



MOMENTOS DECISIVOS

PARA LA LEY DE OPERADOR INMOBILIARIO

DIFERENCIAS EN EL F.A. AMENAZAN SU APROBACIÓN



Pedro Bordaberry

Presentó proyecto de ley de apoyo al sector inmobiliario.



Lucía Topolansky

Fútbol calle; arcos chicos y sin arquero.



Luis Lacalle Pou

"La reforma impulsada por el FA puso la educación al borde del colapso."



Riesgosas

Son las transacciones inmobiliarias realizadas con un agente informal.

No deje sus negocios inmobiliarios en manos de cualquiera.

Confíe en un operador formal afiliado a la CIU.

SUMARIO

- 2 Destacados
- 4 Editorial
- 6 Nota central. Ley de Operador Inmobiliario
- 10 Viviendas de Interés Social. Conferencia MVOTMA-ANV-CIU
- 13 Daniel Martínez visitó la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
- 14 Lucía Topolansky. Fútbol Calle
- 16 Julio Villamide. Conferencia CIU "Futuro Inmobiliario"
- 18 Pedro Bordaberry. Proyecto de Ley
- 22 The ZMOT. Lic. Diego Borges
- 25 El gobierno argentino y el mundo inmobiliario
- 26 Luis Lacalle Pou. Pequeñas grandes cosas
- 28 Novedades ICIU
- 29 Marketing Day. ADM
- 30 CIU Internacional
- 32 Mónica Xavier. País productivo y sustentable
- 34 Del negociador habitual, al profesional.
Prof. Samuel Borensztein
- 37 Salón Inmobiliario de Tigre
- 38 El partido se juega de a dos. APPCU
- 40 Jorge Larrañaga. Derechos, deberes y garantías
- 42 Objeciones del comprador inmobiliario. Dr. Tortorella
- 46 José Amorín. Educación, prioridad nacional
- 48 Mejor al contado. Por José L. Pérez, desde España
- 50 Devolución FONASA. Cra. Tania Robaina
- 52 El fin de los años dorados. HSBC
- 54 Actividad económica e inflación. CNCS



CIU

COMISIÓN DIRECTIVA

Presidente / Gabriel Conde

Vicepresidente / Alfredo Blengio

Secretario / Assad Hajjoul

Prosecretario / Luis Silveira

Tesorero / Juan J. Roiseco

Protesorero / Walberto Mannise

Directivos

Daniel Alves

Eduardo Gutiérrez Larre

Milton La Porta

Daniel Santestevan

Alfredo Tortorella

COMISIÓN FISCAL

Presidente: Gerardo Barrios

Benigno Carballido

Ronald Pais

Juan F. Bistancic

Luis A. Cruz

Av Uruguay 820, CP 11100

2901 0485

2902 8266

ciu@ciu.org.uy

www.ciu.org.uy

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

info@vybcomunicacioninteligente.com

www.vybcomunicacioninteligente.com

Asesor en comunicación: Lic. Ramón Borges

Diseño y diagramación: Federico Boix

DESTACADOS

6 FA AÚN NO TIENE
POSICIÓN SOBRE
LEY DE OPERADOR
INMOBILIARIO

26 PEQUEÑAS
GRANDES COSAS

Luis Lacalle Pou

10 “EL BHU DEJÓ
VARIOS NICHOS
FUNDIDOS”

Francisco Beltrame

32 “A VECES SE PIERDE EL
EJE: QUE LLAVES SÍ, QUE
LLAVES NO”

Mónica Xavier

16 “EL PRECIO DE LA
VIVIENDA SEGUIRÁ
SUBIENDO”

Julio Villamide

37 PROYECTO PARA
CONSTRUIR 800
VIVIENDAS SOCIALES
EN LAS PIEDRAS

18 APOYO A LA
ACTIVIDAD
INMOBILIARIA

Proyecto de Ley de Pedro
Bordaberry

48 “LA EDUCACIÓN SERÁ
EL TEMA CENTRAL
DE LA CAMPAÑA
BATLLISTA”

José Amorín



Aprovechá las herramientas que ofrece gallito.com
para que vender tu casa 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 - www.gallito.com/1234567

Dirección web en tu aviso impreso



Una galería completa



97%
más de posibilidades

Los avisos con fotos y dirección web impresa en el papel
se visualizan un 97% más que los avisos que no las tienen.

Por más información comunicate al 2908 99 99 int. 386



CUANDO LAS COSAS SON BUENAS, SON BUENAS.



Gabriel Conde
Presidente CIU 2010 - 2013

Desde este espacio de opinión e interacción con nuestra masa social, siempre hemos tratado de tener un vínculo directo con ustedes, nuestros socios y amigos, y a su vez de tener una postura objetiva, pero constructivamente crítica, sobre los temas que atañen a la actividad y al sector.

Esta vez queremos hablar de algo distinto, y así como hemos sido críticos cuando hay cosas que no nos gustan, o no nos parecen adecuadas; como nobleza obliga, es justo que esta vez hagamos lo contrario.

Como muchos de ustedes saben el 12 de setiembre pasado, hemos llevado adelante una conferencia, aus-

piciada por el HSBC Bank, que se denominó "Sistema público de vivienda. Más viviendas y más facilidades de acceso". Que trató, básicamente, sobre la Ley de Promoción de la Vivienda de Interés Social.

En esta oportunidad pudimos contar con la presencia y exposición del Ministro de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, Arq. Francisco Beltrame, la Presidente de la Agencia Nacional de Vivienda, Cristina Fynn, entre otros expositores.

Más allá del éxito en sí que está teniendo esta ley como instrumento de fomento de la construcción y a su vez de facilitación de acceso a la vivienda de la cla-

se media uruguaya; queremos expresar que el evento superó ampliamente todas las expectativas.

Sin lugar a dudas es un tema que despierta mucho interés entre los socios de nuestra institución. Que además generó una amplia cobertura de los medios de prensa, ya que hubo casi treinta menciones en los medios nacionales de mayor cobertura. Pero lo más importante es que abrió el camino para un debate sano y limpio, de cara a la opinión pública, sobre el tema en cuestión y sobre otros temas adyacentes.

Sin embargo, lo que es realmente de destacar, es la actitud de ambos organismos estatales. No solo su buena predisposición, la cual fue notoria desde un inicio; sino la apertura al diálogo y al intercambio de ideas.

Nosotros consideramos que fue una gran oportunidad en este sentido, nos dio el marco apropiado para generar una interacción saludable, entre el sector público y el sector privado. Creemos que cuando se dan estas circunstancias, todos salimos fortalecidos y en definitiva cuando así es, la que gana es la sociedad en su conjunto.

Ojalá este sea un primer paso, un primer paso en una nueva etapa en el relacionamiento de nuestra institución con el sector público y viceversa. Que este sea un nuevo mojón, en un proceso de intercambio, abierto, productivo y dinámico.

Desde la CIU siempre se ha tratado de ser una herramienta constructiva para la sociedad, por más que no

se pierdan de vista los objetivos gremiales o sectoriales. Pensar "en qué podemos hacer nosotros por la sociedad" y no solo "en qué puede hacer la sociedad por nosotros".

Es así que eventos de esta naturaleza, le dan difusión y actúan como multiplicadores de una iniciativa estatal en este caso, que tiene una profunda significación para el bienestar y el futuro de todos los uruguayos. La verdad es muy gratificante poder hacer cosas en este sentido, sentirse parte y encontrar del otro lado, interlocutores tan bien predispuestos. Estamos orgullosos de poder construir y desarrollar vínculos de esta naturaleza con el Estado Nacional.

Por el devenir mismo de los acontecimientos y por el transcurso de la realidad del día a día, no siempre hemos estado de acuerdo, y es probable que o no siempre estemos de acuerdo, con quienes hoy no nos toca otra cosa que elogiar.

Pero sepan ustedes, nuestros queridos socios y colegas, y sépanlo aquellas Autoridades Nacionales a quienes les llegue este mensaje, que siempre nos vamos a encontrar en la misma vereda. Que es una sola, y es aquella en la que se encuentran quienes están dispuestos a sembrar un futuro mejor.

Porque es labrando nuestro verde solar donde todos debemos confluir, y es allí donde la Patria recoge sus mejores frutos.

Muchas gracias a todos.



Fernando Vergara - Asesor Fiscal
Cr. Santiago Arbiza
Dr. Juan Gargiullo
Dr. Guillermo Saez

NOS ESPECIALIZAMOS EN:

- Sucesiones
- Auditorías en Edificios y Complejos Habitacionales
- Derecho Tributario
- Administración de gastos comunes
- Derecho Civil
- Contabilidad de Empresas
- Contratos en general

LEY DE OPERADOR INMOBILIARIO

Llamarán a la ministra de Turismo al Parlamento.

Por iniciativa del diputado del Partido Nacional, Gustavo Borsari, será convocada a la Comisión de Constitución, Códigos y Legislación de la Cámara de Diputados, la ministra de Turismo Liliam Kechichián.

Es que, tanto el legislador como sus pares blancos y colorados entienden que ya llegó la hora de aprobar el proyecto de Ley de Operador Inmobiliario.

En la última sesión de la Comisión (ver recuadro), los legisladores de ambos sectores plantearon la necesidad de enviar el informe al pleno para su aprobación. Sorpresivamente, los diputados del Frente Amplio, Felipe Michelini y Jorge Orrico informaron que su bancada aún no tiene una posición tomada. El proyecto ya cuenta con el apoyo de los ministerios de Turismo y de Economía, de las bancadas de los partidos Colorado y Nacional y de parte de la del Frente Amplio.



La Cámara Inmobiliaria Uruguaya tenía cifradas esperanzas de que el proyecto se convirtiera en ley antes de fin de año. Recordemos la declaración que emitieron las Cámaras Inmobiliarias reunidas en Rocha hace pocos días, donde los operadores inmobiliarios de todo el país decían “aguardar con particular expectativa la decisión de la Comisión de Constitución, Códigos y Legislación General de la Cámara de Di-

putados, cuyos integrantes se comprometieron a enviar al plenario del cuerpo, en el presente mes de agosto, el proyecto de ley que regula la intermediación en la actividad inmobiliaria”.

Reunidos en La Paloma, en el marco del 17° Congreso Permanente de Entidades Asociadas, del cual participaron las cámaras de operadores inmobiliarios de Colonia, Maldonado, Paysandú, Rivera, Rocha, Salto, Soriano, la de la costa de Canelones y la de San José, convocadas por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), establecieron que “tanto desde el sector inmobiliario

como del turístico, se esperaba que se generara el adecuado marco normativo para que, en la próxima temporada estival, se pudiera limitar el accionar de las actividades ilícitas y desleales en el sector”.

El proyecto, que está a consideración de la Comisión de Constitución, Códigos y Legislación desde mayo del 2012, apunta a contar con una normativa

adecuada para contener el accionar de agentes no reconocidos y que no cumplen con las obligaciones tributarias con el Estado, a la vez que desmotivaría y aplicaría sanciones a quienes ejercen esta actividad por fuera del circuito formal. La propuesta previene, crea las bases para su fiscalización y hasta habilitaría a la represión de todo tipo de operativa ilegal, ordenando así un sector que, está demostrado, es relevante en la economía nacional.

La regulación de la actividad le permitiría al Estado asegurarse el cobro de los debidos tributos, que hoy

son particularmente magros debido al alto informalismo constatado. Como ejemplo, la consultora CIFRA, en un estudio en 2011, señaló que más del 61% de las transacciones de compraventa, más del 58% de los arrendamientos anuales de todo el país y más del 81% de los arrendamientos posttemporada se concretan por fuera del sistema inmobiliario formal.

Asimismo, según datos del Banco de Previsión Social, las empresas de la actividad inmobiliaria son fuente laboral para más de 23 mil trabajadores.

LLAMATIVA SITUACIÓN EN LA COMISIÓN DE CONSTITUCIÓN

La bancada frenteamplista no tiene posición sobre un proyecto que está allí desde mayo.

En la reunión de la Comisión de Constitución, Códigos y Legislación del 27 de agosto, quedó de manifiesto que la bancada del partido de gobierno aún no tiene posición sobre el proyecto de Ley de Operador Inmobiliario.

Revista CIudades tuvo acceso a la versión taquigráfica de la Comisión que sesionó ese día a partir de la hora 14.38. En ese momento el entonces presidente Gustavo Borsari daba por comenzada la reunión en virtud de haber número. Acto seguido el diputado Felipe Michellini plantea que en esa sesión deberían considerar la reforma del Código Penal pero en virtud de la hora (es tarde según sus palabras) solicita levantar la sesión.

En ese momento, es decir antes de levantar la sesión, el diputado Gustavo Cersósimo del Partido Colorado, señaló: “quería referirme al proyecto de ley de las inmobiliarias, en el que estamos todos de acuerdo y sobre el que se han enviado informes favorables de los ministerios de Economía y de Turismo. Tal vez lo podríamos ir considerando paulatinamente. Ya hemos recibido a las

inmobiliarias y queda pendiente la visita de ADAPI, la Asociación de Administradores de Propiedades Inmuebles y podríamos avanzar en ese proyecto en el que, por lo que tengo entendido, hay cierto consenso.”

Las palabras del diputado Cersósimo fueron respondidas por el también diputado pero del Frente Amplio Felipe Michellini, el que dijo: “Efectivamente hay una iniciativa de la señora ministra de Turismo y Deporte en el sentido de que haya una ley reglamentaria del ejercicio de los que se denominan corredores o agentes inmobiliarios y si no recuerdo mal, hay un informe del Ministerio de Economía que accede a la propuesta. Sin perjuicio de ello, quiero dejar constancia de que la bancada del Frente Amplio como tal no tiene una posición formada a nivel de la Cámara de Diputados sobre el tema. Eso no adelanta un sí ni un no, sino que simplemente demuestra que el tema no ha sido discutido internamente, lo que no obsta que finalicemos la ronda de entrevistas a los efectos de que por lo menos ese aspecto quede resuelto.”

De inmediato el presidente de la Comisión Gustavo Borsari, ordenó a la secretaria agendar la presencia de ADAPI, por lo que seguramente de un momento a otro sus autoridades comparecerán ante la Comisión.

Cabe precisar que apoyan este proyecto de ley más de 1.500 empresas agremiadas del sector inmobiliario legalmente constituidas en todo el país y que propugnan por un mercado inmobiliario tan competitivo como transparente, donde existan derechos y obligaciones iguales para todos.

Sin embargo, y a estar por los tiempos que insume el sistema parlamentario es muy difícil que ello se concrete.

Recordamos que la Comisión de Constitución, Códigos y Legislación está presidida por Anibal Pereyra y su vicepresidente es Gustavo Borsari. Sus integrantes son: José Bayardi, Fitzgerald Cantero, Gustavo Cersósimo, Pablo Iturralde, Felipe Michellini, Antonio Pérez García, Daisy Tourné, y tiene tres delegados: Iván Posada, Richard Sander y Juan Souza.

Diputado Borsari visita la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Llamarán a Comisión a la ministra de Turismo y Deporte

El integrante de la Comisión de Constitución, Códigos y Legislación Gustavo Borsari se reunió con las autoridades de la gremial que nuclea a las inmobiliarias del país. El diputado nacionalista informó a los operadores de la marcha del proyecto de Ley de Operador Inmobiliario en el seno de esa Comisión.



Tanto el legislador como los directivos de la Cámara fueron contestes en señalar su preocupación por la demora que el análisis del proyecto está insumiendo en el seno del grupo parlamentario. Informó el legislador que tanto su bancada como la del Partido Colorado, están contestes en impulsar el proyecto para que se convierta en ley.

Sin embargo destacó que en la interna del Frente Amplio hay posiciones dispares. Destacó el apoyo que ha recibido el proyecto por parte de los ministerios de Economía y de Turismo y también de algunos diputados oficialistas. Sin embargo dijo, “hay algunos que no tienen aún posición formada”.

Borsari adelantó a los directivos de la Cámara que en las próximas semanas será llamada a la Comisión la propia ministra Liliam Kechichián para que brinde la mayor cantidad de detalles de la visión del gobierno sobre el proyecto.



Ministro de Vivienda, arquitecto Francisco Beltrame

“EL BANCO HIPOTECARIO DEJÓ VARIOS NICHOS FUNDIDOS”

La Cámara Inmobiliaria Uruguay acaba de organizar una conferencia sobre uno de los temas más importantes para el sector: el acceso a la vivienda. En ella hicieron uso de la palabra el ministro del ramo Francisco Beltrame y la presidenta de la Agencia Nacional de Vivienda Cristina Fynn. Ambos hicieron un repaso de las principales acciones que impulsa el Poder Ejecutivo para un mejor acceso de los uruguayos al techo propio.

Al comienzo el presidente de la Cámara dijo que la Ley de Promoción de Viviendas de Interés Social, ha sido una herramienta fundamental para el sector. “Esta ley vino a cubrir un nicho de mercado que antiguamente contemplaba el Banco Hipotecario.” Antes de ceder la palabra al Secretario de Vivienda, Gabriel Conde fue tajante: “El ministro dijo que había inversores insaciables que pretendían ganar más de lo lógico y que eso producía un desfasaje de precios en el mercado.” Nosotros -agregó Conde- estamos en contra de regular los precios de mercado, porque eso tiene antecedentes nefastos en nuestro país.”

El ministro Beltrame comenzó su exposición señalando que “el Banco Hipotecario ha dejado muchos nichos fundidos.” Señaló que desde el 2002 y hasta el 2008 no hubo posibilidad de otorgar un solo crédito hipotecario, ya que el Estado asumía todos los riesgos, es decir, aportaba el capital y compraba ineficiencia. Muchas veces -dijo- los habitantes ingresaban a una vivienda sin ninguna contrapartida.

“Acá -dijo el ministro- los riesgos empresariales los corren otros actores como las cooperativas o las empresas, a partir de la gestión por obras por aporte del MVOTMA, apoyado en la ANV. Buscamos que todos los ciudadanos, con más, o menos ahorro, con más o menos subsidio, accedan a estas políticas.”

“Los programas de acceso a crédito para refacción de viviendas, atienden el patrimonio que tiene la familia. Y es así que cuando uno mira los grandes números del país, por cada vivienda que falta, hay seis que presentan algún tipo de déficit (de calidad, instalación eléctrica, saneamiento, etc.).”

“El otro gran tema es el del ahorro, que representa el esfuerzo directo de los destinatarios en forma de trabajo, gestión o capital. Tienen los ejemplos de programa de autoconstrucción, de ayuda mutua, y por otro lado, todos aquellos que se accede sin esfuerzo, pero con ahorro.”

“Los préstamos son en condiciones que permitan democratizar el acceso. No todos tienen la misma capacidad de pago, por lo tanto, el subsidio es parte integral, que impulsa la recuperación de la cultura del ahorro y pago. Y esto no es menor. El Banco Hipotecario tiene 26 mil cuentas de ahorro. Más de 22 mil se realizaron en el último año y medio, dentro del programa que se llama “Yo ahorro.” El país había perdido esa capacidad de pensar en el ahorro, en el mañana. Pero también, para qué ahorra la gente si no había banco que prestara. Esto es posible hoy, y no solo es posible, es recomendable.”

El ministro habló luego de los objetivos de la ley: “Aumentar la oferta de viviendas de interés social a partir de la inversión privada. Esto implica canalizar la inversión privada a la construcción, ampliación, refacción o reciclaje de viviendas con destino venta o alquiler, concentrando los recursos públicos disponibles en los sectores más vulnerables (aquellos que sin la ayuda del Estado no tienen oportunidad). Además facilitar el acceso a la vivienda de los sectores socio económicos bajos, medios bajos y medios de la población. Además mejorar las condiciones de financiamiento y garantía para la adquisición o arrendamiento de viviendas de interés social, contribuir a la integración social y al mejor aprovechamiento de los servicios de infraestructura y equipamiento social ya instalados, que tiene que ver con cuáles son las tierras de oportunidad y cuáles son las no tierras de oportunidad para la aplicación de esta ley y por último, (y con esto estamos en el debe todavía) fomentar la innovación tecnológica en materia de construcción edilicia. Esto es algo que lo tenemos como preocupación.”

“La ley prevé una serie de instrumentos para alcanzar estos objetivos. Por un lado el apoyo a la oferta mediante la promoción de proyectos de construcción, reciclaje o refacción a través de esta ley, produciendo beneficios tributarios para quien promueva, financie y construya y, por otro lado, el Fondo de Garantía de Desarrollos Inmobiliarios. Este es un aspecto poco difundido, y puede ser de sumo interés para peque-

ños inversores. Mediante este fondo se garantiza a los bancos hasta el 50% del crédito que otorguen a desarrolladores para financiar la construcción de entre 2 y 15 viviendas.”

Por otro lado hay tres instrumentos para el apoyo a la demanda: el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios, que apoyan varios bancos de plaza y que están dispuestos a operar con el. El FGCH que garantiza a los bancos para que presten hasta el 90% del valor de la vivienda. Sólo cubre el riesgo adicional que resulta de prestar más del 70% del valor de la vivienda.



Subsidios a la cuota de créditos hipotecarios (Comercialización a través del MVOTMA, y el BHU (porque a los bancos privados les cuesta un poco más interpretarlo). Confiamos en esto porque la política de subsidio a la cuota, con las viviendas entregadas a partir de 2008, el MVOTMA y la ANV han venido aplicando el 60% de aquellos que requerían subsidio a la cuota, lo han disminuido, o lo han dejado de requerir en función de la evolución que han tenido los ingresos del núcleo familiar. Los inversores podrán presentar al ministerio hasta el 80% de las viviendas promovidas de cada proyecto y este les amplía la demanda, asegurando su comercialización y reduciendo los riesgos de los inversores. El MVOTMA asignará comprador, selec-

cionado de los llamados que realice a la población, el que adquirirá la vivienda con un crédito hipotecario acompañado con un subsidio a la cuota del ministerio. Se prevén hasta 2.000 subsidios al año.

Fondo de Garantía de Alquileres, también en lo que tiene que ver con facilitar ese apoyo de la demanda. El FGA del MVOTMA garantiza al arrendatario en convenio con la Contaduría General de la Nación. En contratos de dos años, si en algún momento el inquilino deja de pagar, la garantía cubrirá todas las obligaciones del inquilino hasta la desocupación del inmueble. Otorga flexibilidades de requisitos y documentación requerida, en general, y en particular para jóvenes y retornados al país. Existe actualmente población con certificados de garantía a la espera de oportunidades para arrendar. En zona intermedia de Montevideo y en el interior, la exoneración del impuesto a la renta es mayor si se arrienda con garantía del FGA.

Los proyectos promovidos gozan de exoneración y de beneficios fiscales como Impuesto a la Renta de la Actividad Económica, Impuesto a la Renta de las Personas Físicas, Impuesto al Patrimonio, Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales e Impuesto al Valor Agregado tanto para la compra como para la venta.

El ministro habló luego de los toques de precios de venta (ver recuadro).

Al cierre de la conferencia hizo uso de la palabra la presidenta de la Agencia Nacional de Vivienda, Cristina Fynn, quien destacó que “aún resta mucho por hacer”. Luego agregó: “En la ANV nos tocó trabajar en la línea estratégica de elaboración de la reglamentación de la Ley de Vivienda de Interés Social, e integrar en la Agencia la oficina del inversor, que ya estaba instalada antes de la aprobación, pronta para comenzar a recibir proyectos. Fue una ley aprobada por todos los partidos políticos, y que ha generado la producción de una cantidad de viviendas, que en las últimas décadas Uruguay no había vivido. Esto tuvo que ver con esa dimensión territorial urbana. Nosotros logramos un

Dormitorios	Montevideo y ciudades de Colonia, Maldonado y Ciudad de la Costa	Resto del interior
1	67.657	60.691
2	89.459	78.943
3	110.860	97.809

acuerdo con el MVOTMA, y la intendencia de Montevideo, en cuanto a las áreas de intervención.”

“Queda mucho por hacer, nos queda todo el interior, en el cual no hemos tenido respuesta necesaria. Pensamos que es difícil que haya proyectos de gran porte, pero sí pequeños reciclajes.”

“Aprovecho además -indicó- para decirles que el Fondo de Garantía de Alquileres, la ANV lo gestiona en

todo el interior del país a través de sus 19 sucursales, menos en Canelones. Y hemos tenido distintos resultados. Hay inmobiliarias que se adhirieron fácilmente, y otras que todavía no. Quizá sea porque todavía no esté muy conocido el instrumento, pero nuestro interés desde el estado es hacer algún acuerdo de alianzas con este sector que para nosotros colabora con todos los actores en la construcción,” finalizó.

INTERESANTES DECLARACIONES DE DANIEL MARTÍNEZ EN LA CIU

El viernes 4 de octubre fue recibido en la sede de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya el senador Daniel Martínez. El motivo de la reunión fue poner en conocimiento las inquietudes del sector inmobiliario, fundamentalmente en Montevideo.

Se abordaron temas como: la Ley de Ordenamiento Territorial, el Acuerdo Tributario con Argentina, la Ley de Operador Inmobiliario, el Lavado de dinero, del cual los operadores son sujetos obligados, y las viviendas vacías en Montevideo.

El senador dijo que se preocupará por saber el curso del proyecto de ley de operador inmobiliario, actualmente en diputados, y quedó altamente sorprendido ante los números del informalismo tanto en la compra-venta como



en los alquileres, cuando vio el estudio realizado por Cifra. Manifestó que desde el Ejecutivo se le entregaron cartas de apoyo para la aprobación de este proyecto de ley presentado a través del Ministerio de Turismo.

En otro orden, Martínez comentó: “si me dejan quiero ser candidato a la intendencia de Montevideo”.

Lucía Topolansky, Senadora
MPP, Partido Frente Amplio

FÚTBOL CALLE: LA SOLIDARIDAD, LA INTEGRACIÓN Y EL RESPETO

“Para los gurises era impensable que un presidente esté con ellos”.

El sábado último de agosto se llevó a cabo la finalización de la 5ª temporada de Fútbol Calle. Ese día entregaban los premios a los ganadores y me pareció interesante participar de ese cierre porque los compañeros que nos invitaron habían puesto pasión en la organización de cada temporada y teníamos noticias de que el público al que iba dirigido respondía con creces.

Allá llegamos a la terminal Goes, donde estaba la cancha (mejor dicho a la calle Carlos Reyles, que se constituyó en tal). El ambiente era de fiesta. Los arcos chicos, característicos del fútbol de barrio y sin arquero, estaban prontos para el partido de exhibición. Luego vendrían los premios por los que se había jugado durante tres meses.

Cinco temporadas para un trabajo que nació en el año 2009 como fruto de la Mesa Local de Convivencia y Seguridad Ciudadana del Zonal 3, no son moco ‘e pavo, al decir popular. En el 2010 se concretó la “Comisión pro-fútbol en la calle” que junto con la Mesa trabajaron en esa temporada. Luego, en el 2011 la Comisión Fútbol en la calle junto al Concejo Vecinal 3 la organizaron. En el 2012 el Proyecto se llevó adelante del mismo modo igual que la de este año.

Cuando hablamos con los compañeros ellos dicen que el proyecto es de los vecinos. La mayoría que trabaja y sostiene esta actividad. También hay que tener presente que esto pegó en los gurises que se sumaron con gusto y empuje al proyecto. Entre los 12 y 18 participan gurises de liceos públicos y privados, de UTU y de centros juveniles del INAU, y por supuesto los del barrio mismo. Tienen el apoyo de Ministe-

rio del Interior, del MIDES, de Turismo y Deporte, del MEC, del INAU, del Municipio C, del SUAT y ALYCA.

Ni bien llegamos los gurises se nos acercaron porque para ellos era impensable que un presidente estuviera participando de la jornada. Se quedaron contentos por nuestra presencia. Con el natural desenfado de los jóvenes preguntaron y opinaron sobre distintas cuestiones que salieron allí, espontáneamente.

Para nosotros también fue un momento de distensión, de oxigenarnos saliendo un poco de lo protocolar, y de disfrute con la gente en una actividad sencilla pero de complejo contenido social que aún el ejercicio físico y el ejercicio de la actividad colectiva, la solidaridad, la integración y el respeto, y todo ello sin mayores despliegues más allá del esfuerzo personal de los que se la pusieron al hombro, sin grandes escenarios y más bien desapercibida para el ojo de la “prensa grande” -creo que este año fue excepcional porque había varios medios presentes.

Estos son, a mi modo de ver, los mecanismos de defensa que tiene la sociedad cuando se junta y busca soluciones apropiadas para su realidad.

Son mecanismos que no sólo buscan defender los espacios propios sino que atacan de fondo un cierto acostumbamiento al mal dicho de que no se puede hacer nada, y mejor preocuparse por uno mismo. En esta actividad se gana no sólo por los goles que se meten. También suma puntos una buena jugada,

creativa. Suma puntos el trabajo en equipo, el respeto a las reglas acordadas, la honestidad.

Los equipos deben estar integrados de manera mixta. No puede haber equipos sólo de varones o sólo de

chicas. Deben planificar, jugar y ganar juntos. No hay jueces. Lo que hay son mediadores que, terminado el partido se juntan con los equipos y dialogarán sobre las preguntas, reclamos y cualquier cosa sobre la que haya que conversar. Son ellos quienes definen y comunican los resultados de cada partido.

Porque lo que importa no se acaba en cuántos tantos metió el cuadro, sino cómo se comportó en la cancha. No se trata de salir a festejar sin reflexión y a toda costa conseguir meter goles. Se trata de un lugar adonde ir a divertirse, y aprender. Alguien podría suponer que es muy complicado... Pues no.

Los gurises que acceden a estas actividades son parte fundamental de que se sigan llevando adelante bajo esos criterios. Les gusta la responsabilidad que les cae encima cuando ganan “en toda la cancha” por goles y actitudes. Nadie los echa con una tarjeta roja sino que son un equipo que se controla a sí mismo.

A veces es bueno confirmar que entre la gente que se propone aportar un granito de arena surgen iniciativas a compartir y emular.



“Fue un momento de distensión, de oxigenarnos saliendo un poco de lo protocolar”

“EL MERCADO INMOBILIARIO TIENE UNA PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO SÓLIDA, FIRME Y DE LARGO PLAZO”

Lo dijo el empresario Julio César Villamide en la conferencia organizada por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya y la Cámara Inmobiliaria de Rocha, bajo el título “Cambio en el modelo de negocio del mercado inmobiliario local”.

Villamide aseguró que “hay cambios en el modelo del negocio del mercado inmobiliario uruguayo, y son esos cambios que no suelen ser muy rápidos, aunque en este caso sí lo fue. Para tener una idea, uno de los indicadores que nos muestra este cambio, es que hace dos o tres años teníamos nueve de cada diez viviendas que se lanzaban eran emplazadas en la costa, y ahora bajamos en el primer semestre de 2013, a menos del 30%, o sea tres de cada diez. Eso es un cambio radical producto de la nueva Ley de Promoción de Viviendas de Interés Social”.

A lo que agregó: “los inversores han optado por esas modalidades, y han permitido descansar un poco la costa, que estaba creciendo mucho en el stock de unidades sin vender, y eso era peligroso en el me-

diano plazo. Creo que el mercado con estas acciones está más equilibrado.”

El empresario también apuntó a los créditos hipotecarios, y destacó la inversión en este rubro: “por otro lado estamos viendo una expansión muy gradual, pero muy firme del crédito hipotecario, que probablemente este año pueda llegar a los 300 millones de dólares, que todavía en términos históricos a lo mejor no representa mucho, pero que es muchísimo más que los 30 o 40 millones de dólares que se invertían hace seis o siete años en todo el mercado hipotecario. Creemos que ahí habrá una posibilidad de crecimiento importante que va a mejorar la cantidad de transacciones en el mercado.”

Villamide también explicó que el mercado inmobilia-

rio es más previsible que antes, y eso es beneficioso para las decisiones de los consumidores: “Vemos que es un mercado con dificultades, con carencias, y que no está tirando manteca al techo, pero que está siendo mucho más previsible en el mediano y largo plazo. Y esa previsibilidad en el mediano y largo plazo va a ir condicionando las decisiones individuales de los consumidores. Es decir, en la medida que los consumidores comiencen a apreciar que el precio de la vivienda no se va a derrumbar -como algunos les dicen, sino que más bien, es muy probable que siga subiendo-, que tienen cada vez más crédito, que tienen alternativas de acceso, que no tienen que tomar decisiones urgentes porque los alquileres tampoco van a crecer explosivamente, -sino más bien en una tendencia a largo plazo, quizá pudieran bajar-. Todo eso les da a los consumidores la posibilidad de tomar decisiones en función de sus ingresos, de sus estrategias familiares, del crecimiento de su familia, etc. Y la verdad que cuando uno se pone a ver en los últimos lustros, y se va a 50, 60 ó 70 años para atrás, cuesta encontrar otro momento tan despejado como

este, para que el mercado empiece a fluir mucho más armónicamente, mucho más por las reglas de la oferta y el mercado, sin regulaciones excesivas del sector público, sin intervenciones excesivas del sector público, más en función de las decisiones privadas de los inversores y de los compradores.”

Finalmente aclaró, y después destacó: “No es un momento excepcional, que nadie se confunda. No estamos tirando manteca al techo, ni las inmobiliarias estamos vendiendo a lo loco, pero sí que tenemos una perspectiva de crecimiento muy firme, muy sólida, y de largo plazo, y eso es lo más interesante que ofrece la coyuntura actual”.



Dr. Pedro Bordaberry, Senador
Vamos Uruguay, Partido Colorado

PROYECTO DE LEY DE APOYO A LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA Y EL TURISMO

“Una decisión de Estados Unidos podría afectar las inversiones en el sector inmobiliario.”

Existe bastante consenso en que la década dorada para los países productores de materias primas está quedando atrás. A esta situación derivada del contexto mundial se suman complejas particularidades que hoy aquejan a nuestros dos principales clientes de turismo receptivo (Argentina y Brasil). Esta situación internacional y regional complicada se exacerba como consecuencia de la política fiscal, monetaria y de ingresos propia, que hace de Uruguay un país sumamente caro en la comparación extra regional.

Todo ello pese al esfuerzo, valioso y encomiable, que viene llevando a cabo el Ministerio de Turismo. Junto con el deterioro de la actividad turística la situación regional y mundial

está afectando también al sector inmobiliario y el de la construcción.

El anuncio del gobierno de los Estados Unidos de una recuperación del empleo y una posible suba de tasas de interés, puede provocar un «vuelo a la calidad» de inversores.

Ello puede afectar las inversiones en el sector inmobiliario.

Desde nuestra posición de legislador queremos aportar todo lo que esté a nuestro alcance para generar mejores condiciones para atender el desarrollo de los sectores inmobiliario y turístico y superar la coyuntura, con éxito. Ese es el objeto de este proyecto de ley.

Los tres primeros artículos buscan alentar los emprendimientos inmobiliarios, la creación de chacras turísticas, en zonas donde se concentra la actividad turística, reduciendo el límite de subdivisión de predios de 5 a 3 hectáreas. En la actualidad la Dirección Nacional de Catastro no acepta la subdivisión de predios menores de cinco hectáreas, salvo en los departamentos de Montevideo y Canelones.

Conocido es el desarrollo que las llamadas chacras turísticas tuvieron en los últimos veinte años. Fenómeno que comenzó en la zona este del departamento de Maldonado para extenderse luego a la zona oeste de ese departamento, Rocha y Colonia. Es un producto similar al del Valle del Napa en California, Stellenbosh en Ciudad del Cabo o la Toscana en Italia. Quienes adquieren esas chacras no sólo las utilizan con fines de turismo o segundo hogar. A ello se suma en los últimos tiempos el desarrollo de pequeños viñedos, plantaciones de olivares, huertas orgánicas y un sin fin de otras actividades que dan empleo a muchos.

“La situación regional y mundial está afectando también al sector inmobiliario y el de la construcción”

Este es un complemento ideal del producto Sol y Playa, puesto que lo desestacionaliza en una zona amigable con el desarrollo sostenible y el concepto de Uruguay Natural. El límite de cinco hectáreas para todos los departamentos menos Montevideo y Canelones fue establecido hace casi sesenta años y la realidad del país hoy es otra. Resulta obvio que el reducirlo a tres hectáreas favorecerá el desarrollo de estos emprendimientos y alentará en realización.

La norma propone agregar a Montevideo y Canelones, las zonas turísticas declaradas como tales al amparo de lo dispuesto por el art. 85 de la Constitución de la República. A ello se suma un aliento a que en los próximos dos años se retomen los desarrollos inmobiliarios y fraccionamientos. Para ello se suspenden cargas gravosas que pone a los mismos la ley de Ordenamiento Territorial; el pago por mejor valor. Se lo hace por dos



años para alentar a los inversores a hacerlo en estos momentos y enfrentar los problemas de la coyuntura.

Los siguientes cuatro artículos son de incentivo a la actividad turística, inspirados en las normas que establecieron en el 2003 que el IVA fuera cero para la hotelería en el país. Estas medidas son un paliativo para pasar esta coyuntura. Los fundamentos de nuestro sector turístico son suficientes para el largo plazo, pero en esta coyuntura deben ser reforzados.

Proyecto de Ley de Apoyo a la actividad Inmobiliaria y el Turismo Capítulo I: Actividad Inmobiliaria

Artículo 1º: Modifícase el artículo 2º de la Ley 10723, de 21 de abril de 1946, con la modificación establecida por el artículo 83º numeral 1 de la Ley 18308, de 18 de junio de 2008 que quedará redactado con el siguiente texto:

Artículo 2º: Constituye subdivisión de predios con destino a la formación de centros poblados, toda subdivisión de la tierra, fuera de las zonas urbanas o suburbanas, que cree uno o más predios independientes menores de cinco hectáreas cada uno. Para los Departamentos

de Montevideo y Canelones, y las zonas declaradas de interés nacional para el turismo, al amparo del artículo 85 numeral 9º de la Constitución de la República, este límite queda reducido a tres hectáreas.

Artículo 3º: Declárese como zonas de interés para el turismo, los territorios de los Departamentos de Colonia y San José (ubicados entre la Ruta 1 y el Río de la Plata y entre la Ruta 22 y el Río de la Plata y el Río Uruguay), Maldonado, ubicado entre la Ruta Interbalnearia y la Ruta 9 y el Río de la Plata y el Océano Atlántico y Rocha (ubicados entre la Ruta 9 y el Océano Atlántico).

Artículo 4º: Suspéndase por el plazo de dos años la aplicación del artículo 46 de la Ley Nº 18.308, de 18 de junio de 2008.

Capítulo II: Turismo

Artículo 5º: Agréguese al artículo 27º del Título 7º del Texto Ordenado Legislativo Tributario (Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 8º y sus modificativas), el siguiente literal:

“P) Las rentas derivadas de arrendamientos temporarios de inmuebles con fines turísticos.
La exención no abarcará la renovación de los contratos antedichos”

Artículo 6º: Derogase inciso 2º del artículo 44 bis, del Título 1 del Texto Ordenado 1996, en la redacción dada

por el artículo 2º de la Ley Nº 18.999 de 15.11.012.

Artículo 7º: La hora vigente en todo el territorio de la República, se determinará de acuerdo con el huso horario astronómico y no sufrirá cambios estacionales.

Artículo 8º: Prorrogase por el término de un año, a partir de la publicación de la presente ley, la reducción total de la tasa del Impuesto al Valor Agregado aplicable a las siguientes operaciones, siempre que los adquirentes sean personas físicas no residentes y en tanto sean abonadas mediante tarjetas de débito o crédito, emitidas en el exterior:

- A) Servicios gastronómicos, cuando sean prestados por restaurantes, bares, cantinas, confiterías, cafeterías, salones de té y similares, o por hoteles, moteles, apart hoteles, hosterías, estancias turísticas, hoteles de campo, granjas turísticas, posadas de campo, casas de campo y camping, hostels, siempre que dichas prestaciones no integren el concepto de hospedaje.
- B) Servicios de catering para la realización de fiestas y eventos.
- C) Servicios para fiestas y eventos, no incluidos en el literal anterior.
- D) Arrendamientos de vehículos sin chofer.





tucasa aqui .com .uy

Es un sistema de gestión inmobiliaria online y de publicación, adaptado a las necesidades de las inmobiliarias uruguayas.

Publicá simultáneamente en Gallito.com, Gallito Luis y Tu Casa Aquí.



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



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





2909 8888 int. 386 - info@tucasa aqui .com .uy

THE ZMOT

The ZMOT no es el nombre de un grupo sueco de rock, ni el título de una película de ciencia ficción, es la sigla que representa una de las últimas tendencias en marketing. The Zero Moment of Truth (ZMOT), el “Momento Cero de la Verdad”, es un concepto, desarrollado por Google, que sintetiza una instancia esencial del intercambio de comunicación entre el mercado (las personas que lo componen) y su empresa (o los productos y servicios que comercializa).



**adaptado del libro Ganando el momento cero de la verdad, Jim Lecinsky*



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.

Definido como el momento en el que, mediante la interacción, esencialmente vía internet (a través del PC, Notebook, Tablet o Smartphone), el consumidor investiga, pregunta, cuestiona, evalúa nuestra marca y las cosas que representa, no solo mediante la presencia explícita y planificada de la misma, sino por todo lo que esté a su alcance encontrar (llámese comentarios de usuarios, clientes, amigos -y enemigos-, noticias, recomendaciones en portales de

evaluación de servicios, etc.). El ZMOT es un momento personal y 100% interactivo, que el consumidor utiliza para evaluar si vale la pena utilizar su empresa como proveedor o no.

Sabido es que cada consumidor es único y esto también hace único cada ZMOT; desde el momento en el que realizan sus búsquedas, hasta la forma en que comentan con su entorno y se retroalimentan, no hay una receta única que sintetice la forma en la que un comprador se comporta; por lo tanto hay que estar listo para seguirlo (o encontrarlo) en el camino que defina.

No espere tampoco, que el consumidor vaya directo a su oficina para realizar las primeras consultas; seguramente cuando llegue allí, tendrá muchísima información ya pre evaluada, con la que juzgará no solo su servicio y oferta (y el de la competencia), sino el nivel de conoci-

miento que usted mismo tiene de su producto, servicio y competencia.

Como dato interesante, el estudio sobre el ZMOT realizado en Estados Unidos, dio como resultado que un consumidor promedio consulta 18,2 fuentes de información (personales e impersonales) antes de tomar la decisión de compra sobre un auto ¿Cuántas fuentes consultará en Uruguay sobre un inmueble? Buena pregunta que, en breve, esperamos poder responder. Lo cierto es que, cada día más, los consumidores realizan una investigación que no puede ser controlada ni dirigida por los empresarios, ya que depende de fuentes y medios que escapan a su posibilidad de maniobra.

Como suele suceder, existe una OPORTUNIDAD para posicionarse en forma correcta frente al momento cero de la verdad, siguiendo algunas reglas básicas:

Regla número 1:

Tomar conciencia de la importancia del ZMOT.

Regla número 2:

Que tu empresa aparezca primero (o lo más cerca del primero posible), con excelente presencia y una propuesta de valor diferenciada en el momento cero de la verdad.

Regla número 3:

Preocuparse por generar boca a boca positivo, primero con la experiencia, luego, siendo proactivo en las recomendaciones y comentarios.

Regla número 4:

Integrar tu estrategia de comunicación con acciones on y off line de estimulación, captación, retención y recomendación de clientes.

¿Más sobre ZMOT? “ZMOT, Ganando el Momento Cero de la Verdad, Jim Lecinski”

Lic. Diego Borges
dborges@delabahia.com.uy

Estadísticas que ayudan a comprender el fenómeno ZMOT:

ESTADÍSTICAS COMPARADAS	ARGENTINA	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	URUGUAY
Usuarios de internet	68%	55%	50%	36%	31%	63%
Usuarios de Telefonía Móvil	123%	117%	97%	83%	99%	156%
Conexiones de banda ancha	42%	13%	6%	31%	3%	58%
Usuarios de Facebook	58%	63%	42%	42%	40%	62%

% sobre la población o los hogares (según corresponda). Construcción propia en base a estadísticas de investigaciones realizadas por Google, SocialBakers y datos de Ursec.

En el mundo, cada 60 segundos en Facebook, se escriben 79.364 entradas y 510.040 comentarios; Google responde a más de 694.445 peticiones de búsqueda; Se generan 98.000 tweets; se suben más de 600 vídeos nuevos a YouTube; y así sigue acelerando...

EL GOBIERNO ARGENTINO Y LA CAÍDA DEL MUNDO INMOBILIARIO

Mucho más que un estancamiento

Hace aproximadamente un año, en la revista “NEGOCIACIÓN DE BIENES” (que edita el Centro de Martillos y Corredores Inmobiliarios de Buenos Aires), anticipé la caída o derrumbe del mercado inmobiliario, luego de las medidas económicas tomadas por el gobierno, al día siguiente de ganar las elecciones del año 2011 (inicio del cepo cambiario). Lo que nunca imaginé, era que dicha medida se fuera ampliando en su control, hasta llegar en el segundo semestre de 2012, a frenar casi en su totalidad la actividad de compra-venta de los inmuebles en el país, situación que perdura en la actualidad.

Lamentablemente, la imposición del cepo cambiario, dólar blue descontrolado, incertidumbre, inflación, falta de credibilidad en el gobierno, etc., han logrado, a lo largo de estos últimos meses, que muchas inmobiliarias deban cerrar sus puertas, dejando muchísimos empleados en la calle, como así también, que desaparezcan los inversores de la construcción, que dicha actividad caiga hasta en un 85%, respecto de años anteriores, y que muchos trabajadores, de los más de cincuenta gremios que intervienen en la construcción, queden también sin empleo.

El sector inmobiliario argentino vive hoy (a septiembre del 2013) el peor o uno de los peores momentos de la historia, donde aquellos colegas que están sobreviviendo, trabajan más días y más horas por día, para no cubrir ni siquiera los gastos fijos que un comercio de este tipo conlleva.

Es necesario entender que la principal materia prima de este rubro son los vendedores, compradores, constructores e inversores. No se trata de un material tangible que importamos o que podemos fabricar en el país, o sea, que si las máximas autoridades gubernamentales, le ofrece a estos actores “cero” garantías de inversión, el mercado, en su libre juego de oferta y demanda, se

contrae a la máxima expresión, paralizando a una cantidad ya mencionada de sectores y frenando un rubro importantísimo de la economía de este país, y de cualquier país del mundo, como es y lo será, la actividad inmobiliaria.

La Argentina es un país hermoso, riquísimo y habitado por seres humanos con defectos, como en todas partes del mundo, pero también con virtudes, humildad, esfuerzo, solidaridad, inteligencia y ganas; por lo tanto,



solo nos queda defender la gestión inmobiliaria con uñas y dientes, para que juntos podamos salir de esta situación, logrando que el Estado entienda que la vivienda es un bien de resguardo de capital; como así también, lograr que se renueve la confianza con un plan económico sustentable, sin especulaciones y duradero en el mediano y largo plazo.

TSNB Ricardo R. Tomás
(Técnico Superior en Negociación de Bienes Raíces, egresado de la Universidad Tecnológica Nacional, sectorial de Buenos Aires)

Dr. Luis Lacalle Pou, Diputado
Movimiento Todos, Partido Nacional

PEQUEÑAS GRANDES COSAS

Propusimos tres caminos para recuperar el tiempo perdido en la enseñanza.

No siempre las grandes reformas que suelen ser anunciadas con bombos y platillos traen consigo buenos resultados. Tal es el caso de la reforma educativa impulsada por el gobierno del Frente Amplio en el año 2007, la cual contó con un fuerte componente ideológico y una visión centralista que ha puesto a la enseñanza al borde de un colapso. Sin ir más lejos, el Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA) nos ubica en el lugar 47° de 64 países evaluados. Los abultados presupuestos han encontrado en la mala gestión de los recursos, resultados que no guardan ninguna relación con el crecimiento de los mismos ni con las deplorables condiciones de decenas de escuelas y liceos de todo el país.

A todo lo antedicho debemos sumarle el conflicto con los docentes que de manera justificada reclaman en pro

de una mejora salarial pero que ha paralizado las clases provocando una importante pérdida en los días de estudio. A más de un mes de iniciado el conflicto, ni el gobierno ni las autoridades de ANEP han podido encontrar una salida que permita atender el reclamo docente y recuperar las clases perdidas.

Sobre el primer caso y cuando comenzaba el debate por la Rendición de Cuentas le propusimos al gobierno redistribuir cerca de 44 millones de dólares que hoy se destinan a cargos de confianza política para que fueran utilizados de forma de contemplar el reclamo docente, pero el Gobierno no nos escucho.

El martes 3 de setiembre junto con mi equipo de educación le acercamos a las autoridades del CODICEN una propuesta para recuperar las clases a la cual denominamos "Compromiso por los alumnos".

Entendemos que las soluciones propuestas hasta ahora son imperfectas. Suspender las vacaciones de setiembre sólo permitió recuperar cinco días en secundaria y menos en primaria. Además, interfirió con los exámenes que deben tomarse en la enseñanza media y ha generado un fuerte rechazo de parte de los docentes y de los estudiantes. Prolongar el año lectivo también interfiere con los exámenes y, pasados ciertos límites, se vuelve un objetivo de difícil cumplimiento. Además, las soluciones generales propuestas hasta ahora castigan a los docentes que dieron clase durante los paros, porque los pone en la misma situación de aquellos que interrumpieron su actividad.

Basados en que no hay una solución general que pueda aplicarse a todos los establecimientos educativos, establecimos y propusimos tres caminos para recuperar el tiempo perdido.

El primero consiste en ocupar las horas de coordinación institucional e interdisciplinaria. Todo docente que tenga hasta 15 horas en un liceo, dispone de 1 hora de coordinación institucional y una hora de coordinación interdisciplinaria pagas. Los docentes que tienen más de 15 horas tienen 2 horas dedicadas a cada una de esas coordinaciones. Los docentes que tienen 38 horas cuentan en total con 5 horas de coordinación pagas. Esto se repite en cada liceo: un docente que trabaja 10 horas en un liceo y 12 horas en otro, dispone en total de 4 horas de coordinación pagas. Estas horas pueden utilizarse, ya sea para que los docentes den clase a sus propios alumnos o a los alumnos de otros docentes.

El segundo consiste en dar clases los sábados. La situación en este aspecto varía de centro a centro. Algunos no tienen clase los sábados, otros tienen pocas horas y otros tienen una jornada casi completa. La capacidad de emplear este camino depende de cuál sea la situación en cada caso. El tercero consiste en dar clases a contra turno. La intensidad con la que se utilice esta alternativa dependerá de la cantidad de salones disponibles. Cada escuela, liceo o escuela técnica debería organizar una combinación de soluciones que, en total, compensen

las clases perdidas teniendo en cuenta la disponibilidad de horarios de los docentes para luego ser validadas y controladas por el consejo respectivo.

Es esencial compensar a los alumnos por lo que perdieron, si no lo intentamos, miles de alumnos pagarán el



costo de haber aprendido menos de lo previsto en los planes y programas. En muchos casos eso se sumará a otras dificultades para convertirlos en candidatos al fracaso escolar o al abandono prematuro de los estudios.

La falta de recuperación de las clases no es un dato menor, sino un fenómeno preocupante. Muchos estudios comparativos confirman que existe una correlación entre la extensión del tiempo pedagógico y los logros en términos de aprendizaje: a mayor tiempo en las aulas, mayor probabilidad de que los alumnos aprendan lo necesario para integrarse a la sociedad.

Ya en Uruguay, una característica bien conocida de la educación es el bajo número de días de clase. Según el calendario oficial, los alumnos deben asistir a las escuelas y liceos unos 180 días al año. Si nos comparamos con el resto de la región vemos que por ejemplo, en Brasil y México hay 200 días de clase al año, y en Chile 190.

Al escaso número de días de clase se suman otras dos dificultades. La primera es que, desde hace años, se dictan bastante menos días de clase que los fijados en el calendario oficial. Por ejemplo, en el año 2010 se dictaron 153 días de clase en Primaria y 155 en Secundaria.

El segundo problema es la corta duración de la jornada escolar: tanto en primaria como en secundaria, la inmensa mayoría de los alumnos de la enseñanza pública sólo tienen unas cuatro horas de clase por día, incluyendo los recreos. El resultado es que, mientras en los países de la OCDE los alumnos de primaria reciben 775 horas de

En los países de la OCDE los alumnos de primaria reciben 775 horas de clase al año y los de secundaria 920; nosotros estamos por debajo de las 700.

clase al año y los de secundaria reciben 920, nosotros estamos por debajo de las 700. En resumen: pocos días de clase efectivos y pocas horas de clase por día.

Si continuamos por este camino y no recuperamos debidamente las clases perdidas, el 2013 se convertirá en el año con mayor pérdida de horas de clase por medidas gremiales en las últimas dos décadas.

Esperemos que en esta oportunidad el gobierno y las autoridades educativas no hagan oídos sordos a nuestras propuestas.

I.C.I.U.

Se llevó a cabo el 26 y 27 de setiembre el seminario sobre “Práctica Profesional de Administración de Propiedades y Edificios”; a cargo de nuestro socio, profesor de UTU y rematador, Luis Pérez Méndez. Hace varios años que este tema no era abordado por nuestros docentes, por lo que también formaron parte los colegas amigos, asociados del Colegio de Administradores de la Propiedad Horizontal (CAPH).

TASACIONES

El próximo jueves 10 y viernes 11 de octubre queremos convocar calurosamente a nuestros asociados para asistir al seminario internacional sobre TASACIONES, que nos brindará el Lic. Angel L. DURÉ LOPEZ, profesor argentino, de larga y proficua trayectoria, fundador y director del Instituto de Capacitación Inmobiliaria de Rosario de Santa Fé.

La TASACIÓN PROFESIONAL es un tema muy importante (obviamente) que, además de su esencial función de PERITAJE TÉCNICO, constituye el ABC del negocio inmobiliario. Esto es, si se parte de una ajustada y realista tasación, el proceso de venta será más llano; de lo contrario, será sin duda, engorroso, lento y escarpado. Si nos sentimos realmente Profesionales, no se puede seguir tasando simplemente a ojo, por olfato y con el viejo instrumento denominado “masomenómetro”.

Nuestra masa social, siempre ha respondido con entusiasmo y gran interés a este tipo de eventos, que suelen ser realmente valiosos para aprender más de este tema y redundan en profesionalizar nuestro trabajo cotidiano. Estamos seguros que, esta vez también concurrirán en forma masiva.

Serán dos jornadas compactas y en total: 10 horas de clase (jueves: de 14 a 20 y viernes: de 9 a 13). Téngase en cuenta el gran esfuerzo de organización y además económico que hace nuestra Cámara para acercar este alto nivel de docentes internacionales.



Tal cual nos tiene acostumbrados ADM, que nos muestra siempre las últimas tendencias, y nos invita a renovar conceptos, organizó en el Hotel Radisson una conferencia con seis exponentes internacionales de primerísimo nivel. Sencillamente de los mejores en la materia. El argentino Luis Figueira habló sobre “El Punto de Venta: el último momento de la verdad”. Algunos estudios de consultoras internacionales dicen que alrededor del 65% de las decisiones del comprador de un Smartphone, pasan por el Punto de Venta.

Luego fue el turno para el chileno Juan Miguel Capurro, quien disertó sobre “Medición e impacto en las campañas de las redes sociales”; un tema tan actual, y cada vez más poderoso, el experto chileno dejó claro que “en el corto plazo ninguna empresa vale un peso más de lo que los consumidores opinen de ella”.

Le siguió su compatriota Andrés Silva, quien habló del “e-Marketing a través de las redes sociales”; haciendo énfasis en cómo los consumidores exigentes y amigados con la tecnología, obligaron a las marcas a cambiar sus estrategias de comunicación.

Luego fue el turno del uruguayo Raúl Pazos: “El consumidor del 2015: mirando el mundo a través de la pantalla”. El experto dijo que es clave anticiparse a este nuevo mundo, donde todo se limita a una ventana. Entenderlo y actuar en consecuencia, es clave para sobrevivir en este nuevo mundo acelerado.

La peruana Ximena Vega planteó la pregunta ¿Estás seguro que tu estrategia de marca funciona?, y así analizó diversos puntos, refiriéndose principalmente a que el día a día a veces no permite planear la mejor estrategia de Marketing, y ese es el único camino al éxito de la marca.

Cerró la jornada el argentino Adolfo Silverio, quien asombró con su estilo informal, y habló del “Punto de Venta: el lugar donde el Marketing muere, y la marca, pobrecita, se suicida...”. Conservemos la magia... (Entonces acabemos con esta farsa!): Nuestro trabajo no es poner marcas en la cabeza de la gente, sino ponerlas en las manos de la gente, y que la gente pague por ellas y se las lleve.



CIU INTERNACIONAL

La CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA estuvo presente en diversos e importantes eventos del sector, a destacar:



REAL ESTATE en el Hilton, Puerto Madero, Bs. As. 7 y 8 de agosto:

Mega evento al cual nos tiene acostumbrados el Grupo S&G (Mundo Inmobiliario y Editorial Bienes Raíces), con gran asistencia (casi 2.000 personas en dos jornadas muy intensas), con cuatro salas simultáneas, en las cuales se presentaron importantes ponencias y grandes oportunidades de negocios inmobiliarios, con emprendimientos muy originales y hasta exóticos. Estos están radicados en diversos países de América, entre los que se destacaron: Uruguay (Montevideo y Punta del Este), Panamá, Miami, Paraguay y República Dominicana, entre otros.

Pese a los graves problemas del mercado argentino (en franco receso o estancamiento), se pudo realizar con singular entusiasmo y éxito de concurrencia este evento multitudinario.

Jornada académica organizada por la Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios, en el Hotel RADISSON (Montevideo), el viernes 16 de agosto:

Donde varios invitados extranjeros, especialmente expertos en temas de Tasación Técnica, desarrollaron sus aportes con novedosos criterios. También participó por Uruguay, además de las autoridades de la Institución organizadora, el Sr. Julio Villamide, quien abrió el evento con una presentación muy trascendente, analizando con realismo el mercado actual y sus perspectivas a mediano plazo.

Esa Jornada culminó esa misma noche, con una excelente cena-show, muy lucida y con amplia concurrencia, donde la confraternidad latinoamericana se consolidó aún más.

Hace pocos días, el viernes 6 de setiembre, asumió la nueva Comisión Directiva de dicha Institución (A.N.R.T.C.I.), que será presidida por el Rematador Eduardo Franchi. También estuvimos presentes y luego de la ceremonia protocolar, compartimos gratos momentos, también con colegas de la Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios y Balanceadores (Institución que está a punto de cumplir 40 años), que viajaron de países vecinos.

EVENTOS PRÓXIMOS:

SALÓN INMOBILIARIO MONTEVIDEO (SIMO).

Se llevará a cabo en 5 jornadas (algo inédito y excepcional en Uruguay), entre el jueves 17 y el lunes 21 de octubre próximo, en la RURAL del PRADO. Allí, se hará una extensión de lo que suelen ser los habituales y exitosos Salones Inmobiliarios de Punta del Este (con la misma eficiente organización, ahora amplificada) con múltiples stands y además: disertaciones y conferencias de alto interés. Nuestros asociados recibirán información vía mail acerca de los detalles de este imperdible emprendimiento, que lógicamente, será auspiciado por nuestra C.I.U.

SALÓN INMOBILIARIO PARAGUAY (S.I.P.)

En el Hotel Sheraton de ASUNCIÓN: lunes 7 y martes 8 de octubre, organizado por IDEAS URUGUAY, empresa que edita la importante revista "OPCIÓN INMOBILIARIA" y que ya había organizado un evento similar en el LATU, a fines del pasado mes de mayo, con importante suceso. En esta ocasión, han invitado a disertar, entre otros uruguayos, al director del Instituto de Capacitación de la CIU, Dr. Alfredo Tortorella, quien abordará el tema: **"La profesión inmobiliaria: ¿jaqueada por la globalización?"**



Dra. Mónica Xavier
Presidenta del Frente Amplio

PAÍS PRODUCTIVO Y SUSTENTABLE

“Por más que chillen... seguiremos en este camino.”

El pasado 27 de agosto nuestra petrolera estatal inauguró la planta desulfuradora, su nombre quizás no diga mucho, pero es la inversión ambiental más importante de nuestra historia. Está ubicada en la refinería de La Teja y permite eliminar unas 300 toneladas diarias de azufre en los combustibles, un 99.5 % el azufre del gasoil y un 85 % de las naftas.

El emprendimiento demandó una inversión de 360 millones de dólares y el trabajo de 2600 personas en el transcurso de la obra. Pero, como lamentablemente ya estamos acostumbrados, la oposición estuvo toda la

semana hablando sobre anécdotas u opinando sobre temas menos trascendentes.

Quedó en segundo plano lo más importante: nuestra empresa petrolera estatal crece y se pone a tiro del mundo moderno, acompañando el crecimiento del país productivo y sustentable que estamos construyendo.

Esta inversión era fundamental para que la refinería no fuera un “montón de fierros viejos”, como dijo el compañero Presidente, José Mujica.

Y es fundamental para asegurar el negocio de refinación en Uruguay, asegurando independencia y soberanía. Como bien dijo el presidente de ANCAP, de no tener esta planta para desarrollar combustible de alta calidad, “cada día deberíamos importar más productos de alta calidad y cada día exportaríamos barato muchos de los productos de la refinería”.

En coincidencia con la inauguración de este más que importante hito, quienes estuvieron al frente del país y la empresa en el pasado, no hablaron de nada referido a la obra ni su significado, pusieron foco en lo anecdótico.

Creo firmemente que por más que estén en campaña electoral, tenemos que hablar de lo trascendente para el país y los ciudadanos: ANCAP se proyecta al futuro. Es una empresa en evolución, inaugura una obra millonaria que debió construirse hace décadas, recuperó la vida del norte del país con ALUR y permitió que Bella Unión volviera a creer en el futuro, construyó una planta de cal y construye una de cemento en Treinta y Tres, moderniza las plantas de portland de Minas y Paysandú, inauguró una de biocombustibles en Montevideo y construye una de bioetanol en Paysandú y además busca petróleo en Salto y en la plataforma continental.

Y no sólo ANCAP avanza, también la UTE está en pleno desarrollo. Aquí también podemos mostrar dos etapas, la anterior, aquella en la que llegamos a tener apagones programados, se acuerdan? Aquella en la que construimos un gasoducto por el que hoy no pasa gas. Y como nuestro proyecto de país es integral, apostamos a un desarrollo sustentable ambientalmente, por eso UTE invierte en energías renovables. Por ejemplo, en 2015 tendremos un 30 % de nuestra matriz energética a base de energía eólica.

Se instalan molinos de viento, se construyen plantas de energía solar, se instalará una planta regasificado-

**“En 2015 tendremos un 30% de
nuestra matriz energética a base de
energía eólica”**

ra de gas natural y estamos interconectándonos con Brasil, además de la inversión en plantas de biomasa.

Estos son sólo algunos ejemplos de lo mucho que vienen haciendo nuestras empresas públicas. No son promesas, son realidades.

Este es el país productivo con sustentabilidad ambiental, del que algún aspirante a Presidente de la

República se mofaba en el año 2009 –durante la campaña electoral- diciendo “Se irá una izquierda perimida, que fracasó rotundamente en su proyecto de construir un país productivo”. Y a las pruebas nos remitimos, el Frente Amplio, la izquierda no sólo sigue en el gobierno sino que continuamos construyendo el Uruguay productivo, competitivo y sustentable.

Lamentablemente, a veces se pierde el eje, que llaves sí, que llaves no; que mañana interpelación y pasado también; que me dijo esto, que este otro me dijo aquello... pero lo importante, es que estamos invirtiendo y avanzando en el país productivo y sustentable con mayor justicia social. Por más que chillen... seguiremos en este camino.



Prof. Samuel Borensztein
Acuerdos Negociados, Negociación & Mediación

DEL NEGOCIADOR HABITUAL AL NEGOCIADOR PROFESIONAL

En agosto se realizó este esperado taller, con todo éxito, tal es así que se repetirá en noviembre.

Quiero agradecer el apoyo de los involucrados y el entusiasmo que se generó, por la cantidad de participantes y por el espíritu hambriento de información y experiencias. Tratamos numerosos temas, algunos de los cuales los nombraremos ahora, al igual que algunos tips para poner más conciencia en nuestras comunicaciones y negociaciones cotidianas, esperando que al mojarse los pies en estas nuevas herramientas del conocimiento les genere la irresistible necesidad de participar en noviembre.

Vimos las Cuatro Máximas del Proyecto de Negociación de Harvard, de las cuales quiero hacer referencia a la primera, Separa la Persona del Problema, la persona ha de poder ser rescatada siempre, mientras que el problema lo tenemos las dos partes, debemos

ser blandos con la persona y duros con el problema. Este concepto es necesario trabajarlo en el aula y nos ayuda a mantener las emociones enfocadas en el verdadero objetivo, la solución no violenta de la situación. Es importante el concepto de situación, es un evento que se produce en un espacio de tiempo acotado, es algo que empieza y termina.

La diferencia de ser pobre a estar quebrado, es justamente la percepción del desarrollo de la realidad en el tiempo, es decir SER POBRE expresa un ESTADO, mientras que estar quebrado expresa una SITUACIÓN. Por lo cual mi ánimo interior está más propenso a salir de una situación que de un estado, que invoca cierta permanencia per-se.

Rescatar a la persona, diferenciándola del problema nos permite levantarnos de la mesa a las dos partes

con HONRA, es un concepto fundamental en la negociación, nunca tomemos la honra de la contraparte, es lo más importante para los seres humanos. Aquí se hace vital conocer y manejar el concepto de escucha activa, ya que escuchar nos permite manejar más información y es la forma más clara de demostrar respeto.

No usemos el tiempo en el que el otro habla para pensar y estructurar nuestra respuesta, nos perdemos la información y le restamos respeto, no tengamos miedo al silencio y a pensar el tiempo que sea necesario.

Miedo al conflicto es la primera forma de perder, el conflicto no es ni bueno ni malo, son buenas o malas las formas en que se resuelve el conflicto. Tememos el enfrentamiento, siendo que el enfrentamiento solo se produce si yo lo permito, se necesitan dos para pelear y siempre podemos elegir manejarnos con violencia o con sabiduría, es tan fácil como tener presente que nadie puede ofendernos sin nuestro consentimiento.

Tradicionalmente las personas en una negociación deseamos que el otro haga lo que nosotros queremos, cosa muy razonable, hoy queremos ir más allá y nos planteamos una visión más amplia: qué tal si logramos que el otro quiera lo que nosotros queremos, sabemos que si ambas partes no tienen algo que ganar, entonces no es una negociación.

Entonces no es necesario persuadir, ya que tenemos un objetivo común, en este punto continuamos el proceso liderando a que el otro lo quiera cómo y cuando nosotros lo queremos, ya que algo bueno en un mal momento o de una mala forma, es una mala cosa. La concreción de resultados sistemáticos se logra si hay capacitación y aplicación consiente del conocimien-



to, de lo contrario hay improvisación y los resultados serán producto de la suerte y no de una estrategia predeterminada.

Nuevos conocimientos cambian viejas creencias.

La mente humana tiende a perpetuar el momento presente, en el tiempo. Si las cosas van mal, "siempre" irán mal, si las cosas van bien, "siempre" irán bien. Estemos en un ciclo de abundancia o de necesidad, lo único seguro, es que va a cambiar. Lo que podemos hacer es acompañar los ciclos con actitud consciente y acciones direccionadas a objetivos estudiados.

La actitud consciente invitamos a cultivarla mediante el uso de lo que definimos como Observador Interno Óptimo (OIO), es un personaje interior ELEGIDO, llamado a participar como evaluador del momento presente.

Las acciones pueden ser de dos tipos, proactivas o reactivas.

Las acciones proactivas nos permiten intentar adelantarnos y prepararnos a los cambios. Las acciones reactivas, son nuestra respuesta al cambio, son nuestra capacidad de adaptación, gestionan en función de los estímulos que han sucedido, y generan en nosotros una consecuencia.

Generan lo único de lo que somos dueños en esta vida, nuestros actos y sus consecuencias.

Pienso que ambas acciones han de ser consideradas, ya que la pro actividad proviene de una actitud y una observación de los posibles escenarios y las acciones reactivas, son conductas adaptativas en virtud de lo que realmente sucedió.

Sabemos que la CREATIVIDAD en una habilidad que se entrena, para Einstein, en una situación de emergencia, es más valiosa la creatividad que la inteligencia. Buscar los procesos creativos, identificarlos y nutrirlos son parte fundamental del accionar en negociación.

La COMUNICACIÓN es otra área que no se puede dejar al azar en los procesos donde los resultados han de ser los buscados, para lo cual me gusta comenzar a trabajar con la comunicación con uno mismo ya que las demás son en gran parte espejo de la primera.

El futuro no es un lugar al que estamos yendo, sino un lugar que estamos constru/yendo. Si tenemos claro esta idea, sabemos que necesitamos aumentar el grado de conciencia, aplicar técnicas, tácticas, estudio de campo, planificación y todo lo que esté a nuestro alcance a los efectos de sumar hacia los objetivos y el objetivo principal ha de ser la OBSERVACION y CONTROL de nuestra propia EMOCIONALIDAD.

No somos nuestras emociones, sino que TAMBIÉN somos nuestras emociones, y debemos controlarlas o mínimamente evitar que nos jueguen en contra.

William Ury (miembro del Proyecto de Negociación de Harvard) dice que cuando resentimos a la contra-

parte nos enfoquemos en el premio, eso que vinimos a buscar, no enfocarnos en enseñarle al otro como son las cosas.

Resultados esperados:

- Cambio positivo de actitud.
- Desarrollo personal y sorprendentes mejoras en los equipos de trabajo.
- Aumento de la capacidad negociadora.
- Aumento de las habilidades conscientes.
- Mayor amplitud en la evolución de las situaciones.
- Desarrollo de una armonía interior productiva.
- Aumento de la responsabilidad y capacidad de liderazgo negociador.
- Aumento en la claridad y calidad de la comunicación en situación de Conflicto.
- Aumento de las habilidades y entendimiento del lenguaje no verbal.
- Desarrollo de la escucha activa.
- Generación de OIO (Observador Interno Optimo), que neutraliza el binomio acción-reacción, transformándolo en un binomio de Impacto-elección.
- Por último llegaremos a la formula casi infalible del ÉXITO, eso será en vivo.
- Nos vemos en el taller de noviembre, donde repetiremos la experiencia.

“SALÓN INMOBILIARIO TIGRE”

El lunes 23 de setiembre, en el mega emprendimiento “NORDELTA,” de esta zona norte del Gran Buenos Aires, se llevó a cabo la interesante jornada, con múltiples presentaciones de gran interés y nivel, que fueron dando sus perspectivas y proyecciones del futuro inmediato en el sector inmobiliario y de emprendimientos constructivos.

La temática rondó en las nuevas oportunidades de inversión inmobiliaria que se van produciendo en el mercado regional (no sólo argentino), con la tónica positiva en cuanto a generar un optimismo relativo y sensato, fórmula que se consideró idónea por la mayoría de los disertantes. De esta forma, se pretende salir del estancamiento relativo del sector, sobre todo en Argentina, como repercusión directa de las “erráticas” medida fiscales y monetarias en ese país, tal como fueron calificadas.

Asistieron más de 500 empresarios y emprendedores del sector, la gran mayoría argentinos, quienes coincidieron en la imprescindible necesidad de impulsar con bríos creativos el desarrollo del sector. Pero, además, se hicieron buenas presentaciones, por parte de activos protagonistas de la actividad privada de Paraguay y Chile.

Por nuestro país, hablaron el ministro de Vivienda, Francisco Beltrame y el intendente de Maldonado, Oscar De Los Santos, quienes expusieron valiosos argumentos en pro de generar inversiones redituables y a la vez, sustentables en Uruguay, “un país natural, que brinda además, la imprescindible seguridad jurídica como primer valor para la credibilidad del inversor.” La delegación uruguaya estuvo formada también por más de una decena de empresarios y representantes de diversas instituciones.



WWW.GABRIELCONDE.COM

SEA URBANO O RURAL

20 AÑOS

GABRIEL CONDE

INMOBILIARIA

GARANTÍA DE BUENOS NEGOCIOS

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



EL PARTIDO SE JUEGA DE A DOS



Esc. Anibal Durán Hontou
Gerente APPCU

El cartel situado en el estrado rezaba: “nos comemos la cancha”. Nos estamos refiriendo a la Asamblea del Sunca realizada días atrás, donde entre otros temas que consideraban, estaba la plataforma reivindicativa de cara al próximo convenio salarial. No es del caso hacer comentarios al respecto, conocemos por el momento los trascendidos periodísticos y algún panfleto que ha circulado. Al momento de escribir estas líneas, no han comenzado formalmente las reuniones. Entonces aboquémonos al cartel central en el estrado y su contenido. La metáfora utilizada sin duda alguna es contundente y los obreros del sindicato habrán hecho su lectura a satisfacción.

Pero, cayendo en la obviedad y en un lugar común, como reza el título de la nota, el partido se juega de a dos y frente al sindicato, está la patronal que luce preocupada y ocupada con la situación imperante.

Seguramente con el convenio suscrito en el 2010, allí

sí el SUNCA “hizo un buen partido”, otro contexto, otra región, otro país. Pero bien sabe el sindicato que las cosas han cambiado. Tan es así que el propio Poder Ejecutivo en las bases de negociación que ha hecho públicas para los grupos que tenían vencimiento de convenio el 30 de junio, denota un panorama mucho más agorero y de extrema prudencia con el futuro.

Aparentemente, no se condicen las aspiraciones del gobierno de acuerdo a dichas bases, con lo que pretendería el sindicato de la construcción en esta oportunidad. Se nos ha dicho desde el Ministerio de Trabajo que aún no tiene resuelto si habrá lineamientos generales para nuestro sector de cara al convenio. Por lo menos, es la información que tenemos de días pasados.

Buena cosa es recordar que si las partes están de acuerdo y consensúan, se firmará el convenio, pese a no coincidir con los lineamientos del Poder Ejecutivo (surge de la ley de negociación colectiva).

Entonces, pese a la euforia de días pasados y los reclamos del sindicato, es buena cosa llamar a la cordura y a la reflexión y como siempre abogamos, actuar de buena fe. El Sunca sabe que necesita de la parte patronal para que haya trabajo. Tanto en obra pública como privada, también aquella entra a la cancha...

En lo que atañe a la promoción privada específicamente, obviamente todas las obras en curso van a culminar, con mayor o menor intensidad en la tarea. Lo que está en tela de juicio son las obras a comenzar y esto lo hemos repetido buscando encender la luz amarilla de la cautela. Muchos promotores con terreno comprado están expectantes de lo que va a suceder prontamente. Y obviamente quieren comenzar la tarea y

dar trabajo, es el metier de ellos. Pero esta vez diera la impresión que con mayor firmeza que otras veces, no quieren un salto al vacío, amparados en una situación financiera personal que permitiría construir la obra sin sobresaltos. Esta vez quieren saber fehacientemente dónde están parados y por más vocación y apego a su tarea que tengan, están primando otros factores.

Por eso es de sentido común entender que si la cancha se la come un solo protagonista... el otro quedará desairado y sin ningún acicate para “jugar” el partido. De allí entonces que la victoria del sindicato sería meramente una victoria a lo Pirro (muchos logros en el papel pero poco trabajo), al final transformada en una derrota colectiva.

Upostal
Uruguay más cerca

upostal.com.uy

Dr. Jorge Larrañaga, Senador
Alianza Nacional, Partido Nacional

DERECHOS, DEBERES Y GARANTÍAS

“El destino nacional debe ser producto del esfuerzo de todos”

Así se nombra el Título II de la Constitución de la República, y sugiere un sentido de la ciudadanía responsable, activa y participativa. Supone que la construcción nacional es tarea de todos; requiere de todos, nadie puede permanecer ajeno a esa tarea.

Para esa construcción es necesaria una activa participación ciudadana, que genere una nueva forma de gestionar los asuntos públicos. Entender, pensar y en definitiva esperar que desde la política se solucionen los temas -públicos y privados- sin que los ciudadanos participen activamente, sin involucrarse vivamente, supone una suerte de abandono de derechos, pero también implica dejar de cumplir deberes. Derechos y deberes están

íntimamente entrelazados.

Los nuevos tiempos requieren de un compromiso ético en el ejercicio de la cosa pública, tanto por los gobiernos como por la sociedad, que ésta asuma un rol activo, que no se agote en el reclamo de derechos, sino también en cumplir deberes.

Debemos ser -somos- corresponsables, Estado y ciudadanos.

Ser corresponsables no implica nunca que los políticos y quienes estén mandatados para ejercer el gobierno se escuden en esa noción y evadan su responsabilidad, implica exactamente lo contrario.

Supone que se generen, tanto desde lo público, como desde la sociedad, las instancias para que el ciudadano se integre y sea el protagonista en la toma de decisiones, en el seguimiento y control de las medidas con incidencia pública, de modo de generar el desarrollo del individuo como tal y como miembro de la sociedad. El Estado tiene la obligación de generar oportunidades, crear condiciones para que el individuo en base a su esfuerzo, se desarrolle, alcance plenitud, construya su destino.

Esta es la garantía que debe brindar el Estado: dar oportunidades en condiciones de igualdad. El ciudadano, tiene el deber de participar de modo de controlar que efectivamente se reconozcan sus derechos, se articulen sus demandas y se cumplan las promesas que parten desde la política. Es en beneficio del propio ciudadano este cambio mental que debe alentarse, aquél donde el ciudadano construye -a partir de un Estado eficiente- su propio plan de vida. Desde los partidos políticos se deben habilitar espacios para esa participación, para que influya y sea determinante, no meros y vacos mecanismos formales.

Debe existir una verdadera ingeniería de participación. El ciudadano tiene entonces el derecho a participar, pero además, tiene el deber de participar, el de reclamar, el de preguntar, el de informarse.

Se debe ejercer la ciudadanía con un criterio y un sentido ético. Implica que seamos mejores ciudadanos, más preocupados y ocupados de los asuntos públicos. El destino nacional debe ser producto del esfuerzo de todos. Ser corresponsables es buscar la sinergia entre el Estado y la sociedad, es entender que el Estado es la sociedad, que el ciudadano no es la contra-cara del Estado sino su base y su razón de ser. Integrarse a los procesos de manejo de la cuestión pública, el control de la misma, redundar en mejorar la calidad de la Democracia, le dará sentido ético.

“El Estado tiene la obligación de generar oportunidades”



Una mejor democracia provoca un círculo virtuoso integrado por mejores ciudadanos, se retroalimenta.

El ciudadano integrado al proceso público, no lo ve ya como un fenómeno ajeno. El ciudadano corresponsable asume la gestión del proceso social y político, es el que se esmera por construir un mejor presente y futuro, que sabe que no puede eludir la obligación de colaborar -con otros ciudadanos- en hacer un país mejor, que sabe que es parte de una nación, que no se trata de repartir culpas sino compartir logros, y que tanto unas como los otros, son -deben ser- de todos, porque todos tenemos que participar en construir el futuro. El ciudadano al participar en el proceso público se previene de engaños, está mejor capacitado para hacer el seguimiento del cumplimiento de los compromisos políticos.

Por tanto, ser corresponsables, lejos de excluir a alguien del cumplimiento de las obligaciones, hace que éstas sean compartidas por todos. Nadie tiene la facultad de marcar el rumbo de un colectivo, sino que todos debemos ser protagonistas, defender nuestros derechos, cumplir nuestros deberes con un Estado que garantiza igualdad en el acceso de las oportunidades.

OBJECIONES DEL COMPRADOR INMOBILIARIO: CÓMO Y POR QUÉ LAS PLANTEA

Es imprescindible la remisión a la primera parte (número 43, de agosto del 2013), cuya lectura facilitará la comprensión de este artículo.



Dr. Alfredo Tortorella
Director académico
del ICIU

Antes de entrar en tema, corresponde algunas reflexiones:

- 1) Ningún cliente comprador actual (casi todos, muy informados, protegidos y defendidos), se decidirá exclusivamente por nuestros argumentos; éstos pueden ser de peso valioso, sólo en algunos casos “dudosos”, haciendo torcer la balanza a favor. Y ello, si hemos sabido cosechar su credibilidad.
- 2) El vendedor inmobiliario, por más profesional y hábil que sea, tiene el límite de lo razonable y del sentido común, que en este caso, toma la forma de esta ecuación (no siempre fácil de resolver y no siempre favorable al comprador): “Relación PRECIO-CALIDAD”. Por eso es fundamental partir de una buena y realista TASACIÓN (y precio inicial no abultado).

- 3) Por lo tanto, no es con argumentos dialécticos que se puede asegurar el éxito y cierre de la venta, sino con contundentes y realistas aseveraciones creíbles.
- 4) La mejor motivación, pasa a ser el aclarar elementos dudosos y aplicar la convicción natural y espontánea (y por ello, más fuerte) que aporta el “SENTIDO COMÚN” (por más que, a veces, sea el menos común de los sentidos).
- 5) Tenemos entonces que arribar a una primera conclusión: ningún comprador de inmuebles se decide sólo por mis argumentos, SINO POR LOS DE ÉL.
- 6) Por lo tanto, la pretendida motivación de compra (de que hablan ciertos libros que vienen del norte), no son siempre aplicables a nuestra idiosincrasia. Y los artilugios verbales, se pueden desmoronar como castillos de naipes. Además, es de soberbios e irrespetuosos pretender hacerle razonar bien al cliente, actitud avasallante y depredadora de muchos vendedores, no profesionales.
- 7) Entonces, es imprescindible CONOCER BIEN AL CLIENTE: cuáles son sus expectativas, su sentido de la realidad, sus genuinas necesidades, sus urgencias, sus sueños, gustos y escala de valores, su autonomía y autoridad para la decisión final, y su verdadera

potencialidad económico-financiera. Varias de estas claves, que encierran su verdadera motivación para la compra, muchas veces, se encuentran ocultas. Y debemos hacerlas aflorar, con preguntas adecuadas y pertinentes, como descorchando respetuosamente la botella de la incógnita.

- 8) Pero antes de preguntar y hablar mucho, el profesional debe ESCUCHAR bien al cliente (“dos oídos y una sola boca”) y fundamentalmente saber leer su lenguaje GESTUAL... Allí hallará la mayoría de las claves importantes.
- 9) Luego, toda esa información, la debo hacer pasar por el tamiz ético, que aparece con forma de auto preguntas incisivas: ¿cuándo estoy motivando (genuinamente) al cliente? ¿y cuándo corro el riesgo de estar manipulándolo (maquiavélicamente)? ¿qué me importa más: esta venta, o el cliente?
- 10) Hechas estas salvedades, podemos avanzar en nuestro tema específico, el cual podrá ser ampliado y profundizado con la lectura del capítulo 16 de mi reciente libro: “Venta Inmobiliaria Profesional”, al cual remito a los lectores más exigentes.

El talón de aquiles del vendedor: La “hora de la verdad” de su profesionalismo

Ya dije (en el número anterior) que, la objeción y la excusa del cliente, suelen ser percibidas por el vendedor, como un duro semáforo amarillo, o a veces, rojo. O como una lomada que hace imprescindible bajar la velocidad o frenar y andar con prudencia. Y sólo si la resolvemos bien (superándola) podemos reiniciar nuestra marcha habitual.

No olvidemos que la meta es la VENTA, y no resolver bien (y obsesivamente) TODAS las objeciones que se nos cruzan por el camino. No sea cosa que, por ganar la batalla de la objeción, terminemos friccionando la relación con el cliente y entonces, perdemos la

guerra. Esa es una tontería miope e imperdonable del vendedor, que si incurre en ella, obviamente, se le caerán los galones del profesionalismo. Pero todavía hay muchos necios y obcecados, que no ven más allá de sus narices.

Ya vimos que las excusas son mucho más difíciles de superar, porque son obstáculos que no podemos prever, ni resolver en el acto, ya que significan problemas personales que plantea el cliente y que, necesariamente, requiere un paréntesis de tiempo. Tienen pues, un efecto esencialmente dilatorio. Y si podemos acompañar al cliente en ese proceso, lo seguiremos de cerca con paciencia y nos pondremos a su disposición para colaborar, en lo poco (o mucho) que podamos. Pero casi siempre, dependerá sólo de él saltar con éxito el escollo (si es que realmente lo quiere hacer).

CRITERIOS PARA DIFERENCIAR UNA EXCUSA DE UNA OBJECCIÓN:

- A) Sobre su objeto o foco:**
 - si es personal (circunstancias del cliente) = EXCUSA
 - si es referida a éste inmueble específico = OBJECCIÓN
- B) Sobre el contenido:**
 - Si es de tipo general, y pretende dilatoria = EXCUSA
 - Si trata de un tema particular y pretende aclaración = OBJECCIÓN
- C) Sobre el momento (criterio relativo):**
 - Al comenzar la entrevista = EXCUSA
 - Durante (o al final de) la entrevista = OBJECCIÓN
- D) Sobre la suposición (aspecto gramatical):**
 - Si cambia de tema, para evadirse = EXCUSA
 - Si no cambia de tema y se concentra = OBJECCIÓN

NOTA IMPORTANTE: Apreciar bien su LENGUAJE NO VERBAL, observando sus signos externos: mirada, voz, gestos, postura, etc.

Recomiendo estudiar Programación Neuro-Lingüística (P.N.L.)

Ejemplos de excusas inmobiliarias (cuestiones personales del cliente):

- Debo ver esta propiedad con el resto de mi familia
- Debo hacerla examinar por mi arquitecto (o asesor-constructor).
- Debo ver otras opciones similares a ésta y luego elegiré la mejor.
- No tengo toda la información que quisiera, como para decidirme ahora.
- Tendré que consultar con mi banco, ya que me falta algo de dinero para arribar a esta opción (que excede en algo mis posibilidades y planes).
- Yo debo ocupar la finca en menos de 30 días y usted me dice que la tendré disponible recién a los 90 (sea en construcción a terminar; sea ocupada).
- Quiero hacer mis cálculos de rentabilidad futura (si la destina a renta-alquiler).
- Necesito examinar los planos y memoria descriptiva (cuando la unidad a comprar está en construcción y aún no terminada).
- Es imprescindible que el Reglamento de Co-Propiedad (o condominio), permita la tenencia de mascotas, ya que tenemos.

Ejemplos de objeciones inmobiliarias: Desmerecimientos o defectos del objeto a negociar

Aquí el foco se pone en: “esta propiedad que:

- 1) No tiene el mínimo de comodidades que necesita mi familia (dormitorios, baños, sala de recepción, baño social, área de servicios, buena cocina, estar diario, balcones, jardín, fondo, garaje, terraza, patio, etc.).
- 2) Es muy vieja (o está en mal estado) y no quiero ni puedo demorar en mudarme.
- 3) Debería hacerle muchos y costosos arreglos (reformas de actualización y/o de ampliación, reciclaje, construir parrilleros, garaje, etc.).
- 4) Es inferior (o más chica, o más fea) a como me la pintó usted por teléfono.
- 5) Me resultas cara en su PRECIO: he visto otras me-

jores por el mismo precio (o similares por menos). Problema que se origina por una mala tasación.

- 6) Esta calle es más ruidosa (o desierta, desolada, etc.) de lo que pensaba.
- 7) No le entra buen sol, o está mal orientada y/o ventilada.
- 8) Me deprime ver ese pozo de aire, con ventanas de vecinos (o el paredón).
- 9) Los dormitorios son muy pequeños y/o no tienen buenos placares.
- 10) No son de mi agrado sus terminaciones, pisos, aberturas, cerámicas, etc.
- 11) Me preocupa esa gran mancha de humedad, rajadura, caída de revoques, etc.
- 12) No me gusta el entorno o vecindario o la cara del portero-encargado, etc.
- 13) (Si fuera algo en construcción): la empresa desarrolladora o constructora ¿cumplirá en tiempo y forma con la entrega en la fecha prometida? Y las terminaciones serán finalmente de la calidad anunciada?
- 14) Debe tener la cañería vieja y herrumbrada, ya que sale poca agua de los grifos.
- 15) En ese pequeño garaje-cochera no entra mi gran camioneta.
- 16) El fondo o el jardín no son tan grandes (o tan chicos) como quisiera.
- 17) La escalera me resulta incómoda, sobre todo para mi anciana madre...etc.
- 18) Y toda la gama de “críticas, exigencias o patologías” que pueda esgrimir un cliente, la mayoría de las veces legítimamente; otras (minoría) cuando padece del famoso “mal de la gata Flora” (nada le viene bien).

Como se puede apreciar, aquí empiezan los duros problemas a resolver por el vendedor profesional, que debe ir sacando esas piedras del camino hacia el (mal llamado) “CIERRE” de la venta. Es como podar la hierba mala.

Pero la clave (ya la advertí en la primera parte de este artículo): no está en **REBATIR** la objeción con cierta solvencia, sino **SUPERARLA** porque supimos **RESOLVERLA BIEN**.

Y eso no es sólo una cuestión de terminología, sino conceptual y clave. Y por ello ya subrayé que, la **EMPATÍA** (ponernos del lado del cliente y darle la razón, cuando la tenga), es un principio rector que ilumina las buenas formas de superar objeciones.

En efecto, si el vendedor toma la **OBJECCIÓN** como una pulseada (batalla), pondrá toda su energía en vencer al cliente, pero eso es más que peligroso, ya que un cliente derrotado es muy probable que se nos escape, que huya, y entonces, perdimos irremediablemente el tiempo... y la guerra... y nos quedamos sin cliente, ni venta.

Por qué el cliente plantea objeciones:

A veces, la objeción es el reflejo de los **mecanismos de DEFENSA** del cliente y lo hace para demostrar o preservar su capacidad o autonomía en la decisión final. En algún caso, puede hacerlo para demostrar que no es tonto y no se come la pastilla. Entonces, se disfraza de incrédulo o de timorato, o de dudoso.

Otras veces, es el mecanismo idóneo para el **REGATEO** (llamado “método SALAMÍN”), tema ya analizado en el número anterior.

También puede ser provocada por otras causas **LEGÍTIMAS** a saber:

- Oponerse a la influencia avasallante del vendedor acosador.
- Oponerse al cambio, a lo nuevo, al alto estrés de una inminente mudanza.
- Manifestar su indiferencia o RENUENCIA, como “hábil estrategia compradora”.
- Obtener información más precisa y completa, para una mejor decisión.
- Asegurarse 100 % antes de tomar la decisión de compra: fundamentando su opción, como para no tener que arrepentirse a posteriori (tarde)... Recordar que la compra inmobiliaria es siempre una trascendente decisión.

Actitudes correctas (DECÁLOGO) que debemos adoptar frente al planteo de las OBJECIONES

- 1. Asumir que es lógico (“gajes del oficio”) y por lo tanto, RESPETABLE.
- 2. Mantener la calma y no tartamudear, ni ponerme sudoroso.
- 3. Escuchar bien y con vivo interés, con ojos y oídos bien abiertos.
- 4. Evitar toda manifestación gestual de desagrado (y cuidado con los pequeños gestos, que también nos delatan).
- 5. Tratar las objeciones con el máximo respeto y seriedad, aunque estén referidas a aspectos menores, de detalle (aparentemente insignificantes para mí).
- 6. Por lo tanto, no minimizarla, ni desacreditarla, ni desmerecerla, ni burlarme.
- 7. Resumir la objeción con mis propias palabras, para ver si la comprendí bien.
- 8. Responder breve y cortésmente, tratando de hacer empatía y nunca mostrarle las uñas en señal de reto o desafío (y menos, de que comienza la “pulseada”).
- 9. Si la respuesta tengo necesariamente que dilatarla, pedir autorización para ello.
- 10. Debo agendar bien esa respuesta para no defraudar al cliente, ni que crea que estamos eludiendo la respuesta clara y responsable... Eso es lapidario y poco serio. Entonces, habremos perdido tiempo, dinero y prestigio.

En suma, debo demostrarle: respeto, comprensión, diligencia y profesionalismo.

En el próximo número de esta revista (diciembre 2013), trataremos sobre los **MÉTODOS ÓTÉCNICAS PARA RESOLVER BIEN (SUPERAR) LAS OBJECIONES, ESPECÍFICAMENTE INMOBILIARIAS (tercera parte y final)**.

Responderé a los lectores urgidos o ansiosos, con sumo gusto, si hacen la consulta vía mail: altorto@hotmail.com

Dr. José Amorín, Senador
Propuesta Batllista, Partido Colorado

EDUCACIÓN, UNA PRIORIDAD NACIONAL

“La educación es un desastre”

En los próximos meses los uruguayos deberemos tomar decisiones de fundamental importancia para el futuro del país. Habrá que elegir los candidatos de los partidos para las elecciones y luego concurrir a los comicios con una propuesta clara. Para los Batllistas está más que claro que el tema fundamental, porque de él depende el porvenir del Uruguay y su gente, es la educación. No hay dudas.

Desde hace tiempo hemos venido planteando la importancia capital de este tema. Hicimos un encuentro de educadores y especialistas en la Torre de Antel en donde dejamos en claro nuestra postura al respecto. En este tiempo hemos estado insistiendo sobre el punto, que será el tema central de la campaña Batllista.

Se dice que en la educación este gobierno invierte más del doble de lo que invertían los anteriores, pero cuando vemos algunas cifras nos damos cuenta que la educación es un desastre. Allí están los resultados de las Pruebas Pisa, o el lapidario informe sobre el Plan Ceibal y su nula incidencia sobre las matemáticas y el lenguaje.

Las autoridades insisten en que Primaria está bien porque casi nadie repite en sexto año, apenas el 2%. Sin embargo, esos mismos índices trepan al 40% en primero de liceo: esto es, que el 40% de los jóvenes no puede pasar el año. Son apenas síntomas de problemas que el gobierno no quiere ver, pero que nos indican que las cosas se han deteriorado a niveles preocupantes. Y eso requiere de una reforma, profunda, seria, hecha por especialistas en educación.

La última gran reforma educativa la hizo el gobierno del doctor Julio María Sanguinetti, después vino el Frente Amplio y fue desmontando lo que se hizo y volviendo a un sistema viejo, superado por el tiempo, en el que los sindicatos tienen un enorme poder de presión.

Y en este punto me quiero detener, porque además de los paros que han hecho perder un tiempo invaluable a los estudiantes, los sindicatos se sienten con el poder suficiente como para trancar cualquier cambio en la educación. La presencia de delegados de los sindicatos en los consejos y en el Codicen —establecida en la Ley General de Educación— aprobada durante el gobierno de Tabaré Vázquez— no ha significado nada desde el punto de vista educativo y pedagógico, pero sí les ha dado un poder tal que las autoridades no se animan a sancionar los desbordes.

“Los sindicatos sienten el poder de trancar cualquier cambio, y las autoridades no se animan a sancionar”

Nosotros, lo dijimos en el acto de lanzamiento de nuestra candidatura, estamos a favor de los sindicatos, pero creemos que éstos deben hacer su tarea que es la de conseguir mejores condiciones de trabajo, hacer algunos aportes, pero nunca gobernar las instituciones de la educación, ni de la salud. Eso lo



tiene que hacer el gobierno elegido por la gente.

Pero, en los hechos, las autoridades están con las manos atadas y para peor hay un complejo en el gobierno, que teme aplicar las normas ante el temor de ser acusado de autoritarismo. En el medio de los desbordes corporativos de pequeños grupos de docentes —que muchas veces no dejan trabajar a quienes lo quieren hacer en serio— y la incapacidad de los Consejos están decenas de miles de jóvenes cuyos sueños, proyectos y ganas de aprender se ven amenazados de quedar frustrados.

Por estas razones es que consideramos que la educación —junto al de la seguridad—, va a ser el tema central de la campaña y la ciudadanía deberá pronunciarse por esta cuestión que hace, a nuestro juicio, al futuro del país, de las nuevas generaciones, en particular de aquellos más desprotegidos.



MEJOR AL CONTADO

Según el Consejo General del Notariado, en el año 2005 las compras sin hipoteca suponían el 37% del total. Esa proporción hoy se ha duplicado y en el mes de junio del presente año, las compras al contado fueron del 69% de las operaciones realizadas.



José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

Las hipotecas a 50 años y la financiación para la casa, la reforma y los muebles, son cosas de otros tiempos. De cuando comprar una vivienda era sinónimo de hipotecarse de por vida. Ya no es así: hoy siete de cada diez compraventas se pagan al contado. El crédito es caro y escaso, por lo que las transacciones –todavía bajo mínimos– se realizan tirando de ahorros o mediante donaciones familiares. La otra explicación es el aumento de compradores extranjeros, que según las últimas estadísticas, suponen ya el 17% del total. Estas compras se realizan con fondos propios o usando financiación bancaria de sus países de origen.

En lugares como Girona, las compras realizadas por extranjeros representan ya el 36% de los compradores de la provincia, el 40% en la de Málaga y el 41% en lugares como Tenerife. En zonas de costa, donde la oferta de segundas residencias es muy abundante, han experimentado descensos en términos reales de más del 50%. Las compras realizadas por extranjeros no solo reflejan su llegada al mercado inmobiliario español. Por su parte los bancos han ajustado sus parámetros de riesgo y han decidido reducir su exposición al sector de la vivienda, otra de las razones por lo cual es más difícil obtener una hipoteca.

Océano de por medio sabemos que el fenómeno del aumento de pago al contado no solo se da en España. En Estados Unidos más de la mitad de las compras de viviendas que se han efectuado en el último año y medio, se han cerrado en metálico sobre la mesa, cuando esa proporción en 2005 era de solo el 10%. En España si tenemos en cuenta los datos oficiales, el precio medio de la vivienda libre ha caído un 29,5% desde su nivel



más alto en el primer trimestre de 2008 (2.100 euros el metro cuadrado). Hoy el metro se sitúa en torno a los 1.480 euros, tras acelerarse las rebajas en los precios de los inmuebles.

En ciudades como Madrid y barrios como Chamberí, hay pisos de 80 metros cuadrados por 235.000 euros –inmuebles de segunda mano– y en ciudades como Barcelona en el distrito de Gracia, pueden comprarse actualmente viviendas de 70 metros cuadrados por 200.000 euros. Se habla de que ya no hay margen de bajada, no hace muchos años estos mismos inmuebles costaban 500.000 y 600.000 euros.

En realidad hoy nos damos cuenta de que ese dinero no lo valían, pero lo que es indiscutible es que había gente que lo pagaba.

El acusado descenso de los precios vivido en el último año parece haber servido para tocar fondo en muchas zonas y barrios del país, pero sobre todo, ha provocado un cambio en la percepción del comprador. Un año atrás se pensaba que la situación actual era anómala, una especie de bache temporal en el camino. Ahora ya se ha interiorizado que los precios de los años de bonanza no volverán en mucho tiempo. Para esa conclusión se han necesitado seis años para asumirlo.

DEVOLUCIÓN FONASA



Cra. Tania Robaina
Asesora tributaria
CIU

A partir del 23 de setiembre de 2013 está disponible la devolución FONASA correspondiente al año 2012.

Puede hacer efectivo el cobro a través de su cuenta bancaria o presentándose con documento de identidad en: Abitab, Red Pagos, Anda, Interdatos, Supermercados El Dorado o Tesorería BPS (Colonia 1851 PB), a partir de la fecha establecida en el siguiente calendario:

Último Dígito Cédula de Identidad (*)	Fecha
0 -1	23/9
2 – 3	24/9
4 – 5	25/9
6 – 7	26/9
8 – 9	27/9

Desde el 12 de setiembre puede acceder al detalle de su cálculo ingresando a la Consulta Devolución FONASA.

Recuerde que no tendrán devolución 2012:

- JUBILADOS o PENSIONISTAS con ingresos promedios mensuales inferiores a \$43.278
- TRABAJADORES con ingresos promedios mensuales inferiores a \$39.949

¿Qué es la devolución de aportes FONASA?

Es el resultado que surge de comparar al 31 de diciembre, los aportes personales realizados en el año al Fondo Nacional de Salud (FONASA) por los meses que la persona fue beneficiario, con la suma del Costo Promedio Equivalente (CPE) mensual por el generante y a quienes atribuye amparo (menores o mayores con discapacidad y cónyuge o concubino) incrementado en un 25%, de conformidad con lo establecido.

VALORES DEL COSTO PROMEDIO EQUIVALENTE (CPE).

Ejercicio 2011 Vigencia Valor
Enero/2011 \$1.348,23
Julio/2011 \$1.450
Setiembre/2011 \$1.456
Ejercicio 2012 Vigencia Valor
Enero/2012 \$ 1.502
Julio/2012 \$ 1.614

CÁLCULO LIQUIDACION FONASA

¿Cómo se realiza el cálculo de la devolución?

Surge de comparar los aportes personales FONASA (de enero a diciembre) con un tope máximo. Corresponde señalar que este año, la liquidación contempla diferencias por ajustes de información que hubieren afectado la devolución del ejercicio anterior. Las mismas obedecen a rectificativas de remuneraciones y/o modificaciones

de núcleos, realizadas con posterioridad a la determinación de la Devolución FONASA 2011. Dichas diferencia serán acreditadas o debitadas con la Devolución FONASA 2012.

¿Cómo se determina el Tope máximo anual FONASA?

El tope máximo FONASA varía según la situación familiar o personal de cada beneficiario. Surge de la suma del Costo Promedio Equivalente (CPE) mensual incrementado en un 25%, correspondiente al beneficiario y a quienes atribuye amparo (menores o mayores con discapacidad y cónyuge o concubino), debiendo considerar exclusivamente los meses del ejercicio en los cuales fue beneficiario. El cómputo del CPE correspondiente a menores o mayores con discapacidad, se asigna en partes iguales entre los generantes que les atribuyen el amparo al Seguro Nacional de Salud.

¿Qué aportes se consideran?

Se consideran los aportes personales FONASA tanto de trabajadores dependientes, como de no dependientes (unipersonales y servicios personales) y jubilados y pensionistas.

¿Se consideran los aportes destinados a Cajas de Auxilio o Caja Notarial?

No, de conformidad con los 3ro. y 4to. de la Ley 18.922 de 06/07/2012, los aportes destinados a Cajas de Auxilios, Seguros Convencionales y Caja Notarial, no se consideran a los efectos de la devolución FONASA.

¿Por qué me retienen IRPF?

Porque los importes a cobrar por concepto de Devolución FONASA, son aportes personales que fueron considerados como deducciones para la determinación del IRPF en el ejercicio, para los contribuyentes comprendidos en el impuesto. La tasa de retención fue establecida en un 20% por Resolución 575/012 de DGI de 21 de marzo de 2012. **A modo de ejemplo** si aporta FONASA un 6% porque los beneficiarios al sistema son el titular y un hijo menor de edad, entonces el máximo a aportar por el año 2012 será:

$1502 \times 1.25 \times 6 + 1614 \times 1.25 \times 6 + 1502 \times 1.25 \times 6 \times 0.5 + 1614 \times 1.25 \times 6 \times 0.5 = 35.055.$

Este cálculo sugiere que el otro padre del menor también aporta al FONASA, por ello el menor se computa al 50%. Entonces si efectivamente se aportó más de \$ 35.055 la diferencia que surja será la que corresponda reintegrar.

Quiénes pueden tener devolución de aportes?

Pueden tener devolución los trabajadores dependientes, los titulares de Empresas Unipersonales y Servicios Personales, los jubilados y pensionistas con aporte y beneficio FONASA, por Ley 18.731 de 7/01/2011

- Si tiene cuenta bancaria, puede solicitar la acreditación de la devolución en la misma. A tales efectos, cada Entidad Bancaria informará cómo realizar la gestión. Las solicitudes de depósito bancario realizadas hasta el 18/9/2013 serán acreditadas el 23/9/2013, las posteriores se acreditarán en el mes siguiente a su solicitud.

- A efectos de hacer efectivo el cobro únicamente se requiere que el titular o apoderado se presente con su Documento de Identidad vigente.

Puede cobrar por poder, debiendo registrar el poder en Montevideo, Colonia 1851 1er. Piso Sector Notarial, así como en sucursales y agencias del interior del país.

La información está disponible en las siguientes vías:

Call center 0800 2016, ingresando el número de documento y la fecha de nacimiento, en forma automática el sistema le indica si tiene o no saldo disponible; sitio web: <https://devolucionfonasa.bps.gub.uy>, en el punto “Consulta Devolución FONASA”, ingresando el número de documento y la fecha de nacimiento, le reporta si tiene o no saldo disponible.

Servicio en Línea: Consulta Mis Aportes disponible para usuarios registrados, obteniendo la totalidad de la información al respecto.

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier



EL FIN DE “LOS AÑOS DORADOS”

El 2012 fue el duodécimo año consecutivo de aumento en la cotización del oro, cerrando con un alza de 10% y acumulando 320% de apreciación desde el año 2000, lo que representa un retorno promedio anual de algo más de 17% desde aquella fecha hasta fines del pasado año, medido en dólares. Sin embargo, la tendencia se ha modificado notoriamente en 2013. ¿Cuáles son las razones? ¿Es el comienzo de una nueva tendencia? Le presentamos una síntesis de la historia, presente y perspectivas para el “rey de los metales”

La historia conocida del oro se remonta a épocas tan lejanas como el 3.600 A.C. cuando los egipcios se convirtieron en la primera civilización conocida en fundir piezas para separar el metal y construir las primeras joyas de oro. El oro ha sabido mantener su poder adquisitivo desde el Siglo XIV mientras que el poder adquisitivo del dólar y otras monedas se ha visto erosionado con el paso de los años. Mucho más cercano a nuestros tiempos, en el año 1717, Inglaterra fijaría el valor de su moneda en 77 chelines por onza de oro, mientras que a partir del año 1848 tomaría lugar la mayor “fiebre del oro” de la historia en el estado de California en EEUU cuando más de 40.000 exploradores de diversas partes del mundo acudieron a aquel estado para intentar hacerse de su parte. Durante el Siglo XIX y parte del Siglo XX varias experiencias de fijación del valor de la moneda al patrón oro tomarían lugar. En particular poco tiempo

antes de finalizar la segunda guerra mundial a partir del acuerdo implementado entre 44 de los países aliados en el Hotel Mount Washington en el estado de New Hampshire en la localidad de Bretton Woods, cuando se acordó fijar el valor del oro en U\$ 35 la onza.

En el año 1971 los Estados Unidos dieron por terminado la convertibilidad del dólar al oro. Como resultado el conocido como “acuerdo de Bretton Woods” terminó oficialmente y el dólar se volvió una moneda respaldada únicamente por la promesa de su gobierno y la confianza que se le tiene. A partir del aquel momento el oro se revalorizó (o el dólar se depreció...) pasando en pocos años a multiplicar por 5 su valor (a fines de 1974 ya costaba más de U\$ 180 la onza).

En el año 1999, 15 de los principales bancos centrales del mundo acuerdan en que el oro permanecerá

como una parte “significativa” de sus reservas en el futuro a través del “Primer Acuerdo sobre el Oro de Bancos Centrales”.

En definitiva, el oro ha sido apreciado y demandado a través de la historia como metal precioso para acuñar monedas, fabricación de joyas y otros usos industriales. Los estándares con el oro como referencia han sido los más comunes para el diseño de políticas monetarias antes de ser suplantados por los tipos de cambio flotantes.

Durante los últimos años el oro resultó uno de los pocos activos financieros con un verdadero “brillo” por sus excepcionales y sostenidos retornos. Si bien el año pasado nos recordó lo volátil que puede ser su valor (entre enero y agosto de 2011 subió 45% y en el último trimestre del año pasado bajó 20%) el oro completó su duodécimo año consecutivo de valorización, avanzando cerca de 10%. Sin embargo, al apreciar la evolución de su cotización en términos reales, o sea descontando el efecto de la inflación, vemos que aún no ha alcanzado el máximo de inicio del año 1980. El gráfico que refleja el precio del oro en términos reales desde 1961, nos es útil para recordar la importancia de diversificar nuestras inversiones, en virtud de lo cambiante de los precios y volatilidad en los mercados financieros.

Sin perjuicio de lo anterior, es importante recordar los factores que han presionado al alza del precio del oro históricamente:

1. Las expectativas de inflación elevada.
2. Tasas de interés muy bajas, al perder atractivo las inversiones tradicionales se incrementa la demanda de otras clases de activos, entre ellos el oro
3. La inestabilidad o temor en los mercados financieros. Recientemente existió una combinación, en particular de los dos últimos factores, donde por un lado el presidente de la Reserva Federal de EEUU había confirmado que las tasas en dólares continuarán en los niveles actuales durante, por lo menos, dos años más (aunque sus comentarios de mayo pasado comenzaron a modifi-

car las expectativas) y el segundo está relacionado con las incertidumbres en los mercados financieros, particularmente las provenientes de la zona euro por la falta de una solución contundente a la actual crisis de deuda.

4. La demanda física del metal, que es función de la coyuntura económica. O sea, está relacionada con los factores anteriores.

¿Va a volver a subir?

Las actuales condiciones no auguran un buen futuro para el oro. El metal tiene una correlación inversa muy fuerte con las expectativas de evolución en las tasas de interés en dólares. Estas han comenzado a subir y el oro ha reaccionado inmediatamente a la baja. De hecho se adelantó bastante y hace prácticamente un año corrido que no ha dejado de bajar. Entiendo que existen muy pocas razones para que esto se revierta. Podrán, naturalmente, existir excesos al alza o a la baja en el muy corto plazo que presenten oportunidades para los especuladores, pero la tendencia de mediano plazo en este momento está bastante clara. No me extrañaría ver al oro cotizando a U\$ 1.000 la onza el próximo año.

Durante los últimos años se produjeron un par de factores que fueron determinantes, como la falta de confianza en el sistema y por ende en las monedas y además inexistencia de retornos. Esta conjunción llevó a una abrupta apreciación del metal.

Sin embargo, ya hemos experimentado otro momento en el cual el oro se tuvo una importantísima y rápida apreciación, (aunque justo es decirlo, no parece que vaya a ocurrir en los próximos 2 o 3 años). El oro subió muchísimo cuando la inflación muy alta en EEUU hacía perder poder adquisitivo del dólar. El oro era demandado gracias a su valor intrínseco que hacía pensar en un refugio de valor. Tal vez sea el ciclo siguiente, una inflación elevada por el exceso de circulante en EEUU, para luego caer abruptamente, una vez más en caso que se produzca una suba dramática en la tasa de política monetaria. Pero muy difícil es saberlo.



Departamento de Estudios Económicos

COMPORTAMIENTO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y DE LA INFLACIÓN

Actividad Económica:

- 1. Según informa el BCU, en el segundo trimestre del año 2013 la economía registró una variación interanual del PBI de 5,65% respecto a igual trimestre de 2012. Esta tasa de crecimiento implica cierta recuperación de la actividad aunque continúa mostrando una economía que crece a tasas menores respecto a años anteriores.
- 2. Respecto al sector Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles el crecimiento interanual en este segundo trimestre implicó una recuperación importante de los niveles de actividad respecto a lo registrado en los dos trimestres anteriores. Los servicios comerciales continuaron su crecimiento, impulsados

- por el comercio de productos importados, al tiempo que la actividad de restaurantes y hoteles siguió sin recuperarse, debido a la menor venta de servicios turísticos por la caída de la demanda externa, principalmente desde Argentina.
- 3. Estos resultados del Sector Comercio y Servicios coinciden con los datos arrojados por la Encuesta de Actividad del Sector realizada por la Cámara Nacional de Comercio y Servicios, para el segundo trimestre del año, que permitieron concluir la existencia de sectores que atraviesan diversas situaciones, y algunos de los cuales están registrando desempeños muy por debajo del promedio global.
 - 4. Desde el enfoque del gasto, el crecimiento regis-

Tasa de Variación Interanual del PBI por Gasto, en términos constantes.

Tasas de Crecimiento del PIB por Sectores de Actividad	Variación % II Trim.2013 – II Trim. 2012
Actividades Primarias	3,97%
Industria Manufacturera	0,99%
Electricidad, Gas y Agua	225,37%
Construcción	-4,28%
Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles	4,36%
Transporte, Almacenamiento, y Comunicaciones	9,16%
PBI	5,65%

Fuente: BCU

trado en el segundo trimestre del año se debió a un incremento tanto de la demanda externa como interna. Las exportaciones presentaron un crecimiento superior al de las importaciones, impulsado por el comercio de bienes ya que las exportaciones de servicios disminuyeron en el período. A su vez, el gasto de consumo se incrementó debido principalmente al gasto de residentes en el exterior. En lo que refiere al Gasto de Consumo Final Privado, durante este período se registró una tasa de crecimiento del orden del 5.12%, la cual se sitúa por debajo del crecimiento global de la economía. Esto no sucedía desde el año 2009, es decir en los últimos tiempos constantemente el Consumo Privado creció por encima del PBI, a pesar de la desaceleración que venían sufriendo ambas variables.

Inflación:

- 5. En el mes de agosto el Índice de Precios al Consumidor (IPC) presentó una variación interanual de 8,86%, el mayor registro desde el mes de febrero de 2013 cuando había alcanzado un 8,89%. La variación mensual ascendió a 1,04% y en los primeros ocho meses del año acumula una inflación de 6,74%. Luego de la moderación de la inflación que se había registrado entre los meses de marzo y mayo, en junio la misma retomó una trayectoria ascendente y alcanzó niveles similares a los registrados a comienzo de año.
- 6. Se determina por lo tanto que el aumento de precios en el rubro Alimentos y Bebidas No Alcohólicas

- fue el que tuvo mayor peso en el dato de inflación del presente mes. Dentro de este rubro, las Bebidas No Alcohólicas tuvieron un
- incremento mensual de 3,72%. El rubro Café, Té y Cacao acumula en los últimos doce meses una inflación de 22,84%, y presentó una variación mensual de 10,06% que respondió en gran medida al incremento del precio de la yerba mate de un 15,00% en el mes de agosto. Solamente este incremento explicó 0,11 puntos porcentuales de la inflación mensual total.
- ### Perspectivas
- 7. Desde el punto de vista de la demanda interna existe una menor presión sobre los precios debido a la desaceleración en los niveles de actividad, con tasas de crecimiento menores a las registradas en años anteriores y más acordes a la tasa de crecimiento tendencial del país.
 - 8. De todas formas los datos reflejan que las presiones inflacionarias en la economía persisten y hay distintos elementos que explican esta situación. Entre ellos cabe mencionar los vaivenes que ha sufrido en los últimos meses el valor del dólar, dada la influencia que éste tiene sobre la fijación de los precios a nivel interno de los bienes transables. El tipo de cambio en agosto se ubicó en promedio en \$21,83, superando el valor de un año atrás cuando cotizaba \$21,30. Si bien en lo que va del mes de setiembre (hasta el 23 de setiembre)

respecto al dato de cierre de agosto se produjo una caída del tipo de cambio de 4.96%, aún la cotización supera el valor que promediaba el dólar un año atrás.

9. Más allá de estos movimientos del tipo de cambio a la suba y a la baja en el corto plazo, producto de lo que sucede en los mercados internacionales, está claro que en el largo plazo el mundo va a enfrentar un dólar más fuerte frente a la moneda de los países emergentes, y Uruguay no estará ajeno a esta situación.

10. Al mismo tiempo a nivel interno en el país aún persiste una política fiscal de aumento del gasto público junto con una política salarial que, si bien se ha moderado respecto a los períodos previos, aún no se ha

ajustado lo suficiente como para no continuar generando presiones sobre los precios.

11. Frente a estos hechos no se debería descartar la posibilidad por parte de las autoridades de aplicar, al igual que se hizo en períodos previos, medidas de control de precios tanto administrados como no administrados. Tampoco se debe olvidar que la aplicación de este tipo de medidas tienen efectos en el muy corto plazo, es decir no modifican la tendencia inflacionaria ya que no resuelven el problema de fondo que genera inflación.

25 de setiembre de 2013



Parque Termal Agua Clara

Inmerso en la tranquilidad del
Vacacional Daymán

www.serviciomutuo.org.uy
2902 5535 / 2901 7945

SM
servicio mutuo

Servicio Mutuo de Bienestar Social
de Funcionarios y ex-Funcionarios de I.M.M



Frágiles

Son las transacciones inmobiliarias realizadas con un agente informal.

No deje sus negocios inmobiliarios en manos de cualquiera.
Confíe en un operador formal afiliado a la CIU.



Imaginate **ser propietario**
solo con el **15%** del valor de la casa*

Préstamos Hipotecarios

Atención al Cliente: 2915 1010

Visite nuestra web: www.hsbc.com.uy

HSBC 

*Corresponde al valor del mercado. Producto sujeto a aprobación crediticia. Validez hasta el 31 de diciembre.
HSBC Bank (Uruguay) S.A. se encuentra supervisado por el Banco Central del Uruguay. Por más información: www.bcu.gub.uy.