

# ciudades



Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguay | año 11 - Nro. 36 | Junio 2012

NOTICIAS

## **ADVERTENCIA EN PLAZA: MASIVOS RETIROS ARGENTINOS**

VOCES OFICIALES

## **ANV: 65.000 VIVIENDAS DISPONIBLES**

ACTIVIDAD INMOBILIARIA

# **GUERRA AL INFORMALISMO**

EN LA MIRA DE DOS PODERES DEL ESTADO



**Vos tenes mil razones.  
Nosotros te damos respaldo.**

**Más de 24 años en todo el país.**

CÁMARA INMOBILIARIA DE COLONIA  
ASOCIACIÓN DE INMOBILIARIAS COSTA DE CANELONES  
CÁMARA INMOBILIARIA DE MALDONADO  
CÁMARA INMOBILIARIA DE PAYSANDÚ  
CÁMARA INMOBILIARIA REGIONAL CHUY  
CÁMARA INMOBILIARIA DE RIVERA  
CÁMARA INMOBILIARIA DE ROCHA  
CÁMARA INMOBILIARIA DE SALTÓ  
CÁMARA INMOBILIARIA MARAGATA  
CÁMARA INMOBILIARIA DE SORIANO  
CÁMARA INMOBILIARIA DE TACUAREMBÓ



**CAMARA INMOBILIARIA  
URUGUAYA**

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

## Sumario

- 2 Destacados
- 3 Editorial
- 4 Presentación V&B Comunicación
- 6 Noticias
- 8 Nota Central  
Director de DGI Cr. Ferreri
- 13 Noticias
- 14 Marketing en el laberinto
- 16 Dr. Jorge Larrañaga. Entre la  
globalización y la soberanía
- 18 SIMA 2010, Uruguay país invitado
- 20 Ec. Carlos Mendive, Presidente ANV
- 24 Dr. Pedro Bordaberry.  
Argentina, ¿seguirá incumpliendo?
- 26 Consecuencias de la política argentina
- 28 Plan Quinquenal, ¿se puede evaluar?
- 30 Proyecto de ley que promueve regulación  
de la actividad inmobiliaria
- 32 Escribe Frente Amplio
- 34 Dr. Alfredo Tortorella.  
Director académico del ICIU
- 38 Cra. Tania Robaina  
Asesora Tributaria de la CIU
- 40 Cr. Carlos Saccone, HSBC
- 44 Esc. Aníbal Durán Hontou. Gerente APPCU
- 46 Trabas argentinas
- 48 Noticias



**CAMARA NACIONAL  
DE COMERCIO Y  
SERVICIOS DEL  
URUGUAY**

## CIU

### COMISIÓN DIRECTIVA

**Presidente** / Gabriel Conde

**Vicepresidente** / Alfredo Blengio

**Secretario** / Assad Hajjoul

**Prosecretario** / Luis Silveira

**Tesorero** / Juan J. Roiseco

**Protesorero** / Walberto Mannise

### Directivos

Daniel Alves

Eduardo Gutiérrez Larre

Milton La Porta

Daniel Santestevan

Alfredo Tortorella

### COMISIÓN FISCAL

**Presidente** / Gerardo Barrios

Benigno Carballido

Ronald Pais

Juan F. Bistiancio

Luis A. Cruz

## Staff

Los artículos firmados son de  
entera responsabilidad del autor.  
Imp. en El País, D.L. No. 331 068

**Dirección:** Cámara Inmobiliaria Uruguaya

**Realización:** V&B Comunicación

25 de Mayo 555 of. 407. tel. 2915 4011.

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

**Asesor en comunicación:** Lic. Ramón Borges

**Diseño y diagramación:** Federico Boix

Buscá el sello CIU y encontrá una inmobiliaria seria, profesional y responsable.



# DESTACADOS

## 7 DATOS DEL RECIENTE CENSO

Casi el 10% de las viviendas en Montevideo están desocupadas.

## 22 CARLOS MENDIVE, PRESIDENTE DE LA ANV

"La ex fábrica de Alpargatas se transformará en casi 350 viviendas".

## 8 PABLO FERRERI, DIRECTOR DGI

"Controlaremos toda la actividad inmobiliaria, no solo la compra-venta de inmuebles".

## 34 DR. ALFREDO TORTORELLA

La "COMPETENCIA DESLEAL" en la gestión inmobiliaria.

## 13 Banco GNB Sudameris compró las acciones del HSBC en 400 millones de dólares.

## 46 CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO

Preocupación por trabas argentinas.

## 16 "MARKETING INMOBILIARIO EN UNA ENCRUCIJADA"

Lic. Diego Borges, especialista en la materia.

## 48

Se presentaron este año 128 proyectos de inversión por un total de 400 millones de dólares.



## Todo cae por su propio peso, desde que el mundo es mundo

**Gabriel Conde**  
Presidente CIU 2010 - 2013

Estimados Lectores, queridos colegas:

A esta altura ya se ha hablado mucho del tema, pero de todas maneras el tratado de Intercambio de Información tributaria con la Argentina, sigue siendo la principal preocupación de nuestro sector en este momento.

Muchos de ustedes, y de nosotros, lo que nos preguntamos es como sigue todo esto. En que nos va a afectar y cuanto, o mejor dicho en que y cuanto va a afectar a nuestro país, estos nuevos cambios.

Habrà paralización de obras? Perderemos la confianza de nuestros inversores? Irán los obreros a seguro de paro? Esto va a afectar a los demás pilares de nuestra economía? Será esta una retirada histórica de capitales?

Hay quienes dicen que no nos va a afectar, o que minimizan su impacto, ojala tengan razón. Para serles completamente honesto no creo que nadie tenga la respuesta, ni siquiera quienes han tomado la medida.

Quisiera pensar que nuestro país está tomando una medida consiente, un riesgo calculado. Que no estamos actuando bajo presiones y que esto es lo mejor para el país, así sea a largo plazo aunque nos cueste verlo ahora, para nuestros conciudadanos, para nuestra sociedad, república, país, en fin para todos nosotros.

No puedo evitar acordarme del 10 de febrero de 2010, cuando invitábamos a los inversores a los que ahora dejamos desamparados, a venir a nuestro país.

También me acuerdo y es una foto mucho más grata en la memoria, cuando nuestro país pequeño, consien-

te de sí mismo y digno, resistía las presiones extranjeras bajo aquella consigna de no negociar con bloqueo de rutas, corte de puentes o como quieran llamarle.

Somos un pueblo resistente. La resistencia es materia fundacional de nuestro ADN, no fue la diplomacia la que nos hizo libres, fue el espíritu de lucha, de este pueblo de la Banda Oriental que después se transformó en Uruguay.

Pedirles a los ciudadanos que resistan, en función de no ceder a las presiones extranjeras, como lo hicieron los habitantes de Fray Bentos, es muy distinto que pedirles a los ciudadanos obreros de la construcción por ejemplo, que acepten las consecuencias de haber cedido ante ellas.

Más aun cuando las medidas se toman en función de una supuesta integración regional, que arranco con el mejor de los optimismos, que se desarrollo con una increíble serie de trabas, problemas y asimetrías, y que ha sido malograda en los últimos años por las medidas proteccionistas de gobiernos vecinos.

Lo que sí es seguro es que las tormentas podrán ser suaves, o fuertes; hermosas o atemorizantes, benignas o destructivas; pero siempre son pasajeras. Son eternamente fugaces, como inexorable es la salida del sol.

De última todo cae por su propio peso, desde que el mundo es mundo.





© Juanjo Vázquez

## V&B COMUNICACIÓN

Estimados lectores:

Es un gusto para nosotros comunicarles que a partir de la presente edición, **la REVISTA CIUDADES de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya** es rediseñada y trabajada en su totalidad por **V&B Comunicación**.

“Ciudades” se renueva en todas sus dimensiones. Desde un cambio en el formato, diseño, diagramación, fotografía y en el contenido periodístico. Apuntamos a una publicación moderna, informativa, actualizada y con jerarquía profesional.

Creemos que debe ser la herramienta de comunicación por excelencia para el sector, la fuente de referencia y consulta de los comunicadores, y también el foro de expresión de autoridades de gobierno y políticos.

Por ello, entre otras cosas, nos encargamos por un lado, de que los comunicadores del país reciban, vean y transmitan el contenido de la misma, y por otra parte, contaremos con autoridades y protagonistas políticos como columnistas.

De esta forma, “Ciudades” será un órgano vital de expresión de los temas de interés del sector.

La revista cuenta con una excelente distribución. Recomendamos con 3000 ejemplares reales. Se distribuyen entre los socios de la Cámara Inmobiliaria, empresas constructoras, autoridades nacionales, Poder Ejecutivo, Poder Legislativo, cámaras, entidades gremiales, medios de comunicación y organismos internacionales como así cámaras inmobiliarias del Mercosur.

La alianza estratégica con El País, permitirá de ser necesario aumentar nuestro tiraje.

**Ante estas razones, nos encantaría que forme parte del cambio que tiene la REVISTA CIUDADES, invitándole a participar en cada edición. Brindaremos un espacio para que los lectores expresen el tipo de información que deseen, siempre que tenga relación con el sector.**

Como si esto fuera poco, tenemos el agrado de comunicarles que desde el 1° de junio, estaremos trabajando como Agencia de Comunicación para la Cámara.

A modo de presentación, V&B Comunicación, es una empresa que se dedica a la comunicación institucional en todos sus aspectos. Realizamos prensa y difusión, relaciones públicas, videos institucionales y media trainings. Construimos imagen corporativa, relaciones políticas y gubernamentales; manejo de crisis institucional, comunicación a sectores específicos, campañas de responsabilidad social empresarial, etc.

Si gusta interiorizarse en nuestro trabajo, lo invitamos a visitar:

**www.vybcomunicacioninteligente.com**

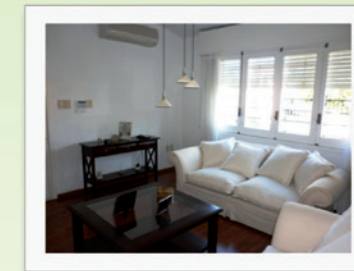


Cordiales saludos  
**Lic. Ramón Borges.**  
**Director.**  
**V&B Comunicación.**

## Aprovechá las herramientas que ofrece gallito.com para que vender inmuebles sea mucho más fácil

BARRA DE CARRASCO. Liv. com. c/estufa. Escritorio. 2 dorm. Playroom. Servicio. Parrillero techado. Garage. U\$S 235.000. Excelente ubicación - **Cód. Web: 6487826**

Código web en tu aviso impreso



Una galería completa



# 97%

más de posibilidades

Los avisos con fotos y código web impreso en el papel se visualizan un 97% más que los avisos que no los tienen

Por más información comunicate al 2400 2141 int. 386



# OFRECEN VIVIENDAS USADAS RECICLADAS

## Programa de Recuperación Urbana y Social

La Agencia Nacional de Vivienda, lanzó el Plan de Acceso a Vivien-  
da Usada Reacondicionada en Montevideo.

Las viviendas son financiadas a largo plazo y con cuotas accesi-  
bles. En los próximos meses se abrirá para el interior del país.-

Las inscripciones se reciben hasta el próximo viernes 15 de este  
mes de junio. Luego de finalizado el mismo, se realizará un sorteo  
público entre quienes cumplan los requisitos y obtengan la apro-  
bación crediticia por parte de la Agencia Nacional de Vivienda.

Para el sorteo, los inscriptos se agruparán por la cantidad de dor-  
mitorios a la que se inscribieron. El sorteo determinará el orden  
para elegir entre las viviendas disponibles que se correspondan  
con los ingresos declarados. **Atención: la participación en el  
sorteo no asegura la adjudicación de una vivienda específica,  
ya que la misma puede haber sido elegida antes.**

Las viviendas disponibles se encuentran en Villa Española, La  
Teja, Santiago Vázquez, Cerro, Colón, Lezica, Cerrito, Unión y Mal-  
vín Norte.

# EL 10 % DE LAS VIVIENDAS EN MONTEVIDEO ESTÁN DESOCUPADAS

## Datos del reciente censo de población y vivienda

Según datos brindados por el Instituto Nacional de Es-  
tadísticas a *REVISTA CIUDADES*, hay en todo el país  
un 18,3 % de viviendas que no están ocupadas. Si lo  
analizamos por departamento, el que mayor índice de  
viviendas desocupadas tiene es Maldonado con un 47  
%, pero la explicación es la presencia significativa de  
viviendas de uso temporal, característica de las zonas  
balnearias.

Presentamos a ustedes el cuadro comparativo de  
todo el país de viviendas ocupadas y desocupadas,  
según el censo que se acaba de realizar.

Hacemos la advertencia, que estos datos, pueden variar  
—aunque en forma leve— una vez que ingresen algunos  
formularios que fueron “observados” en su momento.

Departamento	Ocupadas	Desocupadas
<b>Total País</b>	<b>81.7</b>	<b>18.3</b>
Montevideo	90.5	9.5
Artigas	86.6	13.4
Canelones	78.7	21.3
Cerro Largo	81.1	18.9
Colonia	79.5	20.5
Durazno	81.7	18.3
Flores	83.4	16.6
Florida	79.9	20.1
Lavalleja	78.3	21.7
Maldonado	53.0	47.0
Paysandú	82.7	17.3
Río Negro	82.3	17.7
Rivera	85.2	14.8
Rocha	56.5	43.5
Salto	86.5	13.5
San José	85.5	14.5
Soriano	85.1	14.9
Tacuarembó	80.9	19.1
Treinta y Tres	80.1	19.9



Cr. Pablo Ferreri, Director DGI

# “Controlaremos toda la actividad inmobiliaria”

“Coordinaremos acciones con la Cámara para acabar con el informalismo”

Sobre fines del año pasado, la Cámara Inmobiliaria recibió datos de la consultora Cifra, que indicaban que sólo el 34 % de las transacciones inmobiliarias se realizan a través de un agente formal. **Ese dato que parece frío, representa -ni más ni menos- que el país pierde entre 94 y 283 millones de dólares.** Obviamente las autoridades de la Cámara elevaron a las autoridades de gobierno el informe y la inquietud que el mismo representa. Al mismo tiempo se daba a conocer un proyecto de Ley que pretende regularizar la actividad.

A partir de estas premisas, estimamos importante conocer la posición del Director General de Rentas. El Cr. Pablo Ferreri, esgrime permanentemente como carta de presentación, lo que entiende es un gran logro: “ en el 2003 la tasa de evasión del IVA era superior al 40 % y en el 2010 fue del 15%”... En ese escenario comenzó la entrevista.

## ¿Cómo está en líneas generales la Dirección General Impositiva?

La administración tributaria inició un proceso de reforma a partir del año 2003 que deja varias lecciones a la sociedad en su conjunto. Por ejemplo, la ley que habilita la reforma de la gestión fue votada por unanimidad en el año 2003, en el gobierno del Dr. Jorge Batlle, y a su vez en el 2005 durante la presidencia del Dr. Vázquez, hubo un decreto reglamentario de esa ley. O sea, hubo una continuidad que generó una política de estado a través de diferentes gobiernos, y con signo político distinto. Eso habla de una preocupación y un apoyo a la reforma de la administración muy importante.

Eso permitió generar una política pública de calidad con una administración tributaria que ha mejorado notablemente su accionar, su eficacia y su eficiencia a lo largo de los años, con resultados muy visibles: en el 2003 la tasa de evasión del IVA era superior al 40%, y en el 2010 fue de 15%, siendo ya el segundo año que Uruguay tenía la tasa de evasión más baja de América Latina.

## “Nuestro país, realiza cursos de capacitación a las administraciones de Paraguay y de El Salvador”

Entonces hoy tenemos una administración que es referencia en cuanto a transformación en el estado para Uruguay, pero también a nivel internacional. Es un organismo muy bien visto, y que es tomado como modelo. Por poner un ejemplo, en el 2011 y también este año, no solamente recibimos asistencia técnica de países desarrollados, sino que Uruguay asistió técnicamente a administraciones tributarias de América Latina.

Nuestro país realiza cursos de capacitación a la administración paraguaya, y a la del Salvador.



Todo esto genera por un lado, una posibilidad de obtener una mayor recaudación, y por otro, permite generar condiciones de equidad tributaria mucho más importantes, porque el impuesto más injusto de todos es aquel que pagan algunos y otros no.

Entonces, si nosotros generamos condiciones mediante las cuales no hay sujetos que tengan ventajas competitivas sustentadas en la evasión de impuestos, estamos generando en definitiva un marco de competencia leal y transparente donde todos cumplen con la ley por igual, y esa cuestión de equidad tributaria para nosotros es tan, o más importante que la recaudación.





Por lo cual: un combate y descenso dramático de la evasión y la informalidad, y como consecuencia de ello, una mayor equidad tributaria, y una mejora de la recaudación hacen que el resultado para la sociedad en conjunto sea realmente muy positivo.

¿El trabajo mejor cumplido es el que genera más bronca en la gente?

Creo que eso ha ido cambiando con el paso del tiempo, producto de que aquellos que evaden impuestos han dejado de ser vistos como vivos, o como que están haciendo lo correcto y cada vez más son vistos como que defraudan a la sociedad en su conjunto.

Cuando dejamos de pagar 100 dólares de impuestos, estamos privando a la sociedad de contar con una ceibalita más, por poner solamente un ejemplo de lo que se puede lograr mediante el pago de impuestos.

Recuerdo que hace algunos años había niños de la escuela pública, que cuando volvían del fin de sema-

na en su casa, venían con problemas de diarrea porque comían pasto. Hoy esos niños tienen cobertura de salud, comen en la escuela, y se educan con una ceibalita. Todo eso se logra porque hay uruguayos y uruguayas que pagan los impuestos.

“Uruguay tiene la tasa de evasión mas baja de América Latina”

Entonces, cada vez más nuestro trabajo es visto como necesario y no como un hostigamiento a la sociedad, y tiene que ver con una mejora de la cultura tributaria, lo cual, como uruguayo, me pone muy contento.

El año pasado la CIU dio a conocer que el informalismo en el sector es muy alto, ¿le preocupa esto?

Sí. Si bien la informalidad y la evasión han bajado sen-

siblemente en nuestro país, hay rubros que presentan características diferentes. Uno de esos es el sector inmobiliario. Por eso nosotros ya hemos tomado acciones importantes.

En la temporada veraniega pasada realizamos operativos muy fuertes de control, por ejemplo del pago de IRPF generado por rentas provenientes de alquileres de temporada. **Este año vamos a tomar varias acciones, algunas incluso coordinadas con la Cámara Inmobiliaria donde en definitiva lo que nos importa es que todos cumplan con la ley por igual y que las reglas sean las mismas para todos.** No queremos que haya contribuyentes honestos que día a día cumplen con sus obligaciones, y que a su vez sean perjudicados por los que evaden.

Para nosotros es una preocupación fundamental en este rubro particular, así como lo es en general, que la ley se cumpla de forma pareja para todos. Las reglas claras de juego es algo que hace a la seriedad de los mercados, entonces en esa línea vamos a estar generando actividades de control en todo lo que tiene que ver con la actividad inmobiliaria, no solo con la compraventa de inmue-

“El impuesto más injusto es aquel que pagan unos y otros no”

bles, sino también con la construcción de propiedades, de torres, edificios, y los proveedores de las constructoras. En toda la cadena vamos a tener una actuación bien fuerte, procurando disminuir la informalidad.

¿Qué tan aproximado está al ideal de gestión que pretendía cuando asumió?

Nosotros nos trazamos un plan de gestión para todo el período de gobierno en el cual básicamente perseguíamos ciertos objetivos: asegurar la recaudación

necesaria para financiar la vida en sociedad, disminuir la evasión y la informalidad, y brindar cada vez mejores servicios a los contribuyentes. Y en esos tres objetivos estamos trabajando fuertemente, y con resultados que son por el momento muy auspiciosos.



En el primer caso la recaudación mes a mes continúa aumentando, con respecto a lo que fue el mismo mes del año anterior, o sea, venimos creciendo por encima de lo que crece la actividad económica. Siempre estamos por encima del crecimiento del producto bruto interno, lo cual habla de que hay una ganancia de eficacia y eficiencia en la administración. Eso lleva, y va de la mano con una disminución de la evasión y la informalidad. También nos hemos esforzado por brindar cada vez mejores servicios.

“Los que evaden impuestos ya no son vistos como vivos”





Todo eso sustentado en dos cuestiones básicas: la capacitación de nuestros recursos humanos en un acceso transparente y democrático a los cargos de responsabilidad mediante concursos de oposición y méritos, y en una muy fuerte apuesta a la utilización de tecnologías de punta.

Cada vez la administración tributaria se destaca más por utilizar herramental tecnológico de primer nivel. Usamos las tecnologías más modernas que están a disposición del mercado para complementar el trabajo profesional de nuestros funcionarios, lo cual nos ha dado resultados bien importantes.

Hemos lanzado muchos proyectos en esta materia, como por ejemplo la factura electrónica, los mapas georeferenciados, los software de gestión de riesgo de los contribuyentes, y la declaración jurada borrador en el caso del IRPF, donde estamos confeccionando las declaraciones para que los contribuyentes no las tengan que hacer. Este año vamos a abarcar

aproximadamente 20 mil contribuyentes que van a tener hecha la declaración y puesta a su disposición en la página web.

**“Hace unos años había niños que comían pasto”**

Con la tecnología estamos complementando el esfuerzo fundamental de nuestros funcionarios para combatir la evasión, reducir la informalidad, asegurar la recaudación y brindar cada vez mejores servicios, porque el foco tiene que estar puesto en la gente. Para nosotros es fundamental no considerarnos funcionarios públicos sino servidores públicos, y el estar al servicio de la gente es lo que tiene que definir nuestro trabajo todos los días.

## EL HSBC SERÁ CONTROLADO POR UN BANCO COLOMBIANO

En nuestro país tiene 11 sucursales y mueve mil millones de dólares

HSBC Latin América Holdings Limited que tiene negocios en Colombia, Perú, Paraguay y nuestro país, ha llegado a un acuerdo con Banco GNB Sudameris S.A., una entidad colombiana controlada por el Grupo Gilinski para la venta de su paquete accionario. El importe de la operación es de 400 millones de dólares en efectivo. De todas formas, esta suma, está sujeta a un ajuste para reflejar el valor neto de los activos en cada uno de los negocios al cierre.

Según informaron autoridades del HSBC a *REVISTA CIUDADES*, estas transacciones están sujetas a las aprobaciones regulatorias necesarias en cada jurisdicción. Se espera, según dijeron, que las ventas de los negocios en Colombia y Perú sean completadas durante el último trimestre de este año y las de nuestro país y Paraguay, durante el primer trimestre del 2013.

Estas operaciones representan un avance en la ejecución de la estrategia del Grupo HSBC. Antonio Losada, presidente de HSBC América Latina y el Caribe, dijo que: “Estamos muy satisfechos de haber logrado este acuerdo ya que buscamos enfocar nuestras operaciones donde vemos el mayor potencial de crecimiento sostenible”.

Al 31 de diciembre del año 2011, los negocios a venderse contaban con 62 sucursales en los 4 países con activos de 4.4 mil millones de dólares.

En nuestro país, HSBC atiende banca de menudeo, banca comercial, banca corporativa y clientes de seguros desde 11 sucursales, con activos por 1.0 mil millones de dólares.

HSBC Holdings, la empresa tenedora del Grupo Hsbc, tiene sus oficinas en Londres. El Grupo atiende a clientes en todo el mundo desde alrededor de 7.200 oficinas en más de 80 países y territorios en Europa, la región Asia-Pacífico, Norte América, Latinoamérica, Medio Oriente y Norte de África. HSBC es una de las agrupaciones financieras y bancarias más grandes del mundo con activos que al 31 de diciembre del año pasado llegaban a los 2.637 mil millones de dólares.

El HSBC atiende en Paraguay los mismos rubros que en Uruguay. Cuenta con 7 sucursales y activos por 0.6 mil millones de dólares.

En Colombia y para los mismos negocios tiene 20 sucursales y activos por 1.5 mil millones de dólares y en Perú tiene 24 sucursales y maneja activos por 1.3 mil millones de dólares.





Lic. Diego Borges

**Diego Borges, Licenciado en Marketing por la UDE, es Director de Consultora De la Bahía Inteligencia Comercial. Asesor de empresas en la región e investigador de mercado.**

# MARKETING EN EL LABERINTO

Acabo de llegar de un viaje por Beijing, Shangai, Chicago y Miami, justo cuando recibí la invitación para escribir este artículo. Y vino como anillo al dedo, porque, tanto en China como en Estados Unidos y, por supuesto aquí en nuestro País, hay mucho de qué hablar sobre el negocio inmobiliario, del cual, como profesional del marketing, soy un continuo observador. Es así que pude tomar nota de varias circunstancias que tienen valor para ser compartidas en estas líneas.

“El mercado inmobiliario no tiene la receta adecuada”

La primera es que, ya sea frente a un mercado en auge, como el nuestro, uno creciente, como el de China o uno con profunda crisis, como el de Estados Unidos, el negocio inmobiliario es, siempre, un foco de atención para los inversores de todo tipo y tamaño.

Desde las ventas en Miami de apartamentos con un 50% de plusvalía por realizar, hasta el boom de construcción en China y el sin fin de gigantografías (reales

gigantografías de 60 metros de altura) ofertando apartamentos y oficinas en Beijing, hasta la enorme cantidad de propuestas inmobiliarias que hoy ofrece Punta del Este en las revistas aéreas, la oferta del mercado inmobiliario se encuentra en un momento de dinamismo que trasciende fronteras y situaciones económicas. Y, lo que es mejor, la demanda también lo está! Basta nombrar tres hechos sin aparente conexión: en Punta del Este, me encontré con mi ídolo Jack Nicholson, quien, más allá de descansar, seguramente algo estaba haciendo en este hermoso rincón de la tierra; en Beijing, había estado recientemente un operador inmobiliario uruguayo, residente en el exterior, evaluando un proyecto de inversión para un condominio; y en Miami, me crucé con amigos compatriotas, que disfrutaban, además de una buena parrilla (hecha por uruguayos) en Novecento, de su apartamento comprado hace menos de un año en South Beach.

Tres casualidades ¿extrañas, o no? Creo, que no lo son. El mercado muestra un dinamismo que franquea cualquier situación, porque la demanda atraviesa todas las fronteras. Así de simple y así de complejo. Somos potenciales clientes de casi todo el mundo y, para mucho más que pensarlo, somos oferta válida para casi todo el mundo.

Ahora bien, frente a este escenario, qué tiene para decir el marketing. La respuesta es una sola: solo se trata de saber qué quieren los clientes y brindárselo, rentablemente, una y otra y otra vez.

Para resolver esta ecuación, debemos comenzar por lo que más importa: el cliente. Hoy, más que nunca (pero mucho menos que mañana), el cliente no se define por un cuadro de variables de segmentación sencillo y lineal. Para explicar esto, les propongo que contesten la siguiente pregunta: ¿A quién le interesa un apartamento en Miami, uno en Beijing y otro en Punta del Este? La respuesta es una sola, a casi todo el mundo. Pero con eso no basta. ¿A quién, con poder de compra, le interesa la misma oferta? Otra vez, la respuesta es: a una muy buena parte del mundo. Y, poniéndonos del lado de la oferta: ¿A que operador inmobiliario le interesan esos potenciales clientes? A todos, es la respuesta que no se hace esperar.

Pues bien, el primer punto en el que el marketing tiene algo que aportar a esta cuestión es la definición del mercado y, por contradictorio que parezca, hoy la segmentación de mercado es, más una limitante que una herramienta para potenciar el negocio.

¿Por qué? Porque lo que hemos escuchado mucho decir, que “el poder hoy está en manos del cliente y es él quien elige”, es cierto! Por lo tanto, no debemos elegir a los clientes, sino hacer que ellos nos elijan. Parece tan simple! Si así lo fuera, mis colegas y yo, no tendríamos trabajo. Y es que, frente a este escenario, hay una función de marketing que es esencial llevar adelante para poder lograr su satisfacción y nuestra rentabilidad: conectar las partes; en eso se resume todo.

Cómo conectar a Juan comprador, con Juan vendedor, Juan oferta y Juan demanda, en este mercado en el que todos atendemos a todos y todos pretendemos lo de todos. La respuesta parece compleja, pero, a mi modesto entender, no lo es, dado que las conexiones también, hoy, además del poder de compra, están en manos del comprador. Y casi nada podemos hacer para resolver eso, más que aprender rápidamente y adaptarnos en forma continua.

Para ilustrar lo que estoy mencionando, les acerco algunos números: en el mundo se registran 150.000 nuevos dominios de internet...diariamente. En nuestro país, existen casi 1,5 líneas de celular por cada habitante, más de 730.000 móviles cuentan con servicio de banda ancha (más 400.000 fijas), el 40% de los hogares tiene servicio de cable y casi 1,4 millones de uruguayos son usuarios de Facebook. Dada esta realidad: ¿cómo conectarnos con los potenciales clientes? Como el cliente desee hacerlo.

Resumiendo: No hay fronteras en el mercado inmobiliario. No hay segmentación tradicional posible en el mercado inmobiliario. No hay caminos únicos de conexión con los clientes en el mercado inmobiliario. No hay una receta de marketing para el mercado inmobiliario.

No se trata solo de encontrar la ruta hacia el cliente, se trata de no quedar atrapado en el laberinto al intentarlo.

Dr. Jorge Larrañaga

# Entre la globalización y la soberanía

La crisis económica mundial que se desató en las principales economías tiene coletazos en estas latitudes y surgen a raíz de fuertes movidas políticas mundiales que embretan a países como Uruguay.

Las dificultades fiscales y financieras que los países desarrollados presentan hacen que estos tengan la necesidad imperiosa de perseguir a sus contribuyentes a lo largo y ancho del mundo. La necesidad de reducir los niveles de evasión de sus economías es lo que hace que hayan generado sistemas de cooperación (OCDE, G20, etc.) entre ellos para obligar a terceros países a adoptar en sus ordenamientos jurídicos las recomendaciones o prepararse

para las consecuencias de no adoptarlas y tener un comercio permanentemente trabado.

Son muy ilustrativos los datos del saldo fiscal de las economías avanzadas que en el informe de monitoreo fiscal del FMI se pueden apreciar. El saldo fiscal si bien no estuvo en los niveles de 2009 (9% del producto) cerró el 2011 en un 6,6%. Mientras que la deuda bruta viene creciendo año a año pasando de un 82% en el año 2008 a cerrar en 103,5% en 2011 y se proyecta esté en el entorno de 110,2% para 2013

El sistema financiero internacional es una creación de los países desarrollados. Los paraísos fiscales fueron y son un invento de las economías desarrolladas para maximizar la rentabilidad de sus empresas y empresarios, ahora, estos mismos poderosos en función de sus necesidades de financiamiento ahora quieren desmontarlo y crear un "nuevo orden" internacional bajo la consigna de la transparencia.

En esta oportunidad el centro de las recomendaciones pasa por el anonimato de las acciones al portador, a la identificación de los accionistas de las Sociedades Anónimas. Por este tema fuimos convocados por el gobierno para dar nuestra opinión.

En la oportunidad solicitamos al gobierno que el registro de sociedades a crearse esté amparado por garantías similares a las que tiene el secreto bancario. Planteamos también que ese registro sea llevado por el Banco Central del Uruguay que tiene un profundo andamiaje tanto técnico, jurídico, administrativo y tecnológico para que todos tengan las garantías que deben tener; tanto las de transparencia fiscal como las de discreción de la información. Finalmente también le solicitamos al gobierno que se exprese con claridad acerca de los alcances de los anuncios de asociar el delito tributario precedente como presunción del lavado de activos, como surge de la recomendación del GAFI 2012.

Este tipo de acciones que los países "poderosos" pretenden instalar nos representa un gran desafío para los nacionalistas. Por un lado nos genera un

**"El bienestar de nuestra gente será el norte para tomar las decisiones."**



profundo malestar las prácticas de sometimiento que estos países hacen a través de sus "recomendaciones", por fuera del sistema de Naciones Unidas como máximo regulador de un "orden mundial". Son recomendaciones sobre las cuales es muy difícil vislumbrar hacia donde se va, porque dependen de las necesidades de control financiero de estos países más que por otros motivos. Lo que agrega un componente de inseguridad jurídica a nuestro país. Seguridad que es nuestro diferencial en la región.

Sin embargo entendemos hacia dónde va el mundo, entendemos que no hay mucha alternativa para el país, por aquello de Mafalda: "paren el mundo que me quiero bajar", no es posible. La contradicción se manifiesta de esta manera. El bienestar de nuestra gente será el norte para tomar las decisiones.





# SIMA 2012, URUGUAY PAIS INVITADO

El mundo inmobiliario abre  
sus puertas



José Luis Pérez Collazo  
Corresponsal España

El Salón Inmobiliario de Madrid, celebró su XIV edición y contó con la presencia de Uruguay como país invitado. Entre los expositores internacionales que asistieron este año al evento, se encontraban el estado de Florida, México, República Dominicana y Rusia.

Hubo 150 expositores con más de 400 promociones, en su mayoría en la Comunidad de Madrid, donde acapara el 60% de la oferta, luego zonas de costa

como ser Comunidad Valenciana, Andalucía, Murcia, Cataluña y la costa cantábrica. Para la comercialización de estos inmuebles se realizaron campañas de marketing especiales que incluyen regalos de cheque viaje para conocer sus promociones en la costa, además de ofrecer algunas viviendas amuebladas y totalmente equipadas.

En esta edición volvió a repetirse, la gran presencia de la banca. Presentaron atractivas ofertas inmobiliarias y financieras, entidades como: La Caixa, Catalunya Caixa, Banco Santander, Banesto, Bankia, Banco Popular, Banco Sabadell y BBVA. El grupo Banesto con un eslogan en su stand que decía: “Banesto tiene las viviendas más baratas del mercado, a precios de hace 20 años”, recibía un promedio de 400 visitas diarias.

Otras inmobiliarias ofrecían el “sí a todo”, como por ejemplo: sí a la casa que quieres; sí al crédito que necesitas; sí al mejor precio!

La inmensa mayoría de los visitantes ya eran conocedores de la oferta y acudían con las ideas muy claras, un perfil de visitante de gente joven que quiere acceder a primera vivienda, que en algunos casos llegaban con la financiación pre-concedida. Por otro lado, gente que busca su segunda residencia en la costa y que encuentra muy oportuno este momento para la compra de la misma.

Por primera vez el SIMA en esta edición, contó con un área de atención al ciudadano de origen chino y con traductores para los visitantes asiáticos. En los últimos meses el público chino se ha mostrado especialmente activo en la compra y alquiler de viviendas, locales y espacios industriales. Todo demuestra que primero reflataron los restaurantes y después se hicieron con los pequeños locales de todo a un euro, las tiendas de alimentación, y los bares que habían sido cerrados en los peores momentos que atravesaba la economía española.

En el año 2011, una de cada cuatro licencias tramitadas para la apertura de bares, restaurantes y tiendas de alimentación, eran solicitadas por chinos y árabes.

Inmune a la recesión económica la comunidad china, es uno de los públicos que ahora está reflatando la vivienda. En comunidades como Madrid, los compradores de origen chino ya conforman el 4,37% de la población extranjera, según datos de Instituto Nacional de Estadística.

Otro público que sigue mostrándose muy activo es el ruso. En su mayoría el ruso más pudiente sigue comprando pisos, chalets y villas de lujo en España. Ya es común ver los lugares de veraneo de la Costa Brava y otros enclaves de la geografía española, inmobiliarias con gran escaparate y ofertas de sus inmuebles en ruso.

Estos últimos años la organización del Salón Inmobiliario, siguió apoyando a las empresas participantes, con la iniciativa SIMA alquiler. El objetivo de la misma, es destacar a las empresas que presentaron este tipo de oferta, tanto en la web como en los diferentes soportes promocionales, en el transcurso de los cuatro días de duración de este salón.

Para la recuperación de este sector tan castigado en estos años, solo queda esperar que exista financiación a largo plazo y tener un mercado más pequeño y diversificado que el actual.





Ec. Carlos Mendive

# La ANV tiene una cartera de 65.000 viviendas

Trabajan en la Agencia 600 funcionarios que pertenecían al Banco Hipotecario

La Agencia Nacional de Vivienda, creada hace unos años, es el brazo ejecutor de las políticas de vivienda del Poder Ejecutivo. Abarca todas las áreas de una política habitacional, como lo arquitectónico, lo social, lo económico-financiero, lo jurídico-notarial y los aspectos medioambientales. Ha montado incluso, un área para realizar negocios inmobiliarios con fines de política pública.

Tiene ciertas facultades como crear empresas, consorcios, asociarse con privados y crear fideicomisos a los efectos de facilitar en el futuro la concreción de proyectos. Por ejemplo la Agencia ha trabajado con todas las obras inconclusas que pasaron del BHU. En el año 2009 hizo un llamado para vender a privados 5 edificios que solo tenían sus esqueletos.

Aún, al decir del presidente de la Agencia, el economista Carlos Mendive, “el Ministerio de Vivienda, sigue ejecutando algunos programas”. “La Agencia tiene que ser una entidad que gestione bien los préstamos con fines sociales. Está ejecutando programas de auto-construcción que el Ministerio está presentando. También ejecuta programas de micro créditos para refacción y ampliación de viviendas”.

La Agencia, según Mendive, “está sustituyendo al Banco Hipotecario ya que este no podía hacer de constructor, de inmobiliaria y de ministerio de Vivienda a la vez. Un banco es una entidad que recibe depósitos y da créditos y todo lo que hacía el banco lo llevó casi a su quiebra en el año 2002. En esa época, mas allá de la crisis de la economía, su propia actividad, desnudó todas sus carencias estructurales”.

## UNA GRAN CARTERA DE VIVIENDAS

“La Agencia Nacional de Vivienda tiene hoy una cartera que incluye unas 65 mil viviendas. Predominan viviendas del BHU, dentro de las cuales están: la cartera social, la comercial- que es la más morosa y la más problemática- el conjunto de cooperativas, cooperativas de ayuda mutua y de ahorro y préstamo, o sea usuarios y propietarios”, nos dijo el economista Mendive.

“Una de las acciones que iniciamos en el 2009 fue reestructurar algunos préstamos que tenían 20 o 25 años de antigüedad y restaban otros 25 o 30 para finalizar el pago. Hicimos una reestructura muy importante de esas deudas en la cartera social. Hubo quitas que no eran automáticas, eran condicionadas a la conducta de pago. Se emprendió un programa de fortalecimiento de comisiones administradoras. La idea es que el Estado no siga de por vida siendo propietario de esas viviendas, sino que en algún momento las transfiera de la forma más ordenada. Junto con ese programa se comenzaron a implementar otros

como uno de regulación jurídica que busca que se defina la propiedad horizontal para que mañana se le pueda traspasar la propiedad a los promitentes compradores. Un programa de regularización de situaciones irregulares, como las de ocupantes precarios. Aquí no solo se atendía a la situación del intruso, sino también de su entorno familiar”, nos dijo Mendive.

## VIVIENDAS VACÍAS

El presidente de la ANV, nos señaló que “Hay un programa de inventario de las viviendas vacías que pueden seguir así. En esta cartera nosotros llevamos unas 1200 detectadas y comercializadas con formas de financiamiento accesibles porque implica un 5 % de ahorro previo y un financiamiento por el cual a los 15 años si la persona paga bien, se reajusta en función del valor de la vivienda. Este programa ha sido bastante exitoso. En algunos conjuntos habitacionales más problemáticos, que se localizan en áreas más periféricas de la ciudad se aplica otra modalidad que no requiere ahorro previo.”



Ex fábrica de Alpargatas



MÁS LLAMADOS

El economista Mendive anunció a *CIUDADES*, que próximamente se realizarán más llamados a interesados para adquirir viviendas que actualmente están vacías y le pertenecen a la Agencia. El jerarca indicó que “de la misma forma en que emprendimos una política de reestructuración de deudas sujeto al buen comportamiento y reconocemos el derecho a la vivienda, hoy somos estrictos en que se cumplan los pagos. O sea, reconocemos el derecho pero también queremos fomentar una cultura de pago. Derechos y obligaciones”, dijo. Luego agregó: “Para ello le pedimos a la gente que si tiene un problema, se arrime a la ANV. Es muy importante para nosotros estar cerca de la gente. Cada vez que alguien se atrasa, que venga, que nos plantee su problema”.

De todas formas, el presidente de la ANV fue enfático: “Esa cartera deudora cuyo titular es convocado cinco o seis veces y no se presenta termina en un proceso de ejecución del préstamo o rescisión de la promesa”.

PODEMOS EJECUTAR

El economista Mendive destacó que la ANV heredó la facultad de ejecutar extrajudicialmente que tenía el BHU. “La idea es dar una señal clara sino, ninguna política tiene resultados”, sentenció.

EL PRESENTE Y EL FUTURO: INVERSIÓN PRIVADA

El titular de la ANV anunció a *CIUDADES*, que “ se acaba de concretar una transacción con un inversor privado por la vieja fábrica de Alpargatas, en las proximidades del Palacio Legislativo. Era un viejo proyecto inmobiliario que tenía una cuarta parte terminado. En el año 2002 quebró y la empresa que lo construía se marchó y pasó todo al banco. Nosotros en un proceso de llamado y negociación, llegamos a que un privado invierta lo que resta para terminar el proyecto. Son 345 viviendas que se conocen como “Altos del Libertador”. Es un proyecto en el cual la Agencia in-

terviene y se asocia con emprendimientos privados. En este caso, son capitales extranjeros. Ya se realizó un primer lanzamiento, habrá otro en pocos días y calculamos que en mayo o junio del año que viene estará terminado”.

El economista nos dijo que la relación con los inversores privados es una experiencia nueva. La ANV ha tenido el rol de diseñador de las políticas. No ha sido un mero ejecutor de ellas, dijo Carlos Mendive. Y agregó: “Cualquier sistema público de vivienda para que tenga éxito, tiene que contar con un sistema de financiamiento. Si se otorgan préstamos a largo plazo para compra de vivienda, toda la demanda se viene hacia los pocos recursos que puede tener el Estado para inversión en vivienda, y estos siempre son escasos. Hoy lo más importante es el desarrollo de mecanismos e instrumentos para atraer la inversión privada a vivienda de interés social. Por ejemplo: la ley de promociones de interés social fue votada en agosto del año pasado por todos los partidos políticos. Allí se busca atraer la inversión y el financiamiento privado para viviendas de sectores de ingresos medios y medio-bajos”.

Al consultarle al Ec. Mendive sobre qué garantías tiene el inversor de que después va a cobrar ese dinero, nos dijo que “hay varios mecanismos. Por un lado los proyectos que sean financiados por inversores privados y que desarrollen viviendas de interés social, están exonerados de todos los impuestos nacionales, tanto para venta como para arrendamiento. El inversor es libre de disponer de esas viviendas. Puede venderlas o arrendarlas. Hay actualmente 42 proyectos que se han recibido desde octubre del año pasado. Esos proyectos, en la medida que cumplan con un desarrollo de interés social, son exonerados. El trámite completo nos insume un promedio de 23 días hábiles, desde que se presenta el proyecto, hasta que se obtiene la exoneración tributaria. Estimamos que para el caso de un emprendimiento para la venta, la exoneración implica un 17% de reducción del precio de venta, y si es para arrendamiento mucho más: ronda el 38% y la pretensión es que se traslade al consumidor final. De los 42 proyectos presen-

tados, hay 25 ya aprobados y el resto están a estudio. De esos 25, la mitad son para arrendamiento” dijo Mendive.

Destacó el economista que de los 42 proyectos presentados, 28 son en Montevideo y 14 en el interior. Con respecto a las zonas, señaló que se busca promover algunas y otras por el momento no. Entre las que tienen preferencia, destacó el Centro, la Aguada, el Cordón y la Unión. Indicó que por razones obvias no se promueve la costa este de Montevideo.

Pero no se agotan allí las facilidades para los inversionistas, según destacó Mendive. Está ya operativo el denominado Fondo de Garantía de Desarrollo Inmobiliario, que busca garantizar parte del préstamo que dan los bancos a desarrolladores inmobiliarios de proyectos de interés social. “Son proyectos pequeños de entre 2 y 15 viviendas. Con esto se busca que el pequeño y mediano desarrollador, pueda acceder a una línea de financiamiento para ejecutar el prés-

tamo. A esta iniciativa se han sumado importantes bancos de plaza como el BBVA, Santander, y el propio BROU. El préstamo lo brindan ellos”, dijo Mendive. “El Fondo de Garantía, lo que hace es reducir la operación”, agregó.

El jerarca de la ANV anunció además que el próximo mes de julio comenzará a operar un nuevo instrumento: el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios. “Este busca cubrir el riesgo adicional que toma un banco de prestar más de un 70% del valor de la vivienda. Hoy en determinados barrios los bancos requieren entre un 20% y un 30% de ahorro previo. Es mucho dinero para las familias a las cuales estamos aplicando la política. Este fondo de garantía al cubrir ese riesgo adicional, busca que los bancos presten hasta el 90% del valor del inmueble. O sea, que el ahorro previo sea del 10 por ciento”, finalizó diciendo el presidente de la ANV.



Dr. Pedro Bordaberry

# Argentina, ¿seguirá incumpliendo?

Montevideo – Buenos Aires, Diciembre de 2013. Telam. El Presidente uruguayo, José Mujica se entrevistó hoy con la Presidente argentina Cristina Fernández. Mujica le pidió a Fernández que deje a las inversiones argentinas en el Uruguay fuera de las nuevas medidas impositivas adoptadas por la Casa Rosada. Hace un año Uruguay y Argentina firmaron un Tratado de intercambio de información tributaria y para evitar la doble imposición. Uruguay se comprometió a darle la información sobre las inversiones de argentinos en Uruguay y Argentina a no poner impuestos sobre las mismas. Pero el gobierno argentino acaba de poner impuestos sobre los bienes y rentas de sus ciudadanos en todo el mundo (incluido Uruguay) y no permite dedu-

cir lo pagado en el exterior. Este incumplimiento argentino se suma a otros por los que hace rato reclama Uruguay: las trabas al ingreso de mercaderías, el 1 a 1, el dragado del Canal Martín García, la autorización de inversiones en Nueva Palmira, la liberación de los informes ambientales en el Río Uruguay, el ingreso de energía eléctrica desde Paraguay, las restricciones sobre el gasto de argentinos en Uruguay y las limitaciones a los que prestan servicios. La Sra. Kirchner le prometió a Uruguay que estudiarían la nueva situación planteada porque se trata de dos países hermanos y dos gobiernos del mismo signo ideológico. Pero no aseguró el levantamiento.

Este formato de comienzo de columna de opinión se lo pido prestado a Kid Gragea. Bien podría ser el cable que escucharemos dentro de un año si nuestro gobierno, como lo anunció, aprueba el tratado para suministrar información a la República Argentina sobre las inversiones en nuestro país.

La inversión inmobiliaria bajó 20% entre febrero y abril de este año según se informó esta semana. El anuncio de la firma del acuerdo de suministro de información tiene que haber influido en ello.

Nuestro gobierno, ingenuamente, centra el foco de la discusión en la entrega de la información tributaria y no en el cuidado de los intereses del Uruguay. Es lógico que si se firma un tratado para evitar la doble imposición concomitantemente se suscriba uno para dar la información.

El motivo por el que nuestro país no libera la información tributaria de los extranjeros que invierten en el mismo no es para fomentar la evasión o los capitales ilícitos. Uruguay no la suministra para proteger su soberanía tributaria. Esto es tan viejo como las luchas entre la Corona española y la colonia, o entre Buenos Aires y Montevideo: la riqueza que está en el Uruguay paga impuestos en el Uruguay, no en Argentina u otro país.

Pero eso no significa, ni por un instante, incentivar actos ilícitos. Uruguay es uno de los países mejor ubicados dentro de los que cumplen con el GAFI y la lucha contra el lavado del dinero proveniente del narcotráfico. Cualquier ingreso de capitales al país debe ser justificado e informado.

Lo que no permitimos es que otros países pongan impuestos sobre los bienes, riquezas y rentas que se ubican en el nuestro. Ni damos información sobre ello salvo que nos aseguren que no existirá doble imposición.

Pero dado el largo listado de incumplimientos que está teniendo Argentina con Uruguay ¿es sensato darle la información tributaria bajo la premisa de que no pondrá más impuestos una vez que cuente con ella?

Una vez obtenida la información ¿no se pondrán impuestos en contravención con lo acordado?

El artículo 1º del Tratado constitutivo del Mercosur dice que los países miembros garantizan la libre circulación de bienes y personas por los mismos.

Cinco años de puentes cerrados por unos activistas, 6 años de trabas puestas por un Sr. Moreno para el ingreso de nuestras mercaderías, 8 años para dragar el Canal Martín García, 3 para liberar la información ambiental del Río Uruguay, me hace concluir que existe un serio riesgo de incumplimiento.

Si le sumamos que en Argentina se echó mano a los depósitos en los bancos en el 2002, de los fondos de los jubilados en el período de gobierno pasado, de



las reservas del Banco Central recientemente, que le pongan impuesto a la riqueza en el Uruguay no es una hipótesis exagerada.

De ahí la necesidad de no firmar un Tratado de este tipo hasta tanto se tengan las seguridades de que el cable kidgrageano con que empecé esta nota no ocurrirá.



Consecuencias de la política argentina

# EL IMPACTO DE ARGENTINA EN URUGUAY EN UN CONTEXTO DE CAMBIO

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya junto al HSBC, brindaron una jornada de capacitación. Fue una conferencia a cargo del economista Javier de Haedo, titulada “El impacto de Argentina en Uruguay en un contexto de cambio.”

El panorama brindado por el experto no es nada alentador. Reproducimos para ustedes algunos conceptos vertidos por el especialista. En el caso que nuestros lectores pretendan acceder al informe completo, lo podrán encontrar en la página web de la Cámara: [www.ciu.org.uy](http://www.ciu.org.uy)

El economista De Haedo, dijo que “Uruguay es en términos macroeconómicos, una provincia de la región, y que finalmente aprendió la lección.”

“Argentina y Brasil son muy diferentes para nuestro país” sostuvo, y agregó: “cuantitativamente son parecidos, pero cualitativamente es más importante Argentina.”

Adelantó “ que el crecimiento económico en Argentina se frenará y estará en 2,9 % para el presente año y se mantendrá la inflación en 25 %.

Indicó que según la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, “la producción industrial cayó por tres trimestres consecutivos, persiste el atraso cambiario, hay deterioro fiscal ya que el déficit apunta al 4 % del PIB, y sigue la fuga de capitales y escasez de divisas.”

“Hay además un fuerte control de capitales, al comercio exterior y en el mercado de cambios. Se atacan consecuencias y se agravan causas: hay menor certeza y más fuga de capitales.”

Señaló que “en Argentina se está dando la falta de confianza en materia económica y esto es visto por el gobierno como un complot político.”

De Haedo dijo que “Argentina, por su experiencia, debería saber que lo mejor que se puede hacer para alentar la fuga de capitales es poner restricciones y controles.”

“Aparece dólar paralelo (en realidad, dos) y aumenta brecha con el oficial, como siempre pasó antes de las crisis. El paralelo empieza a ser, entonces, una referencia para el mercado.”

“No se ajusta el dólar oficial para que no pegue en el IPC pero le empieza a pegar el paralelo. Y en las provincias se empieza a hablar de cuasi monedas”, dijo el especialista.

## “...LA PRÓXIMA CRISIS EN ARGENTINA ES INEVITABLE”

Dentro de las perspectivas, el ec. Javier de Haedo dijo que “la próxima crisis en Argentina es inevitable. Por un shock externo o por mérito propio. Se ha ido postergando por el “viento de cola” y por el uso de instrumentos que a la corta ayudan en lo económico, pero a la larga complican en la confianza.”

Desactivar la bomba implicaría costos políticos enormes, por lo que todas las restricciones han llegado para quedarse y la estrategia es ir a más de lo mismo (e implica cargar más la bomba). Implicaría reducir subsidios, ajustar tipo de cambio, reconocer mayor inflación, ir a una estructura de precios relativos más en línea con el mundo y liberar mercados. Sería una marcha atrás total en términos del “modelo K”, inexplicable políticamente”, agregó. “La explosión también traerá costos políticos serios: efectos distributivos, alta inflación y devaluación. Pero ya habrá tiempo, si llega el momento, de buscar culpables”, dijo.

El Economista se refirió a lo que sería el impacto en Uruguay, comparándolo con la crisis de los 80. “Habrá un fuerte impacto en nuestra cuenta corriente y entrada de capitales. Se verán afectados los ingresos de los hogares y la recaudación impositiva”. Se verificará una baja de precios de no transables (que se vuelven transables de hecho) que habilitará un mayor tipo de cambio y se importará deflación en dólares.

Por último hizo hincapié en la brecha cambiaria en Argentina que ya superó los umbrales de peligro (20%).

Con respecto a las perspectivas en el sector inmobiliario, dijo que “no hay razón alguna para esperar más precio o más cantidad, llegamos al techo. La cuestión es cuándo y cuánto caerán, si no empezó ya”, finalizó diciendo Javier de Haedo.



Arq. Aldo Lamorte

# Plan Quinquenal ¿Se puede evaluar?

El Plan Quinquenal de Vivienda 2010 – 2014, es el quinto formulado por el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, creado por la Ley N°16.112 del 30 de mayo de 1990.

Se sostiene por parte de las autoridades que este plan fue elaborado considerando los aportes vertidos y las recomendaciones realizadas por los más diversos actores que participaron en las reuniones de la Comisión Asesora de Vivienda (COAVI), prevista en el Artículo 76 de la Ley N°13.728, de 17 de enero de 1968. La convocatoria fue realizada incluyendo a actores institucionales, académicos y sociales, públicos y privados.

En el propio plan se hace un balance inicial y se sostiene que se va a implementar una nueva institucionalidad, cuestión que sorprende puesto que en el Uruguay ya teníamos una larga historia institucional en cuanto a las políticas de vivienda con mayor o menor éxito, algunas de las cuales desde los ámbitos profesionales o políticos se criticaba pero siempre las críticas se pudieron hacer sobre viviendas realizadas, sobre núcleos evolutivos realizados, sobre la calidad de las viviendas, sobre las posibles mejoras, etc. Sobre cosas concretas.

Hoy este mecanismo es imposible llevarlo a cabo puesto que hasta el momento lo realizado es acotado y no permite una evaluación seria.

La estructura del documento redactado y aprobado en el 2010 es la siguiente:

- Balance del Plan Quinquenal 2005 – 2009.

Se inicia con una síntesis que da cuenta de la reestructuración del sistema público de vivienda. Posteriormente se presenta un análisis de las políticas y programas aplicados, en sus aspectos cuantitativos y cualitativos.

- Diagnóstico y análisis de contexto.

Incluye las conclusiones de estudios realizados que presentan la situación habitacional al año 2010, con el marco teórico vigente, así como un análisis actualizado de la situación socio económica.

- Propuestas para el período 2010 – 2014, hacia una nueva política socio habitacional.

Dentro de esta estructura se plantean además seis lineamientos estratégicos, de los cuales podemos res-

**En dos años y medio,  
las viviendas construidas  
son escasas**

catar la instrumentación luego de dos años la Ley de Promoción de la Vivienda de Interés Social N° 18795, que promueve la inversión privada a partir de exoneraciones tributarias en los casos de construcción, refacción, ampliación y reciclaje de inmuebles.

La herramienta está empezando a ser utilizada, nuevamente sostenida a impulso de la actividad privada y quizás el gobierno se perdió una oportunidad de no sobrecargar esta ley de tanta administración estatal, que muchas veces enlentece el proceso y además tiene un costo que si se calcula nos sorprendería por lo elevado de esta fiscalización oficial.

En este caso estamos en un proceso que comienza, los promotores privados lo ponderaron, pero los procesos de elección de terrenos, costeos, proyectos, llevan tiempo y recién en estos meses podremos decir si la respuesta es la esperada, puesto que cuando hablamos de políticas públicas debemos manejar por lo menos algunas miles de viviendas realizadas. Según lo expresado públicamente por el presidente de la ANV, Ec. Carlos Mendive, se refirió al tipo de proyectos que se presentaron desde el 17 de octubre de 2011 cuando se abrió la ventanilla del inversor. “De octubre a hoy se presentaron 30 proyectos, para construir 584 viviendas, el 72% son obra nueva y el 28% reciclajes, y 19 proyectos son en Montevideo y diez en el interior”. Los trámites fueron acotados y se realizaron autorizaciones en un mes.

Llevamos dos años y medio de plan quinquenal, las cifras de construcción de viviendas son escasas y los números muy estrechos para una política nacional.





# YA INGRESÓ EN EL PARLAMENTO PROYECTO DE LEY QUE PROMUEVE REGULACION DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

Lo entraron diputados de todos los partidos, en claro gesto de madurez política

Con la fecha 8 de mayo de 2012 debidamente registrada en el documento de entrada, el pasado martes ingresó al Parlamento el “Proyecto de ley que regula la Intermediación en la Actividad Inmobiliaria”, y lo hizo informando a la Cámara y quedando a tratamiento de la Comisión de Constitución, Códigos, Legislación y Administración de Diputados, bajo la firma de los legisladores Daniel Bianchi, Germán Cardoso, Amín Niffouri Blanco, Oscar Olmos, Pablo Pérez González, Iván Posada, Juan C. Souza, Carmelo Vidalín y Horacio Yanes.

El referido proyecto de ley es el fruto de un trabajo que insumió 56 reuniones convocadas por la Comisión Ley y Mandatarios de Asamblea de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), con la colaboración del asesor legal de la institución, Dr. Santiago Carnelli y el Dr. Renán Rodríguez, abogado constitucionalista, enriquecido por el aporte de varios socios y votado con la aprobación unánime de la Asamblea General Extraordinaria de la institución.

El mismo es apoyado, además de CIU, por la Asociación de Agentes Inmobiliarios del Uruguay (ADIU), Asociación de Inmobiliarias de Punta del Este (ADIPE), Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios (ANRTCI), Cámara Uruguaya de Turismo (CUT), Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal (CAPH), y con cada una de

las Cámaras asociadas a la CIU, que son la Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Canelones (ADICCA), Cámara Inmobiliaria de Colonia (CIC), Cámara Inmobiliaria de Maldonado (CIDEM), Cámara Inmobiliaria de Paysandú (CAINPA), Cámara Inmobiliaria de Rivera (CIR), Cámara Inmobiliaria de Rocha (CIR), Cámara Inmobiliaria de Salto (CIS), Cámara Inmobiliaria de Soriano (CIS), Cámara Inmobiliaria Maragata (CIM), reflejando la necesidad que tiene el sector por legislar en la materia y el masivo respaldo que este proyecto tiene.

Se entiende que, con la reglamentación de la actividad, se combatiría en forma eficiente la informalidad que existe en el sector, y se abatiría en forma sustancial la pérdida por evasión que tiene el erario público cada año por el no pago de los impuestos correspondientes, tal como han demostrado trabajos efectuados por la encuestadora Cifra y la Cámara Nacional de Comercio y Servicios.

Vale agregar que, con celeridad y cumplimiento que es dable resaltar, los legisladores de todos los partidos políticos con representación parlamentaria que se habían comprometido el pasado 28 de marzo a ingresar el proyecto al Legislativo lo hicieron, en una clara señal de madurez política y compromiso por reglamentar y dotar de transparencia el funcionamiento de uno de los rubros económicos más importantes del país.

En aquella jornada, el presidente de la Comisión de Turismo de la Cámara de Representantes, Horacio Yanes, elogió que fueran los propios operadores del sector los que elaboraran el proyecto, porque son “los que están en la cancha todos los días y conocen los detalles de la operativa del sector”, estableciendo entonces que el compromiso ahora cumplido de entrarlo al Parlamento “ha sido un paso más en seguir construyendo una política Nacional de Turismo, que

alcance a todos para que se incluyan además de los actores públicos a los operadores privados”.

Si desde la Cámara Inmobiliaria Uruguaya consideramos como días históricos el 1º de diciembre de 2011 –cuando se presentó públicamente el proyecto en un acto en la Cámara Nacional de Comercio y Servicios- y el 28 de marzo –fecha del compromiso de los legisladores- como fechas históricas, se debe sumar ahora la del 8 de mayo –oportunidad del ingreso al Parlamento- y seguramente otras más en la medida que el mismo avance con su lógico tratamiento en el Palacio Legislativo.

Aprobándose la ley, se podrán combatir, con mayor eficacia, situaciones muy negativas en el sector que han sido oportunamente denunciadas y debidamente demostradas: es muy alta la competencia desleal, es importante el informalismo que afecta a los trabajadores y en especial a los usuarios, y es sumamente onerosa la pérdida que tiene el erario público por evasión tributaria.

Con la plena formalización del sector, caería la competencia desleal, todos los trabajadores de las empresas debidamente registradas ante el BPS, DGI y MTSS contarían con mayor protección laboral, los usuarios contarían con plenos derechos como consumidores, habría un mayor grado de profesionalización entre los operadores inmobiliarios y el Estado recaudaría sustancialmente más.

Desde nuestra Cámara estamos dispuestos a colaborar todas y cada una de las veces que se requiera con la tarea de los Sres. Legisladores para que el referido proyecto se transforme en ley.

LA COMISIÓN DIRECTIVA



# Elecciones en el Frente Amplio

Estimados lectores: el Consejo Editor de la revista CIUDADES, ha entendido pertinente que cada uno de los sectores políticos con representación parlamentaria tenga su espacio. Por ello extendimos las correspondientes invitaciones a quienes son los líderes mayoritarios de blancos y colorados, es decir, Jorge Larrañaga y Pedro Bordaberry .

En el Frente Amplio, su líder el ingeniero Jorge Brovetto dejará de serlo de un momento a otro. Se nos ocurre que lo mejor sería conocer

la postura del nuevo presidente que resultó de las elecciones recientemente realizadas. Sucede que según adelantaron voceros frenteamplistas a CIUDADES, el ganador de las elecciones se estaba conociendo recién por estos días. Ahora, más allá de intentar saber cuáles son las inquietudes del presidente de la coalición, vamos a repasar para nuestros lectores, las principales líneas u objetivos en materia de vivienda del propio sector actualmente en el gobierno.

Según el arquitecto Benjamín Nahoum, integrante de la Unidad Temática del Frente Amplio, **“el gobierno que asumió en 2005 encontró una situación de franco deterioro en materia de vivienda. Quince años de gobiernos marcadamente neoliberales habían reducido la inversión pública en ese rubro a los menores valores desde la aprobación, en 1968, de la Ley de Vivienda; se había marginado al sistema cooperativo; los programas de construcción se basaban casi exclusivamente en la producción de viviendas mínimas (los llamados “núcleos básicos evolutivos”, NBE), se mantenía un férreo esquema de libre mercado en materia de arrendamientos, y se había completado la obra de destrucción del Banco Hipotecario del Uruguay (BHU), comenzada durante la dictadura, y resultado de muy malos negocios, bastante corrupción y mucho clientelismo”**.

En un documento al que tuvo acceso *CIUDADES* el arq. Nahoum establece que **“sin embargo, acuciado por otros problemas que se entendieron más urgentes, la administración encabezada por Tabaré Vázquez decidió que la vivienda no podía ser una prioridad en ese momento y que el período se dedicaría a reconstruir el aparato institucional para dejar la casa en orden, a efectos de, en un segundo período del FA, atacar el problema de fondo.”**

**“El gobierno de José Mujica comenzó con un talante bien distinto: el nuevo presidente prometió desembarcar en sus primeros quince días de mandato en los asentamientos irregulares, al frente de un ejército de voluntarios y apoyado por los diferentes organismos que actúan en el campo de la vivienda, entre los que se destacaba, por inédita, la participación de las Fuerzas Armadas. La creación del Programa “Juntos” y sus primeras acciones comenzaron a dar razón a la idea que el tema vivienda se asumía con una prioridad diferente. El primer obstáculo fue, sin embargo, el presupuesto asignado, muy lejano del que la Ministra había solicitado, y que si bien duplicaba en dólares el anterior, habida cuenta del enflaquecimiento de la moneda estadounidense, en términos reales significaba más o menos lo mismo y en capacidad de compra,**

**aún menos, ya que el costo de construcción había subido en el lustro anterior más que el promedio del costo de vida.”**

**“La estrategia propuesta por el Ministerio de Economía ante esa debilidad de los recursos fue captarlos en el mercado, recurriendo a las inversiones privadas. Así fue que se propuso -y votó hace pocas semanas- una ley que exonera prácticamente de toda carga fiscal a las empresas y entidades financieras que aporten capitales para la vivienda. La limosna parece grande, pero debe serlo mucho para que los inversores dejen de hacer los muy buenos negocios que ya están realizando y se compliquen la vida con la construcción de viviendas. Sorprende, en cambio, que las exoneraciones que se concede a los inversores privados no se extiendan a programas prioritarios del propio Estado “**

**“Estamos en vivienda, peor, igual o mejor que antes del FA-gobierno? ¿podríamos estar mejor? ¿Y de qué dependería?”** son preguntas que se hace Nahoum.

**“Indudablemente estamos mejor que en los treinta años anteriores, signados, desde la dictadura, por las políticas neoliberales y el recurso al Mercado como gran asignador. Pero no estamos tan bien como esperábamos estar, y podríamos estar mejor”** se responde el autor de este artículo.

**“Para ello deberían aunarse dos factores: un incremento sustancial de los recursos, del orden del 100% en términos reales (condición no suficiente, pero claramente necesaria), y una reafirmación de la apuesta a la propia gente como gestora de la solución de sus problemas y al Estado como su gran sostén”** dijo.

Según el experto, **“todavía puede hacerse en este gobierno. Sólo hace falta conjugar las voluntades de las políticas sociales con las de la economía. Lo que a veces no es tan sencillo, porque implica profundizar medidas, afectar muchos intereses y modificar muchas estructuras”**, finalizó diciendo.



Beneficios para toda la sociedad

# ¿POR QUÉ ES IMPOSTERGABLE VOTAR YA UNA LEY QUE REGULE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA?

La “COMPETENCIA DESLEAL” en la gestión inmobiliaria



**Dr. Alfredo Tortorella**  
Director académico  
del ICIU

A los efectos didácticos, llamémosle indistintamente: INFORMALES o INTRUSOS o IMPROVISADOS o ADVENEDIZOS o GOLONDRINAS.

Sé que, en los diversos países reciben nombres o mote curiosos y hasta risueños, generalmente mucho más gráficos y que representan fielmente la idiosincrasia local. Por ejemplo, en la jerga rioplatense, les llamamos inmobiliarios “TRUCHOS” o “Señoras COCAS”. Estos “operadores” o gestores, no solo perjudican en grado sumo a sus “colegas” (nosotros, las Empresas

formales), sino que además, su accionar oculto y elusivo, perjudica en gran forma las arcas del Estado, por no tributar impuestos.

Extrañamente, esta razón de peso (y de Pesos \$), no ha sido suficiente para convencer a los renuentes legisladores que, en varios países, aún no han dictado leyes reglamentando esta actividad, para exigirle precisamente un debido y genuino Profesionalismo y además, ¡que resulte redituable para el propio Estado! Pero, quizás lo más grave de todo es que los INTRUSOS actúan en la sombra y por ende, en la impunidad más grande, sobre todo, en lo atinente a los sagrados derechos de los CONSUMIDORES, O sea, TODOS NOSOTROS

En efecto, un intruso, en general, es un improvisado (más o menos desprolijo), alguien a quien le sobra unas horas de su jornada habitual de trabajo o que ha perdido éste y entonces, se lanza a la aventura de “hacer negocios inmobiliarios”, mandando imprimir tarjetas (también “truchas”) con esta denominación,

que le permite presentarse y ofrecer sus servicios al mercado, más o menos esporádicamente y picotear algún negocio.

Su competencia desleal viene por ofrecer sus servicios a costos sensiblemente inferiores a los acordados por los Aranceles y costumbre, ya que, obviamente, no tienen que afrontar pesados presupuestos operativos, ni tributar impuestos.

Y a veces, ofrecen servicios “gratuitos”, por ejemplo: TASACIONES y muchos clientes incautos caen, olvidando que **“lo barato, sale caro”**.

Así, con su accionar ligero pueden y suelen provocar daños graves y hasta irreparables a sus ocasionales clientes (muchas veces, transformadas en verdaderas “víctimas”), ya que, en general no tienen la mínima preparación ni experiencia que pueda generar una gestión medianamente aceptable. La mayoría no tienen ni idea de algunos temas jurídicos, notariales o contables, y ni saben tasar profesionalmente, etc., provocando un cierto desparpajo y a veces, una verdadera distorsión en los valores del mercado, sobre todo en países en que tienen una elevado presencia porcentual, respecto a las empresas formales (en algunos mercados caóticos, lamentablemente, más de la mitad son informales e improvisados), como es el caso de nuestro Uruguay.

Naturalmente que, estos informales, no asisten a Carreras, Cursos, Seminarios, Conferencias, Congresos ni a otros eventos de capacitación, que tanto bien le hace al sector formal, por el intercambio fecundo de experiencias diversas y por la profundidad de algunos docentes y expositores. Y lo que es peor, en múltiples casos, su desviación es ÉTICA, por lo que no reparan en avasallar a otros colegas, “robarle propiedades o clientes compradores” y otros actos típicos de aves de rapiña y no precisamente de dignos servidores públicos (¿esto es ser profesional?).

Este estado caótico de cosas, genera una espantosa sensación paranoica ya que debemos distraer nuestro valioso tiempo, atención y concentración, para estar

con todas las antenas desplegadas y cuidarnos de esos falsos colegas, que bastardean y piratean nuestra actividad, perjudicando a muchos, a diestra y siniestra! Lo peor del caso y lo más triste y paradójico es que, aún en varios países, los legisladores omisos y renuentes se hacen los distraídos ante esta grave situación y no sancionan las normas de COLEGIALIZACIÓN y/o MATRICULACIÓN **OBLIGATORIA**. Pero esa actitud no podemos calificarla de mera parsimonia, sino de una especie de negligente complicidad silenciosa con los informales, ya que han pretendido fundamentar su negativa a reglamentar seriamente la actividad inmobiliaria, esgrimiendo motivos insustanciales, como por ejemplo:

- **Nuestra obligación política y constitucional es la de fomentar la libertad de trabajo (¿libertad o libertinaje?)**
- **Y también, tratar de bajar el índice o coeficiente de desocupación.**
- **No estamos dispuestos a crear un cerco de privilegio (“coto de caza”) para las empresas ya establecidas, las cuales, si excluyen al resto, acrecentarán abusivamente sus beneficios en un proceso de concentración oligopólico.**

## CAPACITACIÓN ESPECÍFICA DE ALTO NIVEL: UNIVERSITARIA O Terciaria

En realidad, lo principal de esta grave situación es el desconocimiento vil de la **capacitación y de la idoneidad técnica ESPECÍFICA, en nuestra área de actividad.**

Por fortuna, esa alta capacitación, en los últimos 20 años (en Latinoamérica), viene incrementándose notoriamente, con la instalación de varios Cursos Terciarios y verdaderas Carreras en Universidades e Institutos Politécnicos, públicos y privados, con diversos alcances y niveles, según los Países. Así sucede (para citar un ejemplo cercano) en la gran mayoría de las Provincias argentinas. Esas Carreras duran hasta 3 y 4 años, lo que demuestra la vastedad de áreas específicamen-



te inmobiliarias, las cuales obviamente, no están contenidas en otras profesiones clásicas, denominadas liberales.

**“La UTU dicta la Carrera del Operador Inmobiliario desde 1998 en Montevideo, y en casi todos los Departamentos del interior, conformando a esta altura más de 500 egresados titulados. Es muy lamentable y penoso que muchos Señores Legisladores aún desconozcan esta realidad “oficial”.**

La prueba más contundente de esa necesaria exigencia de preparación **“específicamente inmobiliaria”** la dan muchos alumnos que, año tras años, asisten a la UTU, siendo Profesionales Universitarios. Y por tener honestidad intelectual y un alto sentido de responsabilidad, estudian esta Carrera “específica”, para bien cumplir con la actividad inmobiliaria, como mejor signo de su rigor profesional y de sentido social para el desempeño de esta jerarquizada función. No es lo mismo un Veterinario que un Farmacéutico... **“Zapatero: a tus zapatos!”... Estos estudiosos alumnos sí se preocupan por la genuina defensa de los consumidores de nuestros servicios!**

Algunos legisladores en diversos países, muchas veces se han llenado la boca hablando de que procuran la **defensa del CONSUMIDOR** y han sabido votar leyes para ello y hasta se han interesado (verbalmente) por ellos. Pero luego “borran con el codo lo que escribieron con las manos”, consagrando otra demostración palmaria de lo pernicioso que suele ser el “doble discurso político”. Se desconoce así, livianamente la complejidad y especificidad de nuestra gestión global inmobiliaria (no sólo vender) y por lo tanto, se desprecia y descarta (¿por inútil?) el nivel profesional que requiere gestionar bien ¡los altos y sagrados intereses de los clientes y de la comunidad.

Por otra parte, no se nos da el mismo tratamiento que a otros profesionales “terciarios” similares a nosotros (no universitarios, pero también merecedores de gran dignidad), tales como: Agentes de Seguros, Despachantes de Aduana y Corredores de Bolsa, Prevencionistas de Accidentes y Rematadores Públicos, entre otros.

Noten la triste paradoja que significa estos ejemplos: para vender o comprar acciones de una Sociedad Anónima (por el valor de apenas cinco mil dólares), debemos acudir necesariamente a los servicios de un Corredor de Bolsa debidamente matriculado (lo cual está bien). Y lo mismo sucede si se intenta rematar públicamente el viejo juego de dormitorio provenzal de los abuelos. **Pero para vender una fina residencia o un piso lujoso de un millón de dólares, ¡NO existe obligación de acudir a un Inmobiliario Profesional! Los comentarios sobran.**

**Un Estado serio debe velar por el interés general, esa es su principal función. Y la responsable defensa de consumidor, pasa a ser una bandera irrenunciable.**

#### ARISTÓTELES:

**“No se debe tratar igual a los desiguales”.**

**La actitud permisiva de “hacer la vista gorda” y “dejar hacer libertinamente”, provoca injustas y aberrantes desigualdades. Y esto tiene que ver íntimamente con el esfuerzo cotidiano que hacemos los agentes inmobiliarios serios y formales, responsables y profesionales. Es decir, quienes cumplimos puntualmente con las leyes, reglamentos, carga impositiva, cargas sociales y con nuestra conciencia ética y social, y por ello, nos capacitamos, específicamente en nuestras áreas de trabajo.**

En nuestro Uruguay, la ausencia de ley reguladora es altamente frustrante, también para las mencionadas **14 generaciones de egresados**, que, como he dicho arriba, han estudiado profundamente el tema, sacrificando dos años de su vida, para adquirir una excelente idoneidad “Terciaria”. La cual sigue siendo absurdamente desconocida, desmerecida y despreciada por quienes siguen permitiendo y autorizando (con su desidia) esta lamentable y trágica “competencia desleal”, **ya que aún HOY DÍA CUALQUIERA ES INMOBILIARIO**

**Además de las fuertes razones expuestas (de convicción racional), hay un reclamo legítimo y honesto, que crece, como un clamor: ¡NO ES LO MISMO LIBERTAD, QUE LIBERTINAJE!**

# TU CASA AQUI

tucasa aqui.com.uy

Es un sistema de gestión inmobiliaria online, adaptado a las necesidades de las inmobiliarias uruguayas. Este sistema es ideal para organizarte, obtener resultados y generar confianza en tus clientes, brindándoles respaldo e información al instante.

Publicá simultáneamente en varios medios desde un solo lugar:



Las modificaciones se hacen en un solo lugar y automáticamente cambia la información en todas las publicaciones, ya sea en papel u online.



No compite con las inmobiliarias, sólo gestiona.



Ofrece la posibilidad de crear el sitio web de tu inmobiliaria sin costo.



# DECLARACIÓN JURADA DE IRPF



Cra. Tania Robaina  
Asesora tributaria  
CIU

Dado el próximo vencimiento de la presentación de la declaración jurada de IRPF, nos parece propicio recordar conceptos y fechas a tener en cuenta.

El impuesto a las Rentas de las Personas Físicas (IRPF) grava las rentas obtenidas por las personas físicas residentes en el territorio nacional. Comprende dos categorías de rentas: las de capital y las de trabajo.

En esta oportunidad nos concentraremos en las rentas de trabajo y específicamente las obtenidas por la prestación de servicios personales fuera de la relación de dependencia.

Los trabajadores independientes que pagarán este impuesto serán aquellos cuyos ingresos mensuales totales superen las 10 BPC (\$ 24.170 valor hoy) ya

que el mínimo no imponible es equivalente a 7 BPC, (\$16.919), ya que a estos contribuyentes se les permite deducir un 30 % del monto de sus ingresos por concepto de gastos.

Este trabajador debe efectuar anticipos cada dos meses conjuntamente con el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Asimismo podrá ser objeto de retención sobre los ingresos que facture a contribuyentes de IRAE incluidos en la Dirección de Grandes Contribuyentes y en la Unidad CEDE de la Dirección Impositiva, El Estado, Gobiernos Departamentales, Entes Autónomos, Servicios Descentralizados y demás personas públicas estatales y no estatales. La retención asciende al 7 % de los ingresos sin IVA que superen las 10.000 UI (unidades indexadas).

En cuanto a qué se puede deducir del impuesto, además del 30% asignado a gastos, se podrá deducir 13 BPC anuales por cada hijo menor de edad a cargo (\$31.421 anuales o \$ 2.618 mensuales). O bien 26 BPC anuales por cada hijo con discapacidad a cargo, menor o mayor de edad.

Además los aportes Jubilatorios personales al BPS, a la Caja de pensiones de Profesionales Universitarios,

Caja Notarial de la Seguridad Social, y las Sociedades Administradoras de Fondos Complementarios de Previsión Social.

También los aportes personales a la ex DISSE, al Fondo de Reversión Laboral, al Fondo del Sistema Notarial de Salud y a las Cajas de Auxilios y Seguros Convencionales y el Fonasa que se paga mensualmente por servicios personales. Se incluyen además el Fondo de Solidaridad y su adicional.

Por el año 2011 se incorporó como deducción el 6 % del arrendamiento pago con destino a vivienda permanente siempre y cuando identifiquen al arrendador.

El cálculo del impuesto se hace en dos partes:

1) el impuesto primario: para determinar la renta se le resta al total de los ingresos mensuales fuera de la relación de dependencia un 30% por concepto de gastos, más los créditos incobrables. En el caso de escribanos los montepíos irán gravados al 100%. A este ingreso se le aplican las tasas progresionales respetando las escalas.

2) Deducciones: Al total se les aplica las tasas para deducciones de acuerdo a las escalas de las mismas.

Al valor primario se le deduce el de las deducciones y así se obtiene el anticipo pagadero en forma bimestral.

Los sujetos prestadores de servicios personales fuera de la relación de dependencia dejarán de tributar IRPF por opción personal, o bien cuando sus ingresos superen los 4.000.000 de UI (unidades indexadas).

Estarán gravados por IRPF salvo que se cumpla lo precedente: operadores inmobiliarios, rematadores, despachantes de aduana, corredores y productores de seguros, mandatarios, mediadores, corredores de bolsa, agentes de papel sellado y timbres, agentes y corredores de Loterías y quinielas, profesionales universitarios, servicios de locución prestados por un operador radial, etc. En caso de que el profesional o no profesional forme parte de una sociedad de hecho o civil, ésta deberá

atribuir rentas, presentando declaración jurada anual y cada persona física integrante de la sociedad será el contribuyente del impuesto.

RUT, CIE O NIE	DÍAS DE 2012
0	11 al 14 de junio
1	15 al 21 de junio
2	22 al 27 de junio
3	28 de junio al 3 de julio
4	4 al 9 de julio
5	10 al 13 de julio
6	16 al 20 de julio
7	23 al 26 de julio
8	27 de julio al 1 de agosto
9	2 al 7 de agosto

Adjuntamos las fechas de vencimiento de presentación de Declaración Jurada:

CAMBIOS PREVISTOS PARA EL IRPF EN EL AÑO 2012:

El Poder Ejecutivo quedó facultado a: Incrementar el mínimo no imponible a partir del 01/01/2012. Pasará de 7 a 8 BPC retroactivo a partir del 01/01/12.

Por los meses ya aportados no generará reintegros sino que se verá con el ajuste anual.

Se generan nuevas franjas de IRPF: De 50 a 75 BPC tributan al 22 %, de 75 a 115 BPC tributarán al 25 % y mayores a 115 BPC tributarán al 30 %.

Se podrán descontar cuotas de crédito hipotecario, serán los montos pagados por préstamos hipotecarios destinados a la adquisición de la vivienda única y permanente. También se podrá hacer retroactivo al 01/01/12, siempre que el costo de la vivienda no supere las 794.000 UI (unidades indexadas) y el monto total deducible tampoco podría superar las 36 BPC anuales (hoy \$ 87.012).





# EL FUTURO DEL DÓLAR: VOLVER... ¿CON LA FRENTE MARCHITA?

Lentamente se empiezan a percibir algunas señales en cuanto a una probable reversión de la tendencia bajista del dólar verificada durante los últimos años. Entendemos que existen chances que esto se consolide a partir del año próximo, de la mano de una desaceleración en la actividad en los mercados emergentes y la incorporación en las expectativas de los agentes de un aumento en la tasa de interés en los Estados Unidos. En todo caso, las monedas de las economías emergentes estables quedarán mejor posicionadas, mientras que el dólar, aunque debilitado, seguirá siendo la principal moneda del mundo.

**Por Cr. Carlos Saccone**  
**Depto de Economía, HSBC**

La cotización del dólar en Uruguay parecería haber encontrado su “zona de confort” cerca de los 20 pesos. Luego de haber alcanzado su mínimo de los últimos 10 años a mediados del año pasado en 18.30 se observó un repunte que lo hizo superar los 20 y luego, una vez más, volvió a bajar.

El Uruguay tiene la dicha de ser una de las pocas economías de la región con libertad de cambios y movimiento de capitales, lo que si miramos el barrio, no es un tema menor. De forma tal que importa y mucho, como es notorio, la evolución de la cotización del billete verde en nuestro país. En particular porque además de ser la moneda en que tradicionalmente se cierran desde operaciones inmobiliarias hasta exportaciones e importaciones, es la moneda preferida para el ahorro por las familias y las empresas. Es también la moneda en que habitualmente se miden los retornos de las inversiones. O sea que si me compré un inmueble en el año 2002 a U\$ 30.000 y lo vendí ayer a U\$ 90.000 en mi mente estará que tripliqué la inversión.

Son bastante pocos los que se tomarán la molestia de pasar los dólares al tipo de cambio de aquel mo-

mento a pesos o a unidades indexadas para ver que en realidad, el retorno fue significativamente menor al medirlo en otra unidad. De la misma forma si hoy pudiera comprar yuanes, una de las monedas que más “promete” para convertirse en reserva de valor en el futuro, mediré los retornos en dólares. El euro está, mientras escribo estas líneas a 1.27... dólares.

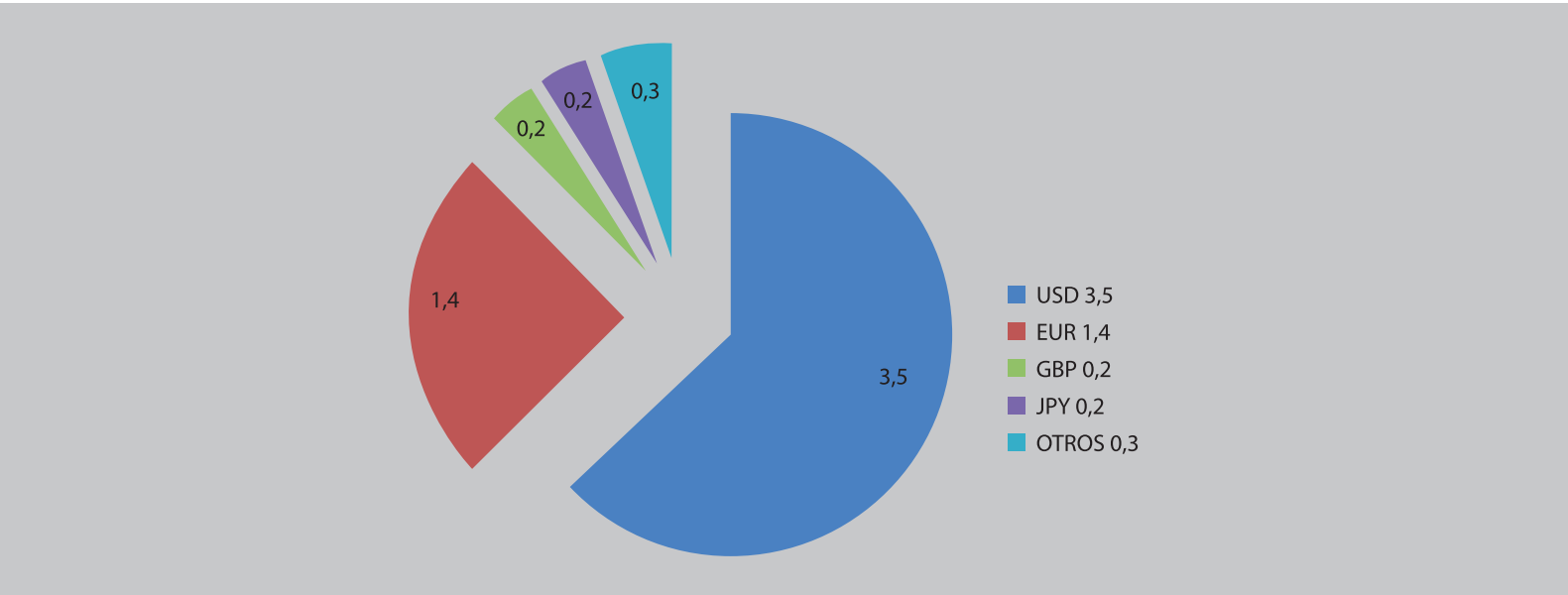
Desde que en el año 1974 el Ing. Vegh Villegas adoptara la decisión de liberalizar el mercado de divisas local, el dólar ha sido la moneda de referencia para todas las operaciones que involucren un monto de dinero significativo. En aquel momento hacía pocos años que, el dólar se terminaba de consolidar como reserva de valor, al interrumpir los Estados Unidos unilateralmente el acuerdo de Bretton Woods, de acuerdo al cual se fijaba un valor fijo del dólar contra el oro.

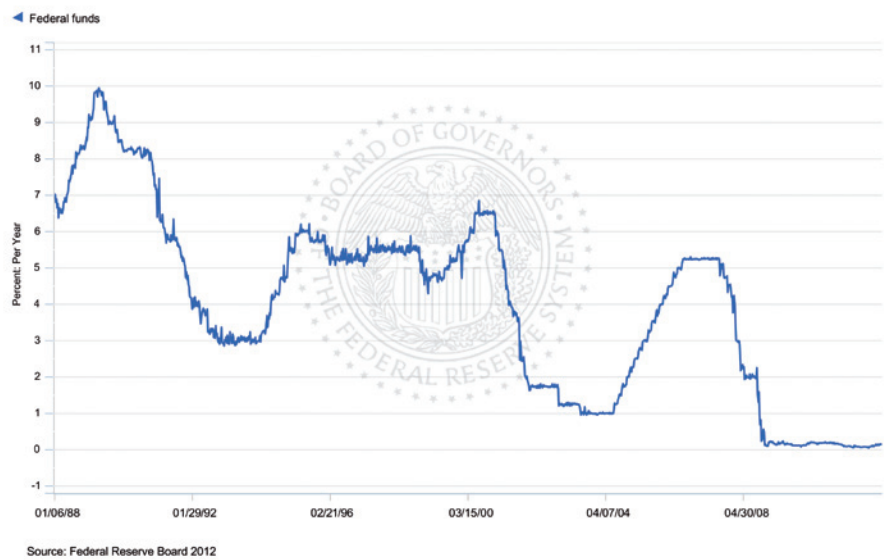
Desde aquel momento el nuevo patrón y referencia global monetaria, es el dólar. Cuando la gente tiene miedo compra dólares, porque es la última reserva de valor, en el mundo de hoy. Ahora bien, intentando profundizar en el análisis vemos también en los últimos años que el dólar no ha dejado de bajar, particularmente contra la mayor parte de las monedas de mercados emergentes que han implementado políticas estables y previsibles, independientemente de su color político. Esto ha sido así debido a varios factores que se han verificado simultáneamente. Uno de ellos es la liberalización económica de la eco-

nomía china que ha facilitado el ingreso al mercado de consumo de millones de ciudadanos chinos, antes postergados. Recordemos que China es el país más populoso del mundo con más de 1.300 millones de personas. La demanda de materias primas como carne vacuna y granos ha sido lo que se ha visto afectado directamente por esta situación. Comenzaron a llegar a nuestros países crecientes cantidades de dólares por exportaciones de estos commodities.

Al mismo tiempo en Estados Unidos se producía la peor crisis económico – financiera de los últimos 80 años. Una de las medidas para intentar contrarrestar los efectos de una recesión es la reducción de la tasa de interés, con el objetivo de estimular el crédito y así el consumo. Esta es una de las herramientas que desde comienzos del año 2009 utiliza el banco central de los EEUU conocido como la Reserva Federal. La tasa que fija la Fed está entre 0% y 0.25% desde marzo del año 2009. Esta tasa es una “tasa objetivo” que se impone la Reserva Federal para las colocaciones a un día de plazo entre los bancos de EEUU.

Si observa que por alguna razón los préstamos interbancarios se comienzan a realizar por encima de dicha tasa, es ésta. La Fed la que sale al mercado a ofrecer dólares a un día a prácticamente 0%... el mercado así se regula y los demás bancos se ven en la necesidad de bajar sus tasas. Además, la Fed ha ido





más allá. Se ha embarcado en acciones reservadas habitualmente al mercado como la influencia en las tasas de más largo plazo comprando bonos emitidos por el Tesoro (US Treasuries) no en vano por estos días la tasa en dólares a 10 años está en su mínimo histórico de 1.80%.

Aún así, con retornos muy cerca de 0% y luego de una de las peores crisis de la historia, **el dólar sigue siendo la principal moneda del mundo. Y lo seguirá siendo en el horizonte relevante para la toma de nuestras decisiones financieras.**

Mientras tanto los inversores buscan los lugares de mayor retorno y crecimiento. Los países emergentes lo han sido durante los últimos 10 años en particular. Una vez lograda la estabilización en países como Uruguay y Brasil, con reducción de inflación, aumento de reservas y otros datos favorables, existió (y existe) una “inundación” de dólares en nuestros mercados provenientes del exterior. Esto produjo un repunte mayor de la actividad al recalentar la economía y haciendo surgir presiones inflacionarias. También nuestros bancos centrales tienen que administrar el trade-off inflación/crecimiento y sus riesgos.

Ante presiones inflacionarias entonces una de las herramientas es aumentar la tasa de interés domés-

tica (en pesos, en reales) para ponerle paños fríos a la economía con el objetivo de desestimular el crédito y así el consumo. En Brasil puede ser. Pero en Uruguay yo le pregunto a Ud. ¿Qué hace si le suben las tasas de interés en pesos? Por lo pronto sé que muchas respuestas son vender mis dólares para colocar en pesos! El aumento de la tasa de interés doméstica, dadas las características de economía bi monetaria del Uruguay, no tiene el efecto directo sobre la actividad que puede tener en países como los EEUU o Brasil.

Además de ser un país con un nivel de créditos bajo. Pero en todo caso el efecto visible que está teniendo un aumento en la tasa de interés (más allá de aquél discutible sobre las expectativas de inflación) es que la gente venda dólares e invierta en pesos, o que compre. Esto es exactamente lo contrario para lo cual se subiría la tasa de interés.

Pero es lo que ha estado pasando. El problema en estos momentos es que ya tenemos una inflación relativamente alta, que va a cerrar el año entre 7% y 8%, lejos de la meta oficial. Un camino sin salida. Si bajo la tasa con el real habiéndose depreciado 15% en términos nominales en los últimos 2 meses es altamente probable que el peso siga el mismo camino. Recordemos que el tipo de cambio también tiene un

efecto en la inflación dado que aproximadamente el 20% de la evolución de los precios internos depende de la evolución del tipo de cambio, debido a la influencia de las importaciones.

En definitiva, y apuntando estrictamente a aspectos internos del Uruguay y regionales (Brasil) parecería poco probable un aumento del dólar en el corto plazo. Teniendo en cuenta además que el Banco Central del Uruguay cuenta con cuantiosas reservas, que hoy superan holgadamente los U\$ 10.000 millones, por lo que está en perfectas condiciones de suavizar el efecto de shocks.

**Así, para los próximos meses parece muy difícil que se consolide una cotización del billete verde por encima de 20 pesos, más allá de que puedan existir “saltos”, de corta duración, en función de coyuntura externa, en particular por episodios de fuerte aversión al riesgo por una profundización de la crisis en la zona euro.** Recordemos que existen una gran cantidad de inversores del exterior con pesos que podrían, eventualmente, estar dispuestos a venderlos.

**EVOLUCIÓN COTIZACIÓN DEL DÓLAR EN URUGUAY 2000-2012**

Para terminar tenemos que volver a los EEUU y su tasa de interés. La Fed ha manifestado públicamente su intención de mantener estos niveles de tasa hasta bien entrado el año 2014. ¿Deberíamos suponer

entonces un dólar bajo hasta ese momento por lo menos? En cierta forma sí. La clave es actuar cuando los datos económicos de los EEUU sean lo suficientemente buenos como para que un aumento de tasas se incorpore en las expectativas. En particular la producción de la industria manufacturera, el gasto de los consumidores y los datos del desempleo son los que últimamente han señalado con más claridad la situación económica en EEUU.

Pero no vamos a volver, pienso, a un escenario como el que supimos vivir. Nuestros países han ganado en solidez financiera y reducido ciertas vulnerabilidades. Además, el surgimiento de potencias como China hace pensar en el probable ascenso del yuan como una moneda global en las próximas décadas, aunque para que esto ocurra es necesario que se profundicen cambios y que liberalice su operativa.

El dólar está debilitado, pero es aún la moneda número 1 del mundo y es nuestra moneda de referencia, si de inversiones se trata. Un portafolio de inversiones debería entonces estar compuesto con un 80% denominado en dólares como mínimo, pero con una participación importante de monedas de alto rendimiento como el peso y/o el real. **Quizás a partir del próximo año comience a ser el momento de nuevamente aumentar la exposición al dólar, aunque el lugar que ha resignado y al mismo tiempo el lugar que se han ganado las monedas de los países emergentes difícilmente pueda ser revertido.**





# “EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA NO ES SUFICIENTE PARA MEJORAR EL DESARROLLO DE LOS PAISES”

Asociación de Promotores Privados de la Construcción de Uruguay



Esc. Aníbal Durán Hontou  
Gerente APPCU

Comparto la algarabía del gobierno por la cifra que el Producto Bruto Interno está presto a alcanzar casi 50.000 millones de dólares. Impensado tiempo atrás. Y he leído en este contexto, que estaremos cerca de ser un país desarrollado...

Es valor entendido que el crecimiento de la economía es condición necesaria pero no suficiente para mejorar el desarrollo de los países. Dicho proceso abarca múltiples enfoques como ser, culturales, sociológicos, políticos, etc.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo lo define como “la creación de un medio ambiente donde las personas pueden desarrollar completa-

mente su potencial y una vida productiva y creativa de acuerdo a sus necesidades e intereses”.

¿Podemos extrapolar esta definición a lo que sucede en nuestro país?

Van algunos condimentos. Por ejemplo, la brecha tecnológica entre los países asiáticos y nuestra región, sigue ensanchándose pese a los esfuerzos de éstos últimos. ¿Cuánto invertimos de nuestro producto en investigación? Israel, inserto en un mundo que no le es complaciente, invierte casi un 5% de su producto. Abordan temas y los caracterizan como prioritarios, me refiero a: energías renovables, los sustitutos para el petróleo, las tecnologías limpias, el manejo y la purificación del agua, la investigación de células madres. Estamos muy lejos de abordar estas cuestiones. ¿Podemos hablar de desarrollo cuando los asentamientos irregulares crecen sin solución de continuidad, prohibiendo una cultura de abandono y en muchos casos, oficiando de germen para la criminalidad?

¿Podemos hablar de desarrollo con la dependencia brutal que hay del Estado por parte de un número importante de la población?

¿Es propio de países desarrollados nuestro sistema educativo? ¿Es propio del desarrollo la deserción escolar y liceal que existe y el desestímulo que tienen los jóvenes para estudiar?

Las universidades de países asiáticos y nórdicos, se caracterizan por su alto grado de internacionalización. Todos tienen programas conjuntos con las mejores universidades del mundo, presencia de profesores extranjeros y un estricto criterio de evaluación académica realizado por expertos de otros países. Además, las universidades han creado empresas privadas independientes dedicadas a patentar y comercializar sus descubrimientos científicos (aquí nuestra Universidad no permite ser evaluada).

Hemos escrito muchas veces sobre la productividad, tan esquivos a encararla como tema central en el país. El versado Cr. Enrique Iglesias repite sin cesar

“¿Podemos hablar de desarrollo cuando los asentamientos continúan creciendo?”

que además de la educación el otro tema que requiere inmediata atención es la productividad. Un estudio del BID dice que el bajo crecimiento de la productividad es la raíz del deficiente desarrollo económico de América Latina. El crecimiento que ostentamos no es estructural y obedece a otros factores. Sin duda trabajar sobre este tema es una iniciativa compleja que exige identificar políticas adecuadas, evaluar costos y beneficios entre distintos objetivos, contar con recur-

sos para poner en práctica las políticas que mejor se adapten al tema.

La trillada anécdota del robot Da Vinci ¿lo recuerdan? con sus ideas y venidas refleja una forma de ser, determina como nos comportamos culturalmente, encierra en sus entrañas un sentimiento de aversión a lo mejor, hacia la excelencia.

Está claro que la riqueza de las naciones reside en las personas. De allí que es vital crear, fomentar capacidades humanas, es decir, aumentar el espectro de actividades que las personas puedan desarrollar a lo largo de su existencia (no asistirlas solamente por el mero hecho de su indigencia).

Entonces para aspirar al desarrollo hay que adoptar un cambio de actitud. El desarrollo es en el fondo, el diseño y la adopción de una serie de valores que modifican nuestra conducta. La responsabilidad, la puntualidad, el orden, la buena disposición a recibir los cambios, el carácter de emprendedor, están entre ellos. Los anglosajones no empezaron por las computadoras, sino por una acción originaria: el control del espacio y el tiempo. Empezaron por algo sencillo y aparentemente banal, como ser puntuales y ordenados.

Un factor fundamental de educación es el ejemplo. Todos somos al mismo tiempo sujetos activos y pasivos de ejemplo; todos debemos administrarnos en función de la posibilidad de influir y de ser influidos. No hay nada tan contagioso como la vida de los demás y a la larga, en una sociedad impone su ley el tono más ostensible que ha logrado dominar frente a balbuceos tímidos y sin eco. En este contexto, la “cultura” que está imperando nos pone en las antípodas del desarrollo...

# TRABAS ARGENTINAS



Gerencia Asuntos Institucionales

**Comentarios generales:**

1. La sucesivas decisiones tomadas por Argentina en los últimos tiempos respecto a la operativa comercial reflejan un claro endurecimiento en su decisiones de política económica, basadas en una política de proteccionismo de su industria con el objetivo de mejorar el Saldo de la Balanza Comercial para contar con los dólares que hoy no tiene debido a la importante fuga de capitales que se registran en su economía.
2. A su vez estas medidas ahora ya no son sólo para el comercio de bienes sino que también se incluirán los servicios, con lo cual la situación empeora paso a paso.
3. Frente a esta situación y como forma de respuesta, en marzo del presenta año, el ministro de Industria anunció en conferencia de prensa una serie de medidas que se llevarán adelante justamente con el objetivo de mitigar los efectos negativos que están sufriendo los distintos sectores productivos, tanto por las trabas comerciales impuestas por Argentina así como por la crisis internacional centrada en la Zona Euro.
4. Al realizar un análisis de estas medidas es importante centrarse en algunas de ellas, a las cuales se debe seguir de cerca en su aplicación y en el análisis de los resultados ya que se pueden transformar en una nueva traba para el libre comercio.
5. La medida referente al aumento del adelanto del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas,

- del 8% al 15%, para las importaciones de vestimenta y calzado es directamente una traba más a las importaciones de estos tipos de bienes. A su vez ya se sabe el resultado final de este tipo de medidas: mayores costos para el importador que se terminan trasladando al consumidor. En definitiva se termina combatiendo una distorsión con otra distorsión: por el hecho de que no se puede vender a los mercados argentinos, los consumidores terminarán pagando más por estos productos.
6. En relación a la adecuación de los procesos de valoración y control asociados a la Aduana, también enfocados en estos sectores: vestimenta y calzado, si bien es importante realizar los controles correctos para trabajar en un marco de competencia, todos bajo las mismas condiciones, se debe estar atento de que no ocurra, como en otras oportunidades, que estos controles se transformen en una traba más para el ingreso de mercadería del sector calzado y vestimenta. Es decir que estos mayores controles no sean un instrumento para frenar el ingreso de mercadería, para proteger indirectamente a determinados sectores de la industria nacional. Por lo tanto es importante ver cómo se va a instrumentar y las consecuencias que va a tener esta medida.
  7. Pero el fondo del tema va más allá de medidas puntuales que pueda aplicar el gobierno. No se puede olvidar que la aplicación de nuevas medidas proteccionistas no sólo tiene su origen en Argentina sino que Brasil tampoco está ajeno a esto, en definitiva el Mercosur dejó de funcionar hace tiempo y es necesario no que-

- dar atados a él si lo que el país quiere es lograr un crecimiento sostenido en el largo plazo.
8. Es necesaria la apertura de la economía hacia nuevos mercados, comenzar un trabajo de mayor diversificación de las exportaciones con el fin de mitigar los riesgos de la excesiva dependencia de la región. Y a nivel de país, buscar nuevos tratados de libre comercio que potencien esta diversificación.
  9. En determinados casos, principalmente en los servicios tales como de turismo o de logística, por un tema de ubicación geográfica no es posible dejar de depender de la región, tanto Argentina como Brasil seguirán siendo los principales clientes. Pero en otros casos es fundamental buscar y trabajar en la búsqueda de nuevos mercados, de nuevos socios comerciales que no necesariamente tienen que ser de la región.
  10. Asociado a la búsqueda de nuevos mercados, el país también debe trabajar en ser competitivo en esos mercados, y no sólo competitividad basada en el tipo de cambio real sino enfocarse en el concepto de competitividad sistémica, donde muchos factores (salariales, tributarios, de infraestructura, burocráticos, regulatorios, de ineficiencia productiva), que generan costos excesivos minan la competitividad de los bienes y servicios exportados por Uruguay.



## MASIVOS RETIROS ARGENTINOS EN PLAZA

Sería consecuencia del acuerdo de intercambio de información tributaria con el vecino país

La advertencia la realizaron dos analistas económicos que participaron de un ciclo de conferencias que acaba de co organizar el diario El País. Abel Viglione y José Espert detallaron la situación de Argentina y alertaron sobre la posibilidad de que ingrese en un estancamiento el año que viene.

Viglione, fue quien dijo que la firma del tratado con el vecino país, puede determinar que muchos depósitos argentinos que se encuentran en nuestro sistema bancario, sean retirados hacia su país de origen.

Según datos oficiales, el 15% de los depósitos en Uruguay, son de capitales argentinos, y gran parte de esos capitales, pertenecen a ahorristas de "clase media". El experto basa su deducción en que los ahorristas argentinos ya sufrieron "expropiaciones" en 1982, 1989 y 2002 y no soportarán más incertidumbres, por lo que preferirán colocar sus dineros en cajas fuertes en su país.

De todas formas, recordemos que el sub secretario de Economía de nuestro país, Luis Porto, había descartado hace algunos días que la huida de depósitos argentinos del sistema bancario uruguayo pueda significar un problema para nuestro país.

Agregó el jerarca que en el Ministerio de Economía y Finanzas hay 2.500 millones de dólares líquidos, por si ocurre algo inesperado.

## URUGUAY RECIBE PROYECTOS DE INVERSIÓN POR MÁS DE 400: DE DÓLARES

Programa de Recuperación Urbana y Social

El Poder Ejecutivo recibió en el primer trimestre de este año 128 proyectos de inversión, lo que significa un incremento con respecto al año pasado del 22%. Sin embargo el monto es muy superior a igual período del año 2011. Las inversiones comprendidas dentro de los proyectos en el primer trimestre del año en curso, son 143% superiores, según el informe de la Unidad de Apoyo al Sector Privado que tiene a estudio esas propuestas.

Del total, es decir 128, la mayoría se realizarán en la capital del país (69), mientras que 5 lo serán en el interior. El departamento que más propuestas ha recibido es Canelones con 8, Salto con 6 igual que Soriano, San José con 5 y Colonia con 4 proyectos.

La mayor cantidad de propuestas corresponden al sector SERVICIOS, que fueron en total 36, hubo 32 propuestas para el sector INDUSTRIA, 35 para el COMERCIO, 18 para el sector AGROPECUARIO y 7 proyectos para el rubro TURISMO.

**Sólo el  
34%\***  
**de las transacciones  
inmobiliarias se  
realiza a través de un  
operador formal**

**Para formalizar el 66% restante,  
la Cámara Inmobiliaria Uruguaya  
ha elaborado un proyecto de Ley  
que regula la intermediación en la  
actividad inmobiliaria.  
El sistema político tiene la palabra.**



Adhieren Entidades CIU:



Adhieren Cámaras y Asociaciones:



Apoya:



# Préstamos Hipotecarios

# 5,25%

en UI hasta en 10 años.

- ▶ HSBC te ofrece sus Préstamos Hipotecarios a una de las tasas más competitivas del mercado para los destinos vivienda, reforma o construcción con las condiciones más flexibles del mercado.
- ▶ Financiación de hasta el 85% del valor de tasación del inmueble.
- ▶ La primera cuota la pagás a los 90 días.



**Atención al Cliente:** 2915 1010  
**Visite nuestra web:** [www.hsbc.com.uy](http://www.hsbc.com.uy)

**HSBC** 