

IGNACIO DE POSADAS  
**"DESTRUYE EL URUGUAY"**

FERNANDO LORENZO  
**"ERA NECESARIO"**

LEONARDO COSTA  
**"MUCHAS DUDAS"**



POLÉMICA  
**ACUERDO  
TRIBUTARIO**  
ENTRE URUGUAY Y ARGENTINA



## Sumario

- 2 Destacados
- 3 Editorial
- 6 Nota Central. Acuerdo Tributario
- 18 Juegos Olímpicos. Mercado inmobiliario
- 20 Dr. Jorge Larrañaga. “Sí se puede, sí se debe”
- 22 Inversión inmobiliaria en Europa
- 24 Millones de clientes frente a la hormiguita viajera
- 26 Germán Cardoso. “Argentina quiere destruir nuestra economía”
- 28 Ec. Jorge Caumont. “Hay que devaluar”
- 30 Rendición de cuentas 2011
- 32 Injusticia tributaria y social
- 34 Dra. Mónica Xavier. “Algo más que una aerolínea”
- 36 Dr. Alfredo Tortorella. Rentabilidad de los alquileres
- 40 Mercado inmobiliario argentino
- 42 HSBC. Inflación y Unidad Indexada
- 44 APPCU. Los promotores y los instrumentos jurídicos
- 46 Cámara de Comercio. Exportación de servicios inmobiliarios
- 48 Inversiones en Uruguay

## CIU

### COMISIÓN DIRECTIVA

**Presidente** / Gabriel Conde

**Vicepresidente** / Alfredo Blengio

**Secretario** / Assad Hajjoul

**Prosecretario** / Luis Silveira

**Tesorero** / Juan J. Roisecco

**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. Bistiancic

Luis A. Cruz

## EL QUE SABE, SABE.

Asesórese con un profesional inmobiliario.

Las empresas que integran la CIU capacitan permanentemente a su personal en todas las áreas del negocio, y se rigen por el Código de Ética de la Cámara.

Busque respaldo profesional, busque el sello CIU.



## Staff

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

**Dirección:** Cámara Inmobiliaria Uruguaya

**Redactor responsable:** Dr. Alfredo Tortorella

**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



# DESTACADOS

## 8 LEONARDO COSTA

La retroactividad del Acuerdo Tributario.

## 28 EC. JORGE CAUMONT

"Se vienen 2 años muy difíciles."

## 10 ACUERDO TRIBUTARIO

Luces y sombras.  
Hablan: Costa, De Posadas y Lorenzo.

## 32 COMISIÓN LEY CIU

"Debe hacerse justicia."

## 22 INVERSIÓN INMOBILIARIA EN EUROPA

De nuestro corresponsal en España.

## 38 MERCADO INMOBILIARIO ARGENTINO

Caída libre.

## 24 FORLÁN, SUÁREZ Y CAVANI

Ejemplos de marketing.

## 48 URUGUAY ENTRE LOS PREFERIDOS PARA INVERTIR



**Gabriel Conde**  
Presidente CIU 2010 - 2013

### Ley 18.308 de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible

**"LA POLÍTICA ES EL ARTE DE APLICAR EN CADA ÉPOCA AQUELLA PARTE DEL IDEAL QUE LAS CIRCUNSTANCIAS HACEN POSIBLE".\***

La aplicación de la ley 18.308 de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible, no es sostenible. Al parecer, debido a su aplicación existe un grave conflicto entre organismos públicos. Las intendencias departamentales y la Dirección Nacional de Catastro aprobaron proyectos de fraccionamientos de solares o chacras, de acuerdo a la legislación anterior, la cual es derogada parcialmente por la nueva ley.

En estos casos además, intervinieron los profesionales correspondientes, escribanos y agrimensores. Todo funcionaba aparentemente bien, pero había un detalle: la ley 18.308 está vigente desde junio de 2009, por lo tanto se produjo un crack. La Dirección General de Registros consideró nulas las escrituras y por ende los fraccionamientos que no cumplían con los requisitos de superficies mínimas, posteriores a la entrada en vigencia de la Ley de Ordenamiento Territorial, sencillamente porque no están ajustados a ella.

El resultado es que hay cientos de escrituras de terrenos y otros tipos de fraccionamientos, según los medios de prensa inclusive tal vez más de mil, que están en

una situación ambigua. Aprobados por las intendencias con el visto bueno de la Dirección Nacional de Catastro no son registrados y en realidad no pueden serlo, por la Dirección General de Registros. Uno podría pensar a primera vista que los profesionales involucrados, las Intendencias y Catastro actuaron de manera irresponsable, pero lo cierto es que no lo hicieron. Parece un conflicto entre organismos públicos, pero no lo es.

La Ley de Ordenamiento Territorial tiene muchas fallencias, las mismas condujeron inexorablemente a la situación actual, las que fueron advertidas por ejemplo por la Asociación de Escribanos, desde antes mismo de su aprobación. De hecho recientemente y ya en el medio de esta coyuntura, fue presentado un informe redactado en conjunto por la Asociación de Escribanos, el Colegio de Abogados y la Asociación de Agrimensores, a la Comisión de Vivienda de la Cámara de Diputados, que pone de manifiesto las incongruencias de la nueva normativa.

Según el documento redactado por dichas instituciones, uno de los ejemplos más llamativos, es que una ciudad



CÁMARA  
INMOBILIARIA  
URUGUAYA

como Nueva Palmira, con más de 9.000 habitantes y un crecimiento muy importante, donde además se encuentra el principal puerto en cuanto a volumen de cargas del país; como no dispone de sistema de saneamiento, en ella no se podría dividir la tierra en fracciones menores a 2.000 metros cuadrados. Lo mismo se repite en otros importantes centros poblados, como en Ciudad de la Costa y Ciudad del Plata, según el documento.

Por lo tanto ahora es necesario tratar un nuevo proyecto de ley, que solucione la incertidumbre y la situación de las escrituras que no pueden registrarse, y que solucione los problemas en la aplicación práctica de la Ley de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible. Desde nuestra perspectiva, más allá de que la ley 18.308 tiene una intencionalidad deseable y finalidad por demás importante y entendible para el país. Probablemente haya pecado de ser demasiado ambiciosa. De abarcar demasiado, haciendo demasiado complejas las instrumentaciones.

Sería como si hiciéramos una nueva ley de seguridad vial, pero que no tuviéramos en cuenta la capacidad de los vehículos actuales, la tecnología existente, las condiciones de nuestros caminos y rutas, la educación de nuestros conductores. Seguramente el resultado no ayudaría a la circulación, ni tampoco haría más seguras las rutas nacionales.

Es importante que nuestro Estado, el Estado Uruguayo, legisle y regule como va a ser el desarrollo y el uso de los recursos naturales, sea el uso del suelo o de otro tipo de recursos.

Pero tan importante como eso, es crear normas que puedan ser aplicables y perduren en el tiempo. Tenemos que ser capaces de crear normas que sean aplicables

dentro de 25 años, o sea de una generación para la otra, no para 24 meses.

Para eso es indispensable tener en cuenta la realidad actual, desde donde partimos y saber hacia dónde queremos ir. La realidad es una construcción colectiva, como también lo es el futuro.

Como la realidad es compleja y por lo tanto todos los sectores involucrados ven una parte de ella, es difícil que alguno logre tener la visión del conjunto. Al menos si no interaccionan.

Sería importante entonces generar espacios de diálogo, donde legisladores, escribanos, abogados, agrimensores y por qué no inmobiliarios y desarrolladores, pudiéramos expresar nuestros puntos de vista, y escuchar las razones de los demás.

Para que luego sí, los señores legisladores, en virtud de la responsabilidad que la ciudadanía les ha encomendado, pudieran llevar adelante su tarea. Perdurablemente.

A la vista está que priorizar el criterio técnico por sobre todos los demás, no es la madre de todas las soluciones. Como tampoco lo es idealizar la normativa. No se trata de la capitulación de los ideales, pero a veces es mejor lo bueno y posible, que lo ideal pero irrealizable.

Uno puede compartir el fin último, pero lo que está en juego aquí es la aplicación práctica, el desajuste que hay entre las intenciones y los hechos. No podemos darnos el lujo de dar marchas y contramarchas en temas tan sensibles. No podemos legislar las intenciones, lograr el ordenamiento territorial y el desarrollo sostenible, según la normativa ahora vigente, pasó a ser una expresión de deseo, pero no una realidad concreta.

\* Frase de Antonio Cánovas del Castillo, político e historiador español.

## 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



# ACUERDO TRIBUTARIO CON ARGENTINA

Luces y sombras de un acuerdo muy controvertido

Prácticamente todo el país sabe que los gobiernos de Uruguay y Argentina firmaron un acuerdo de intercambio de información tributaria el pasado 24 de abril, en la estancia presidencial de Anchorena. El ministro de Economía Fernando Lorenzo declaraba en aquel momento que “la firma de ese acuerdo era una de las herramientas necesarias para poner en funcionamiento la cooperación internacional en información tributaria”. Destacaba también Lorenzo que “en el tratado no está previsto que la modalidad de la cooperación incluya formatos de acceso a la información que suelen conocerse como “pesca generalizada”, es decir, que el mismo tratado prevé de qué forma un Estado le solicita a otro la información, y que esa solicitud deberá estar debidamente fundada”.

**D**e inmediato se alzaron muchas voces advirtiendo sobre los efectos negativos que tendría sobre las economías de los dos países, la firma de ese acuerdo. Es más, muchos señalaron que no sólo se iban a resentir las relaciones bilaterales entre ambas naciones, sino que Uruguay iba a ver menguadas las inversiones de argentinos.

Para que el acuerdo entre en vigencia es necesario que los congresos o parlamentos de ambos países lo aprueben, cosa que aún no ocurrió. Pero en nuestro medio ya se han hecho oír cientos de opiniones discordantes.

Desde el Poder Ejecutivo se sostiene que lo que hizo nuestro país fue acatar una decisión de la OCDE. Desde la oposición, en cambio, se dice que Uruguay no estaba obligado a firmar el acuerdo, y que en caso de hacerlo debería haber puesto más condiciones importantes. Como ve, amigo lector, el tema se presta para múltiples análisis.

La Cámara Inmobiliaria y el Instituto de Capacitación Inmobiliaria Uruguayo, sensible a esta realidad, organizaron hace pocos días una conferencia a cargo del reconocido economista Dr. Leonardo Costa, la que resumiremos en esta nota, pero además la *REVISTA CIUDADES*, presenta en las páginas sub- siguientes, varias entrevistas y datos para que todos podamos entender mejor de qué estamos hablando, y de qué forma puede incidir este acuerdo en el mercado local, fundamentalmente en relación con el rubro inmobiliario.

También hemos recogido la posición de otros reconocidos economistas y las posiciones de varios referentes en materia económica.

### EL EVENTO CO-ORGANIZADO POR LA C.I.U.

El Dr. Leonardo Costa realizó un pormenorizado informe sobre la situación a nivel mundial como consecuencia de la “FISCALIDAD” y la “GLOBALIZACIÓN”.

Dijo el experto que los efectos de esta última son: “que se acrecienta la competencia fiscal internacional, se presentan mayores fenómenos de doble imposición, es decir jurídica y económica, aumenta la necesidad de luchar contra la evasión fiscal internacional y en este contexto, la información y el acceso a la misma se transforma en una herramienta fundamental”.

La OCDE, según explicó Costa, aplica dos modelos de acuerdos: uno de intercambio de información y otro para evitar la doble imposición. Según este organismo internacional, no debe haber restricciones informativas, basadas en el secreto bancario.

Con respecto a la posición de Uruguay, la OCDE realizó varias recomendaciones como ser: firmar 12 acuerdos, flexibilizar la normativa referida al intercambio de información y adecuarse a los demás estándares internacionales. Es así que nuestro país asume de inmediato algunos cambios en su normativa. Por ejemplo: la flexibilización del secreto bancario, la firma de tratados tributarios sobre intercambio de información y doble imposición y la identificación de titulares de acciones al portador.

## EL ACUERDO FIRMADO

### Intercambio de información

Yendo a la letra misma del acuerdo firmado establece que la información comprende los datos que previsiblemente sean relevantes para la determinación, liquidación, implementación, control y recaudación de los impuestos, para el cobro y ejecución de créditos tributarios o para la investigación o el enjuiciamiento de asuntos tributarios. La información se intercambia independientemente de que la conducta sea ilícita o no en el Estado requerido, y no puede alegarse controversia en cuanto al crédito tributario que origina la solicitud. Se deberá hacer por escrito pudiendo incluir, excepcionalmente declaraciones de testigos y copias de documentos y no se incluyen fiscalizaciones.

Cada parte garantiza que puede obtener información en poder de bancos e instituciones financieras, información vinculada a la propiedad de entidades y se excluyen las Sociedades que cotizan en bolsa. Se deja por fuera además la información amparada al secreto profesional, comercial, empresarial, mercantil o relativa a proceso industrial. Tampoco se obliga a las partes a obtener o proporcionar información que pudiera revelar comunicaciones confidenciales entre un cliente y un abogado.

### LUCES Y SOMBRAS DEL ACUERDO

El Dr. Leonardo Costa, destacó algunos aspectos positivos del acuerdo:

- Prohibición de las llamadas “expediciones de pesca”.
- No retroactividad.
- Salvaguarda del secreto profesional.
- Exigencias que las solicitudes de información sean muy precisas.
- Buenos mecanismos para evitar la doble imposición.

Mas adelante señaló algunos aspectos que podrían volverse negativos:

- Retroactividad en solicitudes de información.
  - Aplicación de la misma.
- Luego del intercambio de información, el fisco argentino podrá preguntarle de dónde sacó el dinero para comprar el referido activo, cómo no declaró el dinero y con qué compró el activo? Esto podría afectar la seguridad jurídica y limitar temporalmente, las inversiones argentinas.
- El acuerdo no prevé una cláusula que establezca que los argentinos con activos en Uruguay, que no los hayan declarado en Argentina, puedan hacerlo sin que por ello se vean ante la posibilidad de ser inculpados penalmente.

Finalmente el Dr. Costa señaló que está bien que haya una necesidad de cumplir con los estándares internacionales en esta materia, pero, no obstante es necesaria la articulación y armonización de este cumplimiento con la salvaguarda de las garantías de los contribuyentes y de la confidencialidad en cierta información.

### Méritos para el rechazo

La solicitud puede ser rechazada cuando no cumpla con el acuerdo, cuando la parte requirente no utilizó todos los medios disponibles para obtener la información requerida y cuando la comunicación de la información solicitada sea contraria al orden jurídico.

Toda la información brindada y recibida será confidencial y solo podrá revelarse en procedimientos judiciales públicos o en las sentencias judiciales. No se podrá revelar a otra persona, entidad, autoridad o jurisdicción sin el consentimiento expreso de la parte requerida. Como ya fue dicho además, no será retroactivo.

### Mecanismos para evitar la doble imposición

El acuerdo establece que se aplicarán buenos mecanismos para evitar la doble imposición a través de la deducción de impuestos en el país de origen del impuesto pagado en la otra jurisdicción. Aquí el Dr. Costa puso un ejemplo: Residente uruguayo que obtiene rentas sometidas a imposición en Argentina, Uruguay deducirá del impuesto que perciba sobre las rentas de ese residente, un importe igual al impuesto pagado en Argentina. La cantidad a deducir no podrá exceder de la parte del impuesto sobre la renta, calculado antes de la deducción correspondiente.



Dr. Leonardo Costa

# “INICIALMENTE EL SECTOR INMOBILIARIO VA A SER AFECTADO”

“Hay que evitar persecuciones con fines extra tributarios”

**A**penas tuvimos conocimiento de la conferencia del ex secretario de la presidencia del gobierno del Dr. Jorge Batlle, le planteamos la posibilidad de conversar con él. De la charla con *CIUDADES*, quedó claro que hay matices entre los especialistas, sean estos blancos, colorados o frenteamplistas. Para el Dr. Leonardo Costa nuestro país- tarde o temprano- tenía que firmar un acuerdo de este tipo, para no quedar fuera de la comunidad tributaria internacional. En primer término le consultamos si, en su opinión, el parlamento uruguayo aprobará el acuerdo, a lo que respondió que: “el Parlamento uruguayo terminará aprobando el acuerdo suscripto con Argentina. Tal como he manifestado en numerosas oportunidades, Uruguay tarde o temprano debía firmar un acuerdo con el vecino país para intercambiar información fiscal, si es que no quiere quedar fuera de la comunidad tributaria internacional, y en esa línea el Parlamento es quien debe dar el último paso para ajus-

**“En la necesidad de luchar contra la evasión fiscal internacional, la información y el acceso a esta, son una herramienta fundamental.”**

tarnos a las nuevas exigencias internacionales.” Luego agregó: “deber recordarse que esto es fruto de un largo proceso. Ya en el año 1998 la OCDE pretendía bajo la iniciativa de la denominada competencia fiscal nociva, identificar los comúnmente llamados paraísos fiscales, que son jurisdicciones de baja o nula tributación. Estas jurisdicciones ponían en riesgo la base tributaria de muchos países –generalmente aquellos que siguen el criterio de imposición de renta mundial– atrayendo artificialmente inversiones dados los bajos o nulos beneficios impositivos concedidos.”

Más adelante indicó: “con el tiempo el concepto de la competencia fiscal nociva y de los paraísos fiscales dejó de ser trascendente para cobrar relevancia a partir del año 2009, el hecho de que las diversas jurisdicciones tuvieran mecanismos que permitieran el intercambio de información con otros Estados mediante la firma de acuerdos bilaterales, clasificando a los países en: quienes no cumplen con los estándar-

res internacionales, quienes han comprometido su apoyo a los estándares internacionales aunque no han aprobado el número de tratados suficientes, y los países que han adoptado los estándares internacionales y han cumplido los mismos.

Por ello, Uruguay integró durante unos días la lista de aquellos países que no habían comprometido su apoyo a los estándares internacionales, debiendo el Gobierno manifestar su compromiso y en virtud de ello se vio en la necesidad de firmar al menos 12 acuerdos con expresa inclusión del artículo 26 del Modelo de Convenio que es el que prevé el intercambio de información. A partir de dicho momento Uruguay debió adoptar determinadas decisiones a los efectos de cumplir con los estándares fijados por la OCDE, momento a partir del cual se flexibilizó el secreto bancario, pilar de nuestro país. Pero ello no resultó suficiente ya que este año la OCDE incluyó a Uruguay como un Estado que ha implementado sustancialmente los estándares internacionales, pero ha recomendado la firma de acuerdo con los países considerados relevantes, tales como es el caso de Argentina.”

El Dr. Leonardo Costa dijo más adelante que muchos se preguntan las razones por las cuales el país debe adoptar estos criterios y estándares internacionales en materia de fiscalidad y la respuesta fue: “nos encontramos ante lo que se ha denominado como “soft law”. Esto es, instrumentos que no poseen carácter vinculante pero que a pesar de no constituir una fuente formal de derecho poseen una influencia material trascendental ya sea desde el punto de vista político, económico y social”.

“Volviendo al tema de la pregunta, considero que el Parlamento aprobará el Convenio suscripto con Argentina, pero sería conveniente que al momento de



su aprobación ya se realicen las salvaguardas para intentar denunciar el Tratado en caso de que Argentina pretenda realizar persecuciones políticas contra los residentes de dicho país con bienes en Uruguay. Asimismo el Parlamento puede establecer que resulta contrario al orden público -razón por la que Uruguay puede negarse a aportar información- las solicitudes de información de Argentina que hagan presumir persecuciones con fines extratributarios.”

## Elementos positivos

Cuando le pedimos al Dr. Costa que nos enumerara algunos elementos positivos del acuerdo destacó que: “existen dos tipos de convenios a celebrar en el ámbito de la OCDE, los convenios para evitar la doble imposición y los convenios de intercambio de información. De este último tipo celebró Uruguay con Francia, y es solo a los efectos de intercambiar información de los residentes de un país que poseen activos en la otra jurisdicción”.

“Esta información- agregó Costa- es utilizada a los efectos de determinar correctamente la liquidación

de impuestos a la renta y al patrimonio en el país de residencia o en el país de origen del contribuyente. Este es el Convenio que le interesaba suscribir a Argentina, dado que es el que le otorga mayores beneficios y obtiene información que le permite gravar la totalidad de la renta generada en la otra jurisdicción.”

Luego dijo: “por el contrario, los Convenios para evitar la doble imposición si bien poseen el artículo 26 (que desde el año 2006 es obligatoria su inclusión) que prevé el intercambio de información, adicionalmente establecen algún mecanismo a los efectos de que los

de convenio para evitar la doble imposición de OCDE. De esta manera se prevé un mecanismo de deducción del impuesto pagado en el extranjero, pero esa cantidad no puede exceder el monto del impuesto calculado antes de la deducción correspondiente, por lo que no se obtendrá un crédito fiscal a favor del contribuyente en ninguno de los casos.”

El entrevistado puso un ejemplo para que todos entendamos: “si la renta de una persona, residente uruguaya resultare gravada por impuestos en ambos países (impuesto a las ganancias en Argentina e Impuesto a la Renta de las Personas Físicas en nuestro país), la DGI le reconocerá el impuesto a las ganancias abonado en Argentina. De igual manera sucederá de modo contrario, cuando el impuesto sea pagado en Uruguay el mismo será reconocido y podrá ser deducido en Argentina,” y agregó: “De esta manera no se genera un costo económico adicional para los residentes argentinos que quieran invertir o tener activos en nuestro país. Si el impuesto en Argentina es superior al abonado en Uruguay, lo que se haya pagado aquí será un crédito contra ese impuesto y pagará el remanente en Argentina. Si es menor en Argentina, lo que habrá pagado en Uruguay es el impuesto definitivo.”



activos gravados no paguen en ambas jurisdicciones impuestos”, y subrayó: “el hecho de que Uruguay haya suscripto un Convenio de este segundo tipo, esto es, para evitar la doble imposición, es absolutamente positivo, máxime cuando el flujo de inversiones de argentinos en Uruguay es mayor que el de Uruguay hacia Argentina. De modo que para Argentina, el resultado de firmar un tratado de este tipo con nuestro país es más negativo desde el punto tributario”. “El Convenio prevé como método el del crédito fiscal en los términos previstos en el artículo 23 B del Modelo

“Es bueno que no haya expediciones de pesca, que no haya retroactividad y que haya buenos mecanismos para evitar la doble imposición”

### Elementos negativos

Luego consultamos al Dr. Leonardo Costa, sobre los puntos negativos que a su entender posee el acuerdo. Su respuesta fue tajante: “como puntos negativos cabe resaltar la innecesaria rapidez con que el mismo se suscribió, y que considero podrían haberse obtenido mayores beneficios para Uruguay, presionar mucho más ya que para el vecino país la información es realmente trascendente, y será quien utilice estos mecanismos casi en forma exclusiva. En dicho momento Argentina estaba siendo duramente criticada internacionalmente con el incidente de Repsol y goza de una desaprobación importante frente a la comunidad internacional. En este sentido resulta negativo a los intereses de Uruguay así como de aquellos residentes argentinos que han confiado en la plaza uruguaya el hecho de que no se haya asegurado que no se realizará una persecución criminal contra los mismos”

Luego señaló que “el acuerdo no prevé una cláusula que establezca que los argentinos que poseen activos en nuestro país y que no los hayan declarado oportunamente en su país de residencia puedan hacerlo sin consecuencias. Este tipo de cláusulas si bien son de difícil negociación no es imposible, a modo de ejemplo, una cláusula de este tipo se negoció entre Suiza y Reino Unido. De esta manera Suiza defendió y aseguró a aquellos que confiaron en su sistema, que no fueran sometidos a una persecución criminal y así siguieran confiando en el país una vez suscripto el acuerdo.”

“Si bien es verdad que el Convenio tiene prevista la retroactividad, ello implica que Argentina no podrá solicitar información por ejercicios o periodos anterior a la suscripción del acuerdo. Pero luego de que se intercambie información el fisco argentino podría preguntarle al contribuyente que justifique cómo obtuvo el dinero y las razones por las cuales anteriormente no declaró el mismo, siendo de esta manera posible que considere que existió defraudación y por tanto inculparlo criminalmente”. Y finalmente dijo: “considero que siendo la seguridad jurídica un bien tanpreciado para Uruguay, y pos de defender los intereses de quienes confiaron durante años en el país se debería haber buscado una solución

que ampare los intereses de estos contribuyentes.” Luego consultamos a nuestro entrevistado sobre si el acuerdo retraerá las inversiones argentinas en Uruguay, sobre todo en lo relativo al sector inmobiliario, a lo que nos respondió: “ Como todo suceso nuevo, es lógico que se sea cauto sobre todo hasta tanto se esclarezca la forma en que fluirá la información entre los Estados y si serán respetados los procesos internos previstos en cada país. Es de esperar que al menos temporalmente las inversiones argentinas en Uruguay se resientan o disminuyan, en especial que se vea afectado el sector inmobiliario que había captado la atención de numerosos argentinos quienes invertían en nuestro país.

Puede suceder que estas personas ante la incertidumbre intenten vender las propiedades adquiridas a los efectos de no dejar rastros de sus activos en Uruguay, lo que no solo afectaría el crecimiento en este sector sino que también podría tener consecuencias en los precios de mercado actuales en el sector inmobiliario”

“Es malo que haya retroactividad en la solicitud de la información porque eso puede limitar las inversiones en Uruguay”

Por último y a modo de resumen, destacó que “en el caso de Argentina debió realizarse de otro modo, sobre todo en lo que respecta a las negociaciones y el momento que vivía el vecino país, en donde se podría haber resguardado de mejor manera a quienes confiaron en nuestra economía, defendiendo valores importantes como los de seguridad jurídica”.



Dr. Ignacio De Posadas

# “EL ACUERDO DESTRUYE EL URUGUAY CONFIABLE Y SEGURO”

“La OCDE no nos puede echar porque no la integramos”

El ex ministro de Economía del Partido Nacional ha sido durísimo con el acuerdo firmado con la República Argentina. En diálogo con *REVISTA CIUDADES*, el abogado Ignacio De Posadas fue categórico al afirmar que los argumentos que utiliza el gobierno para justificar la firma del documento, son en base a “eufemismos”.

El ex jerarca de gobierno fue tajante al decir que nuestro país firmó tras ceder a las presiones de terceros, en este caso Argentina. Al comenzar la charla le consultamos al ex ministro si creía que finalmente nuestro parlamento aprobará el acuerdo. La respues-

ta no se hizo esperar: “Si bien últimamente aparecen fisuras en la disciplina partidaria del Frente Amplio, no parecen lo suficientemente pronunciadas como para que se produzca un conato de rebeldía por un número suficiente de legisladores oficialistas. Por lo cual la respuesta es obviamente si”. Luego le preguntamos si había alguna cosa positiva en el acuerdo a lo que De Posadas nos respondió: “Del contenido del acuerdo nada” Y agregó: “Modifica aspectos de la política económica del país que este había mantenido durante más de un siglo, con el apoyo de decenas de gobiernos, de los mas diversos tipos. Salvo que se sostenga que todos estaban equivocados, solo cabe sostener que el cambio es obviamente negativo.

El hecho de que ocurra como consecuencia de presiones externas, hecho reconocido por el propio gobierno, ratifica lo anterior. Por lo tanto, los argumentos a favor de la firma del acuerdo no se basan en las virtudes del contenido, sino en las ventajas comparativas de ceder a las presiones versus resistirse a las mismas. Dicho en otros términos, el acuerdo solo puede defenderse como un mal menor, y para ello hay que probar la existencia de daños potencialmente ciertos en caso de negarse a firmar, cuya magnitud sería superior a los que producirá su vigencia”.

De inmediato, quisimos saber entonces que cosas negativas le encontraba y fue terminante: “Varias. De mayor a menor: a) prácticamente destruye el Uruguay seguro, confiable, atractivo para quienes buscaran un país con todas las garantías del estado de derecho. b) confirma frente a terceros (notoriamente el gobierno argentino) que el país está en la línea de ceder a las presiones que se le apliquen. c) tratándose de una instancia más en un camino de renuncios y entregas, los límites y resguardos que pueda contener el texto carecen de credibilidad. d) complica, encarece y disuade de encarar una serie de actividades económicas” dijo.

“Del contenido del acuerdo no podemos extraer nada positivo”

Uno de las afirmaciones más escuchadas desde que se firmó el acuerdo es que su vigencia limitará las inversiones de argentinos en nuestro país. Por ello se lo preguntamos en forma directa: Dr, ¿Ud. cree que la entrada en vigencia del acuerdo, retraerá las inversiones de argentinos en Uruguay, particularmente en el sector inmobiliario? Su respuesta no se hizo esperar: “Ya está ocurriendo”, dijo.

De inmediato le preguntamos: teniendo en cuenta que la decisión uruguaya fue en atención a la exigencia de la OCDE, ¿el Poder Ejecutivo hizo lo correcto,

lo debería hacer de otro modo, o no lo debería hacer? La respuesta del ex ministro fue: “Lo que hizo, como ya dijimos, fue decidir que se perjudicará. El sentido común indica que si uno resuelve perjudicarse, debe tener claro los fundamentos que hacen eso necesario. En ningún momento el gobierno, ni este ni el anterior, han explicado convincentemente, ni probado, que la otra opción conllevaría daños concretos y de mayor porte que los ya comentados. Todas las argumentaciones son en base a eufemismos: ‘jugar en primera’, no ser excluidos de la comunidad internacional, etc, etc. ¿Qué significa?”, se preguntó De Posadas. Y el mismo respondió: “La OCDE no es un organismo multinacional o internacional con potes-



tades jurídicas. No puede resolver que nos echen de la ONU, o de la OEA, o de los organismos multilaterales de crédito”.

“No puede obligar a entidades financieras privadas a negarnos créditos. Ni siquiera nos puede echar porque no somos integrantes de la OCDE. No digo que no pueda hacer nada. Digo que el país debe saber cuál es, en concreto, el riesgo de la otra opción”, finalizó diciendo el ex ministro De Posadas.



Ec. Fernando Lorenzo, Ministro de Economía

## “CUIDADO CON GENERAR CLIMA DE ALARMISMO”

“Los impactos que recibamos, dependerán de cómo tratemos el tema”

**E**l ministro de Economía fue enfático al defender el Acuerdo de Intercambio de Información Tributaria con Argentina. Él está absolutamente seguro de que nuestro país actuó de forma correcta y realizó a *REVISTA CIUDADES* una afirmación que antes no se había hecho. Aunque parezca obvia, que lo subraye un Secretario de Estado cobra una fuerza especial. Fernando Lorenzo dijo que a las garantías que están

contenidas en el acuerdo se le debe agregar aquellas que vienen de nuestra institucionalidad. Dicho de otro modo el jerarca subrayó que el Tratado no se va a aplicar en el vacío, sino que de acuerdo con un marco de garantías que ofrecen nuestras instituciones.

El diálogo con el ministro comenzó cuando le preguntamos si Uruguay estaba obligado a firmar el acuerdo y por qué. Fue entonces que Lorenzo respondió: “Hay

que entender el acuerdo con Argentina en el marco del compromiso del gobierno con la cooperación fiscal internacional. Hemos alcanzado acuerdos con una gran variedad de países y hacerlo con Argentina, más allá de los compromisos asumidos ante las instancias internacionales pertinentes, como lo es el Foro Global de Transparencia, estaba en nuestra agenda.

Incluso, e independientemente de la vocación coo- peradora desplegada por los dos gobiernos frenteam- plistas, es muy importante ser conscientes que el combate al lavado de activos, la adecuación de los marcos jurídicos para la lucha contra el narcotráfico o la cooperación fiscal internacio- nal son temas que llegaron para quedarse en la agenda global. Y el país haría muy mal si intentara mantenerse al margen de ten- dencias que llegaron para que- darse. Enfrentarlas o, incluso, pretender hacerse el distraído va contra el interés nacional.

Permítame agregar que es un error pensar que el desa- rrollo de la plaza financiera, la inmobiliaria o la prestación de servicios a la región requieren de la opacidad para su desarrollo. Por el contrario, son actividades que encuen- tran sus fundamentos, entre otros, en la calidad de nuestras políticas públicas y la formación y capacidad de nuestros trabajadores y empre- sarios”. Al momento de describir los puntos que a su entender son más positivos del acuerdo el mi- nistro dijo a *REVISTA CIUDADES*: “En materia de intercambio de in- formación, el acuerdo alcanzado con Argentina no sólo incorpora y explicita todas las garantías contenidas en esta clase de tratados sino que agrega otras, como, por ejemplo, la imposibilidad de la actuación de una admi- nistración tributaria de un país en el otro. Pero además, y no es nada trivial, se trata de un acuerdo que evita la doble tributación, lo cual constituye una ventaja para la inversión y el ambiente de negocios”.

Al momento de describir que cosas podrían ser mejo- radas, Fernando Lorenzo fue enfático: “Mire, en este punto me interesa señalar que, a las garantías que es-

tán contenidas en el acuerdo (no se permite la solicitud de datos al barrer sino que deben ser precisas y estar fundamentadas, la información debe manejarse con confidencialidad, etc, etc), se le debe agregar aquellas que provienen de nuestra propia institucionalidad.

Dicho de otra forma, el Tratado no se va a aplicar en el vacío sino que de acuerdo y con el marco de garantías y procedimientos que ofrece nuestra institucionali- dad, y nuestra administración tributaria en particular.”

Fernando Lorenzo fue terminante cuando le pregun- tamos sobre críticas al acuerdo que le han realizado algunos especialistas. La pre- gunta que le hicimos fue que hay quienes sostienen que la entrada en vigencia del acuerdo retraerá las inversiones de argentinos en nuestro país, a lo que el jerarca dijo: “No creo, para nada. Las causas que explican la corriente de inversiones de ciudadanos argentinos hacia nuestro país son independientes de esta cla- se de instrumentos y, por otro lado, se mantienen. Tanto aquellas que hacen a la realidad argentina – que, incluso, creo que se acentúan - como aquellas que se refieren a nuestra atractividad para radicar in- versiones, que está en nosotros continuar desarrollando.”

“Ahora sí, permítanme agregar algo que me parece muy impor- tante: cuidado con las profecías autocumplidas. Parte de los im- pactos, positivos o negativos, que, llegado el caso, habremos de recibir dependerá de la forma como tratemos el tema. Si se genera un clima de alarmismo, algo totalmente infundado, probablemente no habremos de cosechar resultados positivos”.

Por último le dijimos que hay agentes del negocio in- mobiliario, que afirman que ya se nota una retracción de hasta un 20% de inversión argentina, sobre todo en Punta del Este. Ante nuestra afirmación el ministro dijo: “No son los datos que nosotros manejamos. Y, como he explicado, esta clase de instrumento no se vincula directamente con el tema que usted plantea”.

**“Firmar un acuerdo de esta índole con Argentina, estaba en nuestra agenda”**

**“Enfrentarse al combate del lavado de activos, o a la lucha contra el narcotráfico, va contra el interés nacional”**



# JUEGOS OLÍMPICOS: UN BUEN CÓMPLICE DEL MERCADO INMOBILIARIO

Se desarrollan nuevos barrios alrededor del anillo olímpico.



La ferviente competencia entre los países por organizar los JJ.OO. se debe, entre otras cosas, a que suele generar a largo plazo más ingresos que gastos. El impacto no solo se produce en la ciudad sede, sino que afecta a otras regiones del país y especialmente a los sectores relacionados con los viajes y el turismo.

En cuanto al mercado inmobiliario hay dos consecuencias principales: el aumento de los precios y alquileres, y el desarrollo de nuevos barrios en los alrededores del anillo olímpico. Esto último permite que haya más espacios dotados de todos los servicios, beneficiando sin duda a la ciudad. Ejemplo claro son

las nuevas áreas residenciales de Barcelona nacidas a partir de la Villa Olímpica o de la regeneración de zonas donde hubo instalaciones deportivas.

También los hoteles se benefician, porque no sólo la organización de los Juegos atrae un gran número de visitantes, sino que la llegada de turistas se prolonga en el tiempo debido a todo lo que se invierte en la ciudad para que luzca pintoresca, convirtiéndola en sí misma en una atracción.

Los Juegos Olímpicos son la mayor campaña de promoción de la ciudad y esto trae beneficios a corto, medio y largo plazo para sus hoteles.



“ Hacer nuestro trabajo bien un día puede ser suerte, hacerlo bien todos los días es garantía de calidad.”





Dr. Jorge Larrañaga, Senador  
Alianza Nacional, Partido Nacional

# “SÍ SE PUEDE, SÍ SE DEBE”

Sí se puede. Sí se debe. Sí se puede cambiar. Sí se puede reformular el paradigma educativo. Sí se puede construir un país más integrado a partir de una enseñanza y educación pública nueva. Con un paradigma nuevo que haga centro en el alumno, particularmente haciendo foco en los más humildes y en la familia.

La gran interrogante que tenemos que responder como sociedad es si nos animamos. Cada nueva medición, cada nuevo relevamiento, ya sea edilicio o cualicuantitativo, todos resultan un golpe a las expectativas de tener una mejor y más justa educación. Son una frustración del hoy, y una condena para el mañana. No se trata de compararnos con otros. Antes, con nosotros mismos, con lo que fuimos, con lo que queríamos ser, con lo que somos.

Tenemos un equipo de docentes que cada día deja todo en nuestras aulas para sobreponerse a todo tipo de carencias. Tenemos padres que reclaman cambios, alumnos que demandan una nueva formación. Hasta tenemos la conciencia del sistema político de que el cambio es imperioso.

Pero el sí se puede hoy, está rehén de quienes han hecho de la educación pública un botín ideológico,

un sistema corporativo que ha dejado de lado el sentido nacional. Hoy las corporaciones mandan, y el sistema, lo bueno del sistema, está trabado. Sin cambio, con más de lo mismo, no será posible rescatar a los miles de niños y adolescentes que sólo en la educación pública pueden encontrar un salvoconducto para escapar del fatalismo.

¿Qué mañana estamos construyendo? ¿Vamos a permitirnos quedar atados por los avaros espíritus corporativos, egoístas y que cercenan la posibilidad de progreso social? O bien, estamos dispuestos a asumir el deber de cambiar la responsabilidad de transformar la realidad. No hay nada más revulsivo, ningún acto más revolucionario que dedicar las fuerzas institucionales y de gobierno al cometido fundamental de mejorar la educación de una sociedad.

La revolución educativa es la única capaz de generar auténticas condiciones de igualdad. Por eso hay que rebelarse ante las ataduras mezquinas y retrógradas. Esas ataduras son el peor lastre, el que nos detiene en el pasado y nos retacea futuro.

La revolución de la educación del pueblo, pasará, entre otras cosas por la reinstauración del sentido del esfuerzo como valor y mecanismo de superación. Hay un desafío ético, axiológico de reinstaurar un cúmulo de valores y predisposiciones espirituales. El sentimiento de que podemos, de que nuestro colectivo nacional es capaz de sobreponerse a esta realidad. Estamos cansados de excusas, de quedar relegados por las letanías del gobierno de la educación.

La lucha que sostenemos por una mejor educación repercutirá en un futuro más fructífero, impactará en tener mejor seguridad, en tener una sociedad más armónica y justa, porque es la educación la que libera a los pueblos del inexorable destino de fracaso y frustración, la que iguala al rico con el pobre, la que permite el ascenso social. La rebelión más necesaria es tener niños que sean capaces de entender el mundo en que viven, que no se reduzca a recibir conocimientos sino que además sean capaces de discernir entre lo que está bien y lo que está mal. Con una sociedad que sea suficientemente responsable de construir un acervo de valores y principios para que se elija con libertad, lo bueno y no lo malo.

Este enorme desafío, que hace a una sociedad justa o no, que hace a una sociedad integradora o excluyente, ¿es cuestión de partidos? ¿Admite especulaciones? ¿Justifica visiones opacas, claroscuros, mediastintas? No. No admite ni un reparo, ni una demora basada en el cálculo menor en la visión parcializada. Tampoco admite claudicaciones. No es posible que con recursos económicos las autoridades ejerzan una conducción claudicante. El país de Varela no puede resignarse. No podemos renunciar a la más digna de las luchas. Quienes aspiramos a reestablecer plenamente la igualdad de oportunidades, sabemos que para impulsar el despegue cultural debemos educar, transmitir y generar valores. El primero de ellos, a no renunciar a esta lucha, a no estar vencidos por la dificultad, por el poderío de los corporativismos.

Con esa intención promovimos el Acuerdo Educativo. Un entendimiento apoyado en el compromiso de cambio, de reencausar el sentido de la educación pública. El gobierno tenía la oportunidad de apoyarse en los partidos políticos para enfrentar el desafío. En cambio se dejó vencer por las visiones cortoplacistas, del ahora, de las demandas corporativas, y no fue capaz de desatar esa madeja. El

gobierno dejó a los estudiantes uruguayos rehenes de los grupúsculos, y desperdició un instrumento apto para fomentar la transformación. Nos acusan, por esto mismo, de especulaciones electorales. Agravio barato para quienes hemos aportado constructiva y lealmente en los grandes temas nacionales. Pero no ofende quien quiere, sino quien puede. Si el gobierno decide renunciar al acuerdo, si renuncia al cumplimiento, porque lo atan las corporaciones, no contará con nuestra contemplación.

Por esta decisión de resignación y derrota con que el gobierno eligió responder, convocaremos al Ministro de



Educación y Cultura en régimen de interpelación. Como denuncia de lo que pasó, de lo que no se hizo, pero siempre con la voluntad positiva, patriótica de señalamiento de que hay cosas que se pueden hacer, hay caminos que se pueden recorrer, que se deben recorrer sin miramientos. O están a la altura del desafío, o serán culpables de relegar a miles de compatriotas. Hay uruguayos que no nos perdonarán las demoras, que no soportarán las dilaciones, que no comprenderán las especulaciones, pero sobre todo, que no merecen la resignación ni la claudicación. Por ellos, nos rebelamos.





# DESDE LONDRES AL MEDITERRANEO

## Inversiones inmobiliarias en la costa de España



**José Luis Pérez Collazo**  
Corresponsal España

**Y**a llevamos algún tiempo enfrentando una situación de parálisis casi total dentro del sector inmobiliario. El territorio español a lo largo y ancho, no se salva de la falta de demanda en el negocio del ladrillo. Para fortuna de algunas constructoras y empresarios, que supieron visualizar el posible escenario que vivimos hoy en día, las cosas no son tan malas como parecen.

Taylor Wimpey es la segunda promotora más importante de Reino Unido y su presencia en España se remonta a los años 50. Su negocio es la construcción de vivienda vacacional y pese al elevado stock de casas en la costa, la promotora sigue edificando.

La empresa no depende de los bancos para levantar viviendas, sino que se ha financiado a través de su matriz en Inglaterra, lo que ha permitido seguir en pie y no estar a vueltas con las refinanciaciones de deuda. La mayoría de sus clientes apenas recurren a las hipotecas de los bancos en España. Otra cosa es que en su país de origen avalen la compra de la nueva vivienda con su residencia habitual.

Actualmente apenas tienen stock con muy poco producto en venta en la costa del sol: siete viviendas terminadas en Mallorca, diez en la costa blanca (luego de haber vendido en los cinco primeros meses del año) y 56 viviendas en la costa española, con una facturación de un 20% más que el año pasado.

Sus números en ventas de viviendas vacacionales y de primera residencia en años anteriores fueron 120 en 2011, 138 en el año 2010 y 135 casas en 2009. Frente a las miles de viviendas de carácter vacacional que hay actualmente a la venta en todo el territorio español, cabe destacar algunas de las claves para que esta empresa inglesa, obtenga los buenos números que la respaldan.

En el año 2008 recibieron el mandato desde su empresa en Reino Unido para bajar los precios de la vivienda y evitar la debacle que vendría posteriormente. Y así lo hicieron. La baja fue de entre un 25% y un 35%; al día de hoy ya están sin apenas stock construyendo con precios de mercado.

Es fundamental para ellos encontrar buenas ubicaciones frente al mar o, al menos, con vista al mar. También construyen en zonas que no estén más lejos de una hora del aeropuerto. En el período de construcción descontrolada en territorio español, se hicieron casas mal comunicadas dentro de Murcia y Castellón, que resultaron ser invendibles para los promotores españoles.

En cuanto al perfil del comprador, vuelve a ser el de hace 15 ó 20 años: una persona con más edad, de unos 55 años que compra una vivienda vacacional para uso propio y no como inversión.

El 30% de la compras de viviendas las hacen los ingleses y el resto alemanes, holandeses,

franceses y también españoles, aunque en menor cantidad. Mención aparte merecen los clientes rusos, quienes empezaron comprando casas de lujo en primera línea de mar por varios millones de euros.

Ahora también adquieren pisos y apartamentos en zonas menos exclusivas, son los animadores del mercado inmobiliario en la costa española; por lo general clientes ricos y de clase media, que proceden de Moscú y San Petersburgo, interesados en toda la costa de Tarragona, Salou, La Pineda, Costa Brava, entre otros lugares de España.

En un mundo tan global como el actual, las empresas recurren a todas las herramientas de promoción para comercializar. Las inmobiliarias que venden el producto español desde sus países se apoyan mucho en internet y en portales inmobiliarios de Alemania, España o Reino Unido.

Y para muestra de lo dicho, en lo referente a herramientas o espacios a utilizar, puede verse como una inmobiliaria del barrio londinense de Camden, cuenta con un Double-Decker Inglés, que también cumple función de oficina de nuestro colega.







Lic. Diego Borges

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

# 100.000.000 DE CLIENTES FRENTE A LA HORMIGUITA VIAJERA

Siempre he pensado que a los productos y servicios uruguayos, para lograr una venta continua y creciente, les falta marketing de pos venta en el exterior. Por supuesto que no estoy hablando de los commodities (o semi), sino de los productos terminados, como los vinos, los productos envasados y claramente de nuestras ciudades (y sus inmuebles) como inversión o posible residencia. Y es claro que,

probablemente, una de las causas para no realizar (o no poder realizar) el esfuerzo que requieren ese tipo de acciones, es la relación inversión/retorno que, para empresas de un país con nuestras dimensiones representa el mercado mundial.

Recorriendo diversos países, comercializando para empresas uruguayas, ya sea de ida (exportando) o de vuelta (importando), a los criollos siempre nos pasan las mismas cosas: 1) tenemos que explicar de qué país venimos, incluso dentro de Latinoamérica, donde por nuestro acento (y esto es así sobre todo en Centroamérica) nos confunden con nuestros hermanos argentinos; 2) una vez que, aproximadamente, ubican al Uruguay, tenemos que empezar a describir sintéticamente como un País de 3 millones de habitantes, pretende venderle algo a uno de 45, 300 o 1.400 millones. Esto es, sin duda, una falta de posicionamiento de nuestra marca País, que, a quienes hemos acumulado millas con una valija y un notebook, nos cuesta revertir mediante un trabajo de hormiga.

Ahora bien: ¿se puede hacer patria desde este rincón del mundo, para que nos conozcan y bien, en el resto del mundo? Yo creo firmemente que sí y que estamos en el mejor momento para hacerlo, pero sería bueno que alguien lo haga.

Para explicar cómo llevaría adelante este esfuerzo, acerco 2 datos relevantes y confluyentes:

## Facebook y el bric (El mercado más interesante?)

Facebook llegó a los 100 millones de usuarios en los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) y este número promete duplicarse en un muy corto plazo. La segmentación de los usuarios, es bastante similar a la del resto del mundo, salvo en los casos de India y China, donde los usuarios son predominantemente hombres.

## Forlán, Suarez, Cavani (La delantera exportadora)

Forlán, Suarez y Cavani juntos, tienen más de 6 millones de amigos en Facebook y 4 millones de seguidores en Twitter.

Creo que no es necesario explicar, lo beneficioso que sería para todos los exportadores uruguayos, que Dieguito, Luis y Edinson, elogiaran en sus respectivos “medios” al asado, el vino, la miel, las bufandas de lana, los yogures, y el placer de sentarse al atardecer en La Balconada, Manantiales o Colonia (sin desmerecer ningún otro atardecer del Uruguay). Creo que no es necesario agregar, que si sus seguidores comienzan a conocer nuestras marcas, nuestros productos característicos, recibiendo sugerencias de maridajes, recetas de la abuela, la invitación a un evento inauguración de temporada, algún puntito de recordación de marca país podríamos ganar.

¿Será que cuesta tanto juntar voluntades para llevar a cabo una verdadera campaña de marca país en medios sociales? ¿Podremos, los uruguayos con y sin matrícula de viajero frecuente, promovernos cooperativamente? De nuevo y sin temor a repetirme, creo que sí, que se puede, porque sé que somos lo suficientemente inteligentes para darnos cuenta que, tal vez, no haya mejor momento que este, en el que a través de una campaña que maneja su presupuesto día a día, se puede posicionar una marca en un país cualquiera, siempre que se trabaje con la suficiente fuerza y consecuencia.

Aprovechemos el éxito de nuestra selección en las redes y aprovechemos la voracidad de Facebook para comerse los mercados más interesantes del mundo, convirtiéndose en un medio global, con capacidad de geo segmentación y super presonalización a la vez.

Y si están de acuerdo con esta idea, retuitéenla o digan... Me gusta!



Germán Cardoso, Diputado  
Vamos Uruguay, Partido Colorado

# “ARGENTINA QUIERE DESTRUIR NUESTRA ECONOMÍA”

El tema inmobiliario y todo lo que ello conlleva para nuestro diario vivir es algo que rodea a quienes hemos nacido en un departamento esencialmente turístico.

La falta de regulación de tan importante actividad siempre ha sido una de nuestras preocupaciones. El 21 de setiembre de 2006 presentamos en el parlamento un proyecto de ley de Operador Inmobiliario para disparar el análisis de este tema y regular dicha actividad. A pesar de nuestros esfuerzos no logramos los consensos necesarios con el partido de gobierno, que tenía mayorías parlamentarias, por lo que no pudimos lograr su consagración como ley. En esta legislatura logramos el desarchivo del mismo para ser tratado nuevamente y además para nuestra satisfacción, el día 8 de mayo del 2012 ingresó formalmente un proyecto de ley elaborado fundamentalmente por todos los actores involucrados, vuestra Cámara y todas las asociaciones inmobiliarias del país, proyecto que firmamos y apoyamos junto con legisladores de todos

los partidos políticos, por lo que estamos seguros de que se regulará de una vez por todas la intermediación en dicha actividad.

Existe una gran incertidumbre en el mercado inmobiliario del departamento de Maldonado luego del acuerdo de intercambio de información tributaria con la República Argentina. Al vivir en una región eminentemente turística con Punta del Este y Piriápolis como referentes principales y la cadena de balnearios que ambos poseen en sus alrededores, en forma recurrente nos llegan diferentes planteos sobre los prejuicios que ya está acarreado la firma del acuerdo mencionado.

Hace meses el mercado inmobiliario ha sentido una retracción en distintas áreas. En la construcción de nuevos emprendimientos, en la finalización de otros, con perspectivas nada halagüeñas para la próxima temporada por las medidas proteccionistas que vienen del otro lado del Río de la Plata.



El acuerdo de intercambio de información tributaria con Argentina se produjo en el marco de una serie de convenios similares que el país realizó en los últimos años para ajustarse a los estándares del “Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información Tributaria” de la OCDE, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. El año pasado Uruguay suscribió una docena de acuerdos con otros tantos países. Más tarde el organismo internacional planteó la necesidad de firmar acuerdos con los socios comerciales más relevantes, lo que incluye a Brasil y Argentina. Los acuerdos entran en vigencia treinta días después de que sea aprobado por los parlamentos de cada país. En nuestro caso votaremos en contra de dicho acuerdo por considerarlos nefasto para los intereses de nuestro país.

Estas exigencias -contrarias al interés nacional- provienen de un organismo internacional con el cual no tenemos ninguna obligación jurídica. No hay ningún motivo concreto por qué tengamos que admitir recortes y perjuicios en los sectores financieros, de turismo y de servicios. Sinceramente no he escuchado una sola razón de peso para sostener que tenemos que ceder a este tipo de presiones.

OCDE presiona al gobierno uruguayo por las inversiones de argentinos en el país, pero no hace lo propio con los Estados Unidos, donde esos mismos argenti-

nos tienen cifras millonarias depositadas en los bancos y en bienes inmuebles. Deberíamos estrechar filas con países como Estados Unidos o España, para resistir los embates para acceder a la información de las inversiones de los ciudadanos de la vecina orilla, los que pagan religiosamente los impuestos generados por sus bienes dentro de nuestro territorio nacional.

La OCDE es un órgano político y se maneja según sus propios intereses. De los diez elementos que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico puntúa, Uruguay califica en ocho, mucho menos Macao o Gibraltar. Sucede que Macao tiene respaldo de China y Gibraltar de Gran Bretaña. Por eso no tienen las mismas exigencias con ellos. ¿Y nosotros? ¿somos el hijo de la pavota?

No debemos someternos a las decisiones de un estado extranjero en materia tributaria. El gobierno se escuda en las “presiones” de la OCDE para llevar adelante las medidas que siempre anunció. Quieren modificar algunos de los paradigmas del país en materia de intimidad de los ciudadanos en sus asuntos, en su privacidad, y en los aspectos financieros. Cambios propios de una ideología obsoleta.

Será algo terrible para la inversión inmobiliaria y para la construcción que son unos de los pilares de nuestra economía. Desalentaría la inversión extranjera por dónde se mire. Debemos tener presente que quienes hoy nos presionan local e internacionalmente por estos “acuerdos” son los mismos que no respetan sistemáticamente otros, violan la normativa del MERCOSUR estableciendo medidas proteccionistas que dañan las exportaciones uruguayas. Violaron durante cuatro años el Tratado de Asunción cortando el libre tránsito de personas y bienes por el puente General San Martín. Son los mismos que hoy -descaradamente- quieren destruir nuestra economía con estas medidas.

En este tema no hay banderas políticas, de lo que se trata es de defender los puestos de trabajo de nuestra población. Por todas estas razones nos oponemos con firmeza y convicción al Tratado de Intercambio de información Tributaria con la República Argentina.

Ec. Jorge Caumont

# “TENEMOS QUE DEVALUAR”

“En materia inmobiliaria tendremos dos años muy duros”



La Cámara Inmobiliaria Uruguaya organizó junto al HSBC una conferencia dictada por el economista Jorge Caumont. Se realizó en el World Trade Center y contó con una gran participación de socios de la CIU e invitados especiales. El título de la charla fue “La situación económica en el exterior y sus efectos sobre la economía uruguaya”. Mirando hacia el futuro el Ec. Caumont dijo que “si nosotros no devaluamos, vamos a tener problemas, porque nos quita competitividad frente al resto del mundo, que se devalúa frente al dólar”. A continuación **REVISTA CIUDADES** presenta un resumen de la exposición del experto.

## Europa

Al analizar el viejo mundo Caumont dijo que “los dos grandes problemas son la recesión, y el sistema bancario”. Al señalar como incidirá esto en nuestra economía en lo inmediato, dijo: “En la medida que las tasas de interés en Europa son muy bajas, el euro se deprecia frente al dólar y el dólar se fortalece en el mundo y eso tiene efectos sobre los commodities, que comienzan a bajar sus precios, y obviamente nos van a afectar a nosotros”.

## Estados Unidos

Al repasar la situación en ese país el economista Caumont dijo que: “tiene un problema de crecimiento lento, y lo que quieren es acelerar ese crecimiento. En cuanto crezca la economía, habrá menos desocupación, que hoy está bastante alta. Para ello se han tomado medidas de tasas de interés de 0 a 0.25 para estimular el consumo y la inversión”. Al indicar que incidencia tendrá en nuestra actividad, Caumont dijo: “Allí habrá continuidad de políticas expansivas hasta

el 2014. Eso es bueno para acá. Políticas expansivas quiere decir tasas de interés bajas. Acá van a seguir las tasas de interés bajas. Suba del dólar. En este caso, si nosotros no devaluamos, vamos a tener problemas, porque nos quita competitividad frente al resto del mundo, que se devalúa frente al dólar”.

## Japón

Con respecto a la economía nipona, Caumont dijo que ese país “se ha recuperado algo después del tsunami del año pasado, pero su actividad está por debajo de lo que estaba antes de la tragedia, que ya era baja”.

## China

Al hablar de esa nación Caumont dio tres datos trascendentes: “que también está disminuyendo su nivel de actividad y el ritmo de crecimiento de las exportaciones bajó de un 24% anual a 2%, que están bajando las tasas de interés, debido a la desaceleración del crecimiento de la economía y que antes venía revaluando su moneda frente al dólar pero ahora la está devaluando”.

## Brasil

Jorge Caumont repasó más adelante la situación en la región, fundamentalmente en Brasil y Argentina. Con respecto a los nortños indicó que “Brasil ha tenido una tendencia a la baja en su actividad, la industria ha caído durante siete meses seguidos, y revertir esa situación, se ha transformado en el principal objetivo de las autoridades”. Al establecer cómo incide esa situación en nuestro mercado, el conferencista dijo: “Eso afecta a Uruguay en varios aspectos: menor comercio de bienes y servicios, fuerte caída de inversiones en nuestro país y si Brasil devalúa, Uruguay tiene que devaluar de inmediato”.

## Argentina

“La producción industrial hace cinco meses que está cayendo, la construcción también. O sea que Argentina enfila hacia una recesión muy fuerte, peor que la de Bra-

sil. Argentina tiene las tres pestes: problema del nivel de actividad con próxima recesión, alta inflación, y un problema de balanza de pagos del tipo de cambio impresionante. Argentina no sabe qué hacer; va de un lado al otro tapando agujeros. Argentina está haciendo política fiscal expansiva para mejorar el nivel de actividad. El año pasado tenían un superávit de mil millones de dólares. Hoy tiene un déficit de nueve mil millones. Y no tiene con qué pagarlo. Creo que Argentina devalúa antes de fin de año, por lo menos un 30%. Y si no lo hace, va a tener que devaluar cada vez más”. Al evaluar cómo repercutirá esa situación en nuestra economía, Caumont dijo: “Los argentinos que estaban esperando para invertir, no lo van a hacer, y los que están adentro, están saliendo. Así que la construcción va a sentir fuertemente, más tarde o más temprano un gran problema que se genera por culpa de Argentina”.

En la parte final de su conferencia, el Ec. Caumont analizó la situación que ya vive nuestro país. Fue entonces que dijo: “El crecimiento ha venido enlenteciéndose. La inflación está por encima de la meta oficial. Está en 8%, y la intención era entre 4% y 6%. Más adelante se refirió a lo que nos aguarda y señaló: “Va a ser muy difícil que ingresen capitales de Argentina y Brasil. La caída del ingreso real en Europa y el fortalecimiento del dólar en el mundo, nos perjudica. Para ser más competitivos que antes, tenemos que devaluar más que el mundo. ¿Qué va a pasar con la inflación? La meta no se va a alcanzar. Seguirá alta; yo tengo 8,7 para este año. Las perspectivas del tipo de cambio: menor tendencia a la desdolarización, menor afluencia de moneda extranjera, expectativas no tan favorables hacia el peso. Yo no creo que el dólar suba mucho. Va a estar a \$22.50 para fin de año, y para el otro año \$23.50”.

## Mercado inmobiliario

Al cerrar la charla, Caumont hizo una rápida lectura de lo que puede ser la situación en el mercado inmobiliario y fue tajante: “En cuanto al mercado inmobiliario, van a ser un par de años duros. Si en Argentina hay problemas, y acá le vendemos a muchos argentinos, vamos a tener que poner las barbas en remojo”.



Arq. Aldo Lamorte

# RENDICIÓN DE CUENTAS 2011

## INFORME DE GESTIÓN

Números que van, números que vienen

En esta rendición de cuentas presentada al parlamento días pasados, podemos encontrar que el inciso 14 que se refiere al Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, se desarrolla en 177 páginas de mucha literatura que utiliza denominaciones que hablan de ciertas acciones o cosas que no son viviendas construidas, ni son tampoco logros específicos sobre el déficit habitacional. Se habla entre tantas cosas de la consolidación de roles así como de la articulación por parte del Ministerio de Vivienda con los distintos actores del sistema Público de Vivienda entre los aspectos "cuantitativos" más relevantes.

Así mismo menciona entre los aspectos primordiales que se consolida el diseño de los programas de vivienda promoviendo el involucramiento de la población en todas las etapas y se destaca la conformación de equipos para la elaboración de las estrategias del Este y metropolitanas.

Si leemos con mucha atención llegamos al punto que se enmarca dentro del Programa 525 que nos habla de la nueva Ley de incentivos a la inversión privada en viviendas de interés social, al cual se lo ubica como instrumento legal por excelencia para el desarrollo de esta línea estratégica para el Ministerio.

Esta ley ya aprobada con el número 18.795 ya se reglamentó y se conformó a tales efectos una Comisión Asesora de inversiones en Vivienda de Interés Social llamada CAIVIS, comisión que además está integrada por el Ministerio de Economía y Finanzas, que se encuentra en funcionamiento.

Cuando se especifica con números todas estas estrategias se dice que al 31 de diciembre del 2011 se aprobaron 4 proyectos, lo que significa un total de 38, sí, es ese el número mencionado en una rendición de cuentas: 38 viviendas. Pero atención, están distribuidas entre los departamentos de Montevideo, Durazno y Florida. En una nota pasada hacíamos mención a este tema de los números escasos para planes nacionales de vivienda, el sector privado ya ha demostrado mayor capacidad que estas pequeñas cantidades para dar respuesta, ya se han sumado algunas propuestas más en lo que va de este año , pero las cifras siguen siendo muy acotadas para la meta de solucionar más de 30.000 viviendas medias para la sociedad uruguaya.

Como tema de reflexión se plantea los principales objetivos a encarar por parte del MVOTMA en Vivienda para este año 2012 (ya estamos en Julio...), son sólo tres puntos mientras que en medio ambiente los hace en 16 puntos. Esos tres objetivos en vivienda que se propone son:

**A) Consolidar la política de tierras, las carteras departamentales y del Ministerio.**

**B) Consolidar instrumentos para el desarrollo de la iniciativa privada en la generación de viviendas de interés social.**

**C) Atender a las familias con alta vulnerabilidad social para quienes debe darse una solución habitacional.**

Nos preguntamos en los objetivos planteados, con ánimo constructivo entre otras tantas cosas necesarias para ejecutarse, ¿no debería estar presente la posibilidad de brindar préstamos adecuados al sector medio y bajo de nuestra población para permitirle acceder a estas viviendas?. La necesidad de la vivienda todos la asumen, el Gobierno, la sociedad, los priva-

dos, el mercado y la demanda es real, pero se necesita que esas personas que demandan puedan acceder a préstamos razonables para su realidad familiar y de ingresos. Es claro que está faltando algo para que estas puntas se junten, algo que está ahí sobrevolando es la posibilidad de que las AFAP inviertan en construcción de viviendas.

Otro de los objetivos que salta a la vista por su ausencia es el aspecto de la racionalidad del gasto administrativo, parecería que es elevado el recurso en funcionamiento y remuneraciones, en un Ministerio



que sigue creciendo su plantilla de personal, cuando la realidad demuestra que debe ser de los niveles históricos más bajos de ejecución. Cabe también preguntarse de qué sirvió separar el Banco Hipotecario y crear la Agencia Nacional de Vivienda, si uno saca los números son millones en sueldos y de mayor cantidad de personal que antes, simplemente que se reparten en dos ámbitos separados.

Ha asumido el Arquitecto Francisco Beltrame como nuevo Ministro, creo que todos los sectores involucrados queremos que su gestión sea positiva para bien de nuestra realidad social, es una oportunidad de alinear esfuerzos y concretar soluciones.

# INJUSTICIA TRIBUTARIA Y SOCIAL EN MANOS DEL PARLAMENTO

**Gremiales del sector inmobiliario, que ocupa a 20.231 personas según datos del BPS de diciembre de 2011, esperan se apruebe antes de fin de año el “proyecto de ley que regula la intermediación en la actividad inmobiliaria”**

**Q**uienes promovemos este proyecto sabemos que con una ley no terminaremos totalmente con la actividad inmobiliaria realizada fuera del sector formal. Pero también señalamos que será la mejor herramienta para contener el crecimiento de la informalidad y desmotivar a quienes quieran ejercer esta actividad justamente fuera del circuito formal, ordenando así un sector relevante en la economía nacional.

Vistos los efectos que para la sociedad, el estado y el sector, ha producido la evasión tributaria debido al constante ingreso al mercado de nuevos intermediarios que no están en línea con la profesionalización y con la leal competencia dentro del orden legal; la Cámara Inmobiliaria Uruguaya contrató a la consultora CIFRA para conocer y cuantificar el problema de la competencia desleal, en uno de los principales sectores que impulsan la actividad económica del país.

Prácticamente cualquier actividad económica arranca desde el uso de la tierra, la que se vende, la que se arrienda, como tierra misma o como una fábrica, un taller, una oficina, un local comercial, una casa, un apartamento o hasta en los cementerios privados, en cualquiera de los casos antes mencionados siempre alguien compró o alquiló un bien inmueble para producir, disfrutar o descansar. Probablemente además la misma persona que lo hizo, lo hará en su mayoría más de una vez durante el ciclo de la vida.

Por otra parte, los clientes de la actividad inmobiliaria tienen derecho a optar por obtener el mejor servicio profesional

y que le aseguren solvencia durante la realización de todo el proceso de contratación. Por eso la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, así como otras instituciones que nuclean empresas y profesionales inmobiliarios, tanto de Montevideo como del Interior, realizan permanentemente cursos de capacitación a sus socios para el mejor desempeño en sus funciones profesionales.

Somos afines a la libre competencia entre pares, en el marco de la legalidad y ética profesional; y también compartimos que los propietarios puedan hacer uso de la libertad de contratación, o sea que puedan optar por realizar un negocio directamente, o requerir los servicios de un profesional inmobiliario.

Lo que sí señalamos es que no puede, o mejor dicho no deben existir empresas o intermediarios fuera del circuito formal, porque no solo se dejan de pagar impuestos, si no también hay desprotección de trabajadores y un trabajador desprotegido hoy, es nocivo para la sociedad del mañana.

Cuando se cambia o se crea un impuesto nuevo, siempre hay una primera resistencia, pero para nosotros ya pasó el clásico shock de los impuestos. Con anterioridad a la reforma tributaria de 2007 los profesionales inmobiliarios abonaban un 10.5% de Impuesto a las Comisiones. A partir de dicha reforma son mayores los valores porcentuales del IRPF, por franjas de ingresos. Se agregó el FONASA y en eso estamos, pagando y lo hacemos convencidos que al final del camino veremos los frutos. Veremos más servicios en salud, más seguridad, más y mejor educación para todos.

Estamos de acuerdo con que se han hecho gestiones por parte del Estado. Por ejemplo en la última temporada en zonas balnearias, se intentó identificar a propietarios que no abonaban el IRPF a los arrendamientos de temporada.

Pero según los datos aportados por el estudio mencionado de la consultora CIFRA, queda mucho por hacer, ya que dicho estudio manifiesta que solo un 34% afirma haber concretado su compraventa por intermedio de una inmobiliaria establecida, un 40% de alquileres transados en la capital se concretan a través de una inmobiliaria y nada más que un 20% de los alquileres de temporada se acuerdan dentro del circuito formal.

En agosto de 2010 comenzamos en la Cámara Inmobiliaria Uruguaya a delinear un proyecto de ley que regulara la actividad inmobiliaria. Con los aportes de socios de Montevideo e interior, con el asesoramiento jurídico del Dr. Santiago Carnelli y posteriormente, con el aporte del legista Dr. Renán Rodríguez concluimos el proyecto. El mismo fue enriquecido con las inquietudes de los socios de la institución con un feedback realmente valioso, y concluyendo posteriormente con el apoyo unánime de la masa social en una asamblea extraordinaria y de todas, y cada una de las cámaras existentes del interior que integran la CIU: CIS, Cámara Inmobiliaria de Salto; CAINPA, Cámara Inmobiliaria de Paysandú; CIS, Cámara Inmobiliaria de Soriano; CIC, Cámara Inmobiliaria de Colonia; CIR, Cámara Inmobiliaria de Rivera; CIM, Cámara Inmobiliaria Maragata; CIM, Cámara Inmobiliaria de Maldonado; CIR, Cámara Inmobiliaria de Rocha; ADICCA, Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Canelones.

Posteriormente además, obtuvimos la valiosa adhesión al proyecto de: ADIPE (Asociación de Inmobiliarias de Punta del Este), ADIU (Asociación de Agentes Inmobiliarios del Uruguay), ANRTCI (Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios), CAPH (Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal) y CAMTUR (Cámara Uruguay de Turismo), instituciones que hoy se encuentran trabajando con nosotros en las gestiones necesarias para lograr la aprobación del proyecto en nuestro Parlamento.

Con fecha 8 de mayo de 2012 firmaron diputados representantes de todos los partidos políticos el ingreso del proyecto en el Parlamento para lograr su tratamiento en

la Cámara de Representantes, ingresando el mismo en la Comisión de Constitución, Códigos, Legislación General y Administración de la citada Cámara. Mientras paralelamente, hemos tenido entrevistas con distintos actores políticos y del gobierno para dar a conocer la necesidad y el interés de que definitivamente en esta oportunidad sea promulgado el Proyecto de Ley que Regula la Intermediación en la Actividad Inmobiliaria, para lo cual este año debería expedirse la Cámara de Representantes, y el año próximo sucediera lo mismo en la Cámara de Senadores.

Los que pagamos IVA, IRPF ó IRAE, FONASA, BPS, también en muchos casos somos agentes de retención del IRPF a las rentas por alquileres, como así también hemos sido designados informantes para la Ley de Control y Prevención del Lavado de Activos. Nosotros cumplimos en todo lo que nos es posible, abonando impuestos y aceptando cargos que no hemos solicitado, también por eso, entendemos es de justicia un tratamiento como profesionales, profesionales que sin ley no tendremos profesión.

Una ley podría llenar este vacío legal y eso es justo, eso es de interés general. Como también una ley puede darle el nombre de una persona célebre a una calle de nuestro país y eso también es justo mas allá de que tenga o no interés general. Pero en cualquiera de los casos, siempre es un tema de justicia, porque en definitiva la justicia debería decidir sobre los actos de todos nosotros, acá o allá.

El llamado informalismo en el sector inmobiliario es para nosotros, nada más y nada menos que injusticia tributaria y social. La injusticia tributaria hace que paguen unos y otros no. Como contra cara se produce la injusticia social, que hace que el Estado pierda captación de recursos, y por lo tanto no pueda hacer una correcta redistribución de la riqueza en la sociedad, perjudicándose las políticas de interés general.

Por lo tanto nosotros tendemos a pensar: mas allá de “si todos pagáramos, todos pagaríamos menos”; en realidad “si todos pagáramos, todos ganaríamos más.” Ganaríamos en más y mejores recursos para lograr la meta del estado de bienestar social.



Dra. Mónica Xavier  
Presidenta del Frente Amplio

# “ALGO MÁS QUE UNA AEROLÍNEA”

Quiero agradecer a la *REVISTA CIUDADES* este espacio de encuentro, de reflexión. Las uruguayas y los uruguayos necesitamos superar por un instante los rípidos debates (muchas veces inconducentes) y promover en cambio una sana confrontación de ideas que nos permita encontrar, entre todas y todos, soluciones para mejorar la calidad de vida de nuestra gente.

Asistimos por estos días a un proceso doloroso. La asociación de PLUNA con socios privados vuelve a fracasar. Primero fracasó con VARIG y ahora con Leadgate.

No voy a detenerme en el análisis detallado de lo que sucedió. Mucho se ha dicho, mucho se ha escrito y hay mucho por saber. En tal sentido y sin perjuicio de

que cada una de nosotras/os asumirá la responsabilidad política que le toque, en materia de transparencia y de garantías para analizar la legalidad y responsabilidad que le pueda caber a los distintos actores públicos y privados, confío plenamente en la justicia de nuestro país.

Pero quisiera concentrarme en el futuro, en lo que está en juego, en las señales que emitimos, en los mensajes. ¿A qué debemos apostar? Necesitamos una aerolínea que garantice la conectividad, que incorpore a su plantilla la mayor cantidad de trabajadores de PLUNA S.A. ampliamente capacitados y que rápidamente opere con los diferentes actores locales y regionales del comercio y del turismo.



Uruguay necesita que este proceso salga bien, que sea transparente y que supere lo más rápido posible las dificultades que impactaron severamente en varios rubros de la actividad económica de nuestro país.

Necesitamos una conectividad que de certezas al turismo, actividad por cierto que involucra a miles de personas en nuestro país (hoteles, inmobiliarias, construcción, gastronomía, servicios y un largo etcétera). Uruguay ha sabido construir con mucho esfuerzo, con políticas activas de promoción, de estímulos, una “marca país” que debemos preservar. Tendremos que ser capaces de no hipotecar todo lo acumulado por rencillas de corto alcance. Ser firmes en la defensa de nuestras convicciones sin poner en riesgo el prestigio ganado con el esfuerzo de amplios sectores de nuestra sociedad.

Con frecuencia escuchamos que las crisis son oportunidades. Espero que no desperdiciemos esta. No caer en dogmatismos parece ser una sana recomendación.

¿Todos los negocios donde interviene el Estado fracasan?, ¿siempre que hay gestión privada el éxito está garantizado?, ¿volver a una empresa estatal es la solución?, ¿el Estado puede dar estímulos ya sea a través de subsidios o exoneraciones tributarias para promover una actividad que facilite el desarrollo de otras áreas y sectores estratégicos como el turismo?

Seguramente nos debemos hacer muchas más preguntas y encontraremos más de una respuesta a cada una de ellas. Yo comprometo todos mis esfuerzos a trabajar por una salida exitosa e invito a recorrer este camino. Los instrumentos legales recientemente aprobados por el poder legislativo son una herramienta imprescindible. Se trata ahora de dar el marco de confianza adecuado para que podamos recuperar algo más que una aerolínea.

# ALTA RENTABILIDAD NETA POR ALQUILER DE DEPARTAMENTOS EN MONTEVIDEO

Es de público conocimiento la baja tasa de interés anual que se paga por depósitos e inversiones financieras en dólares (tanto en lo local, como internacional): apenas oscila entre el 1 y 2% anual.



Dr. Alfredo Tortorella  
Director académico  
del ICIU

Entonces, surge como “MEJOR Y BRILLANTE NEGOCIO” el comprar propiedades (especialmente departamentos) para arrendarlos y así obtener una renta mucho más suculenta que esas magras tasas financieras. Inclusive, también es ventajoso comparado con la mayoría de las acciones, títulos y valores que cotizan en las Bolsas (salvo quizás las que avizoran un cierto riesgo de volatilidad). Es otra **face-ta del fenómeno “ladrillo bank”**.

Como premisa, téngase en cuenta que **más del 30%** de la población de Montevideo ocupa inmuebles arrendados, tanto para vivienda, oficinas, locales comerciales, galpones y otros destinos... Por lo que el espectro del Mercado es amplio y apetecible (1 de cada 3). Abordaré aquí sólo el destino vivienda y/o oficinas.

Desde hace más de dos años, se viene dando una firme y sostenida demanda por arrendamientos de unida-

des cuyos precios oscilan entre los \$10.000 y \$20.000 mensuales (aproximadamente: **U\$S 500 a 1.000**). Demostraré que, en estos casos, el arrendador termina percibiendo una RENTA NETA superior (promedialmente) al 6% anual, en dólares USA, respecto a su valor o precio de compra (inversión inicial). Entonces, estamos en presencia de una buena oportunidad para CUADRIPLICAR la RENTA NETA.

Y en casos extremos, cual es el de departamentos menores (en costo y/o tamaño), cuando su precio de locación es bajo (mínimo o piso) y oscila entre los U\$S 300 y 500, la renta neta porcentual puede subir y supera el 7 y hasta el 8 % anual, en una clara relación “inversamente proporcional”. Y este fenómeno se basa en que existen muchos inquilinos que demandan arrendar estas unidades “modestas”, las cuales escasean y por eso pujan los precios al alza.

Cuando digo **NETA**, significa: deduciendo el reciente impuesto a la renta (I.R.P.F. implantado hace 5 años), y demás gastos que gravan a la propiedad inmueble, a saber: Contribución Inmobiliaria, Primaria, y otros impuestos, comisiones por garantías, honorarios por suscripción de contratos, gastos operativos de la posterior administración mes a mes, etc. La suma de estas erogaciones, hace disminuir la renta nominal en un porcentaje que oscila entre el 17 y 23%, según la incidencia de esos diversos factores, para así transformarla en “neta” o real (definitivamente efectiva)...O sea, hay que deducir, en promedio un 20%.

**El número final que realmente interesa al inversor-rentista es, sin duda, el resultante de multiplicar el importe del arriendo mensual (nominal o bruto) por 12 meses y luego, restarle ese 20% (en promedio) por todos los gastos operativos e impuestos. Así se arriba a su RENTA NETA ANUAL.**

**Y al compararlo con el valor total de la inversión inicial, se obtiene la “TASA NETA ANUAL”, o sea: el fruto efectivo de su Capital.**

**Entonces, la “tasa neta anual” que así se obtiene (6%), supera (en promedio) 4 veces (400%) a la mayoría de los magros frutos financieros tra-**

**dicionales (1,5%). Para simplificar, hagamos una proyección matemática con ejemplos:**

a) Un departamento “mediano o estándar” que cuesta **U\$S 100.000** (pequeño pero nuevo y de buen nivel, o mediano-modesto): genera una renta anual neta de **U\$S 6.000 (6%)**.

b) Un departamento de cuesta **U\$S 50.000** (muy pequeño, o mediano pero de baja categoría o antiguo): genera una renta anual neta de **U\$S 3.500 (7%)**.

Este resultado de por sí **“brillante y suculento”**, resulta algo menor, cuando lo que se arrienda es un departamento grande y nuevo, generalmente a estrenar y/o de buen nivel), cuyo precio de compra **superó por ejemplo, los U\$S 150.000**. Porque, en estos casos, tanto la Contribución Inmobiliaria, Primaria y también los gastos operativos y de funcionamiento mensual (expensas y demás erogaciones por mantenimiento) son muy elevados, estos últimos, por la variedad y calidad de sus “amenities”. Entonces, el propietario-rentista, en cierta manera, debe “absorber de su bolsillo” parte de dichas altas erogaciones y entonces, deberá conformarse con una renta neta algo menor (aunque también apetecible) que oscila entre **el 4 y 5% anual**. Claro está que, **como ventajosa contrapartida**, este tipo de departamentos mantendrán en el futuro mediano su valorización y con probable incremento (como valor venal), reforzándose así en el largo plazo, la bondad o beneficio de la inversión inicial. Además el rentista (en este caso, propietario-arrendador) se ahorrará periódicas y gravosas inversiones para su mantenimiento (obras de refacción, reparaciones y/o actualización) en cuanto al funcionamiento operativo de la unidad.

Así, al calcular la rentabilidad de este tipo de unidades (flamantes y de elevado precio-costeo inicial), si le aplicamos una paramétrica de mediano plazo (que supere al menos una década), terminan siendo más redituables, llegando entonces a superar el **6 y hasta el 7%**. Y ello, porque no debe hacer erogaciones importantes de amortización para su mantenimiento.

Por otra parte, otra razón de por qué este tipo de inmuebles de “alta gama” no logran generar una renta



nominal inicial demasiado abultada, radica en un fenómeno de orden financiero. Tengamos en cuenta que, quien puede pagar (como arrendatario) una locación alta (US\$ 1.000 o más por mes), quizás prefiera comprar retirándose así del mercado arrendatario, por lo que se reduce sensiblemente esta franja o nicho de "candidatos." Y por la simple ley de oferta y demanda será difícil conseguir inquilinos que paguen esas abultadas sumas, ya que en ese rango la oferta suele superar a la demanda. Este problema se acentúa, porque últimamente, varios Bancos privados y oficiales están saliendo al mercado a ofrecer convenientes planes de financiación (a 15, 20 y más años) para compra de vivienda nueva o usada. Pero como siempre se exigen altos ingresos y **sólidamente probados**, esta dificultad gravosa permite mantener una porción de buena expectativa para el arrendamiento de este rango superior. Aunque corresponda advertir que, en la medida de que se acentúe el proceso hacia la transparencia de los ingresos personales, lógicamente habrá cada vez más compradores y menos inquilinos.

**EN CONCLUSIÓN: si hacemos una proyección a mediano plazo, sólo está asegurada la demanda sostenida por arrendar propiedades de POCO Y MEDIANO VALOR.**

Las causas de este crecimiento de la demanda por arrendar unidades habitacionales pequeñas, sin que haya crecido significativamente la población global del país o de Montevideo, hay que hurgarla en complejos fenómenos sociales. Sin pretensión de sociólogo, podría citar atrevidamente: la dispersión y atomización de las familias (por la proliferación de los divorcios), la gran cantidad de viudas o viudos que prefieren vivir solos (para no sentirse una carga para sus hijos), la temprana independización de jóvenes y aún adolescentes (a veces para estudiar, o por diversos motivos de pugna generacional), y en materia de oficinas y locales, la radicación barrial de muchos profesionales, que antaño se concentraban casi exclusivamente en la zona céntrica, etc.

Y también, cabe destacar el retorno de miles de uruguayos que habían emigrado al exterior, a países en los cuales, ahora se comienza a deteriorar la ostensible bonanza de otrora... Y no todos vuelven con suficiente capital como para comprar su casa, sino que muchos deben arrendar... lo que puedan.

Por último debo citar otro fenómeno, novel pero creciente: la radicación en Uruguay de muchos extranjeros retirados (jubilados y pensionados), que generalmente tienen buen poder adquisitivo y buscan la tan ansiada tranquilidad, seguridad y calidad de vida, para pasar confortable y plácidamente su período de "descanso permanente." Este tipo de nuevos pobladores no necesitan grandes superficies, pero sí suelen ser exigentes en la calidad, servicios y ubicación.

**Esta canasta de factores son las variables que cada inversor deberá poner en su propia balanza, a fin de tomar una buena decisión, teniendo en cuenta también el objetivo personal y singular que más priorice: ¿qué persigue con esta inversión?: ¿beneficios de corto o mediano plazo (renta) o a largo plazo (refugio)?**

**Esta es la cuestión clave en toda buena decisión: contemplar esa intención o meta del cliente, que muchas veces no responde mecánicamente a su escala de valores, sino que, suele ser el producto de una particular circunstancia o coyuntura. Y para esto, es imprescindible el idóneo asesoramiento de una INMOBILIARIA GENUINAMENTE PROFESIONAL, es decir, que actúe éticamente y con conocimiento cabal de su peculiar mercado... Y que su accionar no esté empañado por la "urgencia de vender-a-toda-costa", sino guiado por la digna misión de proteger los reales intereses de su cliente, que es una buena forma de cuidar los propios!**

# 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.



2400 2141 int. 386 - info@tucasa aqui.com.uy





# MERCADO INMOBILIARIO ARGENTINO EN CAÍDA LIBRE

Referentes del sector alarmados por las consecuencias de la pesificación

**E**l presidente de la Cámara Inmobiliaria Argentina, Nestor Walenten, manifestó en una mesa de debate llevada a cabo en el diario La Nación, su preocupación por el futuro incierto del mercado inmobiliario local: “Aplicaron este corralito cambiario que fue producto de una fuga de 200 millones de dólares en una semana. Pero ese corralito generó una fuga mucho mayor”.

“Lo que pedimos a las autoridades nacionales son mensajes claros, previsibles, seguros, que den confianza. Así se podría volcar parte de ese dinero al consumo y dinamizar el mercado inmobiliario; con que sólo vuelva un diez por ciento, el mercado se reactiva

instantáneamente”. También participaron del debate Armando Pepe, empresario del sector y además presidente del Servicio de Ofertas Múltiples, y el titular del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de Buenos Aires, Hugo Mennella. Pepe manifestó que “en siete meses, 75.000 obreros han quedado sin empleo. Y creo que muchos más se quedaran en la calle en los próximos diez meses. Habrá trabajo hasta que se terminen las obras que hoy están en marcha, pero no se comenzarán nuevas. En todo el país estimamos 140.000 o 150.000 empleados directos de esta actividad. Si muchas inmobiliarias cierran sus puertas o despiden personal es porque no pueden seguir con esta situación que creó el gobierno el 1 de noviembre”.

El presidente del SOM agregó también que “hay cada vez más locales vacíos. En la peatonal Florida, en una cuadra encontramos nueve. Esto significa que la problemática va más allá de lo estrictamente inmobiliario”.

“Ocurre que el consumo bajó estrepitosamente y eso lleva a que cierren los locales. De modo que el problema es más profundo. Si no se baja la inflación y no se toman decisiones acertadas en materia económica, el sector de la construcción paralizará en poco tiempo”, dijo Armando Pepe. En tanto, Hugo Mennella, presidente de CUCIBA, advirtió que “el problema es que los vendedores quieren dólares porque no saben qué hacer con los pesos. Si alguien tiene una propiedad valuada en 100 mil dólares, y la vende en 450 mil, o 500 mil pesos, ¿qué hace con esos pesos? No los puede guardar porque sabe que dentro de un año perderá cerca del 25% de ese valor, y tampoco tiene muchas opciones de inversión

para resguardar ese dinero.” Mennella prosiguió: “Advierto además una gran desocupación en todo lo vinculado con la industria inmobiliaria. Nosotros somos el último eslabón de la cadena: si no vendemos, los escribanos no escrituran, los desarrolladores no comienzan con sus proyectos, los constructores no avanzan con sus obras, los obreros no trabajan, los proveedores no tienen a quién venderle”. Para finalizar, Mennella enfatizó: “La verdad es que hay una preocupación concreta en el sector respecto de las consecuencias que puede tener esta situación tanto en lo que se refiere al desempleo como a la caída de la actividad”.

Los tres referentes coinciden en que están dentro de una crisis, que desembocará en la paralización del sector, y la desocupación. Solicitan que alguna autoridad nacional los reciba para plantear sus inquietudes y luego analizar la situación para encontrar soluciones en conjunto.

**“Los permisos de obra en Buenos Aires cayeron un 68% respecto de 2011”**

**WWW.GABRIELCONDE.COM**

**SEA URBANO O RURAL**

**20 AÑOS**

**GABRIEL CONDE**

**INMOBILIARIA**

**URUGUAY**  
19 de Abril 235 - Carmelo  
Tel/Fax: (+598) 4542 3451 - 099 54 26 74

**ARGENTINA**  
Tucumán 540 - Piso11 - Of E - Buenos Aires  
Tel: (+5411) 4328 8772 - 15 69 19 94 96

**GARANTÍA DE BUENOS NEGOCIOS**

**CIC**





## REFLEXIONES SOBRE LA INFLACIÓN Y LA UNIDAD INDEXADA

“La primer panacea para una nación mal administrada es la inflación; la segunda es la guerra. Ambas traen prosperidad temporaria, ambas conducen a la ruina permanente...” Ernest Hemingway

Por Cr. Carlos Saccone  
Depto de Economía, HSBC

El último cuarto del siglo pasado estuvo signado, en esta región, por niveles de inflación que llegaron a registros trágicos. Cerca de 5000% en Argentina (1989), 2500% en Brasil (1993), o incluso cifras astronómicas de más de 20.000% en Bolivia en 1985. En Uruguay, si bien hemos permanecido lejos de estos niveles absurdos, supimos sufrir aumentos anuales de precios de más de 100% en el año 1990 y 1974. Evidentemente, durante el período referido y en términos generales, no estaban dadas las mínimas condiciones de estabilidad necesarias para generar la confianza que impulsara la realización de operaciones financieras en nuestras monedas domésticas. Además, la volatilidad en los niveles de inflación fue también importante.

Es decir que uno tampoco podría prever, con lo ocurrido, los niveles que iban a registrarse en el corto plazo. En pocas palabras, inflación descontrolada. Las

causas son variadas y en esta oportunidad no me ocuparé de las mismas. Lo que ocurría entonces era que dada la imprevisibilidad de las condiciones financieras no se ahorra en pesos (se temía que el retorno de un plazo fijo fuera inferior a la inflación) ni se endeudaba en pesos (por falta de oferta de créditos).

Es importante destacar que, sin embargo, esta tendencia experimentó un cambio significativo a principios del Siglo XXI. Con la bonanza económica en los mercados emergentes, los flujos de divisas hacia éstos otorgaron el “espacio” suficiente como para adoptar medidas con el objetivo de estabilizar los precios. Así llegamos al día de hoy, con una inflación en Uruguay para el año móvil terminado en junio de 2012 de exactamente 8%. Cifra que permanece distante de la “meta oficial”, pero también por debajo del nivel de 10%, donde se dispararía diferentes cláusulas de reajustes de retribuciones que podría complicar al gobierno de turno.

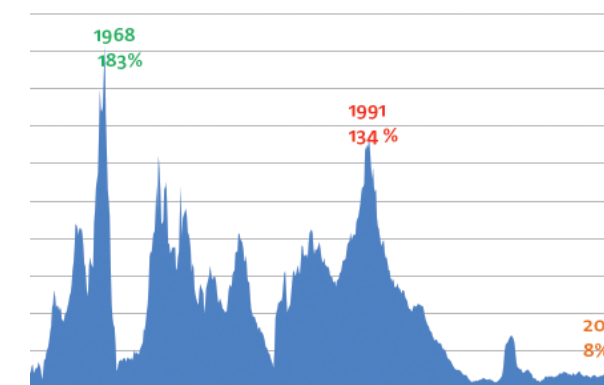
Este contexto ha sido acompañado además por una baja sostenida del dólar, nuestra moneda de referencia para operaciones significativas como lo son una inversión, la adquisición de un vehículo o un inmueble. El dólar ha atravesado varios períodos de baja en su cotización haciendo que operadores, tanto inversores como demandantes de crédito, se enfrenten a un dilema. ¿Me convendrá ahorrar en pesos? ¿Me endeudo en dólares? Con respecto a la primera interrogante la respuesta es sí. La demanda de pesos ha sido tal que incluso grandes fondos de inversión de todo el mundo han colocado pesos a plazo, con un detalle. Estos inversores no están dispuestos a exponerse al riesgo “inflación.” La acertada reacción fue la creación de la Unidad Indexada en el año 2002 a través del decreto 210/002, la cual luego de algunas modificaciones en su método de cálculo, se le otorgó un adecuado marco a través de la ley 17.761 eliminando algunas complejidades iniciales. La UI valía 1 peso el 1° de junio de 2002 y su valor se publica de forma anticipada por el Instituto Nacional de Estadística y Censo teniendo como referencia el IPC (la inflación) del mes anterior. Así, los primeros días de agosto de 2012 se publicará el valor de la UI para cada día de dicho mes, aplicando la inflación registrada en julio. A mediados de julio le puedo decir entonces que la UI costará el próximo 31 tanto como 2.4303 pesos. (Información pública disponible [www.ine.gub.uy](http://www.ine.gub.uy)).

Esta innovación trajo notables beneficios. Con el valor del dólar en baja existía la oportunidad de invertir en pesos sin tener que preocuparse por la inflación, lo que naturalmente proporciona unos retornos extraordinarios al medirlos en la moneda de EEUU, dada nuestra tasa de interés.

En el mismo sentido, la estabilidad sumada a la creación del nuevo instrumento que elimina la incertidumbre proveniente del crecimiento de los precios domésticos, ha llevado a las instituciones financieras a ampliar su oferta de créditos, lo que también resulta beneficioso para el tomador de la deuda.

Antes, las opciones del tomador del crédito eran:

1) se endeudaba en pesos a tasas siderales (si conseguía el crédito) o 2) se endeudaba en dólares y se



Inflación en Uruguay 1962 - 2012

Fuente: INE

encomendaba a todos los dioses para que no se disparara el tipo de cambio y quedara “dado vuelta” por el descalce de monedas (ingresos en pesos y deuda en dólares).

Hoy un tomador de crédito se puede endeudar en “pesos + inflación” a 15 años para adquirir un inmueble a tasas más que razonables, inferiores al 5.75% anual. Esto tiene el formidable beneficio que el tipo de cambio peso/dólar ya no será una preocupación directa. Y mucho menos si sus ingresos cuentan con alguna cláusula de reajuste, donde la previsibilidad de los flujos de fondos se vuelve aún mayor. Además, el tomador del crédito se ve beneficiado dado que no existe IVA sobre los intereses para los créditos en Unidades Indexadas (sí existe en dólares) mientras que la relación cuota ingreso debe ser inferior al 30% (el umbral es 20% en dólares).

“La inflación es un impuesto sin legislación” dice Milton Friedman. Afortunadamente, la mayor parte de los gobernantes de nuestra región han coincidido durante los últimos años (aunque no todos), con respecto a la importancia de mantener la inflación bajo control. Esto trae claros beneficios a la economía y sus agentes, volviéndola más previsible y promoviendo las condiciones para un desarrollo sostenible de largo plazo. La creación de la Unidad Indexada hace ya 10 años ha sido piedra angular en este contexto, convirtiéndose sin dudas una de las más saludables innovaciones financieras en nuestro país.

# LOS PROMOTORES Y EL INSTRUMENTO JURÍDICO



**Esc. Aníbal Durán Hontou**  
**Gerente APPCU**

**D**esde siempre los promotores privados cuando estructuran un negocio inmobiliario han apelado a la figura jurídica de la sociedad anónima. Allí se regulan los intereses de los participantes e inversores. Como es sabido, la sociedad es la titular de las inversiones, derechos, bienes que componen el fondo, suscribiendo los diversos inversores y participantes, las acciones que componen su capital integrado. Bajo este esquema no existe un patrimonio de afectación e independiente como existe en el fideicomiso.

Toda la gestión referida tanto a la inversión en si misma, como a la administración, estará en manos de un directorio que será controlado por los accionistas (inversores), por lo que puede tornarse dificultosa la gestión cuando se suscitan intereses encontrados o preocupaciones disímiles.

Sin perjuicio de que los accionistas mandan, y reunidos en asamblea puedan realizar los cambios que

entiendan pertinentes (mejorar la administración, reformular el proyecto), existe una limitante que tiene que ver con que existen normas societarias que son de orden público, por lo tanto las partes no tienen ingerencia en las mismas, lo que puede entorpecer los intereses de los distintos participantes.

Diera la impresión de que el nuevo instrumento jurídico (casi 9 años), el fideicomiso, luce más certero. Por lo pronto, permite delegar en la figura del fiduciario todas las tareas pertinentes para que el proyecto se realice, desde las más nimias responsabilidades, hasta incluso la venta de unidades. Existen obligaciones legales que la normativa impone al fiduciario, complementarias de las que se pacten en el contrato de fideicomiso.

Al ser éste un instrumento privado librado a la voluntad de las partes, se puede armar una estructura a medida del desarrollo inmobiliario que se trate, incorporando a todos los agentes que intervienen en el negocio, así como prever todas los avatares que se pueden producir en aquél. La estructura es laxa y se puede adaptar a todos los supuestos imaginables.

El contrato permite absoluta transparencia, por ejemplo, previendo dar cuentas de la inversión a cada uno de los actores y el fiduciario se encuentra obligado a rendir aquellas a cada una de las partes involucradas.

Crea un patrimonio autónomo de afectación, independiente del de los sujetos intervinientes. Esto determina que los bienes fideicomitidos no puedan ser perseguidos por acreedores ajenos al negocio del fideicomiso, garantizando que los aportes realizados solo sean utilizados para los fines del fideicomiso.

Entiendo que aún el fideicomiso no se ha “impuesto” como debería ser en nuestro país (en Argentina y Colombia por ejemplo es moneda corriente), por una razón eminentemente cultural, idiosincrasia nuestra tan propensa a mantener el “statu quo”, como concepto medular. Superar la inercia en éste como en otros tantos temas, es un desafío que tenemos como sociedad.

**Aníbal Durán Hontou**





# EXPORTACIÓN DE SERVICIOS INMOBILIARIOS

La comercialización de bienes inmuebles está basada en el servicio de asesoramiento que brindan las inmobiliarias y profesionales del sector. En tal sentido, cuando el cliente es extranjero, estamos frente a una exportación de servicios, el sector más dinámico de la economía a nivel internacional y local.

Desde hace dos décadas, el comportamiento exportador de Uruguay muestra una clara orientación hacia el comercio internacional de servicios. De 2001 a 2011, las exportaciones de servicios se triplicaron, pasando de USD 1.223 a USD 3.405 millones (BCU, 2012).

Si bien las actividades tradicionales de turismo y transporte explican más de dos tercios de las cifras, los sectores incluidos en la categoría "Otros servicios" de la balanza de pagos, permiten al país desarrollar un alto nivel de especialización y conocimiento agregado.

Las exportaciones de servicios inmobiliarios están comprendidas en la categoría "Otros servicios", que

en 2011 alcanzó los USD 582 millones, con lo cual se duplicó la cifra obtenida diez años atrás (BCU, 2012). A nivel internacional, las exportaciones de servicios y actividades de deslocalización internacional basadas en la realización de tareas en otro país a través de una subsidiaria o proveedor extranjero, están creciendo a pasos agigantados, y según los especialistas la tendencia continuará en ascenso.

La revolución de las TICs que comenzó en los inicios de los noventa, permitió, entre otros avances, que los servicios puedan proveerse a distancia, en ausencia de contacto directo. Esta separación entre producción y consumo impulsó el descubrimiento de nuevas actividades transables a nivel internacional, lo cual a su vez generó nuevas ventajas competitivas para las economías en desarrollo, tales como bajos costos operativos y laborales; altas capacidades tecnológicas, académicas e idiomáticas; zonas horarias similares y proximidad geográfica y cultural con los grandes mercados de demanda.

En este sentido, la era del conocimiento en la que vivimos otorga a los países en vías de desarrollo como Uruguay, la oportunidad de jugar un papel protagónico en el comercio internacional de servicios. Para ello, es necesario reforzar sus capacidades y sensibilizar acerca del potencial existente, ya que muchos exportadores de servicios aún no son conscientes de ello. Además, el mercado tiene características y particularidades inherentes a la intangibilidad de los servicios que lo diferencian de la exportación de bienes.

Por la propia naturaleza de los servicios, la inserción internacional es un desafío que requiere no solo de esfuerzo y compromiso constante, sino también de una serie de herramientas que permitan intensificar el resultado de dichos elementos.

Exportar servicios implica vender una promesa, una tarea que si bien no es sencilla, es cada vez más viable. De acuerdo a las buenas prácticas de las empresas, la clave está en tratar de tangibilizar el servicio y generar credibilidad, es decir, crear un clima de confianza que reduzca la percepción de riesgo que implica para el cliente comprar algo cuyo resultado no se puede conocer con antelación.

Para lograr dicho clima, es primordial proporcionar una garantía personal de sus resultados, es decir, brindar referencias y/o recomendaciones de clientes o personalidades reconocidas que contribuyan a robustecer su credibilidad.

Además, los exportadores de servicios se interesan por establecer relaciones de confianza y alcanzar un mayor acercamiento con el cliente, lo cual les permite a su vez ofrecer un servicio personalizado que atienda a sus necesidades específicas. Del mismo modo, un vínculo de largo plazo otorga la posibilidad de generar credibilidad e identificar oportunidades de innovación y mejoras. Otra herramienta de fundamental importancia para la internacionalización es contar con una red de contactos a través de la cual el exportador conozca potenciales aliados, intermediarios y/o clientes, o bien personas que puedan referir a la empresa. En general, los empresarios señalan que los escena-

rios más eficaces para establecer contactos son las misiones comerciales, eventos, congresos y ferias internacionales del sector.

La figura del aliado es primordial en la estrategia de muchos exportadores de servicios, ya que en general, es reconocida como la manera más rápida, sencilla y económica de penetrar un nuevo mercado de exportación. Un socio local otorga la posibilidad de obtener credibilidad e imagen, al tiempo que contribuye a la generación de redes de contactos y permite sacar provecho de los activos intangibles, como marcas, experiencia y conocimiento del mercado y de la cultura local. Según la experiencia de las empresas exitosas, ésta estrategia es la más conveniente a los efectos de obtener presencia y salvar las distancias culturales en el mercado de destino.

Debido a la lógica comercial actual, las exportaciones de servicios presentan enormes posibilidades de crecimiento. En éste sentido, es fundamental generar un esfuerzo coordinado por parte de tres actores centrales: el sector público, el privado y los recursos humanos. A nivel gubernamental, una de las principales medidas para fomentar los servicios inmobiliarios ha sido la exoneración del pago de IVA.

Según el sector privado, el éxito es consecuencia de la constancia y la excelencia; por ello, la clave está en trabajar con valores como la perseverancia y el compromiso, lo cual redundará en el objetivo de ofrecer servicios de máxima eficiencia y satisfacción. Para toda estrategia que se instrumente a tales efectos, será necesario trabajar con responsabilidad, pasión y profesionalismo.

Exportar servicios es vender conocimiento "hecho en Uruguay"; por lo tanto, es la oportunidad de explotar nuestras mejores aptitudes y competencias y abandonar la conducta cabizbaja y pesimista inconducente, de manera de ofrecer al mundo nuestra más destacada atención y mejor sonrisa.

# URUGUAY ENTRE LOS PREFERIDOS PARA INVERTIR

Analistas europeos dicen que somos un país “seguro”

Un equipo de analistas europeos acaban de publicar en España un trabajo en el que dicen que en estos momentos es muy difícil escoger un mercado alternativo al de la madre patria. Allí la rentabilidad, según dicen, “choca con la desaceleración de los precios de la vivienda y una dificultad cada vez mayor para encontrar bienes donde se pueda prever, una rentabilidad futura admisible como hacer la inversión inmobiliaria”.

“Los inversores inmobiliarios británicos, están comenzando a mirar hacia Polonia y Bulgaria, luego a Francia y recién en cuarto lugar aparece España”, dice el documento.

De todos modos, los analistas dicen que “no se puede obviar que el inversionista europeo” sigue mirando de reojo mercados que cada día, en un estado de globalidad avanzado, son destinos de futura inversión, como Chipre, Egipto y Marruecos”.

El informe señala más adelante que “sin embargo, cada día más, centrándose en la solidez que están alcanzando algunos países sudamericanos, se están centrando en buscar o generar inversiones inmobiliarias en Argentina, Uruguay, Chile y Brasil, los únicos países en estos momentos, que los analistas califican, como seguros no sin reservas en algunos casos”.



## ¿SUENAN PARECIDOS, NO?

Si va a realizar una operación inmobiliaria,  
asegúrese de contratar un profesional.

Evitar el informalismo es la única forma de poder estar tranquilo,  
con el respaldo que le ofrece la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.  
Busque el sello CIU.



CAMARA INMOBILIARIA  
URUGUAYA

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





# Préstamos Hipotecarios

**6%** en UI hasta en 15 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 80% del valor de tasación del inmueble (hasta USD 350.000).
- ▶ 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** 