delegación legislativa inadmisibles, a través de numerosos e inéditos tipos de normas, que se constituyen en una maraña carente de certeza y claridad para el ciudadano común. Así, crea "instrumentos" (art. 8 y sgs.) denominados Directrices, Programas, Estrategias, Planes e Instrumentos especiales (art. 19) que, a su vez, subdivide en

Planes Parciales, Planes Sectoriales, Planes de Actuación Integrada, Inventarios, Catálogos y otros instrumentos de protección de bienes y espacios. Naturalmente que todo mezclado con disposiciones, legales, reglamentarias, resoluciones y ordenanzas municipales.

En resumen, de funcionar todo este maquiavélico tinglado, nadie será verdaderamente dueño de nada, estando al capricho y voluntad de las normas que dicte la burocracia que acompañará – faltaba más – toda esta entelequia. También será una fuente inagotable de conflictos, con la consiguiente recarga al Poder Judicial y a la propia Administración.

En cuarto lugar, atenta contra los derechos adquiridos y el goce pacífico de desarrollos inmobiliarios concretados antes de la ley. El artículo 27 literal c) establece que la entrada en vigor de diversos “instrumentos” de ordenamiento territorial hace que opere la “declaración automática de fuera del ordenamiento...”.

En quinto lugar, introduce normas absolutamente descabelladas, como la del artículo 65 que reduce el plazo de la prescripción adquisitiva a cinco años para los núcleos familiares que no superen el nivel de pobreza, en determinadas circunstancias. O como el artículo 66, que establece el derecho de preferencia de los Gobiernos Departamentales, para la adquisición de inmuebles que se vendan entre particulares, sin establecer ningún mecanismo ni precisar los alcances de tal insensatez.

En sexto lugar, soslaya uno de los problemas más grandes que tal vez tenga el ordenamiento territorial en nuestro país: la “ocupación ilegal de inmuebles con fines de asentamiento humano”. Solamente se incluye una norma programática (art. 70) donde “se faculta al MVOTMA (Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente) sin perjuicio de las competencias departamentales existentes, a aplicar sanciones que establezca la legislación y la reglamentación a quien promueva o incentive la ocupación ilegal de inmuebles a los fines de asentamiento humano...”. ¿Qué sanciones? ¿Y a los que ocupan?

En esta misma línea, es antológico lo que establece el artículo 37 literal d) según el cual los propietarios son responsables (en caso de negligencia) de las acciones de terceros intrusos que contravengan a lo dispuesto por los instrumentos de ordenamiento territorial o en menoscabo de los deberes territoriales. O sea que se hace responsable al propietario que es víctima de un intruso por los desaguisados que pueda hacer el intruso, pero no se establece ninguna sanción para este último.

Para finalizar estas gruesas pinceladas, merece señalarse que después de grandilocuentes enunciaciones de los grandes objetivos que se persiguen, en el artículo 60 se borra con el codo lo que se escribió con la mano. “Los instrumentos de ordenamiento territorial podrán admitir modificaciones de uso del suelo mediante el otorgamiento de contrapartida a cargo del beneficiado”. Traducido quiere decir “con plata se arregla todo (o casi todo)”.

Al diablo con los grandes objetivos, si al que quiera hacer algo fuera de lo que las normas de un sano ordenamiento dicen, se le permitirá con dos condiciones: que pague y que sea amigo (aunque esto último no lo dice la ley).

“En suma, un adefesio que atenta contra la propiedad privada y que el próximo gobierno deberá derogar rápidamente.”

¿Un prestigioso cirujano para tasar bien una propiedad inmueble?

No cualquier tasador maneja bien el filoso bisturí del mercado inmobiliario.



Dr. ALFREDO TORTORELLA
Director Académico del ICIU

Reflexiones acerca de las malas consecuencias comerciales que provoca una tasación mal hecha (por falta de técnica y/o ética).

El lector podrá creer legítimamente -a primera vista- que esto es un mero ejercicio especulativo del idioma o un abuso retórico, pero demostraré que no es así.

Mi pretensión es asemejar dos actividades en las que, el error (o aún la imprecisión relativa) del profesional termina siempre costando muy caro, generando altos costos, tanto para el propio agente interviniente como para sus clientes o pacientes.

En efecto, la consecuencia de este tipo de graves errores, cuando la intervención se hace irreversible, le da fatalidad a la situación y los

destinatarios del trabajo se convierten en víctimas. Y otras veces, el error es un verdadero boomerang que se vuelve contra el desprolijo y/o irresponsable profesional, como una forma divina de hacer justicia (aunque cruel y despiadada).

Todos sabemos que un tasador puede actuar cumpliendo una serie de funciones o roles diversos, según le sea encargado por su comitente específico. Esa multiplicidad de enfoques exige diversos procesos y, por lo tanto, provoca también distintos resultados.

Así, el pronóstico de precios que deberá hacer podrá orientarse indistintamente a: precio actual y real de venta, valor de mercado equilibrado, precio de construcción, costo de reposición, valor fiscal o tributario (imponible de impuestos), valor para fijar seguros o tributos; de liquidación (venta urgente tipo "sale"); de subasta o remate (público, judicial o privado); para una adjudicación particionaria o para una dación en pago, para expropiaciones o para cálculo de renta arrendaticia, etc.

Voy a referirme sólo al primero: Valor actual y real de venta. Y no voy a hablar de los aspectos técnicos de la tasación, sino de las consecuencias comerciales por no hacerla en forma veraz. Para el profesional inmobiliario común, éstas son la gran mayoría de sus tasaciones.

¿Qué pasa cuando el tasador debe hacer su avalúo para poner a la venta ya este inmueble en el mercado real? En este caso no debe satisfacer una "mera curiosidad teórica, intelectual o especulativa", sino eminentemente concreta y

práctica. Y por ende, debe hundir sus zapatos en el barro de la realidad cotidiana. Y lo digo así, porque no concibo ninguna tasación seria de este tipo, calculada desde una atalaya de cristal, con la sola ayuda de una calculadora científica, sin estar inmerso en el mercado. Esta proximidad en el contacto cotidiano con el mercado es lo que marca el grado de veracidad de las conclusiones finales en la tasación.

En nuestro tema específico, una tasación con estos objetivos se convierte en la operación de diagnóstico más sagrada e importante que pueda hacer el profesional inmobiliario, ya que inmediatamente debe poner este inmueble en el mercado para su concreta venta. Y allí es donde los conocimientos y la intuición del tasador serán duramente puestos a prueba, chequeados y verificados. Porque, cuando llegue la hora de la verdad y esté por concretarse el negocio, la única tasación verdaderamente cierta es la que aporte el comprador: cuánto está dispuesto a pagar él hoy. Y entonces, cuanto más cerca esté de la cifra que había dado el tasador, más preciso y correcto habrá sido su pronóstico.

Por eso afirmo enfáticamente que la tasación es una especie de basamento o punto de partida sobre la cual descansará el futuro proceso de comercialización; el que debemos tender a que concluya de forma feliz y efectiva para todas las partes involucradas.

"Es por ello que, el tasador debe tener una gran dosis de precisión y exactitud, al igual que un avezado cirujano."

Cuando exijo precisión no me estoy refiriendo a esas tasaciones que, pretendiendo ser exactas, lindan con lo riesgoso, al concluir: este inmueble vale la (ridícula) suma de U\$S 83.651,94. Eso es tomarle el pelo al valor de mercado, es caer en lo ridículo e irresponsable. Lamentablemente, he visto varios informes periciales de tasación que concluyen con cifras similares, incluso algunos presentados ante los Tribunales de Justicia (sin comentarios).

A mi criterio, ese resultado aritmético primario debe ser sometido a una operación de morigeración ("baño de sentido común"), pudiendo entonces ser una conclusión adecuada, en este ejemplo: U\$S 85.000. O si pretendemos darle mayor precisión: U\$S 84.000.

Entonces, en este caso, la calificación de "haber tasado bien" supone que, finalmente el inmueble se termine vendiendo dentro del rango que va desde los 80.000 hasta los 88.000, esto es, en el entorno cercano a los 84.000. A esto podríamos llamar "tasación precisa con rango realista".

Pero sería si un grueso e imperdonable error el haberlo

tasado en U\$S 70.000 o en 100.000, porque si el error de tasación fue en menos, el inmueble seguramente se habrá vendido fácil y rápido, pero el propietario-vendedor (cronológicamente, nuestro primer cliente) se desangró, perdiendo irremediablemente mucho dinero (y por nuestra culpa).

Y si el error fue en más, se habrá demorado demasiado en vender y muchas veces, “el tiempo es oro”. Y además, se corre el riesgo de haber desperdiciado la franja de reales compradores (los que buscaban dentro del “rango realista”). Esto último, en la práctica cotidiana, resulta muy difícil que sea comprendido ni cabal ni fácilmente por los propietarios actuales (quienes quieren vender). En efecto, la gran mayoría viven soñando ilusoriamente con obtener un precio casi siempre superior al real o posible.

Inclusive puede suceder que pese al largo tiempo, no se haya logrado aún vender, obligando así a postergar y aún zozobrar aquellos planes. En estos casos, el “invendible” es el propietario, no la propiedad.

Lo dramático es cuando el inmobiliario entra en ese juego, complaciente y poco profesional y acepta la casi siempre abultada e irreal “tasación del propietario”. Otras veces, más inocentes, pero igualmente perjudiciales, el bien vale más para el propietario, por razones meramente subjetivas o afectivas.

Queridos colegas tasadores: debemos ponernos los pantalones largos y saber defender con genuino entusiasmo y convicción (y ante cualquiera), el valor resultante de nuestro responsable estudio técnico, razonablemente morigerado con prudentes conclusiones empíricas (conocimiento de la apetencia del mercado local).

Y aquí entonces, sucede algo similar a lo que le pasa a los malos cirujanos, pero al revés:

- si el cirujano corta de menos, se perderá tiempo. No extirpa todo el mal y, por lo tanto, el paciente no mejora, y hasta deberá ser operado nuevamente (si sobrevive). Es el mismo tiempo vital que se pierde cuando el tasador tasa de más y pasan muchos meses para venderse, a veces apostando irresponsablemente al desgaste de la paciencia del propietario, por obra del cruel pasaje del tiempo.
- Y si corta de más, se perderá sangre: el mal se extirpará todo, pero quizá, el paciente se desangre y muera. Ese desangrar es igual que el dinero que pierde el propietario-vendedor cuando el tasador tasó de menos.

Algunos malos o inexpertos tasadores y algunos clientes presuntuosos de “sabérsela toda”, creen que la tasación es una suerte de operación “al tanteo” o meramente especulativa, en la cual, se “tienta” al azar a ver si ésta permite que, por ahí, súbitamente, desde alguna mágica galera emerja el

desprevenido e ingenuo comprador que pagará sin chistar por su inmueble más de lo que vale y sin asesorarse. ¡Ese comprador no existe, señores! Por lo menos, ya no existe en pleno siglo XXI. Tontos con dinero escasean en el mundo. Incluso, puedo afirmar que sucede todo lo contrario: muchas veces, los compradores conocen casi todo lo que hay a la venta en el mercado dentro de la zona y comodidades que buscan, y dentro de su rango o franja de precios. Y hasta estarían capacitados para asesorar ellos a ciertos inmobiliarios improvisados, en materia de valores.

Por lo tanto, ningún operador inmobiliario serio, puesto en esta función de “tasar para vender ya” podría aceptar, como muchas veces sucede, que se comience a pedir (si hemos tasado, como en el ejemplo, en 85.000): U\$S 110.000 o 115.000, porque así lo quiere el propietario actual. “Total, empezamos por esto y luego para bajar hay tiempo”, frase tan aberrante como irritante, y muy escuchada en los últimos tiempos.

El propietario actual quizás sí tenga tiempo de sobra, pero al profesional inmobiliario nunca le sobra el tiempo. Y mucho menos, le sobra prestigio para despilfarrar. Y esto porque, luego, al tener que enfrentarse a los interesados en comprar, deberá saber defender ese precio exorbitante (muy por encima de su propia y sincera convicción). Y debe entonces perfilarse como un vulgar caradura o un hipócrita, cosas muy diferentes a ser un vendedor profesional.

Podrá entonces sí, comenzar pidiendo una cifra razonable, por ejemplo: U\$S 92.000 o quizás 95.000 o aún 98.000 (en casos muy especiales). Pero pedir más de 100.000 en este ejemplo, resulta francamente poco serio y además inconducente (empezamos por mal camino).

Lo que sucede es que muchos inmobiliarios temen enfrentarse con los propietarios en esas primeras instancias, quizás porque no desean friccionar tempranamente la novel relación. Y cometen entonces un grueso error: la ingresan mal. Tal vez porque carecen de confianza en su personalidad negociadora o de sólidos argumentos para ubicar en su justo lugar las casi siempre exageradas expectativas del cliente. Aquí se superponen las funciones de tasador y vendedor, que, cuando son simultáneas, exigen un mayor profesionalismo. Entonces, tenemos que, esta actitud de “ir catando el mercado” no es de profesionales serios y rigurosos.

Y lo peor: no es bien visto por el mercado, un juez implacable que suele castigar a los malos comerciantes, muchas veces con la indiferencia y otras hasta con el ostracismo. Entonces, si el inmobiliario igual toma esa propiedad a la venta en un precio exageradamente alto, estará faltando a su propia verdad y además estará, indirectamente, colaborando como cómplice para distorsionar los valores de mercado.

“Queridos colegas tasadores: debemos ponernos los pantalones largos y saber defender con genuino entusiasmo y convicción, el valor resultante de nuestro responsable estudio técnico, razonablemente morigerado con prudentes conclusiones empíricas.”

Tendrá en su cartera o portafolios de ofertas una pieza pesada más, que lo decorará y engalanará, pero no significará nada más que algo “nominal”, sin una efectiva posibilidad real de concreción del negocio.

Aquí, conviene hacer un alto en el camino y preguntarnos con sinceridad: ¿conviene engordar con “grasa estéril” mi cartera de propiedades? ¿Es conveniente comercialmente ingresar propiedades con precios exorbitantes? Cada cual dará su respuesta en base a sus propios valores y sus metas, sean filosóficas, éticas y/o comerciales. Personalmente, estoy seguro de que, en buen romance, está perdiendo el tiempo (el suyo y el ajeno), que es un excelente camino para perder dinero y empezar a desprestigiarse. Y el desprestigio mellará y degradará su posicionamiento hasta la misma ruina.

“Los inmobiliarios serios vendemos el prestigio de nuestro servicio... Es lo único que podemos vender, no ladrillos amontonados, ni promesas ilusorias.”

Entonces debemos comenzar por no arriesgar “al tanteo” una cifra de valor en el momento de la primera visita a la propiedad. En efecto, si consideramos realmente a la tasación como un proceso técnico de diagnóstico, no podemos utilizar las tan viejas como criollas herramientas del “ojímetro” o el “masomenómetro”.

Por el contrario, debemos tomarnos dos o tres días de reflexión y estudio de todas las variables que inciden en el valor de este inmueble. La improvisación es buena sólo para los payadores, o los músicos de Jazz.

A esta altura, alguno de los lectores se preguntará: bueno y entonces ¿cuál es el “porcentaje correcto” que podemos agregarle al valor exacto de tasación, para convertirlo en un precio nominal inicial que resulte justo y a la vez apetecible?

Estimados amigos: lo lamento mucho, pero no tengo la respuesta, porque ese extremo debe ser estudiado y resuelto en cada caso concreto por el tasador profesional de confianza, quien haya sabido granjearse con su accionar ético y razonable la credibilidad del cliente. Porque la tasación, más que una simple técnica, es un arte, y bien complejo. Por todo eso, no es nada serio tasar de acuerdo al valor del “metro cuadrado edificado”, como ya argumenté en un artículo anterior en esta misma revista.

Si lo prefieren, me aventuro a decir que: estimo que, en términos generales y si nos circunscribimos a inmuebles más o menos estándar, lo prudentemente correcto es manejar un acotado margen de error que podría oscilar entre un 5 y un 8%. Pero, si por el contrario, estamos en presencia de un inmueble más que original, realmente exclusivo y único por

cualquiera de sus características, los porcentajes válidos de oscilación podrían ser sensiblemente superiores.

Hay que recordar que, en materia de negociación, también es cierto el principio biológico de “vivir y dejar vivir”, que en materia comercial se conoce como “Ganar-Ganar” o “Win-Win”, verdadera filosofía que apunta a una mejor y ecológica convivencia en el canibalesco mercado.

Finalmente, una diferencia sustancial entre el médico y el tasador: no conozco ningún paciente que “pretenda negociar” con su médico la dosis de medicamento que debe suministrarse.

¿Por qué entonces, los clientes todavía discuten encarnizadamente la tasación a los inmobiliarios? ¿No será acaso porque todavía no nos consideran del todo profesionales? Entonces, debemos, todos los días, demostrarles lo contrario, con hechos y no con vanas palabras grandilocuentes. Asumamos ese compromiso con profesionalismo, que es el resultado de sumar ética y técnica, como dos lados de la misma medalla. Sólo así lograremos conquistar primero la credibilidad de los clientes, y luego el buen prestigio en el mercado. Ésos son los dos pilares fundamentales del capital de una inmobiliaria profesional. Démosle entonces el valor que tienen.

“Quien sepa seducir genuinamente el corazón del cliente, conquistará también su bolsillo.”, decía en sus agudas y humanistas reflexiones el gran maestro Og Mandino, en su genial libro “El vendedor más grande del mundo”, editado hace ya más de 30 años (long-seller mundial, por vender más de 25 millones de libros), traducido a más de 20 idiomas.

Pero, nosotros, en este pequeño y lejano país, no hemos sabido aún comprenderlo cabalmente.

¿Será por soberbia o por ignorancia?

“Quien sepa seducir genuinamente el corazón del cliente, conquistará también su bolsillo.”

Og Mandino



Somos una entidad de bien público internacional, con sedes en Uruguay, Argentina y España.

Nos dedicamos a la investigación, prevención y rehabilitación de adicciones, a través de nuestros 10 centros.

Nuestras acciones preventivas son dirigidas a establecimientos educativos y deportivos y la sociedad en general.

Salir de las drogas es posible, y lo es gracias a la ayuda y apoyo de las familias, empresas y sobre todo de la gente.

Modalidad de Tratamientos

- Ambulatorios
- Tratamientos Diferenciales
- Comunidad Terapéutica Rural
- Comunidad Terapéutica Urbana
- Centro Diurno
- Alcoholismo
- Bulimia, Anorexia

La salida de la droga es posible **400 3 400**

Bvar. Artigas 1141 / Montevideo / Tels.: 402 86 39 - 400 34 00
E-mail: info@manantiales.org

www.manantiales.org



INMUEBLES

Inmuebles

Ahorro, seguridad, respaldo



ARMANDO PEPE
Fundador de la Cámara
Inmobiliaria Argentina

Desde siempre los inmobiliarios decimos que el mejor lugar para los ahorros de la gente son las propiedades, las que le dan la máxima seguridad al tener su título de propiedad y el mejor respaldo para sus ahorros.

Hoy, ante la coyuntura económica mundial, crisis y recesión nunca vistas, los nortea-

americanos no recuerdan otra crisis igual desde 1929. En nuestros países es probable que hayamos tenido muchas crisis desde 1929 a la fecha, pero también es cierto que esta es distinta a la del 2002 pues ahora la plata está en poder de la gente y no de los bancos. Es increíble ver a los flemáticos ingleses golpear frenéticos las puertas de las entidades bancarias que se apropiaron de sus ahorros, nosotros ya vivimos esas tristes experiencias.

Desde los primeros días de septiembre los argentinos se dedicaron a la compra de dólares, sacando los pesos de sus cuentas corrientes o plazos fijos y comprando billetes a \$ 3 por cada dólar, el billete llegó a 3,47 y con la intervención del Banco Central lo estabilizaron en 3,33.

Las ventas en el mercado inmobiliario argentino siguieron lentamente sin prisa pero sin pausa, nadie se pelea para comprar, los valores siguen firmes sin bajar y todo hace parecer que tampoco bajarán a futuro, salvo en casos de propietarios que necesiten hacer frente a obligaciones contraídas y necesiten vender.

En el mes de septiembre, según el Registro de la Propiedad Inmueble, se realizaron en Capital Federal 8.276 escrituras y en el mes de octubre 8.699, comparado con los datos del 2007 estamos sólo un 0,01 abajo.

Nuestro mercado es muy especial, se detiene sin avisar y arranca también sin hacerlo, tenemos la seguridad de que comenzará lentamente a crecer la actividad, por lo pronto todas las obras iniciadas durante el año pasado y durante 2008 continúan su marcha sin detenerse, sólo se ha notado una merma del 20% en la cantidad de planos presentados para nuevos edificios comparados con el año 2007.

Nuestros abuelos inmigrantes apostaron a la tierra y nunca perdieron. Fue la prioridad y un ejem-

plo a seguir, invertir en la compra de propiedad le da la seguridad de tener algo que nadie le puede quitar ni confiscar, hoy los ciudadanos tienen la oportunidad de invertir y cuidar el verdadero valor de su dinero en el tiempo, y asegurarse un buen seguro de retiro mediante su renta.

Ha mermado lógicamente la llegada de inversores extranjeros. Ante la crisis de sus países han quedado paralizados y, seguramente, también se verán afectados los desarrollos en Uruguay por la falta de estos inversores.

Los valores de los inmuebles en Argentina están estancados desde marzo de 2007, sin subir a pesar de la inflación constante; aunque el gobierno nacional dice que no tenemos inflación (pero ese es otro tema). La demanda está sostenida hacia los departamentos de 2 y 3 ambientes en zonas como Caballito, Flores, Villa Urquiza, Almagro con valores lógicos (1.500 / 2000 dólares por metro cuadrado) que el mercado convalida, teniendo menor demanda las ubicaciones Premium, pues no se convalidan valores de 5.000 / 6000 dólares por metro cuadrado.

La devaluación de Brasil hace que hoy esas playas sean una tentación para los argentinos y uruguayos, pues los valores locativos para el verano son muy accesibles.

Pero de algo estamos seguros los inmobiliarios: también saldremos de esta, como siempre lo hemos hecho. La creatividad y empuje de la actividad privada en nuestros países han hecho que sigamos adelante aún en circunstancias peores de las que estamos viviendo.

En Argentina la cuestión no es financiera ni económica sino política, con el avasallamiento constante del Gobierno Nacional primero con las retenciones al campo y hoy con la apropiación de 30.000 millones de dólares de las A.F.J.P. que pasarán a ser administrados por el Estado.

Ante la falta de crédito en forma total por parte de las entidades financieras, las mismas constructoras podrían llegar a financiar sus obras pero ante la inseguridad jurídica reinante no lo hacen para no correr mayores riesgos.

Sólo me resta hacer llegar a los lectores de Ciudades, a mis amigos de la comisión directiva de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya y por ende a los miembros de la misma, unas muy felices fiestas y que juntos nos pongamos todos en positivo que seguramente tendremos un excelente 2009.

Exoneración de impuestos patrimoniales, una iniciativa que apuesta al desarrollo del mercado inmobiliario



Senador FRANCISCO GALLINAL

En entrevista exclusiva con Ciudades, el Dr. Francisco Gallinal, senador de la República por el Partido Nacional (Unidad nacional – Correntada Wilsonista), analiza la situación del mercado inmobiliario uruguayo y los posibles efectos que

la crisis mundial ocasionará en nuestro país. Además, plantea algunas de las iniciativas que, desde su sector, está desarrollando con el objetivo de fomentar la inversión inmobiliaria.

¿Qué lugar ocupa el mercado inmobiliario en la economía uruguaya?

El mercado inmobiliario es uno de los grandes motores de la economía del país en distintas áreas. En el inicio, desde el sector de la construcción, siendo una importante fuente de generación de empleo de forma rápida, y luego en el área estrictamente inmobiliaria, por tratarse de un sector que inspira enorme confianza – más allá de la crisis – por sus enormes posibilidades de recuperación. La historia ya ha dado ejemplos de esto, por eso es muy importante que el ámbito privado esté atento al desarrollo constante de este mercado.

¿Cómo ve el futuro del sector en el año 2009?

El año 2009 será un momento difícil para el país en general, porque los efectos de la crisis financiera mundial ya los estamos viviendo y las consecuencias que ésta pueda traer también van a tener su repercusión en el sector inmobiliario. ¿Cuál será su gravedad? Es difícil adelantarlos, esperemos que el impacto se pueda atenuar y es bueno ser optimista en ésta materia.

De todas formas el mercado inmobiliario la va sentir ya que es su punto de origen. Las inversiones en esta área no van a ser las más llamativas, pero yo confío en que van a poder sortear los obstáculos, porque se trata de un sector con una gran capacidad de recuperación. Desde Unidad Nacional ya hemos manifestado nuestra total disposición para trabajar en conjunto con el gobierno actual, para ayudar a prevenir, a amortiguar los efectos de la crisis; a fin de llevar a cabo todas las acciones necesarias para re-

ducir los impactos que pueda provocar. En este sentido, la reunión que días atrás mantuvo el Dr. Luis Alberto Lacalle con el presidente Vázquez fue una clara señal de esta posición, manifestando incluso que estamos dispuestos a abrir un paréntesis en la campaña electoral para debatir y votar las soluciones necesarias para prevenir y superar esta crisis.

También creo que, en el mediano plazo, la crisis mundial puede tener efectos positivos en el sector inmobiliario. Quienes invierten en esa área, al carecer de elementos para mantener sus inversiones en las naciones desarrolladas, pueden ver en el Uruguay una buena oportunidad de desarrollar negocios. Creo que el sector y las cámaras correspondientes deben estar atentos a esa posibilidad.

¿Qué acciones serían necesarias para fomentar la inversión en inmuebles?

En la legislatura pasada y en ésta también, presentamos un proyecto, que debe contar con la iniciativa del Ejecutivo para aprobación, por el que se promueve la exoneración de impuestos a las transferencias inmobiliarias. La ley se aplicaría únicamente a aquellos inmuebles que se venden por primera vez. El proyecto plantea la exoneración de los impuestos patrimoniales, que se cobran al comprador y al vendedor, ya sea a través de la exoneración en sí misma o la creación de un crédito fiscal para el inversor. Este crédito se descontaría en la próxima construcción que realizara el inversor. Tanto la Cámara de la Construcción del Uruguay (CCU) como la Asociación de Promotores Privados de la Construcción (APPU) han manifestado su adhesión a este proyecto, entendiendo que sería un importante impulso al desarrollo del mercado.

El otro aspecto importante es conseguir la reducción de los aportes previsionales que se aplican en materia de la construcción. En el 2001 se votó una ley de emergencia que redujo en forma transitoria hasta en un 20% los aportes, pero luego con la crisis del 2001 y 2002 no se pudo valorar el efecto de esta ley, por lo que resulta necesario retomar este tema.

Ambas iniciativas, llevadas a cabo en conjunto, serían un gran empuje para la reactivación de este sector y una fuerte señal de atención sobre el importante papel que juega el sector inmobiliario en la economía del país.



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

EL PAIS

Síntesis de informe

Ley de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible



RUBEN ALVAREZ

La aprobación del LOT, luego de un trámite sumario, generó preocupación por las consecuencias que la vigencia de las disposiciones tiene sobre distintos derechos, obligaciones y formas de gestión territorial. Esta inquietud, compartida por el Colegio de Abogados del Uruguay, la Asociación de Agrimensores del Uruguay y la Asociación de Escribanos del Uruguay, impulsó la creación de la Comisión Interinstitucional de Estudio de la LOT, con el objeto principal de promover una revisión de aquellos artículos cuya aplicación sería inconstitucional y de aquellos otros de muy difícil cumplimiento o inaplicables sin una adecuada reglamentación o bien que obstaculizan aspectos sustanciales del desarrollo territorial, así como los artículos que, por su confusa redacción, pueden conducir a interpretaciones ambiguas e incluso contradictorias. Se comparte plenamente la necesidad de que el país cuente con un cuerpo legal que actualice y armonice las distintas normas y principios que han servido hasta el presente de marco al desarrollo de la gestión del territorio. No obstante, es de notar que esta ley, excede la definición del art. 1 como “marco regulador”, y se afectan en distinto grado, disposiciones contenidas en la Constitución, el Código Civil, el Código Rural, la Ley de Centros Poblados (Leyes Nº 10.723 y 10.866 y modificativas), la Ley de Propiedad Horizontal (Nº 10.751, 13.870 y 14.261); Ley Nº 3.958 (Expropiaciones), la Ley Nº 15239 (de Uso y Conservación de los Suelos y las Aguas), Ley Nº 17.292 (Urbanizaciones en Propiedad Horizontal), Código de Minería, Código de Aguas, Ley Nº 16.466 (Evaluación del Impacto Ambiental) y Decreto Reglamentario Nº 349/005 (Reglamento de Evaluación de Impacto Ambiental y Autorizaciones Ambientales).

Aplicación de la LOT

La Ley es de carácter imperativo y general: arts. 2, 84, (1) (2) y 27 —en especial literales a), b), c), d) y e). Las disposiciones de la ley son de orden público y se aplican aún cuando no estén aprobados los respectivos instrumentos de ordenamiento territorial, son retroactivos. Situación que se agrava si se tienen presentes las sanciones dispuestas para las contravenciones a la ley. (Art. 71) (3): además de la nulidad, la sanción consiste en una multa que, a la fecha, oscilaría aproximadamente entre \$ 18.000 y \$ 18.000.000.

Respecto al art. 84, entendemos debe ser modificado o derogado, por cuanto su aplicación conlleva a situaciones de inseguridad jurídica al determinar que la ley sea

aplicable aún cuando no estén aprobados los respectivos instrumentos de ordenamiento territorial.

Temas específicos

a) Prescripción Adquisitiva (Art.65)(4) Su redacción carece de precisión. No determina los sujetos comprendidos en el mismo y las condiciones que deben cumplirse para acceder a la aplicación de este instituto. Hay que determinar qué se entiende por núcleo familiar, cuál es el nivel de pobreza en los ingresos a tener en cuenta, quién lo determina, cuál de los integrantes del núcleo familiar está legitimado para accionar y cuáles son los efectos de la sentencia a dictarse; superficie mínima requerida por la ley para autorizar futuros fraccionamientos, varía entre 300 y 2000 metros (Art. 83 num. 1º lit. i y lit. h), según el bien disponga o no, respectivamente, de los servicios correspondientes (abastecimiento de agua potable, saneamiento, etc).

b) Derecho de preferencia. (art.66)(5) El Gobierno Departamental tendrá preferencia para la adquisición de inmuebles objeto de enajenación onerosa entre particulares en las áreas dispuestas específicamente por los instrumentos de ordenamiento territorial a excepción de lo dispuesto en la Ley Nº 11.029, de 12 de enero de 1948.”. No se han aprobado los instrumentos de ordenamiento territorial y, por tanto, no se han delimitado las áreas específicas respecto de las cuales el Gobierno Departamental tiene el derecho de preferencia; no se ha establecido el procedimiento que debe seguir, del particular, para el ofrecimiento del bien al Gobierno Departamental, y, por éste, para analizar la conveniencia o no de la adquisición del bien inmueble ofrecido y los requisitos que éste debe cumplir. Y, lo que es más importante aún, no se han fijado los plazos y formalidades que debe cumplir el Gobierno Departamental para la aceptación o rechazo de dichos ofrecimientos. Mientras no se reglamente esta disposición de la Ley en el sentido antes indicado y se definan las áreas específicas en las cuales se aplicará, esta Comisión entiende que dicha disposición es inaplicable y la celebración de negocios entre particulares no puede verse afectada por la misma. El artículo 66 sólo podrá ser de aplicación a partir del momento en que se dicte su reglamentación y los correspondientes instrumentos de ordenamiento territorial a que hace referencia el citado artículo. Esto implica la ineludible y urgente necesidad de derogar o modificar el artículo 84, y suspender la vigencia del artículo 66, hasta tanto no se reglamente el mismo y se delimiten las áreas específicas afectadas por el derecho de preferencia consagrado.

c) Derecho de Superficie (Art. 36)(6) La regulación del derecho de superficie es incorrecta desde el momento en que no se tienen en cuenta las disposiciones vigentes del Código Civil y las distintas posturas doctrinarias sobre el tema.

De acuerdo con nuestro ordenamiento jurídico, el titular de un derecho de superficie no puede tener sobre el bien objeto del mismo iguales derechos y obligaciones que el propietario del bien.

Ajustes Legales. (Art. 83) Nos remitimos a algunos casos en que se modifica la ley de Centros Poblados, planteando solamente a vía de ejemplo el literal g) ,que establece. "En todo fraccionamiento de predios costeros, la faja de 150 (ciento cincuenta) metros determinada a partir de la línea superior de la ribera pasará de pleno derecho al dominio público. No se podrá admitir excepción alguna a lo previsto en el presente artículo". Por ejemplo: si en la Rambla de Montevideo se pretende subdividir un inmueble existente en 2 o más propiedades, todo el bien, sin excepción, pasa de pleno derecho al dominio público. Y téngase en cuenta que en nuestro País, por el artículo 10º del Decreto 318/995, dentro del concepto de fraccionamiento queda comprendida la división de edificios, prevista por el régimen de la Propiedad Horizontal.

Expropiaciones. La expropiación es una "compraventa forzosa", que es breve si hay acuerdo entre el Estado y el particular, donde de conformidad con la Constitución y las Leyes, el Estado puede disponer del suelo que entienda necesario y conveniente para servir al interés general. El texto de la LOT plantea situaciones que entendemos equivocadas, porque desatienden las claras condiciones que impone la Constitución a la utilización de esta forma de adquirir el dominio, ya que: "Nadie podrá ser privado de su derecho de propiedad sino en los casos de necesidad o utilidad públicas establecidos por una ley".

A efectos de analizar el punto, diferenciamos los artículos en que se plantean: l) Expropiación directa La Ley trata el tema en los arts. 27, lit. f; 41, lit. c; Art. 44; art. 52, que reitera lo dispuesto en el 27, lit. f, para el caso particular de tierras destinadas a viviendas de interés social; art. 57. El art. 62 trata la expropiación dentro del tema de los inmuebles necesarios para el cumplimiento de los planes, repitiendo lo establecido en el artículo 27. No establece cuáles son los instrumentos de Ord. Territorial; el lit. a) corresponde a obras ya declaradas de utilidad pública por otras leyes; el lit. b) es reiteración del artículo 52, el literal.

Parece deducirse que la expropiación el la Ley, deja de lado la necesidad y utilidad públicas, establecida como condición en la Constitución, para tener una finalidad económica y recaudadora, que tampoco condice con lo expresado en el mismo artículo. Tomando siempre en cuenta la finalidad económica, establece que: "En caso que el inmueble registre deudas con el Estado, el respectivo monto adeudado se compensará con el valor de tasación". ¿A que deudas se refiere?, ¿a las de contribución inmobiliaria, educación

primaria, UTE, ANTEL, OSE, BSE, BPS?. Hay otras formas para cobrar deudas.

No siempre en el proceso expropiatorio es necesaria la toma urgente de posesión en vía judicial, ya que el titular del bien puede permitir la ocupación del predio a expropiar. Debería establecerse como forma excepcional: cuando no se permite la ocupación; en caso de no conocerse al titular o ausencia.

Por otro lado, en el caso del art. 63, se estaría dentro de una nueva causal de expropiación: expropiación-sanción, por el no uso de la propiedad. ¿Quién establece el estado de abandono, y las potencialidades productivas? No se especifican zonas, ni área de los predios. Agrega el art. 40 inc. 2, respecto a los deberes de los propietarios, solares baldíos y las fincas ruinosas.- Habría que establecer las causas del abandono y de las fincas ruinosas; si es voluntario o imposibilidad de explotar el bien o mantener las fincas en buen estado.- El art. 40 además es facultativo en cuanto establece que los propietarios de parcelas en suelo urbano consolidado tendrán derecho a edificar y usar.

El artículo 64, "a los efectos de establecer el monto de la indemnización, no se incorporará a la misma los beneficios que se deriven de la ejecución del instrumento respectivo.", reitera condiciones para el cálculo de la indemnización que debe ser un valor justo.

ll) Expropiación indirecta o encubierta Art. 38, inc. 2 y 3, en los fraccionamientos se establece, además de los espacios libres, un área (del 10% que podrá ser disminuido en un 8%) en determinados casos, la que deberá ser cedida de pleno derecho a la Intendencia Municipal o a la entidad pública que ésta determine, como condición inherente a la actividad de ejecución territorial; Art. 43 inc. 2: establece el régimen de fraccionamientos en suelo urbano y suelo potencialmente transformable, que además de las áreas destinadas al uso público, se concreta el derecho a participar a los poderes públicos de los mayores valores, donde la traslación del dominio se operará de pleno derecho.

Art. 46, retorno de valorizaciones, donde la Intendencia Municipal tiene determinados porcentajes de participación, la que se materializará mediante cesión de pleno derecho.

CONCLUSIONES: estimamos deben ser derogados los art. 84; 66; 65, 36 y 71. En su defecto, se prorroguen plazos de aplicación de los art. 84 y 66.

Departamento Económico de ABN AMRO Bank

La reciente evolución del tipo de cambio y la importancia de “calzar” monedas al considerar financiamiento



Ec. CRISTINA CONTI

Los acontecimientos del pasado mes de octubre en los mercados financieros mundiales, confirmaron la severidad de la crisis financiera de EE.UU. El índice accionario S&P de este país cayó 17% sólo ese mes, descenso sólo comparable con el que sufrió en 1931, en plena Gran Depresión, y acumuló una caída de 42% en lo que va del año.

Ya es un hecho que la crisis se extendió al resto del mundo, promoviendo ajustes de envergadura en el precio de todos los activos financieros a escala mundial. Así, mientras los mercados bursátiles continúan acumulando pérdidas, se rectifican a la baja los tipos de interés de referencia y se suceden importantes correcciones en los spreads soberanos y en los mercados cambiarios.

En el ámbito local, justamente el mercado de cambios es el que ha manifestado los primeros síntomas del contagio de la crisis mundial. Así, el tipo de cambio nominal revirtió a partir de setiembre pasado la fuerte apreciación que demostraba hasta el momento, iniciando una senda devaluatoria signada por la elevada volatilidad.

En el período enero-agosto de este año el peso acumulaba 11.4% de apreciación respecto a la divisa norteamericana, situación que comenzó a revertirse a partir de mediados de setiembre, al punto que entre dicho mes y lo que va de noviembre, la devaluación alcanza a 22.7%.

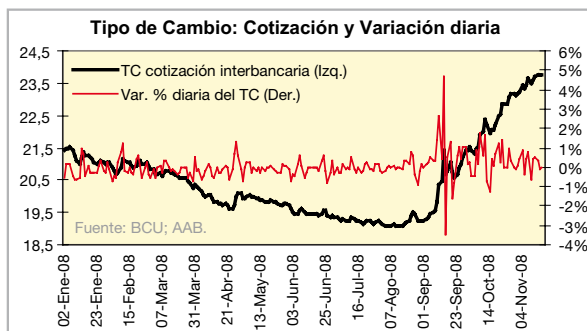
Ello resulta en una devaluación neta de 8.8% acumulado en lo que va de 2008, considerando promedios mensuales del tipo de cambio interbancario.

Cabe destacar que el hecho de que el régimen cambiario adoptado en Uruguay sea de libre flotación – desde el 2002 –, es una ventaja en el sentido de que la fluctuación del tipo de cambio actúa como un estabilizador automático a la modificación de las condiciones económicas y reduce los costos de posponer ajustes para más adelante, además de minimizar los impactos de los shocks externos negativos.

En momentos como estos, es cuando cobra mayor relevancia la posibilidad de contar con fuentes de financiamiento en moneda nacional, sobre todo en aquellos casos en que los ingresos de los agentes económicos son precisamente en dicha moneda. En este sentido, la UI (unidad indexada) es una unidad de cuenta que permite la indexación financiera a la evolución de los precios al consumo, como una alternativa frente al dólar. Cabe recordar que hasta la creación de la UI en el año 2002, las alternativas de financiamiento para agentes económicos con ingresos en pesos eran riesgosas y/o caras, porque implicaban un “descalce” de monedas en caso del endeudamiento en dólares, y/o costos elevados en el caso del endeudamiento en pesos a tasas fijas sin cobertura inflacionaria.

De hecho, una de las lecciones de la crisis financiera uruguaya del año 2002 está precisamente relacionada con este tema. Los índices de morosidad de la banca local que en el pico de la crisis a mediados de 2003 aumentaron hasta un 17%, están vinculados en gran medida a la imposibilidad de los agentes locales (individuos, empresas gobierno) de hacer frente a costos de financiamiento indexados al dólar, los que se duplicaron medidos en pesos entre diciembre de 2001 y diciembre de 2002.

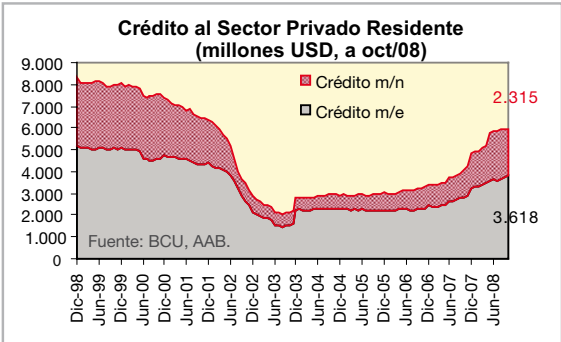
Hoy día se puede decir que los esfuerzos llevados a cabo por el gobierno por desdolarizar la economía han rendido sus frutos y han encontrado eco en la banca local, tal y como lo demuestran las estadísticas correspondientes a la evolución del crédito bancario. A modo de ejemplo, el stock de crédito al sector no financiero residente creció 18% en términos reales entre octubre pa-



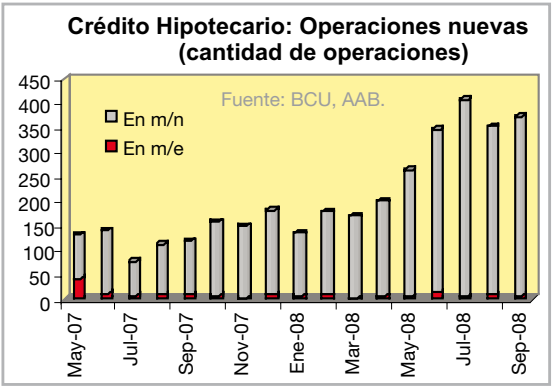
sado y el cierre de 2007, siendo el más dinámico el nominado en moneda nacional, dado que se expandió 29.4% en dicho período, frente al 12.3% que creció el crédito otorgado en moneda extranjera.

Y en lo que respecta al crédito hipotecario a las familias, es importante destacar como un dato positivo, la creciente participación del financiamiento en moneda nacional. Así, las operaciones de crédito hipotecarias mensuales nuevas, se pactan mayoritariamente en moneda nacional (UI o UR), tanto se midan en términos de cantidad de operaciones como en términos de valor.

A modo de ejemplo, en setiembre último la banca local concretó 372 nuevos préstamos hipotecarios por un valor total de USD 11,6 millones, de los cuales el 97% se pactaron en moneda nacional (364 operaciones por USD 11.2 millones).



A modo de conclusión entonces, cabe tener presente que si bien un préstamo en UI (o un instrumento financiero para ser más genéricos) puede ser más o menos costoso que uno nominado en dólares, el tema de la UI pasa más por reducir el riesgo de descalce de monedas en el que incurren los agentes económicos (individuos, empresas, gobierno), que por lograr un mayor o menor costo/rentabilidad. En este sentido, las ventajas para un tomador de crédito en UI son el reducir el riesgo cambiario a través del calce de las monedas de sus ingresos y sus pasivos (préstamos), y el alargar los plazos del financiamiento en pesos y, eventualmente, reducir las tasas de interés en moneda local frente a alternativas de financiamiento a tasa fija (mayores por incluir cobertura cambiaria).



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.

Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Canelones

Dar una buena señal

Uruguay se aproxima a una nueva temporada estival generando expectativas en todo ámbito vinculado al turismo, promociones realizadas en el país y la región esperan dar sus frutos, un muy importante número de personas y empresas dependen de una buena temporada.

Podemos apreciar como casas y comercios se preparan para brindar un servicio acorde con las exigencias del público, empleándose mano de obra, generando fuentes de empleo, movilizan-do mercadería y servicios, todo en pos de poder mejorar los ingresos.

El Estado a su vez reacondiciona y mejora la infraestructura y servicios, pero a veces todo esto no es suficiente, en ocasiones se debe complementar con otras medidas para asegurar un buen resultado de la temporada, la devolución del IVA a los extranjeros o no residentes, una reducción significativa de los valores de los combustibles (hay que tener en cuenta que el barril de crudo está por debajo de los U\$S 50), y el IRPF a los alquileres, tema no menor ya que representa un porcentaje bastante importante en el alquiler y

ha incidido significativamente en el crecimiento del informalismo, mecanismo de evasión que tanto daño hace al sector inmobiliario formal y al Estado.

He dejado para último lugar (no por tener menor relevancia sino porque merece ser tratado con particular atención) el tema "seguridad". A diario recibimos noticias lo que torna imposible permanecer ajeno al tema, es un punto que de ser descuidado echará por tierra todo esfuerzo que por un lugar se haya realizado.

Es fundamental hacer sentir nuestra voz exponiendo nuestro punto de vista frente a las autoridades, comprometiéndolos a efectivizar las acciones necesarias para brindar a la temporada las garantías que el veraneante espera; será una buena señal de parte de nuestros gobernantes llevar a cabo algunas de estas propuestas.

Luis Alberto Cruz
Presidente de ADICCA (Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Canelones).



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

Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

Entorno económico y perspectivas



Hasta mediados de 2008, la economía uruguaya estaba atravesando una fase de crecimiento de actividad, empleo, exportaciones e importaciones.

Esta evolución que se estaba registrando desde hace algunos años, ha permitido recuperar los niveles de bienestar previos a la crisis de 2002 y aún superarlos en algunas áreas.

En este sentido, se desataca que el Producto Bruto por habitante rondará a fines de este año los 7.500 dólares, las exportaciones de bienes y servicios sumarán más de 7.000 millones de dólares y la tasa de empleo trepará a un récord de 58%.

Las causas de esta expansión deben buscarse en el contexto internacional y regional, pero también en el desempeño interno de la economía. En efecto, el crecimiento en los precios de las materias primas, el desempeño de las economías de la región, la inversión del exterior y el manejo prudente de la economía han sustentado las bases de este crecimiento.

Sin embargo, no se puede dejar de señalar que la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay (CNCS) advierte con preocupación algunas señales que pueden hacer peligrar la continuidad de este proceso.

En efecto, la crisis internacional, que ya está golpeando al país y que tiene consecuencias directas sobre las exportaciones de bienes y servicios, por menor demanda y por menores precios, ha desnudado algunas carencias que ya tenía el país pero que se disimulaban en la fase creciente del ciclo económico.

En primer lugar, la ausencia de una estrategia definida en materia de integración internacional. En momentos en que la ronda Doha sufre un revés importante y el Mercosur está bloqueado, no haber firmado el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos es un error que posiblemente calibrarán con mayor precisión las generaciones futuras. Es necesario avanzar decididamente en materia de acuerdos bilaterales,

y en este sentido, se abre una oportunidad en el acuerdo firmado por Mercosur con Israel y en algunos indicios de que se estaría próximo a firmar un TLC con Perú y otro con Colombia.

En segundo lugar, la regulación laboral ha propiciado un clima de confrontación creciente. Es necesario sustituir la cultura de la confrontación por una de colaboración, dejando atrás esquemas de lucha de clases propios del Siglo XIX y comienzos del XX más que del Siglo XIX. A juicio de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios, la persistente informalidad que se observa en el mercado de trabajo (en el entorno del 40% de la población ocupada privada) tiene su origen en una inadecuada regulación del mercado de trabajo.

En tercer lugar, el crecimiento del gasto público ya está llevando al país a tener un déficit del entorno del 1% del PBI, aún con los importantes incrementos de recaudación registrados. Este gasto, que es especialmente inelástico, puede llevar al país a tener problemas en el futuro, al tiempo que tiene indeseables presiones al alza en la inflación y a la baja en el tipo de cambio real. Es necesario acompañar el crecimiento del gasto público con la tasa de crecimiento de largo plazo de la economía, en el entorno del 1.5 a 2.5%. En este sentido, la Cámara entiende que una medida de prudencia consistiría en suspender algunas partidas de gastos comprometidas en la reciente rendición de cuentas.

Por último, no se puede dejar de mencionar que Uruguay arrastra problemas endémicos de competitividad, gobernabilidad, clima de inversión y facilitación de negocios. Encarar estos problemas no es materia de recursos monetarios sino más bien de decisión. Se ha dado un avance regulatorio que se basa en legislar para el que hace las cosas mal, aunque ello entorpezca la actividad del que hace las cosas bien. Ello lleva a que los controles ex-ante se multipliquen y formen cuellos de botella en los diferentes organismos encargados de controlar los trámites.

“Es necesario desregular lo más posible la economía de manera de enfrentar con adecuada flexibilidad esta crisis internacional.”

En momentos de crisis es cuando más hay que promover mecanismos de facilitación de negocios en materia de inversiones tanto en capital físico como en recursos humanos. Para ello es menester comenzar por cambiar las rígidas regulaciones ex-ante por regulaciones ex-post, facilitar la vida al empresario que quiere hacer bien las cosas y controlar con severas auditorías ex-post: seguir el modelo de regulación aplicado por el Ministerio de Economía y Finanzas para la aplicación de la ley de promoción de inversiones: agilidad, transparencia, confianza, silencio positivo, adecuadas auditorías ex-post.

Conclusiones

Es muy difícil evadir la crisis. Lo que sí se puede hacer es intentar minimizar sus consecuencias. En la crisis de 1929, Uruguay reaccionó en 1931 cerrando su economía, controlando la entrada y salida de capitales y haciendo crecer el intervencionismo estatal. Esa equivocada estrategia paupó que la economía tuviera un crecimiento hasta que agotó su modelo hacia mediados de 1950 y luego cayera en prolongados períodos de estancamiento con fuerte inflación y, por tanto, con pérdida de bienestar para toda la sociedad.

Por eso, ante esta nueva crisis, la Cámara entiende que la manera de minimizar los impactos negativos para un país como Uruguay es procurar la mayor flexibilidad posible de la economía: dejar flotar el dólar, congelar los gastos comprometidos en esta rendición de cuentas, reducir las regulaciones, las trabas burocráticas y la intervención estatal en los mercados, reducir la rigidez en los precios de los factores: tener especial cuidado con el cumplimiento de las salvaguardias previstas sin desmedro de la paz laboral y abrir más la economía al comercio internacional.

Ec. María Dolores Benavente
Gerente de Asuntos Institucionales de la CNCS



RESTAURACION DE FACHADAS

IMPERMEABILIZACIONES • AZOTEAS • MEDIANERAS

AIE
ASESORES

Arquitectura e Ingeniería de Edificios

Solicite presupuesto sin cargo

TEL.: 709 1344

“Gran parte los fracasos de hoy, son fruto del uso de herramientas de ayer”.

Negociación en Sintonía



Prof. SAMY BORENSZTEJN

Creo que gran parte de las respuestas apropiadas a las necesidades operativas de los problemas interpersonales y de negocios pueden resumirse en tres palabras: ¡negociación en Sintonía!

Estamos comenzando a “ore-
jear” consecuencias de la crisis financiera global, gran perjuicio para algunos, oportu-
nidades para otros, entonces la pregunta es: de que lado estaré yo? Tal vez del lado de los perjudicados, o del lado de los “oportunizados”, o en algún lugar intermedio.

¿Cómo se determina estar en sectores que suman o sectores que restan? Habrá, por cierto, distintos factores que tendrán protagonismo e influencia en este devenir.

También es verdad que parte de estos factores son controlados por nosotros. Entonces la pregunta será: ¿cuáles han de ser mis cualidades a desarrollar, tal que el resultado sea la satisfacción de mis intereses? Creemos firmemente que la negociación en sintonía es parte fundamental de estas aptitudes.

5 pilares fundamentales de la Negociación en Sintonía:

1- Elecciones concientes: en situaciones complejas, especialmente, debemos poner el acento en estos dos poderosos conceptos. Es aquí donde se desarma el binomio acción-reacción y se construye el nuevo paradigma: acción-elección.

Desde este lugar de elevación, donde podemos distanciarnos del asunto, es desde donde concientemente se elige el observador: personaje que será el tomador de decisiones en el asunto que nos convoca. Es quien me mantendrá lejos del enojo y la ira, es quien nos guía hacia los intereses presentes y pone un paño frío en las heridas afectivas. Sabemos que es difícil y quizás vaya contra respuestas instintivas frente al estrés. De aquí la necesidad de mantenernos en elecciones en vez de reacciones.

2- Creatividad: “Frente a una situación compleja la creatividad es más importante que la inteligencia.” Albert Einstein.

La creatividad es una cualidad que se entrena. Ésta es quizás una de las características más magras presentes en las negociaciones en las cuales me ha tocado participar, y por cierto una herramienta barata y especialmente jugosa a la hora de los resultados. Es un proceso que se presenta en forma de onda, con picos y valles, tiene características poco ejercitadas y debe seguir un proceso flexible y tolerante para aflorar productivamente.

3- TyT: aplicación de Técnicas y Tácticas generadas fundamentalmente en el Proyecto de Negociación de Harvard.

Es ahora donde aplicamos todo el caudal de conceptos desarrollados por Roger Fisher y William Ury.

En esta etapa se produce el trabajo de campo que dará lugar a la hoja de ruta que deseamos transitar.

Pareto establece una analogía entre el 80% y el 20%, creo que se aplica aquí, donde el 80% del trabajo está en el manejo de la emocionalidad y el 20% en los términos de la negociación. En esta instancia damos vida y forma a ese 20% del trabajo.

4- Comunicación: Martín Luther King Jr. dijo en su célebre discurso “I have a Dream”, “...nos temen porque no nos conocen, no nos conocen porque no se comunican, no se comunican porque no saben cómo...”, bien ilustrativo, ¿cierto?

En esta cuarta etapa nos centraremos en los procesos necesarios para crear empatía, paso previo hacia una comunicación sana y efectiva.

Necesitamos conocer de qué forma nuestro interlocutor puede recibir la información, es aquí donde los aportes de la Programación Neuro Lingüística y el Análisis Transaccional hacen su aporte a la negociación. Es importante además crear el escenario apropiado para la negociación, debemos tener en cuenta que en este punto todo lo que no suma, resta.

Quien tiene un papel fundamental es el lenguaje, tanto el verbal como el lenguaje no verbal, que según diferentes autores es del 70% al 93% de la comunicación.

Existen brechas culturales y generacionales, entre otras, que se hacen presentes en el lenguaje no verbal y exigen de nosotros una comprensión lo más completa posible.

5- El Poder de un No Positivo: conceptos desarrollados por William Ury en 2007. La interacción entre los conceptos más poderosos de la lengua SI y NO, monosílabos fuertes que utilizados azarosamente son potencialmente letales para los intereses y las relaciones. Es mediante este instrumento que creamos un fuerte Si interior, que es nuestra ancla madre para poder dar un contundente y fundamentado No (si fuere el caso) a la propuesta de mi contraparte.

Dejamos claro que la negativa es a la propuesta, validando claramente a las personas que la plantean, ya que el desacuerdo es entre propuestas, no entre personas. Ahora estamos listos para el próximo Sí donde invitamos a nuestro interlocutor a una nueva propuesta conjunta.

En la combinación e interacción de estos cinco pilares, es que se apoya solidamente Negociación en Sintonía, que creemos será un diferencial oportuno para los tiempos que se avecinan, ya sean de crisis, de oportunidades o de tiempos calmos. Estamos convencidos de que crear acuerdos es crear bienestar, son experiencias motivadoras, sanadoras, de creación de valor y calidad de vida.

Regalarse unas vacaciones
para toda la vida...
¿Por qué no?



Hotel Horacio Quiroga

PARQUE ACUÁTICO · SPA THERMAL



Parque del Lago - Salto Grande - Uruguay / Tel.: (00598 73) 3 4411
www.hotelhoracioquiroya.com - hhqreservas@adinet.com.uy

Comunicación al margen de las incertidumbres

Posicionar la marca como una inversión



Lic. ALEXIS JANO ROS

Desde hace algunos meses, distintos medios internacionales de comunicación especializada en marketing y publicidad coinciden en que en momentos de crisis hay que invertir en comunicación para fortalecer la marca y preservarla en el tiempo.

En periodos de incertidumbre hay marcas que optan por reducir inversiones en comunicación como una forma de bajar costos y, supuestamente, generar un ahorro a la empresa. En este terreno hay plena coincidencia en que el valor de la marca es el bien que se preserva en el tiempo y no se puede retacear esa inversión.

La publicidad efectiva es una inversión que comunica productos y servicios, y justamente es la marca un importante activo de la empresa. Una buena gestión de marca generará una valiosa barrera entre la empresa y su competencia.

La inversión en comunicación plantea entonces, entre otros objetivos, validar la aceptación de la organización a partir de la comunicación institucional, para destacar los atributos que hacen a la identidad de la empresa. Por otra parte, la publicidad dirigida directamente a la venta de un producto o servicio, como lo es un emprendimiento inmobiliario, se hace imprescindible para lograr la necesaria visibilidad de la firma y reforzar así su credibilidad. La notoriedad de la marca se referirá siempre a aspectos vinculados a la concientización de la misma en el sentido de recordación de valores asociados. Construir conciencia de marca tiene como fin que los clientes comprendan el producto o la categoría de servicios, así como las funciones específicas que la marca aporta a su propio público objetivo.

En una nota publicada en esta misma edición de Ciudades, Gerardo Silbert apunta en este sentido a destacar que los errores que se cometen habitualmente en tiempos de incertidumbre van de la mano de la reducción de la inversión publicitaria, el descuido de la fidelización de los funcionarios, el debilitamiento de la identidad corporativa y por último, y nada menor, la negación de asesoramiento profesional de marketing y comunicación.

Se plantean entonces desafíos estratégicos que no son postergables. Es importante transmitir a los públicos objetivos una imagen eficiente fiel a los valores reales de la empresa. Resulta clara la necesidad de elaborar en este sentido un plan de acciones de corto, mediano y largo plazo. Siempre surgirán los desafíos de la comunicación enfocados a superar recelos y desconfianzas generando en los distintos públicos

una actitud de aceptación. La posibilidad de planificar en forma estratégica la identidad de la marca corporativa implicará un desafío en donde contemplaremos los atributos referidos a la propia identificación y diferenciación.

En una situación de incertidumbre nos tenemos que preguntar cuáles son las acciones que en todos los ámbitos de la empresa vamos a desarrollar para estar mejor preparados. Una vez realizadas esas acciones se podrá comparar el posicionamiento inicial de la empresa, lo que piensa el público en ese momento y la imagen posterior a las acciones de comunicación emprendidas. Un ejercicio interesante que nos permite medir resultados a través de las acciones directas de comunicación.

Una propuesta publicitaria no puede concebirse sin una promesa y un soporte que la valide. Pero un punto vital es que las acciones que se realicen se sustenten en un plan estratégico, lo cual no significa necesariamente una gran inversión.

Recientemente AUDAP, Asociación Uruguaya de Agencias de Publicidad, realizó un estudio sobre la industria publicitaria a partir de la Consultora CINVE, en donde, entre otros aspectos de relevancia, sostiene que si se analiza los servicios de publicidad de las agencias según medios de comunicación, se observa que la participación se ha mantenido relativamente estable en el período 2005 - 2008. Se destaca una fuerte participación: en televisión 48%, seguida por la prensa escrita con un 20%, y enterer lugar radio, vía pública y omnibus un 12%. Los cines, internet y otros medios representan un 10% de lo gestionado por la agencias. A esta distribución se le suma la realizada por las centrales de medios. Lo importante es que la totalidad de la inversión publicitaria para el 2008 es de 191 millones de dólares.

Como se entenderá son cifras importantes. Pero el aspecto a resaltar es qué tipo de acciones estamos realizando para lograr el éxito en la gestión de nuestra empresa. Existen distintos instrumentos de análisis y evaluación que permiten cuantificar las mejores inversiones en medios, las cuales pueden ser combinaciones de varias disciplinas. Cada empresa podrá definir cuáles son los medios más importantes a la hora de comunicar. Pueden ser medios masivos, eficientes según la estrategia a desarrollar, pero también para pequeñas empresas hay alternativas como acciones online, directas acciones de telemarketing, buena folletería dirigida al público objetivo, entre otras acciones de comunicación.

Realizar una estrategia efectiva de comunicación no implica necesariamente grandes inversiones. Lo importante es generar espacios de comunicación para nuestros públicos objetivos y lograr así una presencia al margen de las incertidumbres que serán pasajeras, pero la empresa bien gestionada permanecerá en el tiempo.

Agilice y simplifique buscando su propiedad en

www.santestevan.com

**La más amplia variedad
de opciones inmobiliarias
en Ciudad de la Costa.**

Ventas / Alquileres / Administración



Ciudad de la Costa - Montevideo

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

www.santestevan.com

Horario de atención lunes a sábados 10 a 19 hs.



CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA

¿Coaching y acción o quietos con recesión?



GERARDO SILBERT
Coach Trainer Organizacional
y Ejecutivo
www.silbert.com.uy

Quizá recuerden el cuento del empresario exitoso cuyo hijo llega de la universidad y atento a lo que pasa en el mundo, llena la cabeza de su padre con los recaudos que debería tomar frente a las necesidades de las que su padre, no tiene idea. Considera finalmente las sugerencias del hijo y reduce el negocio a la mínima expresión. De ahí a la bancarrota, es un paso.

La palabra genera realidad, y ésta se crea a partir de nues-

tras conversaciones. Si conversamos de la crisis viviremos en la crisis. Si conversamos sobre la oportunidad, lo más probable es que veamos las cosas desde ese otro lugar.

Sin duda que hay y habrá razones que nos alertan sobre el acercamiento de los coletazos y efectos-rebote de la crisis económica mundial. Aún así, podemos elegir con qué velocidad la hacemos presente en nuestro negocio. Más aún, de qué forma la vamos a recibir: desde la quietud o desde la acción.

- La recesión es una prueba para nuestro negocio.
- La recesión es una prueba para nuestro trabajo.
- La recesión es una prueba para nuestros ahorros.
- La recesión es una prueba para nuestra vida.

Un error común en estos tiempos es creer que el éxito depende de condiciones externas. El éxito no depende de las condiciones del mercado, depende de nosotros, de los conocimientos, las habilidades y la actitud que tengamos para obtenerlo.

En toda tormenta se destacan tres tipos de personas y por lo tanto, organizaciones:

1. Los que se ahogan.
2. Los que esperan el rescate.
3. Los que preparan los botes salvavidas y reman por sí mismos.

Centremonos en el primer punto, quizá se cae en los errores comunes aplicados a tiempos de crisis:

- reducción de inversión publicitaria
- descuido en la fidelización de los funcionarios
- debilitamiento de la identidad corporativa
- negación de asesoramiento profesional de marketing y comunicación

¿En qué grupo se identifican tu, tu empresa y tus clientes?

¿Cómo sortearemos esta prueba?

En primera instancia, internalizando que no podemos hacer todas las cosas por nosotros mismos, y sin duda, comprendiendo que es vital que no sólo cambiemos nuestra conversación sino que además, accionemos. Accionar desde un lugar diferente al que lo hacemos habitualmente. Salir de la caja y poner en juego la creatividad, un mayor compromiso, esfuerzo y dedicación.

En las notas anteriores hablamos de Coaching. El Coaching Inmobiliario nace de la necesidad de los agentes inmobiliarios por buscar resultados extraordinarios, y agudizar el arte de conocer al cliente, tanto comprador como vendedor. El Coaching desarrolla la habilidad de saber formular preguntas abiertas dedicadas a explorar la realidad y descubrir nuevas posibilidades para cambiarla: Qué... Cuando... Dónde... Quién... Cuánto... Cómo... El Coaching funciona como un entrenamiento personalizado orientado a desarrollar capacidades individuales y habilidades en los equipos a través de la alineación de los objetivos y la elaboración de nuevos planes de acción, manteniendo así el alto grado de profesionalización que desde hace tiempo se viene exigiendo en el sector con el fin de lograr resultados impensados hasta ese momento. Hoy más que nunca vale la pena hacer uso de ello. Algunas preguntas para ir comenzando:

1- Reorientar la intención y atención de lo que nosotros y nuestra organización tiene que hacer a partir de ahora.

Es necesario otro pensamiento estratégico, otra planificación. Podemos caer en pensar: "¡ya pasamos tantas crisis!" o repensar y evitar las decisiones impulsivas y poco creativas y estar dispuestos a innovar en todo aquello que sirva para fortalecer y conquistar. Aprender del pasado es la habilidad más importante para el desarrollo del ser humano y de las organizaciones.

2- Si ya vivimos alguna crisis, seguramente aprendimos que la conversación de los miedos carecía de fundamento más de un 97% de las veces.

Los casos que tememos:

- En menos del 5% de los casos podemos hacer algo al respecto
- Sobre otro 5% no tenemos control
- El 90% restante, es "algo" que termina por no suceder

La "lógica" interpretación de estas estadísticas sería pensar: entonces no me preocupo. Y justamente de lo que sí se trata es de ocuparse, más que nunca, venciendo todo miedo que se interponga en el camino. Identificar cuáles son esos miedos y

“Nada tarda tanto como aquello que no se empieza.”

sobre todo tener evidencias o hechos concretos de ellos. Qué sentimos frente a ellos y fundamentalmente qué consecuencias trae la crisis. ¿Cuáles suposiciones tienen fundamento y cuáles no? Los invito a plasmar este pensamiento por escrito y poner en su debida perspectiva tanto el optimismo absurdo como el pesimismo injustificado.

3- ¿Cuál es mi situación actual, mis recursos disponibles?

¿Sobre qué se tiene capacidad de control?

¿Qué va más allá de mi capacidad para ejercer control?

¿Qué es insignificante y qué no es importante?

¿Qué está funcionando bien?

¿Cuáles son mis puntos fuertes, los de la organización y los de mi gente?

Reevaluemos los talentos, las habilidades y los recursos disponibles de la organización y del equipo, y cómo aprovecharlos más y mejor. De lo que sí estamos seguros es de que sobre lo que sí tenemos absoluto control es sobre nosotros mismos.

4- Nuevos escenarios que invitan a reevaluar los procesos de realización de negocios.

¿Para qué estamos hoy en el negocio? Una Nueva Visión y una nueva Misión que tendrán que ser redefinidas y comunicadas con claridad meridiana, además de identificar cuáles serán ahora los roles de cada uno en cuanto a su contribución a la organización.

5- El Marketing de esta etapa.

Nuestro esfuerzo estará direccionado a hacer más con menos e introducir esos medios que antes no hacíamos o no utilizábamos, tanto sea por desconocimiento, comodidad o porque siempre se hizo así. Apuntamos a más efectividad en la captación de clientes (externos e internos), propiedades e interesados. Trazamos e implementamos planes promocionales que nos posicionen más efectivamente.

¿Qué me falta en la conversión de visitas de clientes a negocios?

¿Mi imagen actual es suficiente para competir en esta etapa?

¿Cómo preservar a los clientes actuales?

¿Cómo capitalizar a quienes ya han tenido una experiencia positiva con nuestro negocio? ¿Convendrá aliarnos estratégicamente con quienes corresponda para sumar?

¿Puedo optimizar recursos disponibles para mejorar la comunicación y concentrar esfuerzos y publicidad en medios óptimos?

6- ¿Cómo trabajar con mayor eficacia?

El manejo del tiempo es otro aspecto que en épocas de vacas flacas y nuestra gestión de agenda debe ser maximizada. Es tiempo de poner todo bajo la lupa. ¿Mis habilidades para captar clientes pueden mejorarse? ¿Mi planificación diaria semanal y mensual son suficientes para alcanzar mis metas? ¿Mi sistema de seguimiento puede ser más efectivo? ¿Mi presentación de negocios es eficiente y efectiva? ¿Cuáles son las objeciones que hoy aparecen y no estoy manejando efectivamente?

7- ¿Qué oportunidades están disponibles y no estoy viendo o usando?

¿Qué oportunidades tengo para mejorar la prospección de clientes?

¿Cuánto puedo ahorrar invirtiendo en la tecnología y procedimientos prácticos para ahorrar costos?

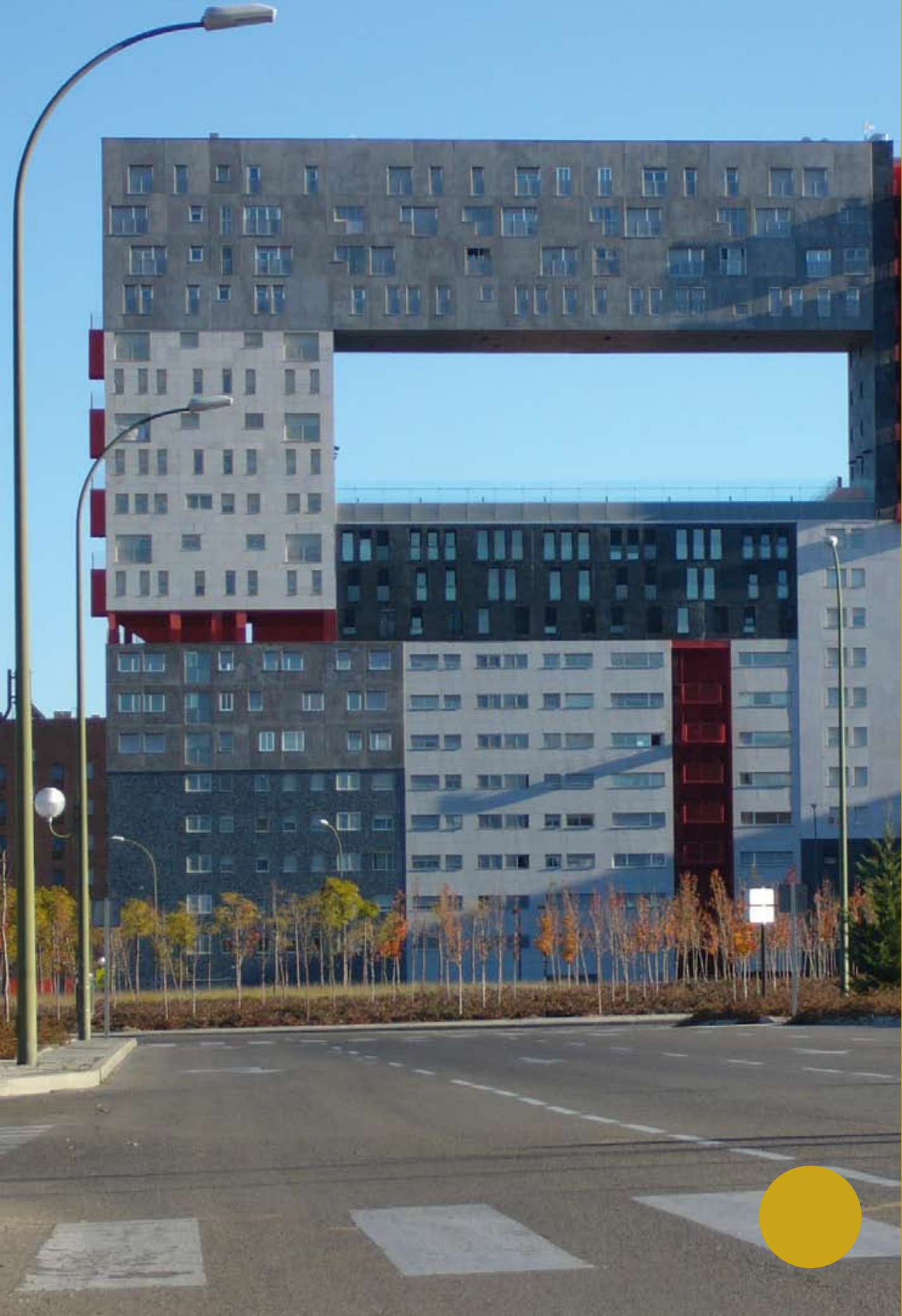
¿Qué capacitación profesional es necesaria en esta etapa?

Tal como mencionamos: un error común es reducir la inversión en este rubro. Craso error debido a que las oportunidades pueden ser mayores cuanto más eficientes son nuestros equipos. ¿Qué **liderazgo** me resultará más conveniente en esta época? Para lo cual, debemos ser muy cuidadosos de no confundir control con liderazgo. Cuanto mayor sea el desafío mayor es el potencial a provocar y liberar en nuestra gente. ¡Aprendamos a hacerlo!

España recurre a nuevas ideas que quizás no hayas aplicado en tu negocio. La idea del alquiler con opción a compra o el intercambio de vivienda como medio de pago sin pasar por la compra y venta de terceros, son algunas de las posibilidades que quizás podríamos explorar.

Un líder Coach, trabaja siempre en base a las preguntas que ayuden a una mejora del crecimiento personal: ¿Cómo poder disfrutar del tiempo libre? ¿Cómo gestionar el carácter, el sentido del humor, la capacidad de motivar a los integrantes del entorno? ¿Cómo afrontar el estrés? ¿Cuáles son las cosas que hay que cambiar? ¿Cuáles son las excusas que estoy poniendo/dando?

Si la crisis no llegó puedo elegir: me voy de vacaciones y me preocupo en marzo... o ya mismo me comprometo con mi presente y futuro, y, en consecuencia, el presente y futuro de mi organización. En mi opinión, comencemos ya... *nada tarda tanto como aquello que no se empieza.*



Mercado Español

En busca de alternativas



JOSÉ LUÍS PÉREZ COLLAZO
Corresponsal

Llegó el momento de buscar soluciones a medida y en este escenario aparece en España, el alquiler con opción a compra, que se está convirtiendo en el sistema elegido por muchos españoles que sueñan tener una vivienda en el día de mañana sin tener por ello que esperar.

Las promotoras inmobiliarias ven este sistema, como una atractiva solución que ofrecen a sus clientes, los cuales podrán ganar tiempo y conseguir una hipoteca a largo plazo.

Principalmente el sector inmobiliario destinado a obra nueva ha captado el mensaje y está sacando interesantes ofertas al mercado. Hasta este momento esta alternativa podía darse solamente con las viviendas de promoción pública.

El alquiler se ha convertido en la prórroga perfecta para futuros propietarios y dicha apuesta está entrando con mucha fuerza entre la gente que busca una solución habitacional y no la encuentra.

Hasta este momento siempre estaba presente la frase de que "alquilar es tirar el dinero", pero en la actualidad el cliente está entendiendo que el alquiler con opción a com-

pra le permite recuperar parte de la renta desembolsada durante unos determinados años, para eso, las promotoras llegan a un acuerdo con los futuros compradores para que estos vivan durante unos años en régimen de alquiler y cuando ellos decidan adquirir el inmueble puedan reducirse del precio total parte de lo pagado durante su estancia de arrendamiento.

El sistema funciona de tal forma, que el porcentaje a descontar dependerá del contrato y será mayor cuanto antes se ejerza el derecho a compra. El paso de los años tampoco suele engordar el valor de la vivienda, que será el pactado desde un principio.

Por otro lado el gobierno, esta potenciando en todo el territorio español, la apuesta con fuerza por este sistema, comenzando a trabajar en conjunto con distintas entidades bancarias; es así como el grupo Caja Madrid invertirá 400 millones de euros en financiar y promover la construcción de dos promociones con las primeras 400 viviendas en alquiler con opción a compra incluidas en el Plan de Vivienda de la Comunidad de Madrid.

El proyecto contempla la participación de dicha Caja, con un 30% del capital, que se encargarán de la construcción de las viviendas, destinadas a jóvenes menores de 35 años; de esta forma la entidad tiene previsto colaborar en la construcción de 10.000 viviendas en alquiler con opción a compra destinadas fundamentalmente a jóvenes, pero también al resto de colectivos.

AGRADE LA CAJA FUERTE.
INVERTIR EN PROPIEDADES ES LA FORMA MÁS SEGURA DE CONSERVAR EL VALOR DE SU DINERO.

Más de 500 socios trabajan profesionalmente para que el mercado inmobiliario siga siendo la opción más sólida a la hora de invertir.

La CIU está conformada por más de 500 Empresas Inmobiliarias y cuenta con Cámaras Asociadas en el Interior:
Costa de Canelones, Cámara Inmobiliaria Regional Chuy, Colonia, Paysandú, Rivera, Rocha, Salto, San José y Tacuarembó.



Proyecciones para el verano 2009

Se alquila Uruguay

Por: Martín Otegui

Mientras el mundo se encuentra sumergido en una de las crisis económicas más importantes de la historia, Uruguay realiza los últimos ajustes para la temporada veraniega que ya comienza. Expertos de Canelones, Maldonado y Rocha analizan la situación del mercado inmobiliario en los balnearios, condicionado por este particular contexto internacional.

“Uruguay cuenta con 650 Km. de costa que complace a todos los gustos. La calidad de sus aguas y arenas, así como la seguridad de servicios y paradores configuran un entorno óptimo para el simple ocio o la práctica de todo tipo de deportes náuticos. Desde el Río de la Plata hasta el Océano Atlántico sus costas configuran un collar de disfrutables playas, donde arenas blancas con olas bravas o rinconadas con gente en playas mansas para disfrutar con la familia; configuran el menú de ocio a la hora de las vacaciones en las diferentes épocas del año”. Así promocionan, desde el Ministerio de Turismo, las veraniegas tierras uruguayas. Otro tema fundamental es dar a conocer las viviendas donde los turistas se pueden hospedar. Eso es tarea de las inmobiliarias y los propietarios que, según dicen, no la tienen tan fácil como en años anteriores.

Richard Illa, presidente de la Cámara Inmobiliaria de Rocha, admite que la temporada “viene rara”. A pesar de contar con una ocupación casi total para la primera quincena de enero, Illa no se arriesga a afirmar que esta tendencia se mantenga durante el resto del verano, sobre todo teniendo en cuenta la situación financiera mundial. El ritmo de las consultas para arrendamiento, la concreción de las reservas, las comodidades que se ofrecen y los precios solicitados son algunos de los indicadores utilizados por los analistas para conocer el estado inmobiliario. En la Costa de oro la situación es similar. Luis Alberto Cruz, de la Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Canelones (ADICCA), dice que el ritmo con el que se vienen realizando las reservas de alquileres es “lento pero continuo”. Este comportamiento está dentro de lo que se esperaba, según Cruz, con paquetes de 15 días como la modalidad de alquiler más frecuente este verano.

Lo que busca el turista

Si bien algunos de los agentes que intervienen en el proceso de arrendamiento de viviendas para el veraneo varían cada año, otros se mantienen inalterables. Se trata de aquellos aspectos que tienen que ver con las preferencias de los turistas o las características del terreno, y determinan las reglas de juego para el negocio. Una primera distinción se da en el período en que se realizan las reservas de las propiedades. “Los alquileres de las casas más caras e importantes (frente al mar, por ejemplo) se dan a partir del mes de junio y llegan hasta septiembre. Esto se debe a que la oferta de este tipo de viviendas es muy limitada. Después se sigue con los alquileres de las casas más baratas o las de los propietarios que alquilan sus casas a jóvenes solos (éstas representan el porcentaje más bajo de nuestra oferta). Y por último queda el grueso de la cartera, que son las casas de valor medio de alquiler”. Esta realidad, que Illa indica sobre Rocha, se da en la mayoría de las zonas costeras. El valor de las edificaciones suele tener una relación directamente proporcional a la distancia que las aleja del mar.

Otro factor que suele tener en cuenta el turista, cuando busca un lugar donde pasar sus vacaciones, es la cercanía de la vivienda a un centro comercial o zona de servicios. Desde un pequeño almacén hasta un enorme supermercado pueden inclinar la balanza a la hora de elegir dónde quedarse. Aquellas casas próximas a locutorios, cibercafés, farmacias, estaciones de servicio, boutiques y otro tipo de locales comerciales cuentan con plus, sobre todo en los balnearios menos desarrollados, donde los comercios no abundan.

Además de la ubicación, la proximidad con los centros de servicios y las comodidades de la vivienda, los visitantes buscan algo que, lamentablemente, está cada vez menos presente en nuestro país: seguridad. Desde ventanas con rejas, portones, alarmas, cámaras filmadoras y hasta guardias de seguridad son las opciones que se manejan para combatir la delincuencia, las que son muy valoradas por los turistas a la hora de realizar un arrendamiento.



Encontrar un sitio que reúna todas estas características y que se ajuste a los requerimientos del cliente no es tarea fácil. Es aquí donde el papel del agente inmobiliario se vuelve clave. “No todos los turistas quieren o pueden alquilar las mismas casas. Cada uno prioriza lo que más le gusta o necesita. Nosotros, siempre tratamos de hacer un saco a la medida para cada cliente en particular”, afirma Illa.

Efectos de la crisis

Como ya se ha dicho, la crisis financiera que afecta prácticamente a todos los países del mundo hará de esta temporada, un desafío especial. La propia vida diaria de los veraneantes se verá afectada por la recesión. Los precios de los alimentos, los artículos para el hogar, el costo de los servicios...todo teñido de una gran incertidumbre. Y en este contexto, el valor tanto de los alquileres como de las habitaciones de hotel tendrán que regularse.

Los especialistas consultados por Ciudades minimizaron los posibles efectos de la crisis en el mercado inmobiliario uruguayo. Illa indicó que “no me doy cuenta si está influyendo o no”, mientras que Cruz precisó: “Afecta indirectamente, debido a las incertidumbres que genera en la gente (en lo que refiere a impacto en nuestras economías subdesarrolladas) y provoca una contracción en el gasto”.

Sin embargo, el impacto se hace mucho más evidente en las cifras de reservas que se manejan. En Rocha, por ejemplo, se lleva alquilado poco más del 30% de lo que se ha reservado, para estas mismas fechas, en años anteriores. Esto se debe en parte al desbarajuste que ha experimentado el valor del dólar y, por ende, los precios de las propiedades. Los propietarios fueron advertidos en junio de la caída de la moneda americana y realizaron los ajustes pertinentes, pero la realidad cambia cada día.

No obstante, como dice Cruz, en la Ciudad de la Costa “conforme se acercan las fechas, se acelera el ritmo de concreción”. Algo similar sucede en Rocha: “Ya se han realizado alquileres. Fueron principalmente antes de la crisis y ahora se nota una nueva ola de consultas. En este mes de diciembre esperamos se concreten la mayor parte de los alquileres que quedan por hacerse”, indica Illa.

Las reservas ya pactadas corresponden en su mayoría a turistas argentinos, y es de este mismo país que se espera lleguen más visitantes para el resto de la temporada. “Nosotros esperamos siempre a los turistas argentinos, porque es un turista que le gusta usar los servicios, cuida mucho de las casas y le deja al lugar muchos beneficios económicos. Son gente muy parecida a nosotros los uruguayos, con las mismas costumbres, misma cultura y muy respetuosa para con nuestra gente. Por otro lado, no debemos olvidar al turismo interno, que ha crecido en muy buena forma. Con turistas que descubren nuestro lugar, para muchos de ellos adoptar como propio y vuelven todos los años”.

El papel del Estado

La promoción de los balnearios nacionales, así como las termas y otros destinos turísticos, ha sido una de las grandes preocupaciones de los gobiernos de los últimos años. Se comenzó por la creación del ya legendario lema “Uruguay natural”, que intenta decir mucho con poco. Las piezas publicitarias que se han realizado bajo este lema no han variado demasiado, y suelen mostrar, en flashes, distintas opciones de descanso y divertimento. Atardeceres en la playa, arenas blancas y aguas verdes, montañas y prados, lagunas, arroyos, complejos termales, lugares históricos, casinos y boliches configuran un amplio cuadro de ofertas difícil de rechazar. Estas piezas, de un alto costo que se refleja en la excelente calidad, se pueden apreciar fundamentalmente en canales de cable. Estos spots se presentan como uno de los principales “ganchos” para atraer a visitantes de varias partes del mundo, que encuentran en nuestro país las condiciones ideales para su descanso. Además, hace algunos días Uruguay participó de la Feria del turismo en Argentina, donde se dio a conocer las bondades de nuestro territorio. Sobre la campaña publicitaria para esta temporada 2009, los entrevistados tienen sólo comentarios positivos. “Es muy buena. El Estado está trabajando muy duro en el tema turismo y eso se refleja cada día más”, dijo Illa. Por su parte, Cruz aseguró que “toda campaña suele ser efectiva y debemos generar el hábito de vacacionar. Hay mucha gente en nuestro país que por diferentes causas no lo puede hacer. Pero también hay sectores que económicamente lo pueden hacer pero no están motivados, y considero que deben ser estimu-



lados a vacacionar en nuestro país. Fortalecer la apuesta a nuestro mercado interno puede ser algo muy positivo en épocas como las que se avecinan”.

Pero también desde el gobierno proviene el contrapeso que inclina desfavorablemente la balanza. Algo que detiene el enorme impulso que se le pretende dar al turismo desde la promoción internacional. Se trata de los impuestos que, según los propietarios y los agentes inmobiliarios, obligan a elevar los precios sobre lo que los visitantes están dispuestos a pagar.

El tema ha generado polémica entre las autoridades y las cámaras inmobiliarias, sobre todo en lo referente a la aplicación del IRPF a los arrendamientos. Desde la Cámara Uruguay de Turismo se planteó una exoneración del impuesto para poder bajar los precios esta temporada. Su presidente, Luis Borsari también presidente de la Cámara Inmobiliaria de Maldonado, dijo en declaraciones a El País que “el IRPF es un costo, retenga quien lo retenga. El tema es exonerarlo. Pueden haber alternativas como devolverlo, por ejemplo, si cobro el IRPF y después se reintegra con la contribución. Eso también podría servir”. Una de las principales preocupaciones para la Cámara es la informalidad. “Lo dramático es que el 80% o más de los arrendamientos de la temporada se realizan fuera del sector inmobiliario formal. Antes rondaba entre el 60% y el 65%. La temporada pasada, por el IRPF, automáticamente subió al 80%”, indicó Borsari al periódico. Desde el Ministerio de Turismo se aseguró que se luchará contra la informalidad en los arrendamientos, y que incluso se está redactando un proyecto de ley que atienda a estas urgencias. Luis Cruz tiene claro que lo que importa es que lleguen los visitantes, y plantea alternativas: “Todo lo que mejore a la afluencia de turistas será bienvenido. Otra medida podría ser que se descontase del pago de impuestos, tanto al propietario como al inquilino, el importe abonado por concepto de IVA, o sea del importe como contribuyente del IRPF descontar el importe generado por pago de IVA, en el caso de no residentes que a su vez tampoco son propietarios en Uruguay reintegrárselos total o parcialmente”. Por su parte, Illa sostiene que “lo que está encareciendo los precios es el IRPF. Quiero aclarar que estoy de acuerdo que se aplique, pero habría que buscarle una manera más justa de aplicarlo. Por franjas de alquileres, puede ser una solución.

Pero no sé si es una solución válida. Para eso están los economistas. Nuestro sector se ha visto muy perjudicado con nombrarnos agentes de retención del IRPF. Sólo ha generado más informalismo y ha castigado a las empresas que estamos legítimamente instaladas. La Ley del Corredor Inmobiliario, podría ir ordenando, de alguna manera, esta actividad profesional que el turista y el inversor requiere”.

A pesar de estas idas y venidas, que son sólo caminos diferentes por los cuales llegar a un mismo objetivo, lo que todos intentan es que el veraneo sea lo mejor posible. Para el uruguayo que alquila su casa, para las inmobiliarias, para el visitante y para el Estado. Esta temporada será, sin dudas, particular debido a la gran cantidad de condicionantes externas. Cruz dice sobre esta temporada que “quizá sea como la anterior, lo que sería bueno”. Mientras que Illa afirma que será “discreta. Ni mala ni buena”.



Ser serios siempre, pero ahora sin alternativa

Las inversiones desde afuera y el “riesgo país”



Esc. ANÍBAL DURÁN HONTOU
Gerente de APPU

Este “riesgo país” del título no está referido al indicador que mide la diferencia que existe entre el rendimiento de los bonos de un país y el rendimiento de los bonos norteamericanos que se consideran libre de riesgos.

Me estoy refiriendo al riesgo que supone nuestro país en su funcionamiento. Me estoy refiriendo, entre otros aspectos, a que tenemos que ser rigurosos y estrictos con el estado de Derecho y ello implica seguridad jurídica (que no siempre pasa, como por ejemplo con la ley de ordenamiento territorial).

Nos consta y lo transmitimos, respecto a potenciales inversores que llaman a la gremial hurgando por invertir en inmuebles. Sabemos de la repatriación de capitales hacia nuestro país. Estamos en fluido contacto con la gente del Departamento 20 de la Cancillería, buscando canalizar ordenadamente la inversión de nuestros compatriotas radicados en el exterior, hacia el sector inmobiliario.

Sendos fondos de inversión europeos están estudiando la posibilidad de invertir varios millones de dólares en nuestro país, también en el sector inmobiliario.

Todo esto es alentador; pero debe obligarnos a redoblar el esfuerzo en pos de mejorar cruciales aspectos.

En primer lugar es menester tener una política de estado en torno a la inversión. Se que hay normas que la regulan, incluso un decreto de fines del año pasado mejoró las expectativas, se creó una oficina para atender específicamente este aspecto (desconozco como está funcionando), pero es buena cosa establecer criterios que velen por el inversor, criterios que trasciendan a los gobiernos y que sean una suerte de hilo conductor en la materia.

Esto no significa darle piedra libre a los inversores del exterior, pero es buena cosa tener en cuenta que estamos compitiendo con muchos países ávidos por captarlos.

El ejemplo de Destino Punta del Este merece la pena destacarlo. Organización que trabaja con cohesión y criterio, aunando esfuerzos entre sus integrantes, para intentar con imaginación y realidad traer hacia Punta del Este a todo el contingente extranjero que se pueda (aspecto que le sirve a todo el país). Y lo están haciendo (APPCU lo integra) con muy buen suceso.

Sin duda los excelentes datos de inversión extranjera de los últimos años son paradójicamente interpretados, como una falta de dinamismo de la inversión de origen nacional que conoce mejor la realidad de nuestro país (verbigracia las leyes de índole laboral, por ejemplo).

Aunque también es buena cosa mencionar, que las inversiones extranjeras que realizan inversiones millonarias, lo concretan después de un adecuado estudio de la realidad y sus perspectivas.

Pero la realidad todavía nos duele: para acercarnos a los países exitosos a nivel mundial y subir en forma permanente el ratio de inversión/producto (ubicándolo cerca del 20%), deben dirigirse esfuerzos en varias direcciones (hoy es 15.7%).

Sustancialmente el desarrollo del mercado de capitales. Sustancialmente mejorando el sector público, que actúe con más dinámica, con otra flexibilidad, que compita. Aunque debería ser una constante, es menester (en estos tiempos donde se avizoran dificultades) que el gobierno desregule en lo pertinente, desburocratice lo necesario, flexibilice lo que entienda, todo en aras de “aceitar” los mecanismos para que se pueda seguir invirtiendo sin que haya obstáculos que no dificulten la inversión.

Y algo no menor: aspiramos tener tanto una clase política, como empresarial y sindical que estén a la altura de las circunstancias. Por esto abogamos todos los días.

Y más en las actuales circunstancias, donde la crisis instalada en el mundo desarrollado ya comenzó a “acariciarnos”.

Es imprescindible mejorar el clima de diálogo que debe imperar siempre, con respeto y tolerancia. Una cosa son los matices en las opiniones, las legítimas discrepancias que hay en una colectividad constituida por hombres libres.

Otra cosa es el choque pasional, el enfrentamiento iracundo, la vehemencia desorbitada en la prédica o en la crítica. Lo que me preocupa es la división en el alma, esa que juzga los comportamientos éticos y no políticos creando rupturas irreconciliables.

Por todo lo escrito (y no escrito aquí) además del riesgo de los bonos uruguayos no perdamos de vista el riesgo que supone tener una conducta errática; para aspirar ser un país desarrollado debemos ser serios, creíbles, con instituciones sólidas y probidad en nuestra actuación, implicando con ello el respeto por la opinión distinta.

hasta donde
lleguen tus proyectos
llega tu banco



 **Santander**

EL VALOR DE LAS IDEAS

www.santander.com.uy

Reforma fiscal, compendio del año



Cr. TANIA ROBAINA
Asesora tributaria de la CIU

Haciendo una síntesis de lo ocurrido en el año nos parece oportuno hacer referencia a las normativas vigentes para el sector.

IMPUESTO A LA RENTA DE PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

Se discrimina en dos categorías:

- 1) IRPF a las rentas de capital
- 2) IRPF a las rentas de trabajo

1) Recae sobre rentas de capital tales como arrendamientos, intereses, incrementos patrimoniales, etc.

En este caso las inmobiliarias que intervienen en la administración de arrendamientos ofician como agentes de retención, siempre y cuando el ingreso total por arrendamientos del propietario no supere las 40 BPC en el año (cada BPC a la fecha asciende a \$ 1.775) y respetando el orden de prelación establecido en el art. 36 del decreto 148/007 y la resolución 662/007.

Esta exoneración, si correspondiese, la debe tramitar el propietario ante DGI. Quienes a diciembre de 2008 aún tengan vigente la exoneración les será extendida por un año más. Quienes a dicha fecha les haya caducado deberán volver a tramitarla.

Si los ingresos anuales por arrendamiento superan las 40 BPC, entonces el mismo propietario deberá tramitar la anulación de la exoneración, utilizando para ello el formulario 5501, en DGI.

El titular de los arrendamientos puede ser persona física residente o no residente. Hacemos esta diferenciación por las declaraciones juradas a presentar, tanto las correspondientes a las retenciones mensuales como las declaraciones anuales, si no optó porque las retenciones sean iguales al impuesto.

En el caso de alquileres por temporada estará vigente también la posibilidad de exoneración. Si el total de los alquileres percibidos por el propietario no supera las 40 BPC anuales, entonces no estará sujeto a retención ni impuesto.

La retención por incrementos patrimoniales la efectúa el escribano (agente de retención). Surge en el caso de compraventa de inmuebles gravando al vendedor.

Se podrá liquidar en forma ficta (1.8 %) para los inmuebles adquiridos antes del 01/07/2007 o bien en base al cálculo real (12 % de la diferencia entre el valor de venta y el de compra actualizado según variación de la UI).

2) Recae sobre rentas del trabajo, tanto dependiente como independiente, jubilaciones, pensiones, etc.

En este caso se deberán sumar todos los ingresos percibidos en el mes para calcular el IRPF a pagar. Si se es dependiente, el empleador actúa como responsable sustituto.

A partir del 01/01/09 según la ley 18341 y la resolución 1975/008 los contribuyentes podrán liquidar el IRPF como núcleo familiar. Esta opción se materializa presentando la declaración jurada del impuesto correspondiente al período.

Si alguno de los integrantes del núcleo familiar no hubiera sido contribuyente en el año anterior, uno de los dos, exclusivamente y a su elección, podrá solicitar durante el ejercicio la reducción de las retenciones que se efectúen a las rentas que obtenga en relación de dependencia, así como reducir los anticipos que realice.

Para determinar la retención mensual en este caso utilizarán el mismo procedimiento que para los restantes, deduciendo a la cifra resultante el 5 %.

Aquellos que obtienen rentas de trabajo fuera de la relación de dependencia y optaren por tributar como núcleo familiar, reducirán el monto de los anticipos también en un 5 %.

En cuanto a cambios de franjas en el cálculo del IRPF y sus tasas progresionales, así como el importe a deducir por hijo menor de edad o dis-

capacitado por concepto de salud, es importante tener en cuenta la ley 18.341 del 30/08/2008 así como el decreto 444/008 de setiembre de 2008.

IMPUESTO A LAS RENTAS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (IRAE)

Según su forma jurídica o el importe anual de las rentas generadas se estará gravado por el IRAE en forma preceptiva. Tal es el caso de SRL, S.A. y toda aquella persona física o jurídica que supere los 4.000.000 de UI anuales.

Asimismo, en el caso de S.A. y de aquellos contribuyentes que superen los 4.000.000 de UI de ingresos anuales deberán disponer de contabilidad suficiente.

Los gastos a deducir deberán estar debidamente documentados y se deducirán a prorrata del impuesto que grava al proveedor.

Quienes estando gravados por IRPF, opten por tributar IRAE, por el año 2008 lo pudieron hacer hasta el mes de febrero 2008.

Por el ejercicio que comienza (2009) lo podrán hacer ahora mismo presentándose ante DGI. Quienes no están obligados a llevar contabilidad suficiente podrán liquidar por el régimen ficto.

Las inmobiliarias, por tratarse de servicios puros, en caso de optar por el régimen ficto la escala a aplicar será el 48 % de sus ingresos brutos.

Las declaraciones juradas de IRAE se han presentado, utilizando la aplicación SIGMA que se obtiene de la página de DGI.

Se completarán las declaraciones 2/148 o 2/149 dependiendo de si la empresa es no CEDE o CEDE respectivamente. Tasa vigente 25 %

IVA

En cuanto al IVA, las mayor modificación ha sido la tasa: 22 % (básica) y 10 % (mínima).

También en cuanto a los anticipos, antes se abonaban siempre en forma mensual. Ahora empresas gravadas por IRPF lo podrán hacer en forma bimensual.

Relativo a la declaración jurada de IVA y otros anticipos, la misma se presenta utilizando la aplicación Alfa 8.



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
Solymer: 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
www.sigaloavarela.com

CASA CENTRAL: Colonia 1557 - Teléfono 409 85 91

Curso - Taller Tasaciones

“El avalúo inmobiliario profesional”

Luego de la charla introductoria realizada en mayo, se desarrolló el primer módulo de este curso taller de tasaciones. Es la primera vez que se estudia en profundidad este tema (32 horas)

Docentes: Ing. Martha Siniacoff y Lic. Daniel Fraga / 6, 13, 20 y 27 de septiembre

Luego de la charla introductoria efectuada el 15 de mayo, se procedió a desarrollar el primer módulo del Curso - Taller de Tasaciones.



Seminario - Taller con Role Playing

“Herramientas Innovadoras para la Negociación Inmobiliaria”

Docente: Lic. Samuel Borensztein
18 de octubre

Docente del Proyecto de Negociación de Harvard y Universidad de Montana, es Mediador Internacional desde 2004



Conferencia

“Crisis financiera y perspectivas de futuro”

Ec. M^a Dolores Benavente / 21 de octubre
En el marco de conferencias desarrolladas por CIU y ABN.



Conferencias

“Te has puesto a planificar tu futuro” - Real Seguros

“Soluciones Analíticas para generar Oportunidades de Negocio” - Clearing de Informes

En el marco de los convenios firmados con Clearing de Informes y Real Seguros, la Institución organizó una jornada de Conferencias para los socios el día 12 de noviembre de 2008, en el Salón de Actos de CNCyS.





Seminario - “Agrimensura Práctica para Operadores Inmobiliarios”

Docente: Ing. Agrim. Gabriel Segalerba / 14 de noviembre

Seminario enfocado principalmente a la Interpretación cabal de planos y otros aspectos.



Seminario - Taller Venta Inmobiliaria Profesional “VIP”

Docente: Dr. Alfredo Tortorella / 21 y 22 de noviembre

Último seminario, desarrollado por el Director del ICIU.

29ª Reunión del CIMECH convocó a líderes inmobiliarios regionales

Los profesionales inmobiliarios de la región se reúnen para intercambiar experiencias, analizar la situación de crisis mundial, y trabajar en pos de mejorar cada día el mercado inmobiliario y estar a la vanguardia con las novedades internacionales. En el marco de este intercambio constante, se realizó el pasado 13 de noviembre la 29ª Reunión del Consejo Directivo de la Confederación Inmobiliaria del Mercosur y Chile (CIMECH).

La reunión se realizó en Paraná, en la provincia de Entre Ríos (Argentina), y contó con la presencia de FIRA (Federación Inmobiliaria de la República Argentina), APEL (Asociación Paraguaya de Empresas Loteadoras), CAPEI (Cámara Paraguaya de Empresas Inmobiliarias), COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis). En representación de los profesionales uruguayos, estuvo presente la CIU (Cámara Inmobiliaria Uruguaya).

Al día siguiente, también en Paraná, el Hotel Howard Johnson fue sede del Primer Salón Regional de Negocios Inmobiliarios, convocado por el Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios de Entre Ríos. Durante la jornada, los representantes de la CIMECH evaluaron la actividad inmobiliaria en la región en el marco de la crisis económica actual.



Gran celebración del 21º Aniversario de la CIU

El pasado viernes 28 de noviembre, inmobiliarios y representantes de instituciones afines y colaboradoras, celebraron el XXI Aniversario de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), en conjunto con el Día del Profesional Inmobiliario que se conmemora el 27 de noviembre.

La cita se dio lugar en el Salón Flamingo del Complejo Riviera y contó con la participación de más de 240 personas. Se hizo presente el directorio de la CIU así como también representantes de las Cámaras Asociadas del interior del país y del extranjero.

En la oportunidad, la Comisión Directiva realizó un especial reconocimiento al Cr. Federico Molins (Gerente General de El Libro de los Clasificados), por su compromiso y apoyo brindado a través del semanario hacia la institución.

Durante la fiesta, los invitados disfrutaron de diversos espectáculos y participaron en el sorteo de premios otorgados por El Libro de los Clasificados y Banco Santander.



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

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 al 099 617.469. En el caso de mediar actuación profesional ó 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 y 2 bases en Montevideo; el auto o la moto es el socio. Costo mensual: automóviles \$175, motos \$110. Informes: Sr. José Maich por el 709 3007 o 099 925 314 - 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, web: 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.

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

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

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.

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.

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, email: 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, email: 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 ó 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.

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

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.

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 Uruguaya (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

Real Seguros Le ofrece una amplia gama de seguros de vida, que se adaptan a sus más variadas necesidades. Seguros Colectivos de Vida, Seguros Individuales, Seguros Individuales de Vida y Ahorro. Informes: Sra. Rocío Luque, 698 4576, 099 134 123 - rocioluque@hotmail.com

Secom Convenio con beneficios exclusivos para el Grupo Familiar de las empresas inmobiliarias afiliadas. Por mayor información comunicarse a los teléfonos 0800 4584 - 902 6211*

SecurityPc Ofrece a los socios el servicio de reparación y mantenimiento informático mediante 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

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. 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.

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

Adm 10% de descuento en los cursos que se dictan.

Ancel Contrato 24 meses del servicio GSM. Planes c/terminal incluido sin y con límite de crédito según la franja de consumo y plan elegido. Planes s/límite de crédito y c/límite de crédito, y acceso a equipos gratis para nuevos contratos.

Argex Capacitación profesional del personal de empresas, mediante la 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>

Brou Programa Tarjeta MyPe's. Banco de la República Oriental del Uruguay - Corporación Nacional para el Desarrollo - Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay. En el marco del programa mencionado, se han alineado las distintas instituciones con el objetivo de ampliar el acceso para la facilitación de los negocios, para todos los micros y pequeños emprendedores y empresarios nacionales asociados a la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, puesto en marcha a nivel nacional un instrumento financiero denominado "Tarjeta MyPe's", que posibilita la adquisición de bienes ó servicios en relación directa con el giro de las empresas. Mas información mcalvo@cncs.com.uy

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.

Convergía Tarifas bonificadas para llamadas internacionales, cubriendo América, Europa, Asia, Medio Oriente y Oceanía, según planes de tarifas planas las 24 horas, sin costos fijos y sin gastos de conexión. a) Plan New Corpo Premiun para socios directos; b) Plan Corpo Rate para socios indirectos

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

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 (****estrellas), o en el Hyde Park Hotel (***estrellas).

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, que gira 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: el 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 DOFTEL S.A.

Medicina Personalizada Por un tiempo determinado, para Nuevos Socios, Medicina Personalizada ofrece el Plan Nuevas Familias, el mismo le permite descubrir la excelencia en salud.

Movistar Planes corporativos y personal e intragrupo, con tarifas competitivas para las empresas socias y sus funcionarios.

Solicite su asesor personal para elaborar el plan del convenio más adecuado a la medida de sus necesidades.

NEOS Acuerdo en el marco del Centro de Promoción de la Propiedad Intelectual, se desarrollarán de manera conjunta y para miembros y no miembros de la Cámara, servicios de transferencia tecnológica en Uruguay.

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 Todas 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 las carreras.

Parking de la Catedral Bonificaciones en el costo del estacionamiento de automóviles por hora obtenidas a través del acuerdo. Consulte por tarifas. Luego de las 20:00 horas, los beneficios del convenio no están vigentes por no tener personal administrativo para ejecutarlo.

QUANTIKA Descuentos especiales en el diseño y/o armado de las memorias anuales, según el siguiente detalle: Bonificación sobre el precio de lista, 10% para socios indirectos de la Bolsa de Comercio S.A., si además de ser socios gestionan certificados de origen, acceden al 15%, y 25% para los socios directos de la Bolsa de Comercio S.A. Se adjudicará un descuento extra del 5% para las memorias solicitadas entre el 1º de enero al 31 de marzo.

Remises Montevideo Uruguay Descuento del 10% en el costo de servicios con pago contado. Consulte por opciones.

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 Acuerdo ampliado con mayores bonificaciones en las tarifas de servicios de correspondencia y paquetería vigentes dentro del territorio nacional, según el caso, desde un 5 hasta un 50%, y se obtuvieron nuevos beneficios, para socios directos e indirectos, extensivo a la Bolsa de Comercio.

Trust International Representantes exclusivos de Iscla Security y Netcas Biz. Los socios directos e indirectos de la Bolsa de Comercio S.A., sobre todos los servicios de seguridad física (vigilantes y custodias) y los de seguridad electrónica tendrán una bonificación de un 5% de descuento sobre los precios de lista, con un plus de bonificación para los socios directos de un 5% de descuento sobre los tres primeros meses de contratado el servicio. En consultoría de seguridad, los socios directos e indirectos podrán solicitar sin costo la visita de un Asesor Comercial acompañado del experto en el área de su interés, para la evaluación inicial de diagnóstico in situ y sugerencias de actuación.

Universidad de la Empresa Bonificación en su inscripción durante el año lectivo 2008/09 en las carreras que conforman la propuesta educativa, y las cuotas durante el año lectivo, según: 25% en carreras universitarias; 30% en carreras técnicas; 25% en Postgrados y Maestrías. Condición: No ser estudiante actual de UDE, funcionario o familiar directo de los mismos.

Universidad de Montevideo Bonificación de un 10% 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.

La llave que abre una nueva era en el mercado inmobiliario: **Seguro de Alquiler**

**Porto Seguro – Seguros incorpora al
mercado inmobiliario una novedosa
GARANTÍA DE ALQUILER.**

Con importantes beneficios para:

Inquilinos

- Provee la **GARANTÍA** necesaria en 48 hs.,
con el costo más ventajoso del mercado.

Propietarios

- **ASEGURA** el cobro del alquiler hasta
por 18 meses, independientemente
de la causal de incumplimiento.
- Cubre eventuales daños al Inmueble.
- Lleva adelante las acciones judiciales por
desalojo, sin cargo para el propietario.

Inmobiliarias

- Garantía de alquiler sin costo para
la Inmobiliaria.
- Trámite sencillo, realizable parcialmente
por Internet.



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Alquiler

Informes / 402 8000*

www.portoseguro.com.uy

Consulte por la totalidad de beneficios y las
condiciones de acceso a este nuevo sistema.
Válido para residencias permanentes dentro de Montevideo.



Van Gogh

GRANDES
MAESTROS
DE LA
PINTURA



editorial **Sol90**

GRANDES MAESTROS DE LA PINTURA

Una colección de lujo con las obras más importantes de la historia.

10 tomos de 96 páginas cada uno, impresos en excelente calidad y tapa dura. Cada libro contiene una cronología con los hechos más importantes en la vida del pintor y una sección de galería que, por sus dimensiones, permite apreciar en detalle las principales obras del artista.

90
AÑOS
EL PAÍS

Los Viernes cada 15 días con
EL PAÍS más \$150

