

Conferencia del Ec. Melconián

Presidente del Banco Nación en Argentina

SINCERAMIENTO
FISCAL



Sinceramiento Fiscal en Argentina. Cambio radical nos permite igualdad de condiciones. Necesitamos interiorizarnos y capacitarnos. El desafío es seguir siendo atractivos y competitivos para los argentinos. Uruguay puede salir muy beneficiado...

Pág. 12

Dr. Alfredo Tortorella

¿In-Formalismo o In-Firmalismo?
Otra "Patología" del Mercado
Inmobiliario.

Pág. 32

Cr. Alfredo Kaplan

¿A qué tipo de cambio facturar el iva
en la primera venta de inmuebles?

Pág. 66

Dr. W. Alberto Puppo

Los recargos por Mora en el
Contrato de Arrendamiento.

COMPRADORES

QUE NO SOLO TIENEN SUERTE.

Una oferta sensata, una propuesta que se puede negociar, o una garantía real, son algunos de los factores que dejan la suerte a un lado, cuando se cierra una transacción en la oficina de un asociado de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya**.

*Para sus operaciones inmobiliarias,
siempre confíe en quienes ofrecen
interesados responsables.*



CAMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA

www.ciu.org.uy



CÁMARA
INMOBILIARIA
DE ROCHA



SUMARIO

- 2 **Destacados**
- 4 **Editorial**
- 6 **Nota Central** Conferencia del Ec. Carlos Melconian
- 12 **Dr. Alfredo Tortorella**
¿In-formalismo o In-firmalismo?.
- 16 **Cra. Tania Robaina**
Ley de inclusión financiera cuenta sueldo.
- 20 **Lic. Diego Borges**
Las tres P para el éxito.
- 24 **CIU** Importantes gestiones para la actividad del sector frente a la AFIP de Argentina, sobre las consecuencias del Sinceramiento Fiscal.
- 28 **Aníbal V Abreu** Tecnología de Irradiación, una solución que ya debería estar disponible.
- 32 **Cr. Alfredo Kaplán** ¿A qué tipo de cambio facturar el IVA en la primera venta de inmuebles?.
- 34 **Esc. Aníbal Durán Hontou** ¿A qué tipo de cambio facturar el IVA en la primera venta de inmuebles?.
- 36 **Ing. Eduardo Lanza** Combinar aromas y sabores es un arte.
- 38 **Cr. Fabián A. Biasco** Proyecto de Ley . Paraísos fiscales.
- 40 **José Luis Pérez Collazo** Inmuebles en alza
- 42 **CNCS** Análisis Datos Cuentas Nacionales-Segundo Trimestre 2016.
- 46 **Gabriel Sosa Díaz (2da.parte)**
La información y el conocimiento como "valor" trascendente para la Gestión Inmobiliaria.
- 50 **Dr. Leonardo Costa** Potestades de control en materia de lavado de activos y financiamiento del terrorismo para el sector no financiero.
- 54 **Ec. María Dolores Benavente** Anafap - Memorandum.
- 56 **Prof. Samuel Boreztein**
Empresa, Éxito y Felicidad.
- 58 **Arq. Aldo Lamorte Russomanno**
Esclavos generación millennials.
- 62 **Cr. Carlos Saccone** Inversiones en Acciones.
- 66 **Dr. W. Alberto Puppo**
Los recargos por mora en el contrato de arrendamiento.



CAMARA NACIONAL
DE COMERCIO Y
SERVICIOS DEL
URUGUAY

CIU

Presidente: Gabriel Conde
Vicepresidente: Luis Silveira
Secretario: Juan Pedro Molla
Prosecretario: Marcelo Nieto
Tesorero: Juan José Roisecco
Protesorero: Walter Garré
Directivos:

Javier Sena
 Esc. Graciela Bonomi
 Alejandro Foti
 Eduardo Gutiérrez Larre
 Luis Cruz

COMISIÓN FISCAL

Presidente: Benigno Carballido
 Daniel Biassini
 Richard Brunelli
 Luis Gómez
 Carlos Olivera

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: Lic. Ramón Borges
 Realización: V&B Comunicación
 info@vybcomunicacioninteligente.com
 www.vybcomunicacioninteligente.com
 Diseño y diagramación: Michel Du Pré
 www.micheldupre.com.uy

DESTACADOS

Pág. 12

Dr. Alfredo Tortorella

¿In-Formalismo o In-Firmalismo? Otra "Patología" del Mercado Inmobiliario.

Pág. 16

Cra. Tania Robaina

Ley de Inclusión Financiera.
Cuenta Sueldo.

Pág. 32

Cr. Alfredo Kaplán

¿A qué tipo de cambio facturar el iva en la primera venta de inmuebles?

Pág. 34

Esc. Anibal Durán

APPCU. Confianza en el Promotor y en el Negocio.

Pág. 36

Ing. Eduardo Lanza

Combinar aromas y sabores es un arte.

Pág. 40

José Luis Pérez Collazo
(Corresponsal de España)

Inmuebles en alza.

Pág. 50

Dr. Leonardo Costa

Potestad en materia de lavado de activos y financiamiento del terrorismo para el sector no financiero.

Pág. 66

Dr. W. Alberto Puppo

Los recargos por Mora en el Contrato de Arrendamiento.

- Vendé
- Comprá
- Alquilá

gallito.com



El blanqueo de capitales en Argentina y su incidencia en Uruguay



Gabriel Conde
Presidente CIU - 2014 - 2017



Estimados colegas de todo el país, el tema que les proponemos en esta editorial, sin dudas está en la primera plana de la actividad inmobiliaria en este momento.

De hecho tenemos conocimiento que un gran número de nuestros socios, están muy comprometidos en tiempo y esfuerzos, para poder brindar a sus clientes las tasaciones necesarias.

En este sentido queremos contarles, que la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) mantuvo reuniones en Buenos Aires y Montevideo, con las más altas autoridades de la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos, similar a la DGI uruguaya) a fin de conocer cuáles serían los requerimientos, de este organismo público fiscal del vecino país, el cual les fue oportunamente informado a los socios.

Más allá de cuan sea el efecto en el corto plazo y durante el proceso de sinceramiento fiscal en Argentina, el cual como era razonable prever trajo más calma al mercado inmobiliario en nuestro país,

nos preocupa cuál será su efecto en el mediano y largo plazo. Es claro que el mundo evoluciona hacia un proceso de sinceramiento fiscal, esto es un proceso irreversible, y está bien que así sea.

Pero más allá de eso, lo cierto es que los ciudadanos argentinos son los principales inversores extranjeros en nuestro país, al menos en cuanto a lo que inmuebles se refiere, esto es más que bien conocido por todos.

No soy de creer en cataclismos económicos ni inmobiliarios, debido a que generalmente, están tenidos de desconocimiento, temor e incertidumbre. Entonces no creo que esto vaya a tener consecuencias funestas para nuestro país. Ahora sí creo que Uruguay deberá prepararse para este cambio.

¿Pero prepararse cómo? ¿Prepararse para qué? Bien, gran parte de nuestros ingresos como país provienen de la industria turística y de la industria de la construcción, las cuales conforman una parte importante de nuestro mercado inmobiliario. Los inversores que son destinatarios finales, son los que generalmente compran e invierten en inmuebles de este tipo y ellos posiblemente vayan a seguir eligiendo nuestro país por razones como la seguridad, la belleza, la no contaminación, lo natural, la playa.

Pero, no todos los inversores son destinatarios finales, dentro de la cadena productiva, también están los inversores, que son los que financian estos proyectos y de hecho el mercado inmobiliario es aún mucho más abarcativo. Comprende mu-

chos otros bienes inmuebles más allá de los tradicionalmente afectados de una u otra manera por el turismo. Por ejemplo las oficinas, los locales, los campos, departamentos y un sinfín de etc.

Estos inversores, podrán seguir siendo nuestros turistas, pero para seguir invirtiendo en nuestro país, tienen que obtener al menos una rentabilidad parecida a la que tienen en el suyo. Por poner un ejemplo, ¿por qué invertirían en una obra en Montevideo, si pueden invertir, y no digo en Capital Federal, sino en Rosario o Córdoba?

Ambas son ciudades importantes, que superan el millón de personas, con mercados inmobiliarios consolidados y encima a costos más bajos y con mejores tasas de retorno.

El mismo ejemplo podríamos aplicarlo a un local, un campo, un departamento, o una oficina. Hay cosas que tenemos que rever como país, al menos si queremos conservar a nuestros inversores. Podrá decirse que mientras haya demanda habrá construcción, pero esto es una verdad a medias. Los inversores se fijan en la demanda, pero invierten para obtener rentabilidad. La demanda obviamente es importante, pero sin rentabilidad nadie invierte y con baja rentabilidad sencillamente el riesgo de la inversión sube.

Nuestro gobierno tendrá que encontrar formas creativas de estimular la inversión, cautivar a los inversores, bajar los costos, los impuestos o una combinación de ellas. Confiamos en que así sea para poder mantener un mercado inmobiliario saludable y sustentable a largo plazo.

Conferencia del Ec. Carlos Melconian



Carlos Melconian es Licenciado en Economía egresado de la Universidad de Buenos Aires y Máster en Economía egresado de la Universidad de Torcuato Di Tella.

En los años 1980 se desempeñó en el Banco Central de la República Argentina ocupando la gerencia de Investigaciones Económicas y la subgerencia del Área Externa del Banco Central de la República Argentina.

En 1986 firmó y envió al directorio de la entidad el informe 480/161, donde se pedía anular la investigación de la deuda privada contraída en el exterior a fines de la última dictadura cívico militar. La investigación que llevaban adelante los auditores del Banco Central era causada por considerarse esa deuda como "créditos fraudulentos y de dudosa legalidad", declarados por empresas privadas, valuadas en al menos 6.000 millones de dólares. Entre las denunciadas figuraban empresas extranjeras y nacionales; entre estas últimas, Pérez Companc, Bidas y Sideco Americana S.A. del magnate multimillonario FrancoMacry SOCMA. padre del actual presidente de la Nación.

Trabajó como consultor privado en el Banco Mundial. Participó en el equipo económico del ex presidente argentino Carlos Menem, cuando este se postuló para un nuevo mandato en 2003. Desde el año 2005 forma parte del partido político PRO, cuyo principal referente es Mauricio Macri. En 1991, fundó M&S consultores, una de las firmas de consultoría en economía y finanzas más importante de la Argentina. En abril de 2002 creó la Fundación para el Cambio, dedicada al estudio del desenvolvimiento de la economía Argentina y Latinoamericana.

En 2002 durante la presidencia de Eduardo Duhalde tuvo el ofrecimiento de ocupar el cargo de Ministro de Economía pero lo rechazó. Sin embargo, al año siguiente aceptó el cargo, el cual asumiría ante la posible victoria de Carlos Menem.

En 2007 fue candidato a senador nacional por el PRO.

Durante la campaña presidencial de Mauricio Macri en 2015, Melconian fue uno de los integrantes del equipo económico encargados de explicar las propuestas del candidato de Cambiemos.

Fue nombrado por Macri como Presidente del Banco de la Nación Argentina a partir de diciembre de 2015.

El Presidente del Banco Nación Argentina Economista Carlos Melconíán realizó una Conferencia en el Hotel Sheraton organizada por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) conjuntamente con el Banco HSBC.

En la misma se trataron las nuevas reglas de juego y su impacto en Uruguay. La interiorización necesaria y la capacitación. El impacto en el corto, mediano y largo plazo. El sinceramiento fiscal en Argentina. El mundo va hacia y por ese camino.

El gobierno argentino ha hecho un cambio radical y con el mismo se acabaron los gobiernos argentinos que nos beneficiaban con sus políticas.

En Uruguay es una política que viene implementándose hace bastante tiempo.

Con estas medidas argentinas comenzamos a navegar en nuevas economías internacionales y regionales.

Uruguay puede terminar beneficiándose.

“El gran desafío para Uruguay ante esto es seguir siendo atractivos y competitivos para los argentinos. Si blanquean y conservan los bienes en el exterior es el mejor escenario para Uruguay”.

¿Cuánto cuesta sincerar?

Bienes declarados hasta \$ 305.000: nada

Entre \$ 305.000 y \$ 800.000:

Si son inmuebles nada.

Otros bienes: 5%.

Más de \$ 800.000 declarados hasta el 31/12/2016:

Si son inmuebles: 5%.

Otros bienes: 10%.

Más de \$ 800.000 declarados entre 1/1/17 y 31/3/17:

Si son inmuebles: 5%.

Otros bienes: 15%.

Régimen de sinceramiento fiscal

Fechas importantes	
30 de septiembre 2016	Plazo para suscribir el bono a 3 años y exteriorizar sin pagar el impuesto especial
31 de octubre 2016	Ultimo plazo para depositar las tenencias de efectivo en Argentina
31 de diciembre 2016	Plazo para suscribir el bono a 7 años y exteriorizar sin pagar el impuesto
31 de diciembre 2016	Plazo para exteriorizar pagando la alícuota general más baja: 10%. Después sube a 15%
31 de marzo 2017	Ultimo plazo para exteriorizar cualquier tipo de bien

"Plata en los bancos uruguayos con respecto al dinero que está en Suiza y en Estados Unidos no hay.

Uruguay y Argentina tienen un vínculo estructural pero accidentado.

¿Si exteriorizo algo que tengo en el Uruguay termino llevándomelo a Argentina o se queda en Uruguay y se invierte acá? Es una incertidumbre, está acá...hay que llevarla.

Y si la tenés en la Argentina y exteriorizas ¿queda toda en la Argentina? Y algún tirito acá viene.

El tema es cuando la blanqueas. Estas más pro-activo. Cuando la tenés escondida hasta tenés miedo de ir".

"Me pidieron como Presidente del Banco, si colaboraba con el Banco Nación donde hay sucursales, que acá hay, para que te abra yo una cuenta acá, la puedas dormir acá y quede como que un argentino allá la está haciendo dormir allá. La respuesta fue que sí.

El tema ahí es lo que hoy forma parte en el Sistema Bancario de la discusión de quién quién es y quién trajo la plata, porque si no te hace un ROS (Reporte de Operaciones Sospechosas) el sistema bancario. Es una gran discusión si se hace o

no. Y no solo la plata del exterior. De los cofres de la Argentina también.

Si vos tenés la plata en Argentina tenés que ir a abrir una cuenta en los bancos de Argentina. Salvo que quieras auto y casa que la gastas inmediatamente.

Ahora si vos la tenés acá en Uruguay y me tenés que hacer una cuenta en Argentina, se supone que para evitar pagar te la lleva un amigo y te dice vale tanto y la ingresas al sistema bancario...no sé, son todos los bemoles. Entonces, si bien no está definido, probablemente el Banco Nación te diga que vayas a una sucursal y abrís la cuenta ahí. Es una decisión a darle para evitar costos adicionales.

En el sistema Antilavado se dan casos obvios pero está claro que la mayoría no lo son.

Los banqueros dicen nos vinieron 1000 ROS por lo menos 100 veamos que tienen...si a todos se les hace ROS es una locura.

La cobertura legal legal que dice el banquero es que puedas hacer ROS por todo.

En función de los impactos macro de Argentina, si reactiva Argentina reactivan las importacio-



NUEVA COLECCIÓN de SOFÁS NATUZZI



OPORTUNIDADES EN TODA LA COLECCIÓN
DE MUEBLES CON HASTA UN

50%

DE DESCUENTO

Punta Carretas

Elauri 435 NEW HOME
T. 2711 1115

Elauri 397 OUTLET
T. 2712 0026

Punta del Este

Av. Italia y Atacama
T. 4248 1138

Pocitos

Luis A. de Herrera 1349
T. 2623 1606

Carrasco

Avda. Italia 6190
T. 2604 2546

VIA SONO 

nes en Argentina y algo lucra Uruguay. Siempre es mejor para Uruguay que reactive de que esté en recesión. Si se aprecia el peso argentino, con una argentina más cara Uruguay exporta más y donde se aprecie el tipo de cambio se hace más barato Uruguay.

¿qué se va a hacer para no tener que hacer un blanqueo dentro de unos años nuevamente? Muy buena pregunta, es una pregunta al Presidente Macri. En el país del Presidente Macri la respuesta es que vamos hacia una reforma tributaria.

La consigna es no vamos a mirar para atrás, hasta el 31 de marzo que te entren los elefantes, excepto lo de los bancos. No incluye va a entrar cualquier cosa. Vos laburá tranquilo hasta el 31 de marzo. Ahora si encuentro algo después del 31 de marzo no miro para atrás, lo desarmo.

Suiza brindará información inmediatamente. Estados Unidos hoy no”.

Entonces la pregunta es:

¿es una picardía americana para pasar la aspiradora tres años antes y después va viendo? No lo sabemos...

“Si un argentino tiene un bien acá y lo blanquea debe pagar el impuesto bienes personales en la Argentina. Y se paga al tipo de cambio de la Argentina.

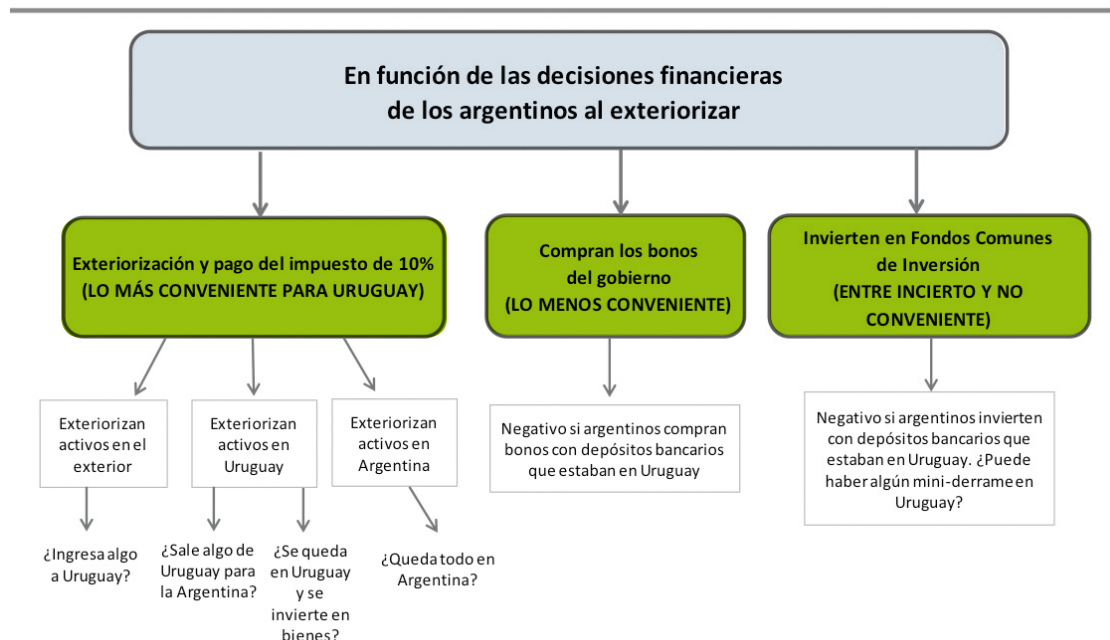
En la declaración jurada uno debe pesificar y según lo que esté el peso es lo que pagará. A lo mejor son los mismos dólares pero se paga más.

La doble tributación está super discutida y nos mandaron al bombo. Yo tengo casa en Uruguay, pago acá y pago allá. De cualquier forma el impuesto del patrimonio te lo toman en cuenta en Argentina para el pago de impuestos personales desde el año 2013.

Si soy uruguayo con propiedades en Uruguay blanqueadas y me mudo a Argentina y nacionalizo no tengo que blanquear allá.

Para el Argentino que vive en Uruguay y tiene propiedades y cuenta en Uruguay debe blanquear en Argentina”.

III. REPERCUSIONES DEL SINCERAMIENTO ARGENTINO SOBRE LA ECONOMÍA DE URUGUAY



REPERCUSIONES EN URUGUAY DEL SINCERAMIENTO FISCAL ARGENTINO EN FUNCIÓN DEL IMPACTO SOBRE LA MACRO ARGENTINA

En función de los impactos macro en la Argentina

Si reactiva la actividad



- Suben las importaciones a Argentina y algo lucra Uruguay.
- Siempre es mejor para Uruguay que Argentina reactive a que esté en recesión.

Si se aprecia el peso argentino (Argentina "más cara")



- Chance para Uruguay de exportar más.
- Chance de que más argentinos viajen a Uruguay.

Upostal
Uruguay más cerca



Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com

¿IN-FORMALISMO o IN-FIRMALISMO?

OTRA "PATOLOGÍA" DEL MERCADO INMOBILIARIO

El INFORMALISMO creciente en las últimas dos décadas, viene causando otra PATOLOGÍA: cada vez más, las Inmobiliarias **NO hacen firmar los FORMULARIOS correspondientes a los clientes...** Ello causa un serio perjuicio a las propias Inmobiliarias y también a los Clientes, ya que así, sólo se depende de la "buena memoria" y de la "buena fé" de los actores involucrados.

Esta situación, va en contra de la seriedad y del respeto (seguridad). Entonces, conspira contra la gestión genuinamente Profesional.

La falta de regulación LEGAL de nuestra actividad, postergada desde hace décadas, permite el crecimiento de esta patología "informal", estimulándose con esa desidia (¿o "complicidad"?) el LIBERTINAJE y el CAOS... algo bien diferente a la auténtica Libertad de Trabajo!

Es así que, muchos clientes, al momento de exhibirle un formulario para su firma, nos responden asombrados (y a veces indignados): **"NO, a mí nadie (otras Inmobiliarias) me hace firmar nada"!** ... Éso también es INFORMALISMO... y de la peor calaña!

Desde el lejano 1992, nuestra CÁMARA INMOBILIARIA, ha venido trabajando en pro de unificar los criterios para la redacción de los FORMULARIOS más usuales de nuestra compleja actividad. Y ése fue el inicio de un proceso hacia el Profesionalismo, con las debidas garantías para el Cliente consumidor y también para la tranquilidad de nuestro trabajo... "Prevenir, es curar", dice un viejo aforismo, que viene siendo olvidado!

Sin embargo, poco se ha difundido la convenciencia de que los clientes firmen los FORMULARIOS que corresponden, para salvaguardar la "frágil memoria" de todos.



Entonces, como veremos, el accionar de nuestra gestión, se somete tristemente a la "veleidad de los hombres" (ARTIGAS), generando un incremento de la incertidumbre, que causa la maligna inseguridad... y luego, lamentables perjuicios, para todos!

A diario, muchos colegas serios se preguntan: ¿por qué este tema resulta un semillero de problemas prácticos cotidianos, con graves repercusiones en el futuro?

En el Instituto de Capacitación Inmobiliaria (ICIU, órgano de nuestra CIU, fundado en el año 2000), hemos hecho en años anteriores, varios Seminarios y Talleres prácticos respecto a estos temas, los cuales, increíblemente, han despertado poco interés. Pero, sin duda, es altamente conveniente que tengamos todos la misma orientación o perfil. Entonces, el consenso que se logre entre los Asociados de la Institución, nos fortalezca a todos. Y generaría también un incremento del respeto por nuestro gremio (dignidad)!

Es importante que el Operador Profesional, ofrezca soluciones solventes a nuestros Clientes, y a la vez, se pueda salvaguardar de frecuentes "olvidos" de ciertos desmemoriados, oportunistas que aprovechan la ausencia de lo acordado debidamente "documentado" y firmado. Porque, lo que queda escrito, trae siempre tranquilidad y seguridad para quienes obran de buena fé, ya que así, nadie tiene el "derecho de olvidarse". Depender de un frágil "Pacto de Caballeros", es someterse a la "suerte"... a la improvisación y a la "viveza criolla", que tanto mal hace al trabajo serio.

"VERBA VOLANT, SCRIPTA MANENT"...

Proverbio latino que significa:

"las palabras vuelan; lo escrito permanece"

Y escribir, además, nos obliga a ser PRECISOS.

Y esa precisión, es un don típicamente Profesional.

EL POR QUÉ Y EL PARA QUÉ DE LOS FORMULARIOS:

Lo que sigue es un extracto de mi reciente libro: "MANUAL-ENCICLOPEDIA DE GESTIÓN INMOBILIARIA (PRAXIS DE LA EXCELENCIA)", Capítulo 16, literal B, que viene bien al caso:

Hablar de los FORMULARIOS usables, es hacer un relevamiento, lo más objetivo posible, de la costumbre imperante en una plaza comercial específica y determinada. Por lo tanto, este literal es aplicable fundamentalmente a la realidad de Montevideo, pudiendo ser extensivo al resto del País... Y de poco interés, quizás, para los Colegas hermanos argentinos, quienes, seguramente, tengan el tema resuelto, de otra manera (mejor y más claro)!

Ya vimos en este libro el cuestionamiento que merece la **"costumbre mayoritaria", que a veces es acertada, y otras veces, no.** Y de cómo, esa distinción no depende necesariamente del consenso o aceptación; **porque muchas veces, esa repetición pacífica, no deja de ser errónea...** cuando es: distorsiva, equivocada, contraproducente y/o perjudicial... como en este caso!

Entonces, no queda otra: DEBEMOS CAMBIAR la "MALA PRAXIS"!

Los formularios que voy a transcribir y analizar (en el literal siguiente), cumplen varias **funciones "externas"**, es decir, **expresan la relación jurídico-comercial con clientes** y otros involucrados en este amplio negocio.

Cumplir funciones **"externas"**, significa que, podrán servir como elementos de **PRUEBA JURÍDICA**, ante la "frágil memoria" de algunos (que se hacen los olvidadizos para no cumplir lo pactado verbalmente), o la "viveza criolla" de otros, que acuden a la confusión y al malentendido, para sacar su oportunista tajada... (**"A río revuelto, ganancia de pescadores"**)!

Lo más importante es que sean **"FIRMABLES" por los clientes...** De lo contrario, podrían ser **"perfectos", pero inútiles!...** Por lo tanto, priorizo lo sencillo y simple, por sobre lo "acabadamente perfecto" desde el punto de vista técnico jurídico.

Porque, si son demasiado "complejos", el cliente (mayoritariamente lego) se excusará de firmarlos (con cierta razón), argumentando que no los entiende, y previamente, deberá consultar con su Asesor Profesional (en general, su Escribano o Abogado)... Entonces, ese formulario pierde eficacia!... Y yo creo, modestamente que, más vale un esquema simple FIRMADO, que un formulario "perfecto y acabado", pero que nadie se anime a firmarlo! *

* Al respecto, he propuesto en varias oportunidades, que se haga una amplia **campaña o estrategia de difusión al público, aconsejando que los**

formularios aprobados como "oficiales" por una Institución (en este caso, la C.I.U.), merecen plena confianza, y por lo tanto, pueden firmarse tranquilamente.

Pero, aún no he tenido mayor eco. Entonces, para superar esa falta de aceptación generalizada (consenso), debemos seguir desgastándonos día a día, tratando de explicar individualmente, las bondades "transparentes" y honestas de nuestros FORMULARIOS... y su necesidad de firmarlos!

=====

CONCLUSIONES:

Es hora de que comencemos esa imposter-gable difusión acerca de la gran conveniencia -para todos- de la firma de los FORMULARIOS fundamentales de nuestra gestión. Ello significaría una cabal defensa del consumidor de nuestros servicios, y a la vez, una gran tranquilidad para nosotros!...

¿no son objetivos positivos y loables a consagrar ya, en el corto plazo?

Entre ellos resalto especialmente: **AUTORIZACIÓN DE VENTA** (y de arrendamiento), **ÓRDENES DE VISITAS**, y la confección -debidamente redactada- de los Boletos de **SEÑA** para reservar arrendamientos, entre otros muchos.

Volveré sobre estos temas, que parecen muy cotidianos, pero sin duda, tienen una gran relevancia práctica! ■



DONDE EL BUEN COMER TIENE LUGAR.

MERCADO DE LA ABUNDANCIA.

MENÚ EJECUTIVO-COMIDA CASERA-PARRILLA-BARRA DE TRAGOS
LOS SÁBADOS A PARTIR DE LAS 22 HORAS TANGOS Y MILONGAS

SAN JOSÉ ENTRE YAGUARÓN Y EJIDO
RESERVAS AL 2901 5102



Ley de inclusión financiera cuenta sueldo

Cra. Tania Robaina

La ley prevé el pago de remuneraciones a través de la cuenta sueldo.

La Ley de Inclusión Financiera estableció un cronograma gradual que pauta distintas etapas hasta alcanzar el acceso a un conjunto de servicios financieros.

En particular, el derecho a acceder en forma gratuita a una cuenta bancaria con una tarjeta de débito asociada o a un instrumento de dinero electrónico, asegurando la posibilidad de realizar una cantidad mínima de extracciones de efectivo y transferencias interbancarias sin costo, y permitiendo el acceso a un medio de pago electrónico con el que realizar pagos directamente en los comercios sin ningún tipo de costo.

Un cambio fundamental que introdujo la Ley fue establecer que es el trabajador, pasivo o beneficiario quien elige la institución en la cual cobrar. Previo a la Ley de Inclusión Financiera era el empleador el que elegía la institución a través de la cual pagar a sus trabajadores.

Asimismo, a partir del próximo 1º de enero de 2017 se extenderá la rebaja del IVA para pagos con Tarjetas de Débito e Instrumentos de Dinero Electrónico, de 2 a 4 puntos (tanto sobre la tasa básica como la mínima).

CUENTA SUELDO: ALGUNOS ASPECTOS OPERATIVOS A TENER EN CUENTA

Los trabajadores tienen hasta el 30 de setiembre de 2016 para elegir la institución en la cual cobrar su remuneración. Pueden optar por cobrar en un banco o en un instrumento de dinero electrónico, que se materializa como una tarjeta prepaga.

La apertura de la cuenta la hace el trabajador (no la empresa). Cada institución tiene su forma de atender al público, pero, en general, los trabajadores deben ir a la institución de su preferencia con la documentación requerida (generalmente se requiere cédula de identidad y copia del recibo de sueldo) y abrir la cuenta o instrumento.

En caso que el trabajador no elija antes del 30 de setiembre, el empleador lo hará por él, previa notificación. En este caso, el empleador deberá abrirle la cuenta en la institución seleccionada.

Se recomienda que tanto la opción del empleado, la elección de la institución financiera por parte del empleador si la última no llegase, o la extensión de seguir pagando en la forma actual hasta abril 2017, se haga por escrito. De esta forma se podrá probar que se han seguido los pasos que determina la propia Ley.

Pasada esa fecha, se puede cambiar de institución luego de transcurrido un período mínimo de un año desde la apertura de la cuenta. Por lo tanto, si se sigue cobrando en la misma institución que ya lo venía haciendo, se podrán cambiar de institución en cualquier momento, siempre que la cuenta tenga una antigüedad mínima de un año.

Excepción transitoria al pago obligatorio por medios electrónicos: **hasta abril de 2017 los trabajadores podrán mantener el sistema actual de cobro, siempre y cuando exista mutuo acuerdo con la parte empleadora.** En las localidades de menos de 2000 habitantes que no cuenten con puntos de extracción de efectivo se podrá continuar cobrando por medios diferentes a los previstos en la Ley incluso más allá de abril de 2017, hasta estén disponibles puntos de extracción de efectivo.

La Ley de Inclusión Financiera establece que los bancos e instituciones emisoras de dinero electrónico no podrán discriminar entre los usuarios y deberán otorgar las mismas cuentas, promo-

ciones y beneficios a todos los trabajadores que lo soliciten.

Inembargabilidad: las sumas acreditadas por concepto de salarios, pasividades y beneficios sociales **serán inembargables por el término de ciento ochenta días corridos a contar desde la fecha en que se realizó la acreditación.** A tales efectos, el empleador o instituto de seguridad social deberá identificar los pagos que realice por tales conceptos.

Si bien la Ley no estableció sanciones específicas para quienes paguen remuneraciones a través de otros medios, por tratarse de una ley de orden público las partes no pueden pactar en contrario de lo previsto en la misma.

Sobre la disponibilidad de cajeros automáticos y la prórroga del plazo de may-17 para las pequeñas localidades debe tenerse presente que los cajeros automáticos no son la única solución posible a la necesidad del acceso al efectivo. Se encuentran los corresponsales financieros, como las redes de pago (Abitab y Red Pagos).



23 años de experiencia en gestión de activos con presencia en diferentes sectores de la economía.

VENTAS - ALQUILERES - TASACIONES

CONSÚLTENOS POR SINCERAMIENTO FISCAL LEY 27260

ASESORAMIENTO JURÍDICO / INVERSIONES / BIENES RAÍCES



Ramón Masini 3208/1104 Tel +598 2707 2755 info@siabinversiones.com
facebook @siabinversiones www.siabinversiones.com Montevideo - Uruguay





Parque Termal Agua Clara

Paz – Calidez – Diversión - Vitalidad



Piscinas

Vestuarios

Duchas Escocesas, Finlandesas y Danesas

Fast-food Restaurant



Hotel Vacacional Daymán

Ambiente Familiar – Distensión – Descanso

Vacacional Dayman

Aire Acondicionado

Termal Agua Clara

Cuatro Barbacoas Techadas

Teléfono, TV Cable y Wi-fi

Cofre de Seguridad

Cobertura de Atención Médica

Frigobar

Servicio de Habitación

Acceso Libre al Parque

Baño Privado

Desayuno Continental

Inmersos en la tranquilidad de Daymán – Salto
(Ruta 3 Km. 478)

www.serviciomutuo.org.uy - 29025535 / 29017945



Tenemos la llave de su futura vivienda



CASA CENTRAL
Colonia 1577
Tel.: 2409 8591
casacentral@sigaloavarela.com

SOLYMAR
Giannattasio Km. 23.500
Tel.: 2696 1762
solymar@sigaloavarela.com

SALINAS
Av. Julieta Nandú
Tel.: 4376 8360
salinas@sigaloavarela.com

PUNTA GORDA
Gral. Paz 1428
Tel.: 2604 3340
puntagorda@sigaloavarela.com

LOMAS DE SOLYMAR
Giannattasio Km. 26.200
Tel.: 2696 5271
lomas@sigaloavarela.com

ATLÁNTIDA
Calle 11 y 18
Tel.: 4372 3426
atlantida@sigaloavarela.com

SHANGRILÁ
Av. Calcagno
Tel.: 2682 6995
shangrila@sigaloavarela.com

EL PINAR
Giannattasio Km. 28.500
Tel.: 2698 5803
elpinar@sigaloavarela.com

PARQUE DEL PLATA
Interbalnearia Km. 49
Tel.: 4375 6678
parquedelplata@sigaloavarela.com

LAGOMAR
Giannattasio Km. 21.200
Tel.: 2682 4266
lagomar@sigaloavarela.com

PINAMAR
Interbalnearia Km. 36.200
Tel.: 4376 3314
pinamar@sigaloavarela.com

www.sigaloavarela.com



Marcus Lemonis



Lic. Diego Borges
Licenciado en Marketing por la UDE
Director de Consultora
De la Bahía Inteligencia Estratégica
Asesor de empresas en la región
e investigador de mercado.

TRES P PARA EL ÉXITO

Hay fórmulas que por lo simples sorprenden ($E=mc^2$) y nos vuelven a convencer de que las cosas pueden administrarse con un grado de complejidad razonable, y que no se necesitan ecuaciones diferenciales para resolver el quid de la cuestión, sobre todo en lo que refiere a los negocios y su proyección de éxito.

Es así que encontré, probablemente como muchos de ustedes, la maravillosa fórmula de Marcus Lemonis (buscar en youtube: "El socio " – o "The profit"), cuya filosofía de análisis y gestión se resume a tres palabras:

- PEOPLE
- PRODUCT
- PROCESS

Con esta poderosa tríada de vocablos, que en inglés, para simplificar aún más, comienzan con P, Lemonis logra, una y otra vez, detectar fortalezas, debilidades, habilidades, amenazas, posibilidades de proyección futura positiva o negativa, y, lo que es más desafiante aún, logra decidir en cuestión de horas, si debe o no invertir en un determinado negocio, y qué variables debe modificar para proyectarlo de una manera descomunal.

Lo más increíble de todo, es que **no se trata ni de una ficción, ni de una evaluación teórica, sino de un conjunto de casos reales, con los que el individuo en cuestión, ha logrado amasar una gigantesca fortuna**, que aparenta ser, solo la punta del iceberg de su desarrollo.

Vale la pena entonces, ponernos a analizar las tres P de Lemonis, de modo de encontrar una forma simple de utilizarlas en todo tipo de empresa y emprendimiento.

LA GENTE ESTODO

Ese es el primer axioma. Quienes hayan visto alguna vez un solo video de El Socio, encontrarán que la mayor virtud de Lemonis es la capacidad de evaluar el carácter de las personas clave en el negocio que esté analizando. **El carácter es la clave para generar el entorno de confianza interno en las empresas, que luego repercute en las relaciones con todos los canales clave en cualquier tipo de negocio:** proveedores, distribuidores, clientes, y, por sobre todo, empleados.

Si la primera P (People) falla, no vale la pena seguir adelante. Esa es la conclusión.

En mis casi 20 años asesorando todo tipo de empresas, en el sector industrial que se les ocurra, he podido observar el poder de la gente. Para bien y para mal. He visto construir y destruir valor, solo por el cambio en la gente, y por los cambios experimentados por la gente. Y cuando hablo de gente, hablo de la gente clave, comenzando por los directores de las empresas, porque **las empresas son el reflejo de quienes las dirigen**.

Si tenemos una dirección desconfiada, generaremos una organización donde la confianza no exista, ni entre los funcionarios, ni entre las empresas que apoyen el desarrollo de diferentes áreas, ni de los canales y mucho menos de los clientes. Por el contrario, si tenemos directivos líderes, que basan sus relaciones en la confianza, la empresa (y la energía en ella) fluye, se mueve de forma natural y crea valor (si, valor económico).

La capacitación, el coaching, la alineación es-



Batlle y Ordóñez 409 | San José de Mayo | Uruguay ROU
4342 8888* gutierrezlarre.com

MIEMBRO DE



ESTAMOS EN



GARANTÍA DE CONFIANZA

tratégica, la escucha, el liderazgo positivo, son conceptos que NO SON PERORATA, son claros influyentes en el desarrollo de la gente, y, por lo tanto, de la empresa. La gente ha cambiado en este siglo, como cambia siempre. No pretenda ir contra la cultura actual, que requiere de más influencia que rigor, de más exploración de la creatividad, que marcos rígidos e inamovibles. Piense, vea, lea y escuche: **qué empresas crecen? Aquellas donde las empresas realmente parecen ser importantes (porque lo son, pero además lo parecen).** Las personas quieren realizarse, y el trabajo es una parte muy importante de ello. No los coarte, no los ate, deje que den lo mejor de sí mismos, deje que aporten, que construyan, que sumen, y sume usted también.

PRODUCTOS PARA EL HOY

Cuando mencionamos la segunda P, PRODUCTOS, hablamos de toda su propuesta de valor, la famosa respuesta a la pregunta más importante: **¿Qué hace Usted, para quién?** Definir un producto es definir también un segmento, un mercado de competencia, un canal de comunicación y de conveniente acercamiento al cliente, un formato de entrega, un valor y un precio. El producto lo concentra todo. El cliente no ve partes (empaquete, contenido, brochure, propuesta, cantidades, servicio pos venta), el cliente ve un todo. Ese todo es el PRODUCTO desde el punto de vista del cliente. Los clientes no dicen: "se destaca por su logística", o "tiene un excelente nivel de atendimento", los clientes hablan de su empresa, de sus productos y de su gente. Responda de nuevo: ¿Qué hago, por quién? ¿Resuelvo problemas? ¿Soluciono el futuro? ¿Creo ambientes de realización personal? ¿Soy un consejero o un intermediario? ¿Qué soy, para quién? Esa es la cuestión central en cada momento. Esa es la entrega de valor por la que sus clientes están dispuestos a pagar. No por una cosa, no por un conjunto de cosas. Por el todo. El conjunto. El producto.

Productos para hoy, quiere decir que su producto cambia, siempre, desde la perspectiva del cliente, que, en su percepción lo termina de

construir. Lo enmarca y lo encuadra y lo encasilla en una categoría, con X competidores y para X situaciones de necesidad. Evolucione constantemente, junto con el cerebro de sus clientes, que se expande en su comprensión del universo de satisfactores minuto a minuto, gracias a la sociedad de la sobreinformación y a la integración conceptual de los comentarios, las opiniones y los juicios de los demás. Mírese de lejos, y vea lo que ve el cliente cuando lo mira. Ese es su producto. ¿Compraría? ¿Compraría de nuevo? Si las respuestas son negativas, cambie. Si son positivas, siga evolucionando, pero nunca se quede quieto.

PROCESOS QUE ACERQUEN Y FIDELICEN

La tercera P de Lemonis, son los Procesos, y aquí está el sector más complejo e integrador del asunto. Hablar de los procesos en la empresa es ir de Pe a Pa, pasando por todos los rincones. **Todos sus procesos, aún los que parecen más internos, repercuten en sus clientes y en sus relaciones (que a la larga repercuten de nuevo en sus clientes).** Si sus procesos de compra solo miran el precio, su producto difícilmente se destaque por valor (tal vez si por costo – y hasta por ahí nomás); si sus procesos de selección de personal solo se rigen por los aspectos formales del posible empleado, su ambiente de trabajo nunca fomentará la creatividad; si sus procesos de entrega se adecuan solo a sus propias necesidades, difícilmente logre respetar las necesidades particulares de sus clientes; si su proceso de distribución no está basado en relaciones ganar-ganar, no dude que no estará construyendo asociados fieles, sino simples situaciones oportunistas que tienen poco futuro y erosionarán al final su imagen y su negocio.

Identifique sus procesos clave (internos y de relacionamiento externo) y ponga el foco en ellos, junto con su gente, porque al final todo se integra en su propuesta de valor, que para el cliente simplemente es su producto.

Ah, y no se olvide, busque "El Socio" en youtube, con cuidado, pues crea adicción. ■



www..com.uy

encontrá todo lo que buscás en:

gallito.com

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya realizó importantes gestiones para la actividad del sector frente a la AFIP de Argentina, sobre las consecuencias del Sinceramiento Fiscal.

Con motivo del proceso de “blanqueo de capitales” o Sinceramiento Fiscal, también denominado Exteriorización de Capitales, que esta llevando adelante el Gobierno del Presidente Ing. Mauricio Macri en la República Argentina, la Administración Federal de Ingresos Públicos: AFIP, (el equivalente de nuestra DGI), solicitó a través CUCICBA (Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires) mantener reuniones técnicas con CIU, a los efectos de despejar dudas.

El día martes 6 de Setiembre pasado, una delegación de la CIU compuesta por el Vice-Presidente Luis Silveira, el Pro-Secretario Marcelo Nieto y el Director de Relaciones Internacionales Wilder Ananikian, mantuvieron una muy provechosa y aclaratoria reunión con las Autoridades del Ente Argentino, con referencia a las tasaciones que deberán solicitar de las inmobiliarias uruguayas los clientes argentinos que ingresen al sinceramiento fiscal.

En la misma se logró establecer el reconocimiento de la CIU, como órgano institucional y profesional aglutinador de la actividad inmobiliaria de nuestro país, para realizar las tasaciones necesarias, por parte de los asociados con la debida idoneidad.

La reunión y el relacionamiento a consecuencia de la misma fue tan fructífero para ambas partes, que las propias autoridades de AFIP solicitaron una nueva reunión, esta vez en Montevideo, para terminar de cerrar temas operativos pendientes. En nuestra ciudad se aclararon detalles del funcionamiento y de las comunicaciones necesarias, además del envío de notas desde ambas partes, para su correspondiente difusión.

En breve, los asociados de CIU, recibirán la información completa consensuada sobre este tan importante tema.



¿qué pasó?

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) continúa realizando Reuniones Zonales de Trabajo y Camaradería con Show de Pizzas.

El motivo es actualizar información, escuchar sugerencias e intercambiar ideas sobre diferentes temas del acontecer de nuestra profesión:

- Próxima aplicación de la normativa sobre Lavado de Activos.
- Actualidad y los plazos de la Inclusión Financiera.
- El Proyecto de Ley de la Actividad Inmobiliaria que impulsamos.
- CiuNet, la Plataforma Intranet exclusiva para socios CIU.
- Property, el software de administración de propiedades.
- Todos los detalles sobre FIDECIU: nuestra Garantía de Alquileres propia, ya activamente operando y en constante desarrollo.

Estas Reuniones Zonales son de suma importancia para la Cámara ya que se obtiene la opinión de la masa social, fundamental para cumplir la tarea de la CIU de canalizar y ejecutar la voluntad de sus socios.



Reunión Zonal Carrasco



Reunión Zonal Juventus



Reunión Zonal Nautilus



Reunión Zonal Hermanos Morgade

¿qué pasó?

ADIPECIDEM (Cámara Inmobiliaria de Punta del Este y Maldonado), realizó la Charla sobre TASACIONES INMOBILIARIAS apuntando principalmente a repasar los conceptos básicos de la tasación poniendo especial atención en los aspectos importantes en cuanto a la elaboración formal del informe final de evaluación. La charla estuvo a cargo del Sr. Rematador Pablo Ponce de León y se dictó en el salón del Complejo ANCAP (Avda. Gorlero y calle 30).



El viernes 30 de setiembre se realizó el 26º Congreso de Entidades Asociadas, segundo de este año, en Punta del Este, organizado por ADIPECIDEM (Cámara Inmobiliaria de Punta del Este y Maldonado)



Arrendamientos Urbanos en la Inclusión Financiera.
El Dr. Alberto Puppo Lombardo realizó el Seminario Taller de las Nuevas Responsabilidades y sus Consecuencias.
El objetivo es actualizar las características de las normativas de los alquileres, analizando las variables de los sistemas vigentes, incluyendo las cláusulas habituales y las especiales, con las diferentes consecuencias en los operadores inmobiliarios. El mismo fue brindado en forma gratuita exclusivamente para los socios CIU.



Organizado por el ICIU y la CIU de forma gratuita y exclusiva para socios CIU, se realizó el taller "Coaching Aplicado a la Empresa Inmobiliaria". Fue brindado por el Lic. Edgardo Martínez Zimarioff, Presidente de la Asociación de Facilitadores del Potencial Humano, Post-Graduado en Coaching, con años de vasta actividad docente en temas de Liderazgo y Neurociencia, y decenas de cursos brindados en Institutos de Formación Profesional, Organizaciones Públicas y Empresas Privadas titulado "Técnicas y Recursos Gerenciales de Aplicación Cotidiana".

El objetivo del mismo fue poder apreciar las fortalezas y el potencial de todas las personas que integran las inmobiliarias. Optimizando los recursos naturales que cada una posee, y en forma práctica, gestionar formas de trabajo adecuadas y de creciente rentabilidad.





DS Producciones

TODO EN UN SOLO LUGAR



STAND UP - SHOW DE FLAIR - BAILARINES - CONDUCCIÓN - MAESTROS DE CEREMONIA - MÚSICA EN VIVO



FIESTAS - DESPEDIDAS - ANIVERSARIOS - EMPRESARIALES - EVENTOS



DS Producciones

EL LUGAR DE TUS ARTISTAS

info@ds.com.uy - www.ds.com.uy - cel.: 094 312 540

Tecnología de Irradiación, una solución que ya debería estar disponible.-



Anibal V. Abreu

En estos días está en la opinión pública la gran preocupación por temas de salud que son serios. Se han registrado casos de **Listeriosis, con personas fallecidas**. Pero esta situación no es nueva, las llamadas ETAs (o sea las enfermedades transmitidas por los alimentos), son amenazas que hace muchos años que están presentes. En efecto las bacterias *E.coli* (*Escherichia coli* en sus diferentes cepas) y la *Salmonella* son causa de intoxicación alimentaria, asociadas a comer alimentos crudos y/o contaminados, con estimaciones de muchos casos de infección y de muertes anuales en el mundo, no son excepción en Uruguay. Estos problemas pueden ser solucionados con una política de estado de disponer de tecnologías capaces de solucionarlos.



Llevémoslo a la vida diaria, supongamos que comenzamos nuestro día con un desayuno fresco de frutas, comemos algún pan o cereales con lácteos, queso o manteca y nos vamos al trabajo. Antes de llegar a la oficina cumplimos con los exámenes que nos encargo del médico y al llegar tomamos un té y después compramos una ensalada de frutas pre cortadas o un alfajor para comer al medio día. Al retorno pasamos a mirar regalos para nuestro aniversario y no nos olvidamos de comprar un entretenimiento para nuestra mascota. Para la noche planeamos una ensalada de vegetales frescos para combinar con panchos o hamburguesas y unas mandarinas frescas... No hay nada que nos llame la atención, sin embargo, a lo largo todo este día, pudimos haber estado cubiertos por la seguridad de productos irradiados y por lo tanto a salvo de enfermedades y carencias de calidad en los productos que manejamos. En efecto, las frutas, los alimentos y la calidad de su envase y/o el rendimiento de las tintas de los envoltorios de los mismos; la jeringa, el algodón y otros materiales que se usaron durante los exámenes médicos, y hasta el rendimiento de los neumáticos y otras partes del auto han mejorado, mientras el color de la piedra semi preciosa de la alhaja que nos llamó la atención para el regalo de aniversario tiene una mayor armonía estética. Los vegetales, las frutas, la carne industrial para hamburguesa, las especias de los embutidos, el alfajor y hasta el regalo para entretener al perro pueden haber sido tratados por irradiación y no han sido expuestos al calor o a sustancias químicas durante el proceso, no requiriendo cuarentena. Son más seguros y tienen menos probabilidades de microorganismos o insectos potencialmente nocivos y responsables de acortar su vida de góndola, además están en nuestra mesa porque se evitó su pérdida post cosecha.

La irradiación por electrones acelerados, rayos gamma o rayos X, ha sido contemplada como alternativa de solución para problemas de calidad y salud. La misma consiste en exponer el producto a un campo de energía electromagnética por un tiempo controlado y los efectos pueden ir (dependiendo del tiempo) desde pasteurización, hasta esterilización.

Una pregunta frecuente del consumidor es: ¿Queda radiactivo el alimento? La respuesta es no. Irradiación y contaminación radiactiva son conceptos diferentes que se confunden a menudo. La irradiación es sinónimo de exposición o sea el producto sufre efectos biológicos o químicos al ser sometido al campo de energía. Otra cosa muy distinta es la contaminación radiactiva que se produce cuando el producto toma contacto accidentalmente con material radiactivo, lo cual en esta aplicación es imposible.

Los efectos beneficiosos provocados en los alimentos son microbiológicos (eliminación total o parcial de microorganismos que dependiendo de la dosis puede ser desinfestación en caso de insectos, larvas etc.; pasteurización, de contaminación esterilización) y también efecto fisiológico (inhibición de brotación, enlentecimiento de maduración y cambios en permeabilidad de paredes celulares).

Se trata de una tecnología que evita las enfermedades transmitidas por los alimentos (ETAs), las pérdidas post cosecha y permite acceder a nuevos mercados cuando se utiliza como medida fitosanitaria y para extender vida útil. En el caso de Uruguay, como país productor de productos agropecuarios, estos tres aspectos son igualmente importantes.

No hay variaciones en la temperatura del alimento, permite el procesamiento de productos con geometría compleja en sus embalajes lo cual es una gran ventaja, presenta un alto grado de compatibilidad con la mayoría de materiales y materias primas sin exigir embalajes especiales. No produce emisiones tóxicas ni residuos de ningún tipo para el medio ambiente.

Es de una aplicación multipropósito, los productos médicos desechables que encabezan la lista de comercialmente irradiados del mundo. Sin olvidar otras aplicaciones como ser la esterilización de tejidos humanos y preparados medicinales desarrollados a partir de procesos biológicos. En el caso de los materiales y empaques, la radiación por su energía y penetración puede tratar prácticamente cualquier material independien-

temente del embalaje del producto final lo que garantiza su esterilización. No genera cambios organolépticos en el caso de los alimentos, evitando enfermedades, el uso de agroquímicos, sumado a los efectos beneficiosos en las propiedades de los materiales, por ejemplo en el rendimiento de neumáticos y componentes plásticos, esterilización de material médico descartable entre otras varias aplicaciones.

Pero para un país productor de alimentos, la preocupación no es solamente desde el punto de vista de salud, también inquietan las pérdidas por cosecha originadas por insectos, bacteria y hongos, que generan enfermedades en las frutas que se pueden impedir y de esta forma evitar las pérdidas en dinero que son importantes no solamente desde el punto de vista comercial sino fundamentalmente social, porque un país como el nuestro no puede perder alimentos ni mucho menos oportunidades de divisas en nuevos mercados.

En el mundo, esta solución está disponible, en USA por ejemplo es garantía de calidad, en mercados europeos también desde hace muchos años, después de un largo proceso en años de información y mitigación sobre la aplicación de la irradiación y sus efectos beneficiosos, con las grandes ventajas mencionadas.

En América, se han desarrollado proyectos con millonarias inversiones en recursos técnicos y humanos, en equipos y en información desde hace más de 40 años, que hoy se cristalizan en la disposición del servicio en los principales mercados, como ser Argentina, Brasil, México. En el entendido de que estas soluciones son asunto de los Estados, porque lo importante es disponer del servicio, si es privado mejor, pero si no es así debe ser el estado, hablamos de vidas y de pérdidas económicas de alimentos.

¿Qué pasa en Uruguay?

Uruguay, siendo de los pocos países que no dispone de este servicio en su mercado (junto con Paraguay), en lo que parecía una comprensión

cabal de la importancia de disponer de soluciones de este tipo, después de un periodo de pre factibilidad a comienzos de la década del 2000, finalmente en el 2008 comenzó con una etapa piloto de aplicación de la tecnología liderada por el LATU, buscando lograr los objetivos planteados de disponer de un equipo piloto, sancionar la normativa de aplicación de la tecnología, conocer el mercado y la oferta tecnológica que era el camino hacia la etapa industrial. Es obvio que la inversión del Estado era dirigida a la prestación del servicio por parte del sector privado, pero si el privado no surge debido a las particularidades del mercado, como ha sucedido en otros países (ej. México) la necesidad de disponer del servicio debería pasar a ser resorte del estado.

En este proyecto se alcanzaron todos los objetivos planteados, se creó por decreto del PE, un Comité Nacional de Irradiación, interinstitucional, abierto y multidisciplinario, fue tomado como ejemplo por el Organismo de Energía Atómica que financió equipos, capacitación y actividades. **Pero sorpresivamente, se le soltó la mano al proyecto, porque los gastos eran mayores a los ingresos, o sea de golpe dejó de ser un proyecto de introducción de una tecnología y se transformó una inversión exitosa en un gasto.** Cabe destacar que se trataba de una inversión que era ridícula comparada con las realizadas en los países de la región en tiempo y en recursos para alcanzar los mismos resultados. (En Uruguay el equipo tuvo un costo de U\$S 720.000 más los gastos operativos que no llegan a 2 millones de U\$S, los países vecinos han invertido decenas de millones de dólares con los mismos objetivos)

Sucintamente, después de mucho esfuerzo en recursos humanos y materiales, un problema de todos no tiene aún solución. No hay un servicio capaz de solucionar en escala y con contundencia estas dificultades como complemento a las políticas de solución a estos problemas que deberían existir, a pesar de la cooperación internacional con los organismos como el Organismo Internacional de Energía Atómica y los buenos oficios de la oficina contraparte local que ha sido muy importante.

El Uruguay cae cada tanto en situaciones de desidia en la que unos pocos manejan lo que es asunto de todos desde ventanitas muy pequeñas y cuando reaccionamos se perdió mucho...

Por ejemplo se esgrime que la inversión está en rojo respecto a los números. **Si es una inversión nunca está en rojo**, porque de lo contrario se estaría considerando un gasto. Es obvio que en una planta piloto los egresos son mayores que los ingresos. Lo cual evidencia que no se entendió el concepto de inversión para encontrar una solución técnica contundente a problemas sociales que involucran muertes por un lado y aspectos de calidad de la industria por otro, o sea mercados, lo más importante para un país exportador y tomador de precios... Eso pasa aquí en Uruguay.

¿Que las instituciones involucradas hasta no tienen como objetivo principal este tipo de soluciones? En el entendido de que la mala gestión no lo es solo resultado de objetivos equivocados, sino también por la falta de previsión y responsabilidad en la formulación de los proyectos, aquí hay un ejemplo claro del porque el País Productivo que tanto se mencionó en el "País de primera" hasta hoy es una expresión de deseo. Porque desde el ángulo de las instituciones que se supone que deben formular, proyectar y ejecutar proyectos tecnológicos para cristalizarlos

directamente en la industria esa argumentación se debería haber esgrimido antes del involucramiento en un tema país y no después de comprometido, hace una década y media...

¿Se pregunta el lector quien gana con esto? Nadie, eso si alguien corto la cinta, pero ¿quién pierde? perdemos todos los uruguayos...

Los grandes problemas que necesitan soluciones firmes y sólidas siguen sin disponer de esta oportunidad de solución. Las frutas, los alimentos, la calidad de los envases, materiales médicos y productos que demandan tecnologías que solucionen de raíz estos problemas como el tratamiento por Irradiación o Ionización siguen estando en el debe.

Uruguay es grande aunque los azotes de la pequeñez lo castiguen, pero la grandeza se evidencia también en el carácter como nación, en la acción y en la inacción. Para elegir soluciones que salven vidas y fortalezcan la salud económica del mismo, no puede temblar el pulso a la hora de adoptar soluciones serias y de raíz para problemas serios. Eso ha hecho grande a nuestro país y no la postura de minimizar los hechos en lugar de ocuparse de ellos por parte de los responsables de encontrar las soluciones, ese País es el que nos negamos y nos resistimos a perder...



¿A qué tipo de cambio facturar el IVA en la primera venta de inmuebles?



Cr. Alfredo Kaplán
Director del Estudio Kaplan
(Asesor Financiero de APPCU)



Más de un vez ha ocurrido y se ha planteado, el hecho de haber prometido vender una cifra durante la obra con un dólar a \$ 20 y el día de la entrega del inmueble, el dólar estaba por ejemplo a \$ 30, y había que hacer factura el día de la entrega real o ficta del inmueble.

No era una situación justa, pues obligaba a pagar el IVA sobre una cifra distinta a la que se había cobrado las distintas partidas del precio. Recientemente el 5/09 salió publicado un decreto al respecto, que pasamos a reproducir: "VISTO: el artículo 111 del Decreto nº 220/998 de 12 de Agosto de 1998.

RESULTANDO: que la norma referida en el Visto establece la forma de cómputo del Impuesto al Valor Agregado en los casos que existen reajustes que generan diferencias entre los importes liquidados y lo efectivamente pagados.

CONSIDERANDO: conveniente modificar la determinación del Impuesto al Valor Agregado sobre los anticipos a cuenta de precio expresados en unidades diferentes a la moneda de curso legal de manera de alinearlos con el tratamiento correspondiente en el Impuesto a las Rentas de las Actividades económicas.

ATENTO: a lo dispuesto por el artículo 7º del Título 10 del texto Ordenado 1996.

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA
DECRETA:

ARTICULO 1º.- Agrégase al Art. 111 del Decreto nº 220/998 de 12 de Agosto de 1998 el siguiente inciso:

"Para hechos generadores acaecidos a partir del 1º de Setiembre de 2016, el cómputo de los ajustes referidos en el inciso anterior se iniciará desde el momento en que se hubiera operado la entrega del bien o se hubiera prestado el servicio, salvo norma expresa en contrario"

ARTICULO 2º.- Comuníquese, publíquese y archívese."

A partir de allí la situación es la siguiente, habrá que realizar dos facturas por la venta del inmueble:

a) Una en pesos (\$) por lo cobrado hasta el día de la ocupación en pesos uruguayos.

b) Otra por el saldo ocupación y post ocupación en dólares (USD).

Obviamente ambas facturas sumadas tienen incluido el 10 % de IVA.

Recordamos la importancia de facturar los gastos de conexiones, reglamentos, planos, etc. concomitantemente con la factura "b" para que esté facturado con el IVA al 10 % de las ventas.

La vigencia, tal como se detalla en el decreto adjunto, es para aquellos inmuebles que se entreguen a partir del 1º de Setiembre de 2016. ■

Con música, todo es mejor!



GABRIEL FRÍAS - CANTANTE PARA LA TERCERA EDAD
CEL: 099 143 901 - MAIL: GABRIELFRASCANTANTE@GMAIL.COM

CONFIANZA, en el promotor y en el negocio.

Este mundo de turbulencia y de ánimos intermitentes, nos vuelve a poner en el tapete un aspecto básico que está en el alma del relacionamiento humano (cualquiera éste sea): la confianza.

Tal vez en épocas de vacas gordas, no se mire con estricta minuciosidad este aspecto y por ahí se soslaya más, no dándole la importancia debida.

Es palmario, por ejemplo, como habían perdido la confianza los argentinos en el anterior gobierno de su país y las inversiones domésticas y foráneas, se esfumaron. El actual gobierno, con todos los problemas por resolver, inspira confianza.

Los valores se perciben a través de motivaciones y estímulos por los cuales las sociedades se mo-

vilizan. Los objetivos que nos trazamos y como debe ser la búsqueda de los mismos, exteriorizan nuestros valores.

Una gremial y sus asociados ponen en juego y deben hacer primar una actitud de seriedad, de responsabilidad, socialmente compartida, valores que están imbuidos, que constituyen el cerno de una relación comercial y amistosa.

Los promotores compatriotas una vez que iniciaron el proyecto inmobiliario y pese a todas las adversidades que pueden devenir en casi un lustro de gestionar aquél, terminan el citado proyecto y el inversor o consumidor final sabe que eso acontecerá. El edificio verá la luz y luego las unidades se venderán en el pozo, al final o se arrendarán pero nadie pone su dinero en un saco roto. Nadie. Harina de otro costal es si el negocio salió con buenos números o no...

Una nota de La Nación de estos días, dice que solo los ladrillos resistieron los cambios de modelo. Transmite el periodista Javier Blanco del citado matutino argentino, que ni la volátil tasa de interés, ni la apuesta por el dólar fueron tan rentables como los ladrillos...en los últimos 35 años en la Argentina.

El inmueble resiste los embates del tiempo; el inmueble es un bien que queda instalado como un mojón de estabilidad, de statu quo, de apuesta



Esc. Aníbal Durán Hontou
Gerente APPCU

al porvenir. El inmueble es tangible y no está invadido por los humores del mundo financiero y bursátil.

Pero además las tasas siguen por el piso y el dólar continúa con su volatilidad ya casi consuetudinaria.

La compra de un inmueble en un período de 20 años es más negocio que una inversión financiera. Además en el decurso de ese tiempo, el inmueble comprado por ejemplo como renta, se alquila teniendo una serie de beneficios adicionales, si se compra bajo el amparo de la vivienda de interés social.

Acoto reproduciendo conceptos de nuestro asesor Villamide, algunos compatriotas adelantándose al final del secreto bancario, han salido a comprar inmuebles. Pero lo hacen, además, por confianza en la plaza.

Entonces, estos componentes nos hacen ser por lo menos cautos. Si al buen negocio que en el transcurso del tiempo significa comprar una propiedad, sumamos la buena reputación de nuestros promotores, donde se puede invertir sin balbuceos, esperemos un horizonte tal vez no tan oscuro como en un vistazo inicial puede aparecer. Es un anhelo impostergable que el inminente convenio salarial no tronche las expectativas y que nos contemplen varias reivindicaciones aún pendientes. ■

LO SABEMOS

Encontrar el hogar de tu sueños,
es como salir campeón!



Jugá conmigo!

Tenemos pedidos concretos
y compradores para su propiedad.
Esperamos su llamado para
tasar rápidamente su inmueble.

Av. Joaquín Suárez 3398 esq. Lucas Obes
Tel. 2200 1515*

www.ricardogorga.com.uy



Combinar aromas y sabores es un arte



Ing. Eduardo Lanza

Cuando al famoso barman español Pedro Chicote le preguntaron por qué se había dedicado a la coctelería, contestó sin vacilar: “me fascinó sobre todo, la posibilidad de combinar miles de sabores y aromas. Tantas frutas diferentes y exóticas, licores dulces o amargos como el bitter y casi siempre las burbujas, de los refrescos o de los espumosos, que tanto ayudan a resaltar todos los aromas”. Chicote desarrolló casi toda su carrera en el hotel Ritz de Madrid, para convertirse en un referente absoluto de su profesión a nivel europeo. Al retirarse había escrito 4 libros y no sólo de cocteles, también de vinos y licores de todo el mundo. Sus recetas llegaron a sumar más de 800 de diversas combinaciones. Y de eso se trata el mundo de los cocteles, que no son solamente sinónimo de alcohol, porque cada vez más, los de frutas se imponen, adaptándose a las tendencias actuales.


Los clásicos

Pero en la categoría de los clásicos, los creados hace más de un siglo y que aún mantienen vigencia, la seducción no radica en su complejidad. El gin, un destilado de cereales que se condimenta con las bayas del enebro y otras hierbas, para darle un aroma muy delicado, se combina con

hielo picado, jugo de limón y azúcar, para dar vida al delicioso Gin Fizz. Y más simple todavía, pero muy refrescante y veraniego, el Gin Tonic utiliza sólo las dos bebidas que le dan su nombre. Hoy se estila agregarle una rodaja de pepino para que luzca mejor en la copa. Creado allá por los años 20 en Florencia, el Negroni lleva el nombre del conde italiano, que siempre lo pedía a su barman preferido. En base a Cinzano Rosso, hielo y Campari, es otra receta simple que no pierde actualidad. Pero hay otros clásicos que perdieron pie a lo largo del tiempo y sin embargo pudieron resucitar con mucho vigor.

El Spritz causa furor

Creado hace 100 años, el Spritz dormía una siesta injusta. Eran tiempos de la ocupación austríaca del norte de Italia, cuando los soldados germanos agregaban agua al vino blanco local para suavizarlo. Luego vino el toque que un tal Giuseppe Barbieri le dio, agregándole Aperol, un licor de su creación, a base de hierbas aromáticas y cáscaras de naranjas amargas que le dan su atractivo color. Su fórmula nunca se reveló pero hoy pertenece al Gruppo Campari, responsable de una sensacional campaña publicitaria que dio origen a esta “ola naranja” como se la conoce en Europa. La preparación ha cambiado y el vino blanco se sustituyó por el Prosecco, un espumoso típico del Véneto y a veces en lugar de soda se le agrega tónica, con lo cual se refuerza el gustito amargo del coctel. Con una rodaja de naranja y abundante hielo, se sirve en una copa grande, parecidas a las que hoy se usan para los vinos tintos de alta gama.



Menores ventas exigen innovar

Una nueva tendencia en cocteles aparece hoy y es impulsada por las cambiantes modas, que a veces producen fuertes caídas de ventas. Y muchas marcas famosas de licores tradicionales las están sufriendo. Ya casi no se usa la copita dulce y licorosa del final de una cena bien regada. El Grand Marnier es un cognac basado en licor de naranja triple seco, término que indica una destilación exigente de tres etapas. Su secreto son las cáscaras de naranja cultivadas en la isla de Curacao, en el Caribe y su fama se extendió a lo largo del siglo XX. Hoy día la marca impulsa su uso en el burbujeante Grand Mimosa, que combina una parte de licor, una de jugo de naranja y tres de champagne. El jerez andaluz, tan apreciado por los británicos y un clásico infaltable de los distinguidos clubes londinenses, también sufre los embates de la moda. El Tío Pepe ya no cuenta con la demanda de otras épocas y entre sus nuevas propuestas dio luz al Rebutito. Esta creación asocia al prestigioso vino blanco de Andalucía al

jugo de lima, a la hierba buena y al jugo de lima con azúcar y hielo para generar un trago de bajo tenor alcohólico, muy refrescante e ideal para el verano.

Es la hora de los mocktails

Son novedosos y abanderan la tendencia saludable, porque no llevan alcohol y se apoyan sobre todo en las frutas exóticas como la granada. También se les llama los “simulados” porque el término inglés proviene de ‘mock’ (imitar) y ‘cocktail’. La sociedad, mucho más preocupada por la salud es bien considerada por los profesionales, que crean nuevas composiciones en base a jugos de frutas o té o café frío y con helados sin azúcar. En resumen, el de los tragos es un mundo casi infinito, que da mucho lugar a la creatividad de los expertos que se dedican a él.

FISCAL PARADISE

Next Exit



Cr. Fabián A. Biasco
Master en Derecho y Técnica Tributaria
crfabianbiasco@gmail.com



Proyecto de Ley - Paraísos Fiscales

El 11 de julio de 2016 el Poder Ejecutivo (PE) envió a la Asamblea General un Proyecto de Ley que contiene normas de convergencia hacia los estándares internacionales en materia de transparencia fiscal, prevención en el lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

El Capítulo III de dicho cuerpo, contiene disposiciones impositivas que pretende desalentar el uso de entidades de países, jurisdicciones y regímenes de baja o nula tributación: "Paraísos Fiscales" o "Paraísos".

Por el presente artículo, pretendemos informarles al respecto.

I. Paraísos

Se otorga al PE la facultad de establecer las condiciones y/o la nómina de países, jurisdicciones o regímenes especiales a ser considerados de baja o nula imposición.

Consecuentemente, se introducen cambios en el Régimen de Precios de Transferencia (PT) a la luz de la facultad conferida al ejecutivo.

II. Fuente uruguaya

- Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)

- Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
- Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR)

Los propietarios de acciones y otras participaciones de las entidades de Paraísos, deberán considerar a las rentas de su enajenación (trasmisión patrimonial) como alcanzadas por el IRAE, IRPF o IRNR (según corresponda), en tanto y en cuanto, más del 50 % de su activo se integre directa o indirectamente, a través de una cadena de titularidad, por bienes situados en Uruguay.

III. IRPF

Los rendimientos de capital e incremento patrimoniales del exterior obtenidos por una persona física residente, a través de entidades de Paraísos, se consideran dividendos o utilidades gravados por IRPF.

Dichas rentas se presumirán devengadas cuando sean percibidas por dichas entidades.

IV. IRNR

Configurada la vinculación entre entidades de Paraísos y contribuyentes del IRAE, las ventas de bienes en el exterior, previamente exportados por dichos contribuyentes, se presumirán (admitiendo prueba en contrario) en un 50% como de fuente uruguaya, y por tanto gravada por IRNR.

Idéntica previsión, dada la vinculación, se aplica al caso de las importaciones de bienes.

El contribuyente del IRAE será solidariamente responsable por el pago del impuesto a la renta.

Por otra parte, existen otras rentas obtenidas por las entidades de Paraísos que, sin verificarse la hipótesis de vinculación, se considerarían de fuente uruguaya.

A través del siguiente cuadro, sintéticamente realizamos acotaciones al respecto.

Intangibles, explotados en territorio nacional.	Por su enajenación a contribuyentes del IRAE
Rendimiento de Inmuebles, situados en Uruguay	Gravados a la tasa general, más una alícuota complementaria del 5,25 %
Enajenación de Inmuebles, situados en Uruguay	Se gravan sobre una base real, no ficta, desde el 01.01.2018
Otros incrementos patrimoniales, de bienes situados en Uruguay	Tributan a un ficto del 30 % de su precio de venta o valor de mercado.
La Rendición de Cuentas de 2015, elevó la alícuota del IRNR para las entidades de Paraísos Fiscales	Tasa general: 25 % Tasa de dividendos o utilidades: 7 %

V. Transición

Se concederían exoneraciones de IRNR e Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales (ITP), a las enajenaciones que realicen las entidades ubicadas en Paraísos, de verificarse simultáneamente que:

- Se realicen antes del 30/06/2017.
- El adquirente no sea otra entidad ubicada en un Paraíso.
- En caso de estar inscripta, se solicite la clausura en DGI y BPS dentro de los 30 días siguientes a la fecha indicada.

VI. Impuesto al Patrimonio (IP)

La tasa del referido impuesto, por los bienes en el país de entidades bajo comentario, que no cuenten con un Establecimiento Permanente en nuestro país, se elevaría al 3 %.

VII. Impuesto de Control de las Sociedades Anónimas (ICOSA)

Se incluye dentro de su hecho generador a las entidades no residentes que adopten el tipo: "Sociedad Anónima Local".

VIII. Vigencia

De convertirse el proyecto en ley, su vigencia comenzaría a partir de su publicación en el Diario Oficial.



José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

Inmuebles en alza

Dentro de un año especial en la política española y con el mercado de la vivienda en auge y la mayoría de las variables económicas e inmobiliarias favorables a la compra, es interesante apreciar la evolución que marcaran los precios y el recorrido que queda a las hipotecas baratas.

Hay muchas dudas de cómo será la futura oferta disponible y el nivel de demanda en cantidad y en calidad, son las interrogantes a disipar por los potenciales compradores, espoleados por la revalorización de los pisos y la mejora de la economía.

En cuanto a los precios de las viviendas, según el colegio de registradores de la propiedad, apunta una notable apreciación de las viviendas del 7,5 % durante el segundo trimestre de este año respecto al mismo período de 2015. La previsión de au-

mento de los precios puede llegar a crecer hasta 12 % en 2016 y 15 % en 2017 y luego todo podrá ralentizarse por la posible subida de los tipos de interés que se prevé en 2018 y 2019.

Actualmente como está funcionando la economía, los incrementos por encima del 5 % están garantizados hasta 2020, todas las variables económicas son inmejorables para la vivienda, debido a que las casas se han convertido en un activo refugio, la banca da más hipotecas y hay más confianza entre los demandantes.

Sigue siendo una decisión importante a la hora de resolver qué hipoteca queremos tener, y si elegir un interés variable o fijo. Ambas variables tienen ventajas e inconvenientes y cada hipotecado debe ver cuál es la que le conviene. Con el tipo fijo, que es una excelente opción, ahora se paga más, pero se logra estabilidad en las cuotas y no se asume riesgos. Por contra, el variable hoy es más bajo, pero fluctúa.

Un punto crucial a tener en cuenta pasa por el stock en la vivienda nueva. La cifra de permisos para construir nuevas casas crece desde 2014, en 2015 se disparó un 42.5 % y este alto ritmo se mantiene en 2016. Cabe recordar, eso sí, que se parte de niveles mínimos. De este modo, y a la vista del incremento de la oferta, el tiempo juega a favor del comprador.

En los últimos salones inmobiliarios realizados se ha podido detectar, que la tipología del producto demandado son pisos de tres y cuatro dormitorios, en lo que a obra nueva se refiere. Este aumento irá equilibrando las compraventas de segunda mano, que actualmente ocupan el 80 % de las operaciones.

Todo hace pensar que las compraventas seguirán en ebullición, con más compradores mayor presión en el precio y menos dónde elegir. En 2017

todo demuestra que la demanda de casa seguirá por la senda de la recuperación, empujada sobre todo, por el crecimiento económico y los bajos tipos de interés.

Cabe esperar un aumento moderado como el que se da desde 2013, con una única asignatura pendiente y es que no se haya logrado aún incorporar al mercado, a los demandantes jóvenes de primera vivienda. ■



Departamento de Estudios Económicos

Análisis Datos Cuentas Nacionales - Segundo Trimestre 2016



CAMARA NACIONAL
DE COMERCIO Y
SERVICIOS DEL
URUGUAY

1 El pasado 15 de setiembre el Banco Central del Uruguay (BCU) publicó el informe de Cuentas Nacionales correspondiente al segundo trimestre del año. De acuerdo con el mismo, la tasa de variación interanual del Producto Bruto Interno (PBI) uruguayo fue de 1,38 %, mientras que en términos desestacionalizados se observó una situación de estancamiento: -0,05 %.

Tasa de Variación Interanual del PBI, en términos constantes



2 Se trata del primer dato positivo luego de cuatro trimestres en los que la actividad se mostró estancada, aunque este último comportamiento fue en gran parte explicado por los resultados observados en determinados sectores de actividad y componentes de los gas-

tos, tal como se explicará más adelante. En ese sentido, es posible establecer que la actividad económica en términos globales aún permanece estancada, con escenarios recesivos en cuatro de los sectores de actividad analizados.

3 Al realizar el análisis de los datos desagregando entre los distintos sectores de actividad de la economía, se destaca en primer lugar el comportamiento del sector Suministro de electricidad, gas y agua, que mostró un muy importante crecimiento en términos interanuales: 144,88 %. Dicho resultado se explica fundamentalmente por la mayor participación de fuentes renovables en la generación de energía, que tiene como resultado una reducción en los costos de producción y por lo tanto se genera un importante aumento en su valor agregado.

4 En relación a la incidencia del sector en el resultado global del PBI del segundo trimestre del año, ésta fue de 1,6 %, la cual se vio contrarrestada por la incidencia negativa o nula del resto de los sectores, con la excepción de Transporte, almacenamiento y comunicaciones.

5 Asimismo, se debe de tener en cuenta que es un sector de actividad cuyos resultados resultan muy volátiles por cuestiones climáticas, por lo cual es importante también analizar la evolución del PIB sin considerarlo: este análisis arroja una tasa de variación interanual del producto de -0,22 %, lo que deja en eviden-

cia no sólo la incidencia que tuvo el sector en los resultados globales sino también que la situación de estancamiento persiste.

Tasa de Variación del PBI por Sector de Actividad, en términos constantes

Tasas de Crecimiento del PIB por Sector de Actividad	Variación % II Trim. 2016 – II Trim. 2015 (en términos no desestacionalizados)	Variación % II Trim. 2016 – I Trim. 2016 (en términos desestacionalizados)
Actividades Primarias	-4,84	-0,85
Industria Manufacturera	-3,61	-2,64
Electricidad, Gas y Agua	144,88	-7,78
Construcción	-5,05	-2,04
Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles	-1,80	-0,59
Transporte, Almacenamiento, y Comunicaciones	6,14	0,57
Otras actividades*	0,10	1,00
PIB	1,38	-0,05

Fuente: BCU

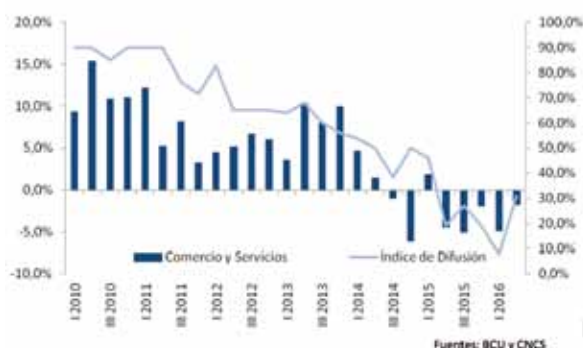
*Incluye Servicios de Actividades inmobiliarias, Financieros, Prestados a las empresas, del Gobierno general, Sociales, de esparcimiento, personales y el ajuste por los Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (SIFMI).

6 Cinco de restantes sectores de actividad presentaron en el segundo trimestre del año una caída o crecimiento nulo (caso del sector Otras actividades) respecto a igual período de 2015.

7 Concretamente el sector Comercio, reparaciones, restaurantes y hoteles evidenció en el segundo trimestre del año una caída interanual de -1,80 %, aunque mejorando el resultado del comienzo del año, cuando registró una caída de -4,88 %. Los resultados actuales fueron explicados tanto por un menor nivel de actividad en el comercio, como en lo que refiere a los servicios de restaurantes y hoteles.

8 Este comportamiento se condice claramente en los resultados de la Encuesta de Actividad elaborada por la Cámara Nacional de Comercio y Servicios (CNCS). Mientras que en el primer trimestre del año se había constatado una caída generalizada en los niveles de las ventas reales de los sectores relevados, en el segundo trimestre se pudo observar cierto repunte: 31 % de los sectores mostraron tasas de

Tasa de variación interanual del PIB del sector Comercio, reparaciones, restaurantes y hoteles en términos constantes (eje izquierdo), e Índice de Difusión de la Encuesta de Actividad del Sector Comercio y Servicios (eje derecho)



Fuentes: BCU y CNCS

variación positivas en sus ventas, mientras que los restantes continuaron registrando caídas. Esta evolución se recoge mediante el Índice de Difusión graficado más arriba, el cual muestra la proporción de las ramas analizadas que evidenciaron tasas de variación interanuales positivas en sus ventas en términos reales.

9 A su vez, los últimos datos arrojados por el Indicador Adelantado de la Actividad Comercial (LIDCOM), también elaborado por la CNCS, indican que si bien el año 2016 cerraría con una nueva caída en el comportamiento del sector en términos anuales, para 2017 podría esperarse que comience a darse un incipiente repunte en la actividad comercial, como resultado principalmente de mejores proyecciones respecto a aquellas variables determinantes del consumo de los hogares.

10 En suma, la situación de estancamiento de la economía uruguaya persiste, presentando a su vez realidades recesivas en la mayor parte de los sectores que la componen. Asimismo, tomando como supuesto que los próximos dos trimestres la actividad económica en términos globales registre tasas de crecimiento nulas en términos desestacionalizados, es posible determinar un piso de crecimiento promedio anual para el año 2016 respecto al año anterior de 0,59 %. Este valor va en línea con las

proyecciones revisadas en materia de crecimiento del PBI para este año.

11 Por lo tanto, estos resultados implican que la economía continúe atravesando una situación de virtual estancamiento para lo que resta del año, sin evidenciar aún un importante despegue pero sí dejando atrás una situación económica recesiva, al menos en términos globales.

12 Análogamente, para el caso concreto del sector Comercio, reparaciones, restaurantes y hoteles, el piso del comportamiento en términos de variación anual promedio, es de una caída para el año 2016 de -2,19 %. De todas formas, las menores presiones inflacionarias sustentadas en un menor valor del dólar a nivel internacional, junto con una mejora del nivel de salarios en términos de poder adquisitivo

así como de las mejores expectativas de los consumidores a nivel local, redundarían en un mejor comportamiento del sector en los próximos períodos, estableciéndose entonces una proyección de bajo crecimiento para el año 2016, pero dejando atrás el escenario de caída registrado en los dos años anteriores.

13 A ello se suma el hecho de que desde la demanda, si bien el Consumo Privado registró en este último período un leve crecimiento, tampoco logra reactivarse finalmente, y en ese sentido el comportamiento del mercado de trabajo será una variable relevante a seguir de cerca, principalmente por el deterioro visto en el último dato publicado del mes de julio donde se registró un aumento importante de la tasa de desempleo, alcanzando el valor de 8,59 %: 1,62 % puntos porcentuales por encima en la comparación interanual.

¿qué pasó?

Marketing Digital 3.0

El Analista en Marketing Marcelo Calcagno partícipe de la transformación hacia la actual era digital, brindó la Charla titulada "Tendencias y Nuevas Posibilidades Inmobiliarias en la Web".

El objetivo: que los operadores inmobiliarios profundicen su conocimiento sobre dónde y cómo, los usuarios digitales son potenciales clientes, mediante las ofertas web y las redes sociales como herramientas específicas.

¿qué pasó?

Al Invest

Se realizó el Desayuno de trabajo "Al Invest 5.0" de forma gratuita y exclusivo para socios CIU. En el mismo se presentó el Proyecto de Colaboración de la Comisión Europea para América Latina, destinada a la mejora de la gestión de las Micro y Medianas Empresas (MIPYMES). Se

determinaron, diagnosticaron y agruparon las necesidades y los puntos débiles de la actividad inmobiliaria, estableciendo formas de participación que incrementen la rentabilidad de las inmobiliarias socias CIU, mediante acciones específicas que aumenten la productividad.

El mismo fue organizado por el ICIU con la CIU.



Lic. Ramón Borges.

Director Ejecutivo.

**094 22 61 63**

info@vybcomunicacioninteligente.com

En V & B Comunicación Inteligente, trabajamos poniendo de manifiesto tres principios básicos:

el del Marketing (lo más importante es el cliente), el de la Comunicación (lo más importante es el receptor) y el de las Relaciones Públicas (lo más importante es la gente). Por esta razón, los proyectos de comunicación son hechos a medida para cada cliente y para cada situación, teniendo como objetivo vital transmitir calidad y profesionalidad, cuidando minuciosamente cada detalle e interactuando permanentemente con nuestro cliente, brindando la imagen que este quiere transmitir, haciendo por sobre todas las cosas que la Comunicación Institucional no publicitaria refuerce y hasta haga cambiar la imagen, convirtiéndola en el principal activo de éste. Para lograr estos objetivos, profesionales altamente calificados de la comunicación trabajan constantemente en estrecha relación con el cliente sin descuidar detalle. Dentro de los servicios que brindamos y en primera línea se encuentra "Prensa y Difusión". No competimos con las agencias de publicidad. Por el contrario somos complementarios y juntos acrecentamos el activo de nuestro cliente. Definimos en conjunto con nuestro cliente una política clara ante los medios de comunicación y la opinión pública, nutriendo de información eficaz, dirigida y constante, sabiendo que es lo que le interesa al periodista, manejando sus mismos códigos, logrando la presencia en los medios objetivamente seleccionados y por ende que la información sea correctamente transmitida al público objetivo.

**Un mundo de oportunidades para invertir.****Construyamoslo a nuestra medida...**

URUGUAY: 19 de Abril 235 | C.P. 70100 | CARMELO
 Telefax (00598) 4542 3451 | 099 542 674
 info@gabrielconde.com | igconde@adinet.com.uy

ARGENTINA: Tucumán 540, piso 11 Oficina "E" Buenos Aires,
 Capital Federal | Tel. (0054 11) 4 328 8772
 Cel. 15 6 919 9496 | info-buenosaires@gabrielconde.com.ar

www.gabrielconde.com

La información y el conocimiento como “valor” trascendente para la Gestión Inmobiliaria.

(Segunda parte)



Gabriel Sosa Díaz
Rematador Público - Op. Inmobiliario



“El secreto del éxito en los negocios está en detectar hacia dónde va el mundo y llegar ahí primero”.

Bill Gates

Una de nuestras funciones como Profesionales es la de “Informar y Asesorar” a los Clientes, lo que de hecho se encuentra consagrado en los Artículos 17º y 18º del Código de Ética de la C.I.U. (Cámara Inmobiliaria Uruguaya) y que a continuación transcribimos:

Artículo 17º: “Es tarea permanente del afiliado propender a la educación del público, insuficientemente informado del papel económico y social que desempeña el profesional inmobiliario, con el objeto de evitar un trato inadecuado del público hacia la profesión”.

Artículo 18º: “El afiliado debe informarse de todos los hechos fundamentales relativos a cada propiedad que acepte en venta o arrendamiento, con el fin de poder cumplir sin tropiezos su obligación, evitar errores, la exageración, la falsa presentación o el disimulo de hechos esenciales”.

En esta época de cambios vertiginosos, la Información es indudablemente un valioso recurso y encontrar o generar la adecuada Información a tiempo proporciona una ventaja significativa. Es por dicha razón que el Profesional Inmobiliario, debe necesariamente estar al corriente:

- **A Nivel General:** De la situación política / social / económica, a nivel Nacional / Regional / Mundial y de su eventual afectación en la Actividad Inmobiliaria del país.

- **A Nivel Particular:** F.O.D.A. / tendencias del Mercado Inmobiliario / necesidades del consumidor / Legislación Nacional.

Entre otras cosas, manejar Información de calidad y en tiempo real nos permitirá disponer de:

- Un factor diferenciador para competir.
- Datos actualizados para analizar situaciones y tendencias.
- Una mejor Planificación Estratégica.

Fuentes de Información útiles para el Operador Inmobiliario:

- Páginas Web de distintos Organismos Públicos. Por mencionar solo algunas: Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio ambiente, Dirección Nacional de Catastro, Intendencia Municipal, Instituto Nacional de Estadística, entre otras.

- Medios de Prensa, Páginas de Web del sector, Radio, Televisión, Diarios, Revistas, etc. En éste espectro, mención especial tienen las publicaciones especializadas, como lo son las Revistas del Sector Inmobiliario, entre otras.

- Redes Sociales, Portales específicos para Inmobiliarios, Blogs, Congresos, Cursos, Conferencias, Charlas, Talleres, Seminarios, Ferias, etc.

En síntesis y en razón de todo lo precedentemente abordado podemos afirmar que la Información y el Conocimiento son de especial significación para el Operador Inmobiliario, no obstante lo cual se le presenta el desafío de saber seleccionar, organizar y utilizar la Información en su pro-

prio beneficio y de los destinatarios de actividad profesional. Tal problemática, que hoy se nos puede generar, ya la planteaba el escritor estadounidense **Alvin Toffler**, en su obra "La Tercera Ola" (1979) en la que este Autor "futurista" señala que los cambios devenidos del avance de la tecnología han ocasionado que el Conocimiento sea difícil de organizar, debido a la gran cantidad de Información existente, es decir, se ha generado una sobrecarga de datos que requieren de técnicas que faciliten tanto la captación, como la interpretación y explicación de la Información.

Redes Sociales, importancia y trascendencia para el Profesional Inmobiliario

De la mano de Internet, entre otras cosas han proliferado las denominadas Redes Sociales, las que constituyen un valioso medio no solo para contactar personas y consecuentemente relacionarnos, sino también para captar y difundir de Información. El término "Red", proviene del latín "rete" y se utiliza para definir a una estructura que tiene un patrón determinado. Específicamente, a las Redes Sociales las podemos definir como estructuras en cuales muchas personas mantienen de relaciones distinto orden. En los más variados sitios o páginas de Internet se ofrece a los internautas la posibilidad de registrarse y contactarse con una infinidad de individuos a fin de compartir contenidos, interactuar y crear comunidades sobre intereses similares como por ejemplo: trabajo, hobbies, intercambio de bienes y servicios, entre otros, pudiendo asimismo mediante éste medio, trascender fronteras.

Agrupamos a las Redes Sociales en tres Tipos o Categorías:

- **Redes Sociales "Generales"**. Suelen ser las más difundidas y las que concitan la mayor cantidad de adeptos. Entre otras, podemos encontrar: Facebook, Instagram, Twitter, Google + o Myspace.

- **Redes Sociales "Temáticas"**. Están sustentadas sobre la base de tema concreto. En éste tipo de Redes suelen converger personas que com-

parten por ejemplo un mismo hobby; en éste contexto específico, encontramos la Red Flickr.

- **Redes Sociales de uso "Profesional".** Son aquellas en las que sus miembros se relacionan laboralmente; las mismas pueden servir tanto para la búsqueda de empleo, la obtención de variada Información sobre temas que son de nuestro interés, o para ofrecer Bienes y Servicios. Entre las más conocidas figuran Viadeo, LinkedIn y Xing.

Las Redes Sociales en la Actividad Inmobiliaria:

- A raíz de lo reseñado, para el Profesional Inmobiliarios "moderno" o de "nuestros tiempos" como prefieran llamarle, se le presenta como im-

posible negar ésta nueva realidad que representan las Redes Sociales y mucho menos estar por fuera de la misma.

- Más aún, de la mano del denominado "Marketing Digital", actualmente es considerado de carácter estratégico el posicionamiento de la Empresa Inmobiliaria en las Redes Sociales, a los efectos de dar a conocer y posicionar su marca, captar seguidores, fidelizar clientes (tarea por cierto para nada fácil), generar oportunidades de negocios, etc..

- Entre las Redes Sociales más comúnmente utilizadas y que proporcionarían mejores resultados a los Profesionales de la Actividad Inmobiliaria, encontramos: Facebook, Google+, Canal Youtube, Blogs del Sector Inmobiliario, los que cobran especial significación a la hora de difundir Información, Twitter, LinkedIn, entre otras.

El presente artículo, forma parte de tema "INTERNET, una herramienta ineludible y esencial", Segunda Parte del Manual – Enciclopedia de Gestión Inmobiliaria (2015 /Auspiciado por la CIU) del Dr. Alfredo Tortorella De Bonis, obra que nos permitimos recomendar a los lectores de CIUDades. Todos aquellos transitan el interminable y apasionante camino hacia la "profesionalización y la excelencia" en la Gestión Inmobiliaria pueden solicitarlo directamente al Autor: altorto@hotmail.com





Parque Termal Agua Clara

Paz – Calidez – Diversión - Vitalidad



Piscinas

Vestuarios

Duchas Escocesas, Finlandesas y Danesas

Fast-food Restaurant



Hotel Vacacional Daymán

Ambiente Familiar – Distensión – Descanso

Vacacional Dayman

Aire Acondicionado

Termal Agua Clara

Cuatro Barbacoas Techadas

Teléfono, TV Cable y Wi-fi

Cofre de Seguridad

Cobertura de Atención Médica

Frigobar

Servicio de Habitación

Acceso Libre al Parque

Baño Privado

Desayuno Continental

Inmersos en la tranquilidad de Daymán – Salto
(Ruta 3 Km. 478)

www.serviciomutuo.org.uy - 29025535 / 29017945



Potestades de control en materia de lavado de activos y financiamiento del terrorismo para el sector no financiero.



Dr. Leonardo Costa

La Ley de Presupuesto, número 19.355, promulgada el 19 de diciembre de 2015 y publicada el 30 de diciembre del mismo año, introdujo importantes modificaciones en lo que respecta al control del lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

En doctrina, el lavado de dinero, o también llamado blanqueo de capitales, es definido como *"...el proceso en virtud del cual los bienes de origen delictivo se integran en el sistema económico legal con apariencia de haber sido obtenidos de forma lícita"*.¹

En Uruguay el delito de lavado de activos fue introducido por la Ley 17.016, del 22 de octubre de 1998, que modificó algunos artículos del antiguo Decreto-Ley 14.294, del año 1974, relativo a los estupefacientes. Desde sus comienzos, la regulación del lavado de activos se caracterizó por su dispersión, debiendo estudiar, para su análisis, la Ley 17.016, pero también las demás normas que modifican y agregan prescripciones al respecto.

El lavado de activos se configurará, entonces, cuando el sujeto convierta o transfiera bienes, productos o instrumentos provenientes de un delito antecedente². Se trata de la realización de un "hacer" (convertir o transferir) que incluye a cualquier acción, como por ejemplo, la celebración de contratos, transacciones, el depósito, entre otros, cuya intención final sea simular la procedencia lícita de los bienes, a los efectos de su ingreso en el mercado.

El control y prevención del lavado de activos es claramente dificultoso. Para ello, la legislación ha puesto en vigencia diversas obligaciones a ser cumplidas por determinados sujetos, parti-



cipantes de ciertas actividades o transacciones. Así entonces, son varios los deberes que a las instituciones financieras, reguladas por el Banco Central del Uruguay, les corresponde cumplir. También otros sujetos y entidades, en el sector no financiero, son objeto de una regulación especial, estando bajo el control de la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo, órgano que se crea en esta Ley de Presupuesto y al cual nos avocaremos.

Nos proponemos analizar sumariamente las nuevas potestades que la Ley 19.355 ha sancionado respecto de dicha Secretaría Nacional, previendo las consecuencias e impactos que ello podría aparejar en el sistema de control proyectado en esta materia.

I.- Los regulados en el sector no financiero

Los deberes especiales que corresponde sean cumplidos en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo consisten en llevar a cabo ciertas obligaciones de debida diligencia respecto de los clientes, incluyendo el realizar reportes en casos de operaciones inusuales, sospechosas, sin justificación económica o legal evidente, o que presenten una complejidad inusitada o injustificada. Es deber de los sujetos obligados por ley a la prevención del lavado de activos conservar los registros en los que se consigne la realización de estos controles, entre otras obligaciones que la normativa especialmente prevé al efecto³.

Dentro del sector no financiero, se encuentran sujetos a estas obligaciones:

- a) Los casinos.
- b) Las inmobiliarias y otros intermediarios en transacciones que involucren inmuebles. En este caso, la Ley 19.355 agregó en forma expresa a los promotores inmobiliarios y a las empresas constructoras.
- c) Los escribanos, cuando lleven a cabo operaciones para su cliente, relacionadas con: la compraventa de inmuebles; administración del dinero, valores u otros activos del cliente; administración de cuentas bancarias, de ahorro o valores; organización de aportes para la creación, operación o administración de sociedades; creación, operación o administración de personas jurídicas u otros institutos jurídicos; y compraventa de establecimientos comerciales.
- d) Los rematadores.
- e) Las personas físicas o jurídicas dedicadas a la venta y compra de antigüedades, obras de arte y metales y piedras preciosas.
- f) Los explotadores y usuarios directos de zonas francas⁴, con respecto a los usos y actividades que determine la reglamentación.
- g) Las personas físicas o jurídicas que a nombre y por cuenta de terceros realicen transacciones o administren en forma habitual sociedades comerciales.

Estas personas y entidades, por consiguiente, deben aplicar procedimientos de debida diligencia respecto de los clientes, al realizar ciertas transacciones, las cuales dependen de cada cual y de su actividad. En algunas actividades se prevé un umbral mínimo para aplicar dichos controles, así como otro mayor para que el proceso se vea intensificado. En todo caso, igualmente, el reporte ante una operación inusual o sospechosa debe ser realizado, enviando la comunicación correspondiente a la Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF).

1- BLANCO CORDERO, Isidoro. El Delito de Blanqueo de Capitales. Ed. Aranzadi, 1997, p. 92.

2- Entre los delitos antecedentes se encuentran, a modo de ejemplo: concusión, cohecho calificado, tráfico de influencias, soborno, fraude, conjunción del interés personal y del público, delito de revelación de secretos, de utilización indebida de información privilegiada, y delito de cohecho y soborno internacional, terrorismo, contrabando de más de U\$S 20.000, tráfico de armas, tráfico de hombres, mujeres o niños, extorsión, secuestro, proxenetismo y tráfico ilícito de sustancias nucleares, obras de arte, animales, materiales tóxicos, órganos, tejidos o medicamentos.

3- Las obligaciones se encuentran especificadas, básicamente, en el Decreto 355/010, publicado el 10 de diciembre de 2010.

4- Los usuarios directos fueron agregados por la Ley 19.355.

II.- Las nuevas potestades de control: la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo creada por la Ley 19.355

La Ley de Presupuesto, número 19.355, dio creación a la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo como un órgano desconcentrado, con autonomía técnica para su actuación, dependiente directamente de Presidencia de la República⁵.

La Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo viene a suprimir y a sustituir a la antigua Secretaría Nacional Antilavado de Activos. Sin embargo, es preciso observar las potestades y competencias conferidas, las cuales difieren en diversos aspectos.

La nueva Secretaría Nacional posee por cometidos, entre otros, coordinar la política de lavado de activos, o bien organizar y ejecutar programas de capacitación para operadores de instituciones bancarias públicas o privadas, jueces, actuarios, fiscales, funcionarios de diversos Ministerios, entre otros.

Asimismo, y en su más trascendente función, tendrá a su cargo el control del cumplimiento de las normas de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo por parte de los sujetos obligados del sector no financiero.

Se le dota, en este marco, de amplias facultades de investigación y fiscalización, pudiendo exigir la exhibición de todo tipo de documentos, propios y ajenos, requerir la comparecencia ante la autoridad administrativa para proporcionar informaciones, o bien practicar inspecciones de bienes muebles o inmuebles detentados u ocupados por los sujetos obligados⁷.

Naturalmente que corresponderá, en cada caso, interpretar y aplicar las facultades conferidas de



circunscribir las mismas a la actividad investigada, dando salvaguarda y garantías respecto de los derechos que pudieren verse involucrados, y dando cumplimiento a otras obligaciones que pudieran igualmente estar inmiscuidas, tal algunos secretos aplicables⁸.

Por otra parte, y ante la constatación de incumplimientos, la Secretaría Nacional posee potestades sancionatorias, pudiendo aplicar apercibimientos, observaciones, multas o, incluso, decidir la suspensión del sujeto cuando corresponda, sea en forma temporaria (inferior a tres meses), o en forma definitiva, esto último, con previa autorización judicial. La graduación de estas penas dependerá de

la entidad de la infracción y de los antecedentes del obligado.

Por un lado, por lo tanto, se confieren nuevas y más importantes facultades a esta Secretaría Nacional a los efectos del control respectivo. Asimismo, y por otra parte, se unifica y centraliza la política en esta materia, pues el Secretario Nacional actuará como Coordinador Nacional ante el Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (GAFILAT) y asumirá la representación del país ante el Grupo de Expertos en Lavado de Activos de la Comisión Interamericana para el Control del Abuso de las Drogas de la OEA.

III.- Algunas perspectivas ante las nuevas potestades sancionadas

La preocupación que nuestro país y el resto de la comunidad internacional poseen respecto de la prevención del delito de lavado de activos y del financiamiento del terrorismo no es nueva, no obstante, se denota un claro impulso por su reforzamiento, ante la complejidad y dificultad que la fiscalización posee, sumado a un mayor y más variado elenco de participantes y modalidades delictivas en esta área.

No solo el sector financiero se ve inmerso en una serie de obligaciones de cumplimiento, sino que, cada vez más, el sector no financiero y, en él, determinadas profesiones y actividades consideradas de un "mayor riesgo", se inmiscuyen en la prevención. Su labor en la realización de un control y debida diligencia deviene significativo.

Las potestades de control que esta nueva regulación le ha atribuido a la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo son de trascendencia. En este orden, su interpretación y uso moderado, y en cumplimiento al ordenamiento jurídico en vigor, en su conjunto, son de esencia, a los efectos de enmarcar las mismas dentro del marco constitucional aplicable y, con ello, de que sus actuaciones estén en conformidad a Derecho.

Asimismo, y por otra parte, es de destacar la centralización de las competencias en esta materia, siendo que la coordinación y la capacitación también poseerán un rol fundamental para permitir un correcto y eficaz cumplimiento de la prevención que se pretende, no solo por parte de los sujetos obligados, sino, fundamentalmente, de los otros operadores del sistema, encargados de la fiscalización administrativa y jurisdiccional.

De todo ello dependerá, en definitiva, la efectividad de la puesta en práctica de estas nuevas disposiciones.

5- Es posible realizar algunas observaciones, desde la perspectiva constitucional, así como comentarios respecto a la posición institucional de Presidencia de la República y a la posibilidad de incorporar, por la vía legal, órganos y potestades. No obstante, ello requeriría un más exiguo y extenso análisis teórico sobre el punto, el cual no es objeto del presente.

6- Esta nueva Secretaría Nacional, asimismo, unifica y posee por potestad el control al sector no financiero, habiéndose derogado en forma expresa las normas que hayan encomendado estos cometidos a otro órgano del Estado, tal ocurría con la Auditoría Interna de la Nación.

7- La ley puntualiza que en caso de que fueran domicilios particulares se requerirá previa orden judicial, a lo que corresponderá adicionar igualmente las demás garantías constitucionales que fueren aplicables según el caso. La norma aclara que se entenderá como domicilio válido del sujeto obligado el constituido ante la Dirección General Impositiva. En caso de que el sujeto no estuviere inscrito en DGI, se estará al domicilio que proporcione la Jefatura de Policía Departamental que corresponda.

8- Respecto a la interpretación de estas facultades "desde" la Constitución y al necesario cumplimiento de otras garantías véase: GARAT, Ma. Paula. La Constitucionalización del Derecho Tributario: Las potestades y deberes del Fisco ante el principio de aplicación integral del ordenamiento jurídico, en: Revista Arbitrada de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica del Uruguay, No. 9, 2014, pp. 133 y ss.



Estudio de Arquitectura

Regularizaciones Intendencia y BPS-Catastro
www.zumarquitectura.com.uy

contacto@zumarquitectura.com.uy

Montevideo y Ciudad de la Costa - 098 292 922



ANAFAP

Asociación
Nacional
de AFAP



Ec. María Dolores Benavente
Gerente General de Unión Capital AFAP
@UnionCapital_uy @MDBSBC

Memorándum

Objetivo: tratar temas del sistema mixto de corto y mediano plazo.

1 Revertir la concentración del mercado. Hoy la regulación ha favorecido la concentración de mercado hacia una administradora, tanto en Afiliados como en Recaudo. Para revertir esto y al mismo tiempo favorecer al afiliado, se proponeⁱ:

1.1. Imputar las asignaciones de oficio por Rentabilidad Neta y no por Comisión de Administración.

1.2. Los traspasos sólo deberían poder realizarse en la medida que ello beneficie al afiliado, por lo que la **Rentabilidad Neta** debería ser considerada al momento de habilitar tal opción. **No es consistente, ni beneficiosa para el afiliado la opción por otro parámetro y menos por elementos subjetivos o provenientes de la desinformación.**

1.3. Debería comenzarse a informar obligatoriamente la Rentabilidad Neta comparada al afiliado que se traspasa y al que cae de oficio.

1.4. Permitir que los Traspasos se realicen en la AFAP de entrada sólo en los casos en que en el Departamento no haya sucursales de la AFAP de salida.

2 Es preciso desarrollar **más ofertas a la hora de la etapa de retiro.** En nuestro país las rentas vitalicias se dan en forma exclusiva por el BSE, en parte debido a la unidad

de cuenta del sistema (UR) que no cuenta con instrumentos para calzarse. Es necesario pues, diversificar las alternativas del trabajador, para que pueda contar con opciones más convenientes indexadas en UI, ya sea a través de rentas temporales, escalonadas, hipotecas revertidas, o directamente permitir la alternativa de un instrumento del tesoro en UI que quede en custodia del BCU y a partir del cual se puedan disfrutar sus intereses.

3 Asimismo, corresponde hacer una revisión sobre la paramétrica sobre la cual se calculan las Rentas vitalicias previsionales (RVP). Los supuestos que contiene tienen carácter genérico y estático. Al momento de calcular la RVP se cuentan con datos ciertos que deberían ser considerados para poder modelizar caso a caso la prestación correspondiente.

4 Se debe perfeccionar y promover el sistema de **aportes voluntarios (próximo trabajo de ANAFAP).**

5 Cuarenta años. La ley 16713 fija como requisitos para ingresar obligatoriamente a la AFAP, superar el primer nivel de aportes y haber tenido menos de 40 años a abril del 96. Así pues, en 1996 se consideró que si la persona era mayor de 40, el ingresar a la AFAP no le era conveniente ya que no tendría el tiempo suficiente de ahorro en la AFAP y se vería perjudicada en el monto de su jubilación total (BPS+ AFAP). Como ese límite de edad quedó fijo en el

tiempo, hoy una persona con 59 años actualmente pude se asignada de oficio, sin tener la posibilidad de optar o no por el sistema, tal como la ley permitió a los mayores de 40 años en el 96. En este ejemplo, para el cálculo de la jubilación por el tramo BPS, no se tomarán en cuenta los sueldos anteriores al 96 que fueran superiores al primer nivel ya que los topea. **Debería modificarse esta disposición de manera que los 40 años (o mejor aún, 35 años), sean móviles, de manera que una persona mayor de esa edad no entre obligatoriamente al sistema, cualquiera sea su sueldo. Sí se le debe dejar la posibilidad de ingresar en forma voluntaria, debidamente asesorada.**

6 Tercer Fondo. Se debe crear un Tercer Fondo voluntario ("Fondo crecimiento") (por defecto) para los más jóvenes (Subfondo Crecimiento), con participación en inversión en renta variable local e internacional.

7 Es necesario contar con un **planificador del cálculo jubilatorio unificado en el sistema.** Hoy BPS cuenta con un sistema que ha sufrido cambios y que no está disponible para las AFAP. En la mayor parte de los países con regímenes de capitalización, es el regulador (en este caso el BCU) quien elabora y difunde este planificador de cálculo jubilatorio.

8 Entendemos que la información sobre **Rentabilidad Neta** que mes a mes elabora el BCU debería darse también en UI, tal como se hace con la Rentabilidad Bruta.

9 Mejorar el Estado de Cuenta Tal como se ha indicado en varios ámbitos, el Estado de Cuenta es el medio por excelencia de contacto con los afiliados. Sin embargo, la amplitud de la información brindada, y el carácter técnico que tiene su exposición, hace que resulte poco atractivo para los afiliados. Entendemos que deberíamos reformular la exposición de la información, conteniendo los datos brindados actualmente en pos de hacerla más conceptual y concisa, aportando criterios para su interpretación¹. Debería figurar en forma amena para la lectura, el empleador que aporta, la rentabilidad

que le dio la AFAP en \$ (el % en UR no dice nada), la comisión de administración, etc.

Asimismo, proponemos establecer alguna métrica o proyección de la RPV del afiliado, que pueda (bajo supuestos que deberán establecerse) dar cierta evaluación de la capacidad del Fondo Acumulado para satisfacer una pensión asociada a la capacidad contributiva o historia de contribución de cada afiliado. Imagen ilustrativa:



Tu retiro podría estar más saludable.

Lee abajo como asegurar tu calidad de vida en el futuro.

i- Ver trabajo del Ec. Munyo para ANAFAP www.anafap.com.uy

1- Caso presentado a la CONSAR de México por la consultora IDEAS 42 en documento "El uso de las ciencias del comportamiento para aumentar los ahorros para el retiro."



FRENTE AL MAR

VENTA

Complejo en Punta del Diablo





7 cabañas frente a la playa de la Viuda.
Muy equipadas para 2,4,y 5 personas.
Wifi. Direct TV. Cofre. Decks
740 mt. terreno, barbacoa techada.

Todos los papeles en regla: final de IMR, BPS DGI, DNB

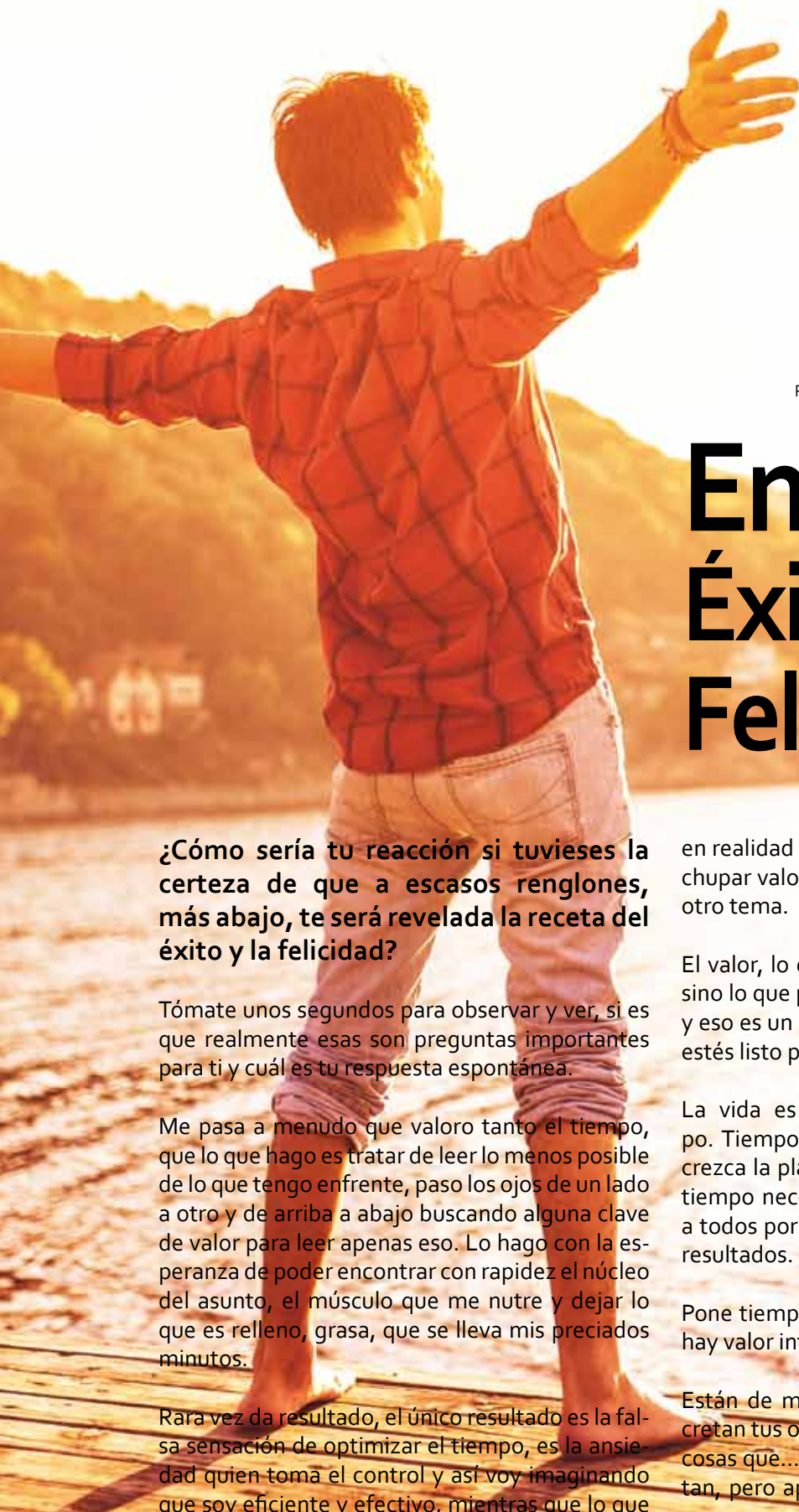
U\$S 680.000

Conversamos entrega y financiación.

Contacto:

complejopuertodiablo@gmail.com

<https://www.facebook.com/PuertoDiabloUruguay>



Prof. Samuel Boreztein

Empresa, Éxito y Felicidad.

¿Cómo sería tu reacción si tuvieses la certeza de que a escasos renglones, más abajo, te será revelada la receta del éxito y la felicidad?

Tómate unos segundos para observar y ver, si es que realmente esas son preguntas importantes para ti y cuál es tu respuesta espontánea.

Me pasa a menudo que valoro tanto el tiempo, que lo que hago es tratar de leer lo menos posible de lo que tengo enfrente, paso los ojos de un lado a otro y de arriba a abajo buscando alguna clave de valor para leer apenas eso. Lo hago con la esperanza de poder encontrar con rapidez el núcleo del asunto, el músculo que me nutre y dejar lo que es relleno, grasa, que se lleva mis preciados minutos.

Rara vez da resultado, el único resultado es la falsa sensación de optimizar el tiempo, es la ansiedad quien toma el control y así voy imaginando que soy eficiente y efectivo, mientras que lo que

en realidad sucede es que me invento que puedo chupar valor como si fuera un refresco y seguir a otro tema.

El valor, lo que nutre, no es lo que ven tus ojos, sino lo que pasa dentro de ti cuando ven tus ojos y eso es un proceso, veras las respuestas cuando estés listo para ellas.

La vida es cuestión de tiempo, somos tiempo. Tiempo lleva tu empresa, tiempo lleva que crezca la planta, tiempo lleva una relación sana, tiempo necesitan tus hijos, tiempo nos es dado a todos por igual y lo que hagas determinará los resultados.

Pone tiempo donde creas, sientas o intuyas que hay valor interesante para ti.

Están de moda las recetas o pastillas que concreten tus objetivos, Los cinco pasos de...las diez cosas que..., habitualmente son ítems que aportan, pero apuesto todo a que ninguno de todos

esos pasos magistrales, te han contestado las preguntas que te gustaría contestar.
¡Por suerte!

Esas preguntas son muchas veces el motor de tu vida, de tus decisiones diarias, son preguntas que construiste a partir de tus paradigmas, de tus creencias, y se originaron en tu niñez temprana.

¿Qué pasaría si esas preguntas encontraran respuesta?

¿Cómo sería tu asombro al ver que has estado en lo cierto todo este tiempo, como sería ver que has estado equivocado todo este tiempo?

La vida nos hace preguntas y nosotros respondemos con actos, con acciones.

En los talleres me gusta trabajar sobre Objetivos y Que Queremos, siendo personas de empresa, buscamos la excelencia en el área empresarial y el buen manejo del tiempo es parte del éxito en la empresa.

He notado que muchas personas que tienen éxito empresarial, no lo tienen en su vida personal, pero quien tiene éxito en su vida personal mayormente tiene éxito en su vida empresarial.

Si lo llevamos al lenguaje de silogismo, llegaríamos rápidamente a la conclusión de que es una buena inversión poner energía en ser exitosos en el área personal, ya que sería una inversión de doble resultado de éxito.

¿Expuesto todo lo anterior, cabe preguntarte si en realidad éxito y felicidad son tus objetivos y si así fuere, será que te gustaría alcanzarlos, será que estarías dispuesto al precio que todo objetivo tiene?

Piénsalo un segundo más.

He estudiado, preguntado y trabajado en grupos con la temática específica de Éxito y Felicidad. Son conceptos que admiten distintos enfoques, distintas definiciones, algunas tan distintas entre sí, que cuesta darse cuenta de que hablan de lo mismo.

Para alguno éxito es amanecer con vida y para otro ver millones en su estado de cuenta bancaria.

Hay quienes experimentan felicidad besando a sus hijos antes de dormir cada noche y otros piensan encontrar ese estado de satisfacción después de muertos.

Así de confundidos andamos por la vida.

En esa ensalada de creencias, influencias, experiencias, descubrimientos y demás vivencias, tratamos como podemos de distinguir cualquier cosa que nos ayude a darnos cuenta, de eso se trata este viaje de la vida, de darnos cuenta y comprender lo más posible, aceptando con alegría todo lo no logrado cada día.

Éxito es lograr paz en el alma y mantenerla, sin acudir para ello a dogmas estructurados, ni a creencias impuestas desde fuera. Tomemos en cuenta que creer es genético y no creer es cultural.

Felicidad es encuentro, encuentro con el otro, encuentro con lo deseado, encuentro con uno mismo, entre otros.

Siendo que tiempo es lo que en definitiva nos es dado, tiempo somos aquí y ahora. Es una excelente inversión dar algo de tiempo a encontrar y mantener paz en el corazón, y dedicar tiempo a producir esos encuentros que nos llenan de felicidad.

Los resultados deseados en el ámbito empresarial, serán satisfechos sin darnos cuenta, porque eso son: resultados, no son causa, son consecuencia.

La consecuencia de la paz en el alma, produce encuentro que da felicidad y esto produce más de lo mismo, ya que nadie sigue a un triste. Estaremos retroalimentando un círculo de causa y efecto virtuoso que indefectiblemente nos conducirá al éxito.

Esclavos generación millennials



Arq. Aldo Lamorte Russomanno
Diputado

El sistema foráneo internacional anti lavado, que empezó como una cruzada santa contra el tráfico de armas, personas y drogas, se amplió luego hasta abarcar cualquier cosa ¿una buena excusa quizás para otro fin?

Se ha ido generando un compendio de inconstitucionalidades y pérdidas de cualquier garantía ciudadana, sobre todo garantías como personas.

Tener una cuenta de banco no es solo una opción, ahora por ley es una obligación. Tener identidad financiera se convirtió en un tema obligatorio como tener una identidad personal.

En el Uruguay de hoy en el sector inmobiliario por ejemplo o estudio de arquitectura debemos trabajar como ciudadanos por imposición de ley promulgada, en el combate del lavado de activos, el financiamiento del terrorismo y la proliferación de armas de destrucción masiva!!! Debemos asimismo:

- Conocer las obligaciones establecidas por la normativa para los distintos sectores de actividad.
- Conocer en detalle los procedimientos que deben realizar los sujetos obligados para cumplir con sus obligaciones.
- Conocer posibles situaciones de riesgo, específicas de cada sector de actividad y saber cómo actuar adecuadamente ante las mismas.

Además estamos legalmente obligados a aplicar procedimientos de control y reporte para la prevención del Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo y la venta de armas de destrucción masiva, investigar clientes y listas del Gafi así como de agencias de investigación internacional, obligación de tener un ejecutivo de cumplimiento de estas tareas también.

¿No será que es el Estado el que debe hacer esto?
¿No hay funcionarios a los cuales les pagamos todos para que realicen estas tareas? ¿Porqué somos responsables ciudadanos que debemos dedicarnos a nuestro quehacer y no realizar el trabajo de otros, menos responsabilizarnos y ser pasibles de multas y penalidades? ¿Qué penalidades y responsabilidades tienen los funcionarios estatales que no han podido combatir estas

situaciones? ¿Tratar a nuestros clientes como delincuentes? Porque en vez de trancar y complicar sectores comerciales asociándolos al terrorismo o el narcotráfico, cosa que es muy ofensivo y negativo para los profesionales del sector, no se ataca realmente donde está el delito...

Por otra parte tenemos las imposiciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), el ente supranacional no formal que obliga y legisla en los países por la fuerza de las sanciones que aplican sus mandantes, han transformado a los bancos en auditores de la actividad financiera de la humanidad.

Este organismo también obliga a que todas las actividades financieras se bancaricen, la izquierda uruguaya que tanto habló en contra de las entidades bancarias y su malignidad, han impulsado leyes en donde hasta el más pequeño movimiento de dinero se debe hacer a través de tarjetas. No les importa ni siquiera disimular que cumplen órdenes, dicen que el mundo entero se mueve al unísono en ese sentido, que increíble, que fomenten que todos nosotros debemos pasar nuestra actividad inclusive los pasivos y los más humildes trabajadores por empresas bancarias y pagando por esos servicios.

Hace unos años empiezan una serie de actitudes y acciones de gobernantes y pueblos gobernados que nos hacen ver que estamos incursionando ahora en el populismo mundial y la política tributaria de tendencia esclavizante que entra en escena.

Los gastos estatales llegan a cifras incalculables, la situación que muestra América Latina y nuestro entorno inmediato, gran generosidad en el presupuesto de gobiernos, que no ha creado trabajo, algo predecible en la mayoría de los casos por las condiciones laborales de la democracia intencionalmente desfigurada y el creciente poder político del sindicalismo que impiden flexibilizar. Por un lado muchos funcionarios y pocos resultados a lo que se le suma nuevas obligaciones de los ciudadanos haciendo cosas que el estado no es eficiente (control de armas y terrorismo y lavado de narcotráfico) y poniendo nuevos fun-

cionarios a controlar a los ciudadanos a ver si lo hacen y funcionarios para penalizarlos. Muy kafkiano o muy uruguayo.

El estado en todos lados controlando todo, no dando libertades, una gran masa de funcionarios para controlar cosas que no aportan soluciones, que no hacen bien lo que tiene que hacer, esa masa infinita estatista, piensa ahora en mecanismos para aumentar las tasas de los impuestos viejos y crear nuevos. Claro no le alcanza, como mantener tanto control sin sentido y tareas que no desarrollan posibilidades para los ciudadanos de crecimiento y bienestar.

La tan trillada igualdad y la posición ideológica de plantear que el mercado genera solo inequidad, esa cultura dialéctica de la izquierda ya no es solo de marxistas, se transforma y se inventan meros argumentos para afianzar el estatismo. Se argumenta que los funcionarios del Estado lo saben todo y que ellos sí tendrán criterios para distribuir riqueza y bienestar. ¿Cómo y dónde se constata eso nos preguntamos? Nos debemos preguntar si esto ocurrió en América, si esto ocurrió en Uruguay solo basta pensar en el aumento de recursos que se le dio a la educación y que ha pasado, a la seguridad y a la salud. Los resultados negativos son aplastantes, sin embargo se sigue argumentando que los ciudadanos deberán hacer más esfuerzos tributarios y por supuesto que ni se les ocurra realizar una actividad en un lugar del mundo donde se pagan menos impuestos. Eso lo transforma en un traidor evasor, no importa si otro gobierno es más eficiente y da más servicios, usted es esclavo tributario mundial.

Por supuesto que el gobierno de turno no mira si tiene que ser más eficiente en su gestión y obtener resultados, es usted el que no puede dejar de aportar cada vez más impuestos. Economistas en la región están defendiendo la teoría de un impuesto global para luchar contra la desigualdad. Un modo de acusar a quienes generan riqueza de ser culpables de la pobreza. Marxismo por otros métodos, o también puede decirse de un gasto público desenfrenado, de cualquier ideología. Para poder crecer como país, Uruguay debe ser los más eficiente posible con tributos acotados,

que permitan competitividad a nivel internacional y eso es lo que dará trabajo y generación de riqueza. Anda por ahí el otro foráneo concepto y nosotros como perejiles lo agarramos porque sirve momentáneamente al gobierno de turno el subir impuestos para una sociedad más justa...O lo más justo es que las personas y las familias se puedan valer por sí mismas, mas trabajo y oportunidades de crecimiento.

El concepto de renta mundial, impuestos globales e igualdad de tasas, deja sin oportunidades a los países que quieren crecer. La muerte de los países emergentes, que quieran superarse y crecer.

La combinación de conceptos aquí planteados por países poderosos y que los tomamos porque sirven en la cortita confluye en la idea final de impuestos únicos globales "coparticipables", participación en la que es sabido quienes llevarán la peor parte.

La izquierda y sectores populistas de los partidos en Uruguay se puede identificar con estas ideas, que le garantizan un mínimo de riqueza para redistribuir y redistribuirse, pero que condena al país. El fin último es el Estado en todos lados, haciendo tareas para las cuales no es competente, no sabe y no puede. Por el otro lado usted deberá seguir soportando una burocracia sin límites, que cada vez insume mas tiempos vitales y además deberá esforzarse para pagar más impuestos y tapar los agujeros que dejan malos administradores estatales, la moralina estatista lo dice ... ¿debe ser necesariamente así?...¿o debemos reaccionar como hombres libres y no esclavos?



VENDEDORES

CON LAS MEJORES PROPUESTAS

Condiciones inigualables, precios convenientes o una garantía ventajosa, son factores que dejan la suerte a un lado, cuando se negocia una operación en las oficinas de un miembro de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya**.

*Para sus operaciones inmobiliarias,
siempre confíe en quienes tienen las
mejores ofertas.*



CAMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA

www.ciu.org.uy



CÁMARA
INMOBILIARIA
DE ROCHA



Inversiones en Acciones



Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier

¿Qué es una acción? Una acción representa un "pedacito" de una empresa, que puedo mantener en una cuenta, que me podría generar dividendos si a la empresa le va bien, gana plata, y resuelve distribuirlos, y eventualmente me podría beneficiar si la vendo a mejor precio. Pero, ¿cómo saber que puede pasar con el precio? Hay muchos factores a tener en cuenta antes de entrar en el fascinante mundo de las INVERSIONES EN ACCIONES.

Mitos. Fantasías. Leyendas de haber multiplicado por 5, 10 o más veces el capital invertido ¿Quién no escuchó de alguien o directamente tiene un amigo o conocido que tuvo un fabuloso golpe de suerte de este tipo? Es el caso de mi gran amigo Diego que compró acciones de Citigroup a 1 dólar y las vendió a 5 en pocas semanas. Había que ser guapo. Corría febrero / marzo de 2009 y era lo que se conoce entre los que lo sobrevivimos como el "fin del mundo".

Pero ¿cuál es la verdad? Es cierto como dice el famoso inversor Warren Buffet que ¿"la diversificación es solo para quienes no saben lo que hacen"? O tiene razón el Nobel de Economía de 2013, Eugene Fama, quien ganó el premio por su modelo de racionalidad casi perfecta de los mercados donde ¿no es posible predecir, en el corto plazo, el rumbo que tomarán las acciones?

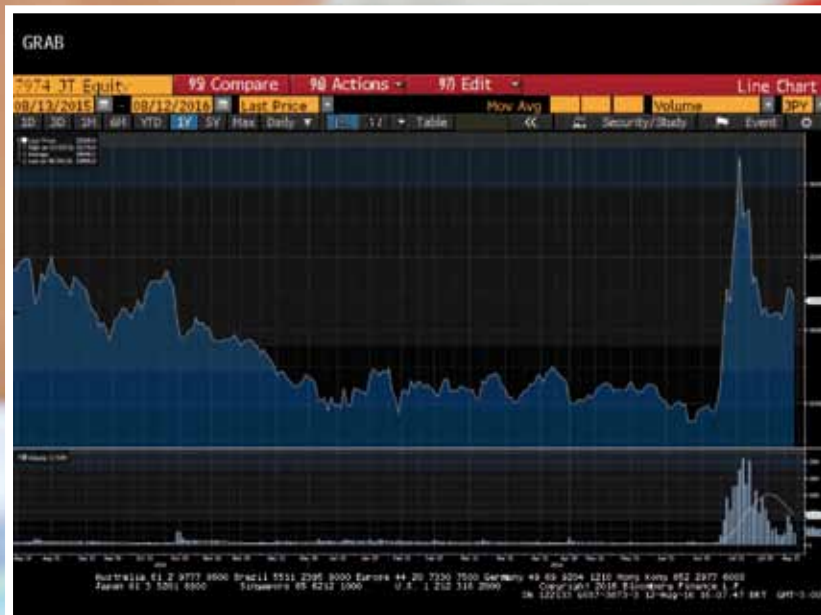
Lo primero que hay que aclarar es que el mercado de acciones, es un mercado rápido, con reacciones casi instantáneas ante nueva información¹, entonces, cuando nos enteramos de algo muy bueno para una empresa, probablemente el inversor profesional ya vendió sus acciones. Está tomando la ganancia de una sorpresa del mercado. No es momento de ir a comprar acciones de Nintendo cuando vemos a los niños (y no tan niños) jugando al PokemonGo los barrios de Montevideo. La suba ya ocurrió. En el corto plazo,

para las empresas muy grandes cuyas acciones son extremadamente líquidas la evidencia disponible demuestra que no es posible incurrir en ganancias extraordinarias de forma sistemática, sin exponerse a un riesgo adicional significativo. Esto es: no-hay-magia en este tema. Uno puede perder mucha plata, también puede ganarla, pero no existe una estrategia que asegure resultados positivos de corto plazo.

Si no la hay a través de métricas contables o financieras, mucho menos la hay a través del conocido como "análisis técnico", dado que el mismo tiene muy poco de análisis y mucho menos de técnico. El análisis técnico es una "disciplina" (por llamarlo de alguna forma) que intenta predecir el rumbo que tomará un activo con cotización pública "leyendo" las gráficas de precios históricos. Una ridiculez sin igual, en la que no pocos han creído, que tiene como premisa que el pasado se repite y que uno puede de alguna forma extrapolarlo a los precios de activos financieros. No vale la pena, es una estafa.

Decíamos que el mundo de las acciones es uno riesgoso y esto es así en particular si uno es... HOMBRE. Una investigación conducida en la Universidad de Berkeley por Brad Barber y Terrance Odean llamada: "Los chicos serán chicos, género, exceso de confianza e inversiones en acciones"² desarrollada con información de la operativa de

EVOLUCION DE LAS ACCIONES DE NINTENDO EN LA BOLSA DE TOKIO AGOSTO 2015 – AGOSTO 2016. EL EFECTO “POKEMON GO”



un conocido proveedor de servicios de compra / venta de acciones en EEUU durante 10 años, descubrió algo que desafía hasta la propia propuesta de Eugene Fama.

Dice su conclusión: *"la economía financiera moderna asume que nos comportamos con una racionalidad extrema, pero en realidad no es así. Lo que es más, nuestras desviaciones de la racionalidad son a menudo recurrentes. Las finanzas comportamentales "relajan" los supuestos tradicionales de la economía incorporando estos comportamientos tan humanos, como recurrentes y observables. EL EXCESO DE CONFIANZA es uno de ellos. Los modelos que asumen que los participantes del mercado incurren en este comportamiento mantienen una predicción central: estos inversores operarán mucho".*

1- Esto respalda la idea de Fama con respecto a que los mercados tienen incorporada casi toda la información disponible, en particular para las empresas grandes de alta capitalización de mercado

2- Boys will be boys:gender, overconfidence and common stock investments

El inversor que opera mucho, aquel que hace muchas compras y ventas, no solamente es bastante improbable que siempre venda y compre en el mejor momento sino que además incurrirá en costos altos de administración. La evidencia que recoge este trabajo refleja que al ser los hombres más proclives que las mujeres a tener "exceso de confianza", operarán (emos) mucho más, lo que repercutirá en una peor performance.

Existen diversos trabajos académicos que citan la muy difícil jornada que les espera a aquellos que piensan hacerse ricos rápidamente en los mercados de acciones.

Volviendo nuevamente al Oráculo de Omaha como es habitualmente conocido Warren Buffet: ***"el mercado de acciones es un dispositivo para transferir dinero desde el impaciente hacia el paciente"***.

Esto sí debería ser una de las máximas. Paciencia. Puede no pasar nada, o pasar algo malo incluso en 2, 3 o 4 años. Pero si uno realmente hizo los

deberes, analizó y entendió donde está poniendo la plata, los primeros frutos se empiezan a ver consistentemente luego de los 5 años o más.

Encontramos oportuno entonces hacer referencia a Benjamin Graham, probablemente el padre de las inversiones en acciones de quien también citaré algunas de sus máximas, que resumen – a mí entender- el mejor consejo que se le puede dar a alguien que esté evaluando invertir en acciones:

1. "El inversor individual debería actuar consistentemente como inversor y no como especulador". Ud. es un inversor, no una persona que hace astrología prediciendo el futuro. Base sus decisiones en hechos y en finanzas.
2. "Los inversores deberían comprar acciones como hacen las compras en el super, no como compran perfume". Muy importante, la construcción de una posición debería ser un proceso, no un evento. Si he llegado a la conclusión que la empresa XYZ es una buena empresa para invertir compro sus acciones a lo largo de varios meses, y la espero, como mínimo 5 años.
3. "La mayor parte del tiempo las acciones están sujetas a fluctuaciones de precios excesivas e irracionales en ambas direcciones como consecuencia de la tendencia que tiene la mayor parte de la gente a especular o apostar...para dejar entrar a la esperanza, el miedo y la codicia". Estimado, la esperanza nunca puede ser una estrategia, hacer operaciones bajo la influencia del miedo o pensar en plata fácil, tampoco es recomendable. Háblelo con su esposa, hijo, o alguien más de su confianza.

Con todos estas advertencias uno se puede preguntar por dónde empezar. Bien. Existen algunas métricas que nos dan señales. Esto es una de ellas, es la conocida como el "Precio a Ganancias". O sea el precio de la acción comparado con las ganancias por acción. Es una señal de valuación,

cuanto más bajo más "barata" estaría la acción y viceversa. Naturalmente hay que compararla con su propia historia, contra el mercado, contra su segmento, entro otros.

Benjamin Graham, célebre por su libro "El Inversor Inteligente", el cual de acuerdo a Buffet es "el mejor libro de inversiones de la historia" propone una serie de estándares para aplicar antes de comprar una acción con el objetivo de asegurarse de obtener:

1. Una calidad mínima en la performance pasada y en la actual posición financiera de la empresa en que se está invirtiendo.
2. Una cantidad mínima en términos de ganancias y activos por dólar en el precio.

Repasamos a continuación las sugerencias de Graham para considerar invertir en acciones de una empresa determinada

1. Tamaño adecuado de la empresa. Graham sugiere no menos de U\$ 100 millones en ventas anuales. Teniendo en cuenta que el texto fue escrito hace más de 50 años, seguramente habría que duplicar este número.
2. Condición financiera fuerte: la conocida como "razón corriente" debería ser superior a 2, mientras que la deuda de largo plazo no debería exceder a los activos corrientes (capital de trabajo positivo).
3. Existencia de ganancias durante los últimos 10 años.
4. Crecimiento de las ganancias durante los últimos 10 años.
5. Precio de la acción comparado con las ganancias por acción no debería exceder las 15 veces en promedio durante los últimos 3 años. ($P/E < 15$)

6. Existencia de pago de dividendos.

7. Ratio "precio a libros" no debería exceder las 1.5 veces. ($P/B < 1.5$)

Todas estas condiciones se deberían cumplir simultáneamente para considerar invertir en las acciones de una empresa como candidatas, de acuerdo a Benjamín Graham, cuya máxima recordaremos para tener siempre presente, la cual reza:

"UNA INVERSIÓN ES AQUELLA DE LA QUE, LUEGO DE UN PROFUNDO ANÁLISIS, SE ESPERA UN RETORNO ADECUADO Y SEGURIDAD DEL PRINCIPAL. LAS OPERACIONES QUE NO CUMPLEN ESTOS REQUISITOS SON ESPECULATIVAS".

Ahora es momento de "hacer los deberes" y comenzar a trabajar. Existen ciertos sitios donde abunda toda la información sugerida por Graham como www.morningstar.com y www.edgar-online.com. Allí debería comenzar la búsqueda como también en los principales portales financieros. Un detallado análisis de balances y ratios financieros será imprescindible. ■

Algunas empresas que cumplen con requisitos que plantea Graham a continuación:

TICKER	NOMBRE	PRECIO AL 2-9	P/B	P/E	WEB
VLO	VALERO ENERGY	54.69	1.23	8.69	www.valero.com
IILG	INTERVAL LEISURE	17.36	1.40	12.45	www.iilg.com
FF	FUTUREFUEL CORP	11.72	1.24	9.31	www.futurefuelcorporation.com
WDC	WESTERN DIGITAL	46.75	1.12	10.50	www.wdc.com
GLT	GLATFELTER	22.2	1.34	13.24	www.glatfelter.com



SERVICIOS:

ADMINISTRADORES

VENTA DE PROPIEDADES Y DE ÓMNIBUS

8 de octubre y Carlos Crocker

Tel. 2508 8378 - 2507 2393 - carballido@adinet.com.uy



Los recargos por mora en el contrato de arrendamiento.



Dr. W. Alberto Puppo
Doctor en Derecho y Ciencias Sociales
Asesor en el sector inmobiliario desde hace 30 años
Socio Fundador del Instituto de Arrendamientos Urbanos



Tanto operadores inmobiliarios como operadores de derecho nos encontramos en forma recurrente con el tema que se plantea cuando existe atraso en el pago del alquiler, generalmente acompañado de la exigencia del acreedor de sancionar ese atraso, como ocurre en casi todos los contratos de manera general. Por ello resulta importante destacar que la respuesta a ese problema en el ámbito de los arrendamientos es diferente a la que usualmente damos en los demás contratos. Doctrina y jurisprudencia son contestes en afirmar que el simple atraso en el pago no genera en el contrato de arrendamiento ninguna consecuencia económica para el arrendatario, si no va seguido de

la puesta en mora del deudor. El análisis de este problema nos remite necesariamente al marco legal aplicable, el que necesariamente debe ser tenido en cuenta cuando se examina este tipo de situaciones.

En nuestro derecho, de manera general, puede señalarse que la simple demora en el cumplimiento de la mayoría de las obligaciones, no puede asimilarse en todos los casos con el incumplimiento. Para que tal demora adquiera la característica de incumplimiento relevante para provocar consecuencias jurídicas, se requiere la manifestación de voluntad del acreedor en el sentido de exigir el cumplimiento de la obligación siempre que ésta sea posible. Esa manifestación de voluntad del acreedor de no tolerar

más el atraso del deudor, se habrá de verificar de diversas maneras según lo que se haya establecido en el contrato respectivo.

a) Una de ellas, cuando en el contrato, al regularse las hipótesis de incumplimiento, se establece que el incumplimiento se producirá automáticamente por el solo hecho de no cumplirse la obligación al vencimiento del plazo pactado. (Esta situación denominada como pacto de mora automática o mora de pleno derecho es la que se establece en la mayoría de los contratos comunes que se pactan habitualmente).

b) Otro de los pactos frecuentes, surge cuando en el contrato se establece que el atraso se convertirá en incumplimiento relevante cuando el deudor sea colocado en situación de mora para lo cual debe ser intimado a cumplir como acto previo al estado de mora.

Esa intimación o requerimiento donde se coloca al deudor en situación de exigirle el cumplimiento, es un acto jurídicamente relevante donde se le informa al deudor que no se tolera más la demora, se materializa a través de la intimación bien sea esta realizada en forma judicial, o a través de una intervención notarial que le informa de ese requerimiento, o mediante el requerimiento efectuado por telegrama colacionado que prácticamente se aplica a todas las situaciones, campo que ahora se ha extendido al terreno del e-mail donde actualmente se admite la comunicación de ciertas situaciones (véase reglamentación de la Ley de Inclusión Financiera).

No obstante, en materia de alquileres, la ley excluye expresamente el telegrama colacionado para constituir en mora al arrendatario por el no pago del alquiler.

Debe entonces tenerse presente, que el telegrama colacionado, si bien cumple algunas funciones relevantes en cuanto a comunicar de manera fehaciente ciertas situaciones como por ejemplo poner en conocimiento al fiador del atraso del

arrendatario en el pago de los arriendos, como condición previa a su posible ejecución, (Art. 20 Ley 15.799) **NO ES APTO PARA CONSTITUIR EN MORA AL ARRENDATARIO.**

La mora, se ha definido como "situación jurídica del deudor, derivada de su retardo en cumplir su obligación, que acarrea el eventual gravamen de satisfacerla con las prestaciones legales o convencionalmente establecidas a favor del acreedor" (Eduardo J. Couture, Vocabulario jurídico). Esto equivale a decir que recién cuando opera la mora del deudor podrán aplicarse al mismo las consecuencias del incumplimiento, esto es cobrarle al arrendatario moroso intereses moratorios conforme hayan sido pactados en el contrato de arrendamiento.

Ahora bien, este mecanismo que hemos mencionado de aplicación general no funciona de la misma manera en materia de alquileres del régimen urbano, pues en materia de arrendamientos, no existe mora si no ha recaído intimación judicial y en tanto no se produzca el pago dentro de los diez días hábiles subsiguientes a la intimación por así exigirlo la norma en forma expresa (Art. 55 Ley 14.219)

La norma del Art. 55 es muy clara en cuanto establece textualmente: **"Considerase incursión en mora al arrendatario que no pague el alquiler o renta dentro de los diez días hábiles inmediatos siguientes a la intimación"** y agrega a continuación **"Ésta (refiere a la intimación) no podrá ser hecha sino diez días después de aquel en que el pago debió efectuarse."**

Este artículo de la Ley, nos coloca ante una conclusión irrefutable, la mora del arrendatario solo opera luego de efectuada la "intimación" respectiva. Por lo tanto, la llamada "mora de peno derecho", o "por el solo vencimiento del plazo" o "por efecto de la convención" o "automática" o el pacto de "dispensación de mora" o fórmulas similares, no son de aplicación en materia de arrendamientos, y así lo ha entendido en forma unánime la doctrina y jurisprudencia en la materia.

En consecuencia, el atraso del deudor en materia de arrendamientos, conforma un comportamiento lícito, ya que el derecho no lo sanciona, y recién puede tener consecuencias jurídicas para el mismo, luego de provocada la intimación judicial.

Para que opere la mora del arrendatario se requiere entonces: 1) que hayan transcurrido diez días desde que venció la fecha estipulada para el pago del alquiler. 2) Que se haya solicitado vencido ese plazo la intimación del arrendatario que debe serle comunicada en su domicilio en forma judicial. 3) Que hayan transcurrido diez días hábiles contados a partir del día hábil siguiente, luego de haber recibido la intimación judicial. Recién en ese momento podrán aplicarse al deudor los gravámenes establecidos como consecuencia de su incumplimiento (interés pactado en el contrato) o el régimen del D. Ley No. 14.500 que establece la indexación de la obligación (coeficiente de

I.P.C) y la aplicación del interés del 6 % anual a partir de la existencia de la mora del arrendatario.

Resulta importante destacar que esta regulación del contrato de arrendamiento urbano, relativa a la forma de operar la mora del arrendatario se encuentra en la Ley 14.219 dentro del Capítulo VIII de la norma (Procedimientos Generales) por lo que su regulación es aplicable a las situaciones estatutarias y también para las excluidas de la protección legal. (llamadas vulgarmente "de libre contratación").

En consecuencia: el hecho de percibir del arrendatario cualquier suma alguna por concepto de intereses o recargos por el mero atraso en el pago del alquiler, cuando no haya operado la mora del arrendatario no encuentra justificación legal y puede determinar importantes sanciones para el arrendador de acuerdo a la propia norma citada (D. Ley 14.219) .



Full Web
Desde cualquier lugar
Desde cualquier dispositivo
Evolución Automática
Mejoras sin costo
Colaboración
Seguridad
Economía

Desde
29 U\$S x mes
Exclusivo para socios CIU




Expertos en
Negocio y
Tecnología

Más de 15 años de Experiencia con software ERP, BPM, CRM, Sistemas de Gestión, Sistemas Contables, Sistemas de RRHH, Puntos de Venta, Sistemas de DW y BI, tanto del mercado como del exterior. Complementado al expertise adquirido a lo largo de más de 200 implementaciones.

Somos su socio necesario para este proceso!!!

Rondeau 1843 Oficina 1201
Tel.: (+598) 29291015*
Cel.: (+598) 99892322
info@erpconsulting.com.uy

Día del Operador Inmobiliario



29º Aniversario

CENA DE FIN DE AÑO

• • • **Viernes 25 de Noviembre de 2016** • • •

Carrasco Polo Club
(Servando Gómez 2749)
Hora: 21:00

TICKETS A LA VENTA
INFORMES Y RESERVAS:
2901 0485 - 2902 8266
socios@ciu.org.uy



CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA



CAMARA
INMOBILIARIA
DE ROCHA



NUESTRA PROPIA EMPRESA, PARA GARANTIZAR NUESTROS ALQUILERES.

Un producto respaldado por la



con los múltiples beneficios de



para operar exclusivamente
por todos los socios CIU.



EL MAYOR RESPALDO
CON EL MEJOR
SERVICIO A PROPIETARIOS
E INQUILINOS.



 **FIDECIU**
GARANTÍA DE ALQUILER