



El piso inmobiliario se movió pero el ruido parece controlado

Legislación

Impacto de la
nueva norma
antilavado

Inconstitucional

Norma que
legitima la
expropiación

Portafolio

Inversión en
tierras como
estrategia

Monitor

El negocio
inmobiliario
a nivel global



UruguayNatural



PUNTA CARRETAS TIENE TODO

EN ANANIKIAN UNIFICAMOS TODOS NUESTROS SERVICIOS EN UN NUEVO Y GRAN LOCAL, PERO SIEMPRE EN NUESTRA CLÁSICA ESQUINA DE ELLAURI Y JOAQUÍN NÚÑEZ.

- ALQUILER
- VENTA
- ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES
- TASACIÓN DE PROPIEDADES
- PROYECTOS A ESTRENAR Y EN EJECUCIÓN
- ESTUDIO JURÍDICO NOTARIAL

ANANIKIAN
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Staff

Cámara Inmobiliaria Uruguay
Uruguay 820 - Montevideo
Tel. (+598) 2901 0485
ciu@ciu.org.uy
www.ciu.org.uy

Redactor Responsable:

Leon Peyrou
lpeyrou@adinet.com.uy

Editor:

Heraclio Labandera
heraclio.labandera.suarez@gmail.com

revistaciudadesciu@gmail.com

Diseño:

Mi Agencia de Comunicación
Tel. (+598) 2406 7409
www.miagencia.uy

Colaboran en este número:

João Teodoro Da Silva (Brasil),
Jorge Aurelio Alonso (Argentina),
José Luis Pérez Collazo (España),
Heraclio Labandera, Juan
Roisecco, Julio Decaro, Julio
Farah (Argentina), Alberto Puppo,
Leonardo Costa, Juan Diana, Luis
Romero Álvarez, Ruben Álvarez,
Alfredo Tortorella, Aníbal Durán,
Daniel Porcaro, Armando Pepe,
William Rey, Fernando García G,
Cra. Tania Robania.

Fotografía de tapa:

Shutterstock.com

Las notas y contenidos
volcados en esta revista son
responsabilidad exclusiva de sus
autores.

Impresión:

El País
D. L. N° 331.068



CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguay
Nro. 70 - Año 18 - Julio / Agosto 2018

Autoridades

Presidente
R. Wilder Ananikian

Vicepresidente
Alfredo Blengio

Secretario
Santiago Borsari

Prosecretaria
Beatriz Carámbula

Tesorero
Juan José Roisecco

Protesorero
Leon Peyrou

Directivo
Álvaro Echaider

Directivo (CAINPA)
Walberto Mannise

Directivo (CIM)
Eduardo Gutiérrez Larre

Directivo (ADIPECIDEM)
Javier Sena

Directivo (ADICCA)
Luis Cruz

Comisión de Ética
Ruben Álvarez
Gustavo Iocco
Luis Silveira
Ricardo Frechou

Relaciones Internacionales
R. Wilder Ananikian

Comisión Fiscal
Luis Gómez Iribarne
Conrado Deambrosis
Nicolás Mignone
Álvaro Paulis

Comisión de Socios
Alfredo Blengio
Fernando Micucci
Leonardo Bordad
Laura Casatroja
Jorge Cassarino

Comisión Intergremial
Alfredo Blengio

Comisión LIF (Comisión Ley de Inclusión Financiera)
Wilder Ananikian
Marcelo Nieto
Gabriel Conde
Guillermo de Arteaga
Luis Silveira

Comisión Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria
Wilder Ananikian
Santiago Borsari
Álvaro Echaider
Marcelo Nieto
Gabriel Conde

Richard Aldama
Guillermo de Arteaga
Luis Silveira
Gustavo Iocco

Comisión Prevención de Lavado de Activos
Wilder Ananikian
Leon Peyrou
Marcelo Nieto
Gabriel Conde
Luis Silveira
Eduardo Gutiérrez Larre

Consejo Consultivo
Julio Villamide
Fernando Reyes
Luis Silveira
Gabriel Conde
Gustavo Iocco
Juan José Fraga
Pedro Gava
Socorro Casatroja

Asesores
Cra. Tania Robaina
Dr. Alberto Puppo
Dr. Santiago Carnelli
Dr. Leonardo Costa

Departamento de Socios
Facundo Peláez

Secretaría General
Natalia Martínez



Sumario

7 Editorial: La incertidumbre es insalubre

8



Nota de tapa: de la Redacción de CIUDADES

El piso se movió en el inmobiliario pero el ruido parece controlado

10 Informe jurídico de la CIU

Dudosa constitucionalidad del proyecto de ley sobre inmuebles vacíos y degradados

14 Tendencias:

Complejo del ex Hotel San Rafael: Polémica, pulseada y nuevo proyecto

18 Dr. Julio Decaro:

El oscuro principio de la reciprocidad: Negociando con un lobo con piel de un cordero

20 Dr. Alberto Puppo:

Los desperfectos al término del contrato de arrendamiento urbano

23 Lic. Julio Farah:

Los cambios en lo cotidiano

24 Dr. Leonardo Costa y Dr. Juan Diana:

La nueva ley integral antilavado N°19.574: Contexto internacional y repercusiones en el sector inmobiliario nacional

26 Esc. Aníbal Durán:

Paradigma de la retórica: productividad

28 Proc. Juan J. Roisecco:

Logística: beneficios y objetivos hacia el desarrollo territorial y social

32 Ruben Álvarez:

Don Julio vs burocracia

34 Ing. Agrónomo Luis Romero Álvarez:

La Inversión en Tierras



36 Dr. Alfredo Tortorella:

La humildad es la llave que nos abre la cabeza: “Condenados” a ser “eternos aprendices”

38 Cr. Daniel Porcaro:

La realidad global de los negocios inmobiliarios

40 José Luis Pérez Collazo:

Un horizonte de grúas

42 Dr. João Teodoro Da Silva:

Efectos de la huelga de camioneros en Brasil

43 Profesor Jorge A. Alonso:

Actualidad: importancia del inmobiliario

44 Armando Pepe:

Mercado argentino atraviesa por una “situación rara”

46 Arq. William Rey:

El Palacio Taranco

48 Cr. Fernando García González:

El valor de una empresa

50 Heraclio Labandera:

Historia del negocio de bienes raíces en Uruguay. La muralla y el cincel: claves para la expansión inmobiliaria

54 Cra. Tania Robania:

e-Factura: Resolución 3012/015

58 Noticias CIU:

Uruguay será sede 2019 del Congreso Anual de CILA

CARRASQUENCES DE LEY

"En muchos sentidos Carrasco no volverá a ser aquel balneario apacible que fue. Pero sí podemos sostenerle la belleza; el verde; la arquitectura. Y por supuesto, que también el progreso. Lo que los carrasquenses no renunciamos es el derecho a la tranquilidad".



Avenida Ayacucho año 1911
(Foto: 10090FMHCE.CDF/IMO.UY - Autor: B.d./IMO)

Si es residente de Carrasco, Punta Gorda o Parque Miramar, consulte **FROM Ketlark TO Carrasco**. Un modelo diseñado específicamente para brindarle máxima seguridad mientras transita en su auto y en el regreso a casa.

HIGH URBAN SECURITY
KETLARK
PREMIUM

CURSO: NEGOCIACIONES



La capacitación busca aportar conocimientos y herramientas que les permitan identificar rápidamente frente a qué tipo de negociación y de negociadores se encuentran, preparar sus negociaciones y contar con dos modelos posibles de negociación exitosa para sí mismos, aplicados a su propio sector.

Departamento:	Inversión por asistente:
Mvdeo.: 31 de julio / 2, 7 y 9 de agosto (9 a 12 hs) Cámara de Industrias del Uruguay Avda. Italia 6101 esq. Bolonia Lugar: Sala Multimedia - Piso 3	Socios CIU con subsidio: \$ 520 No Socios con subsidio: \$ 1.040 Sin Subsidio: \$ 5.200
Paysandú: 17 y 18 de agosto (18 a 21 hs y de 9 a 16:30 hs)	

– Solicitá el subsidio con una anticipación de 15 días –

Logre el subsidio con una sencilla gestión. Información e inscripción: +598 2604 0464 int. 181 - cursos@empretec.org.uy - www.empretec.org.uy

Con el apoyo de:

La incertidumbre es insalubre

Cuando hay un terremoto, el piso se mueve y las construcciones cambian de nivel, lo que provoca todo el caos que se puede ver tras un sismo.

Los terremotos pueden ser de gran intensidad, mediana o baja, pero sin importar la fuerza del temblor, cualquier movimiento en falso provoca destrucción y lo que se impone entre la gente, es la reconstrucción.

De modo que -naturalmente- el paso previo a los sismos, provoca en el público susto e incertidumbre, que a veces puede ser tan importante como el mismo sismo y en oportunidades tiene un efecto similar al de un terremoto, porque si bien no hay destrucción física, la gente se atemoriza y prefiere pasar la noche al descampado para evitar que el techo les caiga encima.

Algo similar sucede con la economía. Lo más parecido a ese escenario de crisis, es lo que sucede cuando se desata una crisis cambiaria, porque el valor de las cosas se modifica, no en razón del cambio real de la demanda, por mejor o peor consumo, sino porque cambia el valor relativo de la unidad utilizada para los intercambios, que es la moneda.

Y como en el ejemplo anterior, antes del sismo precede la incertidumbre, que es lo que al público le hace elegir la intemperie por propia voluntad, aunque no se caiga ningún edificio.

Esto es más o menos lo que ha ocurrido en las últimas semanas.

Un “movimiento sísmico” del tipo de cambio en Argentina, en poco rato la llevó al recinto para muchos infernal del Fondo Monetario Internacional (FMI), por cuenta de un gobierno que presupone un escenario de estabilidad financiera para poder crecer, y con ello procuró comprar la “confianza” que necesita cualquier país para mejorar.

Pero el ruido de Argentina opacó a los ojos del público el movimiento del dólar en su país de origen, que tras una larga crisis ha comenzado a recomponer su salud financiera lentamente, con una firmeza tal que optó por modificar sus tasas de interés y alienta a repatriar capitales que en los últimos años afincaban por estos barrios.

Esto quiere decir, que más allá de lo que ocurra en los países de la región, el dólar en el mundo está apreciándose, por razones de la política doméstica estadounidense.

Por lo tanto, lo que ha ocurrido en las finanzas de la región no es tanto un “sismo”, cuanto una crisis de incertidumbre, lo que de inmediato contagió al otro lado del río y trajo un salto en el precio del dólar ofrecido en el mercado doméstico nacional.

Con todo ese panorama, el mercado inmobiliario nacional quedó bajo el estrés de la incertidumbre, porque muchos negocios se paralizaron, para evitar el riesgo



Wilder Ananikian
*Presidente de la Cámara
Inmobiliaria Uruguaya*

de perder, y otros se dificultaron cuando los que hacen números comenzaron a pensar en pactar los negocios en otras monedas que conserven su capacidad de compra en el tiempo.

Tales cambios resultan molestos, pero nada indica que el país ni los vecinos estén ante una crisis financiera como las que se dieron en la región a fines del siglo XX y comienzos del XXI, sino frente al necesario reajuste de precios que toda economía que sufre un cambio en el nivel del piso, necesita.

Por eso importa la madurez política del país, porque frente al “ruido” que el tema financiero provoca, es necesario contar con certidumbres que compensen lo incierto de las finanzas.

Por las mismas razones que se están produciendo cambios en la economía doméstica de los Estados Unidos, en la región van a comenzar a escasear ciertas inversiones y es necesario que el país advierta con celeridad que debemos adaptar el marco para captar nuevos inversionistas, frente al nuevo escenario.

Estamos contaminados de incertidumbre, y desde hace mucho se sabe que ésta es insalubre.



El piso se movió en el inmobiliario pero el ruido parece controlado

El clima de negocios inmobiliarios en Uruguay está enrarecido por una serie de sucesos ajenos al negocio local, pero que inciden de modo notorio en éste.

La apreciación del dólar estadounidense por decisiones domésticas –de Washington, ha sido la puerta de entrada de otros varios fenómenos financieros detonados en la región, y por distintos motivos provocaron remezones en el

escenario inmobiliario local.

La inestabilidad argentina, más pautada por temores financieros al pasado reciente de ese país que a un problema financiero de sustancia real, provocó una ruidosa depreciación del peso argentino, nerviosismo en los inversores y una clara primera retracción de los negocios del ladrillo.

Por cierto que la llegada del Fondo Monetario Internacional (FMI)

otorgando un préstamo “stand by” a la Argentina hizo ruidos contradictorios, porque mientras en medio del escenario financiero la novedad procuró ser un reaseguro del modelo que el gobierno argentino intenta instalar con certidumbre, en el escenario político volvieron a agitarse algunos fantasmas indeseables.

Un crédito “stand by” o crédito soporte, es el otorgamiento de una línea de crédito provisional mediante la cual un organismo de crédito, se

compromete a que el beneficiario de ésta pueda disponer de fondos cuando lo necesite y lo solicite.

En otros términos, es dinero para no tocar, si no hay problemas.

Dicho de diferente manera, el gobierno de Argentina compró crédito por cualquier incertidumbre que pueda hacer sombra sobre el panorama financiero doméstico, aunque al precio de sufrir inquietudes políticas incómodas.

Sumando a ello, una nutrida billetera de reservas del Banco Central de la República Argentina (BCRA), procuró añadir certezas y exorcizar a cualquier demonio que se animase a aparecer amenazando con una potencial crisis financiera.

Es verdad que algunas decisiones operativas oficiales ayudaron a instalar en el país vecino un desequilibrio cambiario a comienzos de junio, más sonoro de lo que debiera haber sido en un marco mundial de dólar en franca apreciación, pero todo indica que la “vacuna” contra el miedo está funcionando como presupone el gobierno del presidente Macri.

No obstante ello, el tembladeral mostró lo endeble que puede ser la estabilidad, si ésta no viene precedida de certidumbre con señales claras y permanentes.

Pero al final de la jornada, cuando advienen cambios relacionados con la depreciación del peso argentino, eso de inmediato vuelca al público hacia el dólar y, en el largo plazo, hacia el ladrillo, por lo cual la máquina inmobiliaria argentina no se va a detener en el lodazal, si la tranquilidad retorna.

Inquietudes de acá

Todo esto ha generado dos pro-

blemas a la vez, con los cuáles es necesario lidiar. El ruido argentino acá amparó la justificación local de la depreciación del peso uruguayo, con relación al dólar, lo que se iba a dar de una manera u otra por la política financiera doméstica de la Reserva Federal estadounidense, e independientemente de las decisiones que adoptaran Astori o Bergara.

Más bien que la novedad le dio un respiro político al gobierno de Tabaré Vázquez, presionado para devaluar por diversos grupos de presión exportadores, porque la “deva” fue explicada en la necesidad de no “descalzarse” de Argentina, sin conceder un ápice de razón a los lobbistas que estaban haciendo fuerza para la depreciación del peso uruguayo.

En suma, “deva” y nadie queda en una posición desdolorosa, porque el “culpable” no está dentro de fronteras.

Y aunque aún es pronto para saber cuanto afectará de manera firme al negocio local del ladrillo, la novedad cambiaria provocó además algunas otras consecuencias que es necesario tener bajo la lupa, para que el ruido de la mudanza no se convierta en mudanza.

La preocupación de los inmobiliarios uruguayos sobre los ruidos cambiarios argentinos, llegaba a la eventualidad de mudanza en la tendencia nacida este año entre los inversores del país vecino de retornar a invertir al ladrillo en Uruguay, lo que se vio reflejado en los corrillos del encuentro “Mundo Inmobiliario”, realizado en Buenos Aires hace apenas unos meses, cuando se habló mucho de la vuelta a comprar en Punta del Este.

¿Y con ésto, habría cambios?

Bueno, como en toda crisis cambia-

ria, cuando anochece se desensilla hasta que aclare, como reza el refrán, pero luego del primer susto, las cosas vuelven por sus fueros.

Si en Argentina los inversores comienzan a migrar al dólar como refugio, es cuestión de tiempo para que parte de esos fondos vengan a Uruguay como inversión y ahorro, algo que por otra parte, es una tendencia que se ha mantenido - en mayor o menor medida - por años.

Y al que cruza el Río de la Plata con dólares, poco le puede importar si acá la moneda estadounidense ha subido o no, de modo que es de esperar que el inversor argentino mantenga un nuevo apetito para llegar pronto a las playas uruguayas.

El otro inconveniente surgido de la zozobra cambiaria, se relaciona con un aspecto más fenicio del negocio, y tiene que ver con la elección de la moneda en la que se pactan las transacciones.

Esa es la parte de los fantasmas que se agitan de este lado de la frontera. ■

Dudosa constitucionalidad del proyecto de ley sobre inmuebles vacíos y degradados

Un informe jurídico elaborado para la Cámara Inmobiliaria Uruguaya señaló la “dudosa constitucionalidad” del proyecto de ley de inmuebles urbanos vacíos y degradados, a consideración del Parlamento.

El comentario elaborado por el asesor legal de la gremial, doctor Alberto Puppo, realizó varias consideraciones sobre un texto que, de tener vigencia, entiende legítima formas “de expropiación indirecta”, y considera que “puede tener una grave repercusión social y económica”, debido a que “se omiten aspectos básicos que hacen a la tutela que el derecho de propiedad debe contemplar en un estado de derecho”.

El que sigue, es el texto del informe jurídico del especialista. Luego de una lectura atenta del proyecto, el mismo me merece las siguientes reflexiones:

Puntualizaciones generales

Dudosa constitucionalidad

Si bien podría calificarse como loable la intención del proyecto en cuanto a la finalidad perseguida, entendemos que existen muchos aspectos, que son francamente

violatorios ya del orden constitucional, ya de la ponderación que debe regular una intervención estatal tan directa en un tema de tanta repercusión social y económica.

En primer lugar, si bien no somos especialistas en derecho constitucional entendemos que el proyecto otorga una norma en blanco a los titulares de la acción (MVOTMA. y Agencia Nacional de Vivienda) sin ningún contralor de carácter legislativo (departamental o nacional) para privar al titular de un inmueble de su derecho, sin la “justa y previa compensación” requerida por el art. 32 de la Constitución.

Estos organismos a quienes se les confiere la potestad de decidir en que momento y cuales bienes serán objeto de la declaración de inmueble vacío y degradado que culminará con un “remate judicial” se les otorga un poder enorme ya que la mayor parte del proceso se realizará sin noticia del propietario demandado y la compensación estará regulada por normas cambian-

tes del mercado que dependerán de la época en que se lleve a cabo el remate judicial regulado en la norma proyectada.

Manejo de plazo irreales en nuestro entorno económico y jurídico.

Por otra parte, en el articulado, no se contemplan situaciones cotidianas que rodean la situación del titular del inmueble.

Por ello no parece razonable que el titular del inmueble sea sancionado con la pesadísima carga de formular un proyecto con firma de Arquitecto responsable en el exiguo lapso de 20 días y comprometerse a realizar reparaciones que pueden ser de gran entidad económica, en un plazo perentorio (12 meses) lo que resulta totalmente insuficiente, si realmente el inmueble se encuentra degradado como señala el proyecto en estudio. (art. 20).

La posibilidad de que un inmueble se encuentre desocupado por un plazo mayor de 24 meses no es ▶



CONGRESO **INMOBILIARIO**
LATINOAMERICANO
COSTA RICA 2018

¡INSCRÍBASE YA!

www.cila2018costarica.com

ANÓTELO | 9 y 10
EN SU AGENDA | AGO. 2018

Hotel Real Intercontinental • San José



CILA

CONFEDERACIÓN INMOBILIARIA
LATINOAMERICANA

ORGANIZA



Cámara Costarricense de
Corredores de Bienes Raíces
Desde 1974

Tel: +506 2283-0191 / +506 2283-2285 • www.camara.cr
cila2018@camara.cr • CILA2018@costarica-meetings.com
www.cila2018costarica.com

extraña en la actualidad. Es más, un período de larga desocupación ocurre con harta frecuencia y la mayoría de las veces vinculadas a inmuebles que se encuentran en proceso de venta o de alquiler. Especialmente si se trata de inmuebles de subido valor. (art. 4 del proyecto) Ello colocaría a sus titulares directamente ante el riesgo inminente de un remate compulsivo luego de cumplido el trámite previsto en el proyecto.

Situación de inmuebles “ocupados”

Tampoco es realista el proyecto en cuanto a la posibilidad de que el inmueble se encuentre ocupado en “forma precaria”, pues la desocupación de esos “precarios” en nuestro sistema judicial puede llevar y habitualmente conlleva un proceso civil de entre uno y tres años si se oponen defensas judiciales a la solicitud de desocupación.

No parece entonces razonable imponer al titular de un inmueble que ha sido víctima de una ocupación, la carga de formular un proyecto en veinte días y resolver la degradación del inmueble en un año cuando liberar al mismo de los ocupantes que violaron las leyes vigentes y retomar la tenencia del mismo, lleva procesalmente en nuestro sistema de justicia un lapso que puede resultar mucho mayor.

Tampoco es del caso considerar la posible intervención de la justicia penal en el probable proceso de

desocupación, si observamos la actual situación de funcionamiento de las causas penales en la actualidad.

Los criterios de evaluación de la degradación del inmueble.

El concepto de inmueble degradado que se suma al de “vacío por más de 24 meses”, dispuesto en la norma en estudio, refiere a situaciones cuya gravedad será calificada directamente por los organismos interesados ya que de acuerdo con el art. 7 inc. c del proyecto, se configuraría cuando “existan fallas en su sistema de impermeabilización” o en “su instalación sanitaria”, entre otros, lo que es corriente en un edificio no habitado.

La posibilidad de resistir esta calificación que otorgaría garantías para el sujeto pasivo titular del derecho de propiedad tiene en ese proceso una participación muy limitada en sus instancias iniciales lo que consagra un importante margen de indefensión.

Tampoco se ha tomado en cuenta el hecho, habitual en nuestra sociedad, consistente en que el trámite sucesorio que se requiere para completar el proceso de titularidad de un inmueble, con una confrontación leve entre herederos, demora generalmente más de 24 meses en resolverse, lo que no ha sido tenido en cuenta.

El art. 8 por su parte, también incluye en esta forma de expropiación indirecta, los inmuebles con edificación paralizada o inconclusa

por veinticuatro meses continuos.

El art. 9.1 establece que el procedimiento previo de inspección se realizará sin noticia del propietario, esto es, que ni siquiera gozará de las garantías del debido proceso ya que no será enterado del proceso iniciado y verá limitadas sus defensas (art. 21 del proyecto).

Finalmente, el adquirente del inmueble en el remate deberá cumplir con la carga que no pudo cumplir el titular anterior (proyecto y rehabilitación del inmueble, el primero con plazo de veinte días y el segundo con plazo perentorio de un año) art.31.

En este punto, resulta por lo menos llamativo, que si el adquirente en remate, no cumpliere con la carga asumida, los organismos legitimados para actuar “podrán solicitar la venta judicial” nuevamente, con lo cual todo este procedimiento habrá carecido totalmente de utilidad social y solo se verificará un cambio de titular en el inmueble objeto del procedimiento. Y ello porque el organismo legitimado para actuar, ni siquiera tendrá obligación de promover nuevamente el proceso.

Hasta aquí un breve resumen de los puntos más importantes que despierta el proyecto que entendemos puede tener una grave repercusión social y económica y donde se omiten aspectos básicos que hacen a la tutela que el derecho de propiedad que debe contemplarse en un estado de derecho. ■



Regency Way - Montevideo



Abitab - Montevideo



Hotel Colonia West



Centro de Justicia de Maldonado



Hotel Golden Beach - Punta del Este



Corporación Andina de Fomento



Holiday Inn - Montevideo



Centro de Monitoreo de Maldonado



Hotel Orpheo Express - Montevideo



Radisson Victoria Plaza - Montevideo



Banca de Quinielas - Montevideo



Puerto Punta - Punta del Este



LAS OBRAS MÁS IMPORTANTES DE NUESTRO PAÍS ESTÁN EQUIPADAS POR BARRACA EUROPA Y SAMSUNG.

Conozca todas las posibilidades que tenemos para su proyecto en nuestro Samsung Store: Av. Italia y Oviedo.

www.barracaeuropa.com.uy

SAMSUNG



Complejo del ex Hotel San Rafael

Polémica, pulseada y nuevo proyecto

El nuevo proyecto de Giuseppe Cipriani en Punta del Este encendió la polémica. El viejo Hotel San Rafael -emblemático ícono edilicio del medio siglo pasado- será integrado a un megaproyecto arquitectónico, pero no hubo unanimidad sobre la propuesta de Rafael Viñoly. El gobierno departamental de Maldonado puso freno a algunas ideas y al final los promotores resolvieron hacer cambios sustantivos.



Cuando el viejo Hotel San Rafael fue vendido al grupo inversor liderado por Giuseppe Cipriani, no se sospechaba la tormenta que la propuesta del arquitecto levantaría, cuando el celebrado uruguayo Rafael Viñoly se descolgó con el proyecto de una megatorre de casi 300 metros de altura, como parte de un complejo edilicio de varios cuerpos y estética cuestionada.

La propuesta inicial contó con un complejo que tendría 66 pisos, un estacionamiento subterráneo para 2.000 automóviles, y unos 100.000 metros cuadrados de superficie de cemento y artificios arquitectónicos.

De acuerdo al planteo original, el viejo edificio estilo Tudor del Hotel San Rafael, quedaría integrado al proyecto, aunque como una diminuta construcción al lado de la enorme torre de casi 300 metros de altura planificada para competir entre la primera y la segunda de las más altas megatorres de América del Sur, y los demás edificios que integran el complejo de la Parada 11 de la Playa Brava.

Esa primera versión de la “Casa Cipriani San Rafael” -como se bautizó al proyecto- iba a ser un complejo de lujo con tres edificios, uno de los cuáles sería el segundo más alto de América del Sur.

Y ahí se detonó una polémica de la que participaron actores comunales, lobbystas, políticos, arquitectos y académicos del arte urbano, generando un ruido enorme que se silenció momentáneamente, al saberse que lo más escandaloso de la megaconstrucción, sería reconsiderado.

Primer proyecto

A fines de mayo último, los promotores de la “Casa Cipriani San Rafael” presentaron su primer diseño ante la Comisión de Obras de la Junta Departamental de Maldonado, puesto que la propuesta requeriría una aprobación



de altura, lo que exigiría contar con una mayoría especial de votos (21 en 31) en el Legislativo departamental.

Esto hizo pensar que la temeraria maqueta de Viñoly de una megatorre, de las tres torres programadas, más un puente elevado sobre la doble vía de la rambla, que daba libre acceso a la playa de la Parada 11, entraría a la polémica política, ya que de contar con el respaldo del oficialismo departamental, se lograría sólo el apoyo de los 16 votos que tiene el Partido Nacional, pero se haría necesario sumar los votos de otras colectividades políticas

con presencia departamental, a saber, los dos curules del Partido Colorado, o parte de los 13 que tiene el Frente Amplio.

Sin embargo, ese no pareció ser el primer flanco problemático del proyecto, ya que se presumía el respaldo tácito del intendente Enrique Antía, el anuncio optimista de un presto respaldo al proyecto de algún influyente curul blanco y el nada discreto comentario de que también habrían votos positivos del bloque de ediles del diputado Darío Pérez, sector del Frente Amplio que por lo general ha votado afirmativamente los grandes proyectos requeridos de

excepción.

Allí bastó mencionar los 1.000 puestos de trabajo directo que se abrirían con el obrador en marcha, para que todos alinearan un discurso favorable al proyecto, en una temporada en que la construcción ha bajado de modo notorio.

Y para que no restasen dudas, el Sindicato Unico de la Construcción y Anexos (Sunca) hizo una guiñada favorable al proyecto, así como venía, y sin demasiadas objeciones. El ruido generado por ese primer proyecto, en cambio llegó desde la Academia.

Polémica

Esa primera propuesta diseñó un proyecto de tres cuerpos edilicios, uno de los cuáles era una megatorre de 66 pisos coronada con un mirador, otras dos torres de menor altura, también coronadas por un techo a dos aguas para empatar dudosamente la estética Tudor del edificio del San Rafael, más un teatro para un millar de espectadores, enormes fuentes, piscinas internas y externas, un centro de convenciones, un spa de lujo, un casino privado, y una calzada elevada sobre la doble vía que recorre la costa, frente al emplazamiento del viejo hotel.

Para ese proyecto se estimó una inversión total mayor a los US\$ 400 millones, la construcción de los 123 mil metros cuadrados, y la reparación completa del Hotel San Rafael, además de otras intervenciones.

Pero el ámbito de la polémica comenzaría en las redes, donde en pocas horas consiguieron cerca de 10.000 firmas contrarias a la obra, y continuó en los medios de comunicación que se hicieron eco de la discusión.

A poco de oírse las primeras críticas, el relacionista público Alfredo Etchegaray operó como lobbyista del proyecto, divulgando una carta en la que defendió sus alcances.

“Muy alto voltaje y polarización en opiniones negativas y positivas se han multiplicado en las redes sociales, generando un debate sano, si se respeta la diversidad y se logran soluciones constructivas”, señaló en su misiva.

“Las críticas se concentran en las sombras, la altura y el lenguaje arquitectónico propuesto para la restauración del viejo Hotel Casino San Rafael y el proyecto complementario presentado por el

empresario de Venecia, Giuseppe Cipriani, y el destacado arquitecto uruguayo Rafael Viñoly, celebridad internacional y creador del magnífico Aeropuerto Internacional de Uruguay y del Puente Laguna Garzón. (...) Lo de las sombras se puede medir y proyectar con exactitud, en vez de sacar la guitarra y cantar. Es una fórmula simple que incluye el ancho de la torre, la distancia desde la playa y la altura, además de la orientación del sol. Es cierto que esta torre es más alta que las vecinas, pero también lo es que está ubicada 200 metros más atrás, lo que (luego de una simple medición) generaría sombra a la misma hora que las torres Look, Le Park, Lobos, Trump, etc. pero bastante más angosta”, sostuvo.

“Más del 99,99% de las playas, desde Solanas hasta Garzón no tienen sombra, y estas sombras, menores al 0,01%, solo abarcan tres cuadras, a última hora de la tarde, entre la Parada 6 y la 9 de la Rambla Brava. El polémico pasaje sobre la ruta podría ser un túnel. Los tan discutidos techitos pseudo-Tudor en las torres intentan armonizar con el techo del hotel San Rafael original, el primero a ser restaurado, pero quedan raros en las torres altas; tal vez sugeriría un diseño más minimalista; es opinable”, agregó.

Luego de otras consideraciones coyunturales, Etchegaray indicó que “con los estudios correspondientes, no deberíamos dejar escapar una inversión de 400 millones de dólares”.

“Este proyecto no es el ideal y merece un mayor análisis, pero no me horroriza, como sí me asustan la inseguridad, el alto costo de vida, la inapropiada educación pública y el bajo crecimiento económico. Prefiero pensar positivo y seguir aportando ideas y soluciones”, añadió al final de su misiva favorable al proyecto.

A contrario sensu, la arquitecta Gabriela Pallares, pluma habitual de la prensa escrita nacional, desde su portal “Ministerio de Diseño” emitió una dura opinión con los promotores y le dedicó algunas apreciaciones a su colega Viñoly.

“Esta semana se dio a conocer el proyecto inmobiliario que se presentó en la Junta Departamental de Maldonado firmado por el Arquitecto Rafael Viñoly y promocionado por el empresario hotelero Giuseppe Cipriani” y “enseguida se hicieron sentir voces que se alzaron, reprobándolo desde lo formal (una cadena en Change.org ya ha juntado 8.000 firmas el primer día para impedir la aprobación) en contraposición a un discurso del gobierno departamental de que la obra daría trabajo a 1.000 personas por varios años, reactivaría el balneario y/o lo posicionaría con respecto a otros centros internacionales”.

“No queremos centrarnos en la formalización del proyecto, porque siempre será un debate subjetivo donde habrá tantas opiniones como habitantes, ni en argumentar si puede cuestionarse o no la creatividad de un profesional de talla internacional. Sin embargo nos es difícil creer que alguien que supo firmar edificios magníficos como el Forum de Tokyo, el Aeropuerto de Carrasco o el Acqua a pocas cuadras de este mismo sitio, sea el autor de la propuesta que simplemente expande verticalmente el formato”, señaló la profesional. Y otras voces profesionales más se alzaron sobre la propuesta de Viñoly.

Colofón

Al final, esas primeras críticas, más objeciones de la comuna fernandina sobre el pasaje elevado sobre la autopista y hacia la playa, tuvieron su efecto. ■



Diploma de Especialización en

Diseño, Cálculo y Construcción de Estructuras de Madera

Postgrado de orientación práctica dictado en forma conjunta por la Facultad de Arquitectura de la Universidad ORT Uruguay y la Facultad de Ingeniería de la Universidad de la República, y reconocido por el Ministerio de Educación y Cultura.

El diploma apunta a capacitar profesionales en el área de la madera estructural y de la tecnología de construcción, profundizando conocimientos adquiridos en arquitectura, ingeniería civil y en otras ramas de la ingeniería.

Próximo comienzo: 20 de agosto de 2018.
1 año de cursado.



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

El oscuro principio de la reciprocidad

Negociando con un lobo con piel de un cordero



En agosto de 1992, mi primo hermano, su esposa, mi esposa y yo decidimos pasar unas cortas vacaciones en uno de los lugares mas bonitos del planeta: Cancún. Llegamos de madrugada, en un vuelo charter.

Pocos minutos después, los suficientes para dejar las valijas en la habitación del hotel y ponernos los trajes de baño, todos estábamos ubicados en cómodas poltronas, esperando que los primeros rayos del sol cobraran la fuerza suficiente para animarnos al primer chapuzón en el Caribe.

Antes de que esto sucediese, uno de los mozos del hotel estaba junto a nosotros ofreciéndonos la posibilidad de una bebida o algo para comer.

Luego de recibir el pedido, nos preguntó si estábamos interesados en visitar las ruinas de Tulúm y Chichen Iztá y el balneario de Xcaret, a lo que respondimos afirmativamente, pues teníamos información de que aquellos lugares eran excepcionales.

La conversación se tornó muy interesante, pues aquel individuo comenzó a aconsejarnos sobre como era mas conveniente realizar esas visitas, qué tipo de vehículo alquilar, dónde hacerlo, etc.: consejos que más tarde, comprobamos eran útiles.

Al mismo tiempo, nos obsequió con una especie de bono para conseguir descuentos en la agencia de turismo y para el alquiler del vehículo, mo obstante lo sustancial de esta historia es lo que sigue.

Luego de haber generado un muy buen ambiente, nos anunció que, como una cortesía, el hotel quería invitarnos (a nuestra elección) a uno de los desayunos o almuerzos de nuestra estadía y a que conociéramos las instalaciones para que la recomendáramos si estuviéramos satisfechos.

Ese fue uno de nuestros primeros contactos humanos en Cancún, nuestro primer encuentro con un durísimo sistema de ventas de tiempo compartido, una de las mas lastimosas perdidas de tiempo de nuestra vida y, para mi, uno de los ejemplos mas claros de soborno colectivo que he visto y del que, aunque no compré, fui victima.

Después de tomar el desayuno, mis primos, mis esposa, yo y no se cuantos tontos más, entramos en una especie de tobogán interminable de exhibiciones de distintos tipos de habitaciones y servicios, en una cascada de vendedores cuya experiencia y habilidades crecieron de forma inusitada y que ofrecían desde las presentaciones individuales a espectáculos colectivos, donde un centenar de personas aplaudían a las víctimas que, supuestamente, comprarían una de las tres o cuatro últimas “gangas” que quedaban disponibles.

Con todo esto, un par de horas de nuestras cortas vacaciones se habían esfumado, dejándome un sabor amargo en la boca y una interesante enseñanza para el resto de mi vida, una que tal vez debí haber aprendido de mis mayores cuando me decían: “Cuando la limosna es grande, hasta el pobre desconfía”. (Continuará...) ■



Julio Decaro

Es Doctor en Medicina, graduado en 1974 en la Universidad de la República (Udelar/Uruguay) con Medalla de Oro. Realizó estudios en la Universidad de Harvard, en el Instituto de Investigaciones Mentales (Palo Alto, California, EE.UU.) y en el Instituto Privado de Psicología Médica, Argentina. Docente de la Udelar y de la Universidad Católica. Actualmente es Chairman de CMI Interser. Autor de varios libros.

Los desperfectos al término del contrato de arrendamiento urbano



Dentro de la temática del contrato de arrendamiento, hay un punto que por debatido no deja de ser una gran preocupación para los operadores inmobiliarios. Nos referimos a la indemnización de los desperfectos, al término del contrato de arrendamiento.

El tema se encuentra regulado inicialmente en el Código Civil, en el art. 1796, cuanto señala que el arrendador está obligado a mantener el bien en “estado de servir para el fin a que ha sido arrendado”. Esta obligación inicial adquiere gran importancia en la medida en que el arrendamiento, como contrato de cumplimiento exten-

dido en el tiempo, impone que esa obligación se extienda desde el comienzo del contrato, hasta el momento en que la tenencia del inmueble cesa, al entregarse las llaves del bien al propietario o administrador en su caso.

Las reparaciones que la norma pone a cargo del propietario son aquellas consideradas necesarias, esto es aquellas de entidad o trascendencia como paredes exteriores, azoteas, cañerías y otras, que se vinculan más bien a la estructura del inmueble.

Dentro de este rubro, es un capítulo aparte el que representan la aparición de humedades importantes, provenientes de problemas de impermeabilización o defectos de estructura, que en nuestro clima se convierten en un problema de aparición harto frecuente.

Ello plantea problemas complejos en la medida en que no siempre es posible realizar estas reparaciones cuando el bien se encuentra ocupado por arrendatarios, ya que si las reparaciones son de entidad (ejemplo cañerías de baños, o instalaciones sanitarias de cocina, suponen un problema adicional) pues para llevarlas a cabo es necesario que el ocupante del bien no pueda utilizar estos servicios del inmueble durante la reparación, lo que a veces ha obligado a compensar esos daños potenciales de las más variadas formas.

Este tipo de reparaciones pueden dar lugar a problemas de diferente magnitud:

a) la denuncia municipal por el arrendatario que se resuelve en multas acumulativas que aplica la comuna. en caso de que la repa-

ración no se realice en el tiempo y forma concedidos.

b) la solicitud de la rescisión judicial del contrato pedida por el arrendatario, que puede incluir daños y perjuicios por los desperfectos sufridos por sus pertenencias, en caso de humedades graves y prolongadas.

c) la solicitud de una instancia conciliatoria ante el Área de Defensa del Consumidor, regulado por la Ley 17.250, cuando se trate de una relación de consumo, esto es que una inmobiliaria intervenga profesionalmente en la administración del arrendamiento.

En este punto podemos concluir en que el arrendatario solamente está obligado a soportar las reparaciones, cuando la entidad de éstas no es de trascendencia tal, que impida ▶

HOMESTAGING
URUGUAY

PRESENTA #INTERIORVIEWS

COMO ESTAR ALLÍ!
El único sistema de captura de todo en uno que crea experiencias realistas e interactivas en 3D y VR tan reales como estar allí.

TU CASA COMO LA QUIEREN VER

LA CASA SIEMPRE ABIERTA DEFINITIVA. Una experiencia en línea que permite a los compradores moverse por un inmueble y verlo desde cualquier ángulo. Nuestra distintiva vista de maqueta proporciona a los compradores una sensación única de cómo es el inmueble.

INCLUYE: **TOUR 3D** + **10 FOTOS EDITADAS** + **4 ETIQUETAS** + **2 FOTOS EDITADAS** + **SINCRONIZACIÓN TOTAL**

Consultas: INFO@HOMESTAGINGURUGUAY.COM

el goce del inmueble para el giro para el que fue arrendado.

En este tema también es importante distinguir entre situaciones reguladas por el Estatuto de Arrendamientos (Ley 14.219 y sigs.) y las situaciones llamadas de “libre contratación” (véase para esta distinción artículos anteriores de esta revista, en que analizamos las diferencias).

Y ello porque en las situaciones reguladas por el Estatuto, en los artículos 69 y 78, se prevé la posibilidad de una disminución del precio del arrendamiento que puede situarse entre el 30% y el 50% a criterio de la Sede Judicial cuando es comprobada por inspección ocular la existencia de deterioros graves, los mismos no se reparan en un lapso no inferior a 30 días.

Esta acción tiene como presupuesto procesal que el arrendatario se encuentre el día en el cumplimiento de las obligaciones a su cargo. Esto, en cuanto a las obligaciones que la Ley pone a cargo del arrendador.

Las obligaciones a cargo del arrendatario, en cambio, se encuentran reguladas en el art. 1.798 que refiere a las reparaciones locativas.

Reparaciones locativas son aquellas que corresponden a los deterioros provenientes del uso, (cerraduras, cierres de puertas, ventanas, artefactos del inmueble, entre otros) cuyo cuidado corresponde al arrendatario y su familia o dependientes.

Y ello porque el Código Civil coloca sobre el arrendatario una responsabilidad media o diligencia standard en el cuidado de la cosa, que se compara con un promedio ideal.

Esta responsabilidad se vincula a la figura del “buen padre de familia”, esto es, aquel inquilino que actuando de buena fe sea normalmente cuidadoso en el uso del bien que se le ha entregado en arrendamiento.

Por ello, el normal funcionamiento de canillas, cerraduras, artefactos, vidrios, cristales, persianas, fallebas, puertas, ventanas y demás se encuentra a su cuidado y es responsable de los deterioros que subsistan en ellos al finalizar el arrendamiento, salvo que pueda probar que provienen de la fuerza mayor, caso fortuito o mala calidad de la cosa arrendada (art. 1.798).

Esto es muy importante pues, pongamos por ejemplo, en la destrucción de una claraboya por el hecho de la caída de granizo, obedece a un caso fortuito y así el arrendatario vería exonerada su responsabilidad.

Lo mismo acaecería en caso de incendio (no culposo por parte del arrendatario), caso en el cual los daños sufridos por el inmueble deberán ser soportados por el propietario.

En caso de daños sufridos en el bien por el “hecho de un tercero”,

fectos al propietario, por tratarse de la existencia de un hecho de un tercero, como señala la norma examinada, por lo que el inquilino será el responsable de su restitución al término del contrato.

También es frecuente que esta situación ocurra cuando se esté levantando un edificio lindero a la propiedad arrendada, pues una obra nueva provoca generalmente deterioros en las fincas contiguas, y si ocurriesen, en este caso deberán ser reclamados al “tercero” por parte del arrendatario sin que pueda pedir su reparación al arrendador, o en aquellas situaciones en que el inmueble “sea embestido” por algún vehículo, en caso de accidente vial, y que ocasiona daño al inmueble.

Finalmente, pero no por ello menos importante, debe señalarse que las reclamaciones que el propietario pueda formular contra el inquilino, por la reparación de mejoras locativas a su cargo u otros deterioros que deban ser abonados por éste,

En caso de daños sufridos en el bien por el “hecho de un tercero”, la responsabilidad recaerá sobre el arrendatario, pues el art. 1.801 señala que el arrendatario podrá a título personal perseguir civilmente al autor del daño y, aunque éste fuera insolvente, no tendrá acción contra el arrendador.

la responsabilidad recaerá sobre el arrendatario, pues el art. 1.801 señala que el arrendatario podrá a título personal perseguir civilmente al autor del daño y, aunque éste fuera insolvente, no tendrá acción contra el arrendador.

Este tema cobra gran trascendencia, pues podría darse el caso en un intento de rapiña, donde los autores del ilícito rompan puertas, rejas o ventanas, no pudiéndose responsabilizar de estos desper-

deberán ser hechas en vía ordinaria, por lo que el proceso no habrá de caracterizarse por su celeridad. (deberán cumplirse todas las etapas conciliación, demanda, prueba, alegatos, sentencia y eventual segunda instancia).

Dada la importancia de este tema, seguramente volveremos a referirnos a él en próximos números, analizando la cobertura que las diferentes formas de garantía cubren esta contingencia. ■

Los cambios en lo cotidiano

Los cambios de la profesionalización del Corretaje Inmobiliario estarán dados en el nivel del ser, es decir, en el nivel deontológico.

Pero esto, obviamente, modifica de modo esencial en situaciones clave de nuestro saber y hacer.

Aunque hagan aparentemente lo mismo, no es igual un mercenario a un soldado de la patria.

Notemos algunos cambios que se producen con la profesionalización:

1. Se privilegian los valores humanos sobre la rentabilidad.
2. La capacitación del saber hacer se transforma en la formación del saber ser profesional.
3. La identidad profesional y empresarial prima sobre la competitividad.
4. La cooperación y colaboración con los colegas deroga la competencia agresiva.
5. La búsqueda de notoriedad es reemplazada por el prestigio ganado en el tiempo.
6. La fraternidad y camaradería entre colegas, es el clima que impera sobre la desconfianza.
7. La calidad de la atención los clientes y de los trabajos ejecutados, desplaza la atención a la cantidad de operaciones cerradas.
8. La verdad, la transparencia y

la franqueza en las comunicaciones desplaza la espectacularidad publicitaria.

9. La comprensión profunda de las necesidades, expectativas, emociones y proyectos de vida de los clientes, centra en él la tarea y no en la simpatía o en el histrionismo del Corredor.

10. Se cambia una política de seducción al cliente, por la asertividad del conocimiento de la profesión, por la afirmación de verdades profesionales, en desmedro de falacias manipuladoras del cliente y de la sociedad.

En definitiva, este decálogo es solo un muestrario incompleto de los cambios necesarios en un proceso de profesionalización.

Pero todos ellos apuntan a la dignificación de nuestros compatriotas.

Saben mis colegas uruguayos amigos, que siento a América Latina como un solo país dividido por fronteras que duelen.

Por eso, como compatriota, me refiero a todo latinoamericano. Pero sobre todas las cosas, el proceso de profesionalización, es nuestra propia dignificación personal.

Tenemos el honor de ser elegidos por nuestros compatriotas para defender nuestros valores, el valor de la paz y la concordia, en la distribución de nuestra tierra, que es donde trabajamos, creamos y amamos, en la plena realización de nuestro ser. ■



CI Lic. Julio Farah
*Presidente del Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Provincia de Santa Fe – Sede Rosario (COCIR).
Vicepresidente de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (FIRA).
Coordinador del Tribunal de Ética de la Confederación Inmobiliaria Latino Americana (CILA).*



La nueva ley integral antilavado N°19.574

Contexto internacional y repercusiones en el sector inmobiliario nacional

El 1° de enero del corriente año entró en vigencia la Ley N°19.574, del 20 de diciembre de 2017, “Ley Integral Contra el Lavado de Activos” (en adelante la “Ley”), cuyo objetivo principal es reordenar, sistematizar y actualizar la normativa que hasta ese momento se encontraba vigente en materia de prevención del delito de Lavado de Activos (“LA”).

Cabe destacar asimismo que ac-

tualmente se encuentra a estudio de Parlamento una ley con idénticos objetivos respecto del delito de Financiamiento del Terrorismo (“FT”), la cual una vez aprobada complementará en cierta forma las disposiciones de la Ley.

Todo ello se produce en el marco de las exigencias internacionales del Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (“GAFILAT”), organismo integrado por Uruguay y

que evaluará a nuestro país a partir de octubre del corriente año, lo que comenzará con la “visita de pre-evaluación” por parte del mismo.

En dicho contexto internacional, a los efectos de mejorar la eficacia sistema de prevención y de cara a la evaluación que se viene de mencionar, la Ley se centra principalmente en reforzar las áreas de actividad que hasta el momento



Felicitemos al Dr. Leonardo Costa, socio del estudio BRUM & COSTA ABOGADOS, asesor de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, por su reciente designación por parte de la Republica del Paraguay, como miembro experto internacional que analizara la reforma tributaria de ese país, tendiente a la simplificación y modernización del sistema tributario. Es un orgullo para la Cámara Inmobiliaria contar con su permanente colaboración, así como la de todo el equipo de BRUM & COSTA ABOGADOS.

se encontraban más vulnerables frente al delito: éstos son el sector público, y, en mayor medida, el sector no financiero (dentro del cual se encuentra el sector inmobiliario).

En este sentido, en primera instancia la Ley obliga a todos los organismos públicos a adoptar políticas y procedimientos en materia de prevención de LA y FT, quienes deberán colaborar con

los restantes actores del sistema en la lucha contra estos delitos.

Por su parte, en cuanto al sector no financiero, la Ley toma principalmente dos líneas de acción, estas son la inclusión de nuevos sujetos obligados a reportar operaciones sospechosas de LA y FT a la Unidad de Información y Análisis Financiero del Banco Central del Uruguay (en adelante referidos como "SO"), y en segundo lugar el ensanchamiento de las actividades por las cuales una persona, física o jurídica, queda comprendida como SO.

En lo que respecta a los nuevos SO, se destaca la inclusión de los abogados y contadores en ciertas actividades (profesionales que se suman a los escribanos, previstos como tales con anterioridad a la Ley), así como también de las fundaciones, asociaciones civiles y otras organizaciones sin fines de lucro.

En cuanto al ensanchamiento de las actividades obligadas, merece destaque la actuación por cuenta y orden de clientes en operaciones que impliquen administración de activos, creación y gestión de sociedades o fideicomisos (incluyendo el facilitamiento del domicilio social), transacciones financieras y operaciones inmobiliarias, quedando comprendida dentro de éstas últimas las promesas, cesiones de promesas o compraventas de bienes inmuebles, así como "cualquier operación inmobiliaria".

En el caso de las inmobiliarias, promotores, constructoras y otros intermediarios en transacciones que involucren inmuebles (los cuales conforman una categoría específica de SO), la Ley no especifica las actividades por las cuales éstos se encuentran obligados, sino que se limita a establecer una excepción para los arrendamientos.

En consecuencia cabe concluir que,

salvo en el caso de arrendamientos de inmuebles, los referidos SO estarían obligados por todas las actividades inherentes a su giro, incluyendo (por ejemplo) los boletos de reserva de bienes inmuebles.

Sin perjuicio de ello, es importante anunciar que a la fecha el sector inmobiliario (por intermedio de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, entre otras asociaciones vinculadas al sector) se encuentra trabajando en la reglamentación de la Ley, en virtud de lo cual se han desarrollado una serie de reuniones con la Secretaria Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (SENACLAFT) -organismo de contralor en la materia-, a los efectos de elaborar un proyecto de decreto reglamentario para el sector inmobiliario.

Por intermedio de dicho decreto se pretende dar solución expresa a una serie de cuestiones que atañen al sector inmobiliario de forma específica, dentro de los cuales se encuentran la debida diligencia del vendedor, el boleto de reserva, el seguimiento de las operaciones con clientes, la posibilidad de facilitar los controles en casos de fideicomisos y fondos de inversión, entre otros aspectos importantes para la práctica de los operadores inmobiliarios en general.

En conclusión, puede decirse que la Ley da respuesta a un contexto internacional más exigente en lo referido la eficacia en la prevención por parte del sector no financiero, sin perjuicio de lo cual el impacto de sus disposiciones podría llegar a verse aminorado y/o -cuanto menos- adaptado a las necesidades del sector inmobiliario, en caso de que la reglamentación proyectada llegare a aprobarse de acuerdo a los proyectos hasta ahora trabajados en conjunto con la SENACLAFT, lo cual está previsto para junio del corriente año. ■

Paradigma de la retórica: productividad



Que este es un país de retórica, no puede haber dos opiniones. No desde ahora, está en nuestro ADN. Hastiados de diagnósticos, perplejos ante tantas oportunidades que se han perdido, nos enredamos en discusiones que agotan la paciencia y oscurecen el porvenir.

Reitero, es marca registrada, que nadie se saque responsabilidades. En el diario “El País”, el director del CAF (Banco de Fomento), venezolano él, si bien nos pondera en una serie de aspectos, como el mantenimiento del grado inversor, por ejemplo, manifiesta que tanto la educación como la productividad están en un debe que ya es contumaz.

Y contumaz es persistir en el error. Para nuestro sector, un estudio que hizo la consultora Centro de Estudios Económicos para la Industria de la Construcción (CEEIC), demostró que la construcción fue uno de los sectores donde la productividad más ha descendido. Sin perjuicio de que es un debe generalizado.

Más precisamente: el análisis de la productividad en la construcción de viviendas, sugiere que en los últimos cinco años la productividad de la mano de obra, habría caído 20% respecto al período 1995-2010. Y ello a pesar de los cambios tecnológicos que irrumpen sin pausa. Tema más manido y conversado que éste, hay pocos.

Dice el Ec Juan Manuel Rodríguez, asesor del Instituto de Relaciones Laborales de la Universidad Católica del Uruguay, que Uruguay en todos los indicadores que se elaboran para América Latina, está rankeado en los peores lugares en términos de desarrollo de la productividad.

Se agrega que la productividad debería ser por empresa, pero no lo llevamos a cabo y el PIT CNT dice que debería ser por sector y agrega el citado profesional que no hay un país en el mundo que así la lleve a cabo, porque es imposible medirla. Existe una carencia básica, en la relación empresarios-trabajadores: la recíproca falta de confianza.

En buen romance, si se quiere hacer un convenio de productividad a nivel de empresa, en la misma debe existir un modelo de relaciones laborales de confianza entre los actores como para intercambiar información y mejorar los procesos productivos.

Cómo eso no sucede, todo queda en una mera intención que nunca llega a plasmarse.

También sucede, narra la crónica, que cuando el sindicato se va a introducir en un proceso de productividad, pide aumento salarial porque ahora se van a inmiscuir en los procesos productivos, que no les atañen originalmente.

Y esa no “la lleva” el empresario... al aducir que todavía no han llegado a resultados de ninguna especie.

La Confederación de Sindicatos Alemanes publicó un libro donde fundamenta porque los trabajadores deben comprometerse con el aumento de la productividad, con las nuevas tecnologías y la robotización.

Y lo ven con cabeza abierta, porque si quedan de brazos cruzados no venderán ningún producto alemán al mundo.

Tengo claro que en los promotores existen dudas de cómo encarar el tema.

No hay una base referida a medir el rendimiento de un obrero, por ejemplo.

Y que además, lograda ésta, el Sunca debe coincidir.

Además hay empresas que en el uso de la tecnología, son dispares. Sin embargo, no tenemos alternativa: este tema debe estar en el centro del debate.

No priorizamos las cosas y nos ensañamos con la rutina de cosas baladíes e inconducentes.

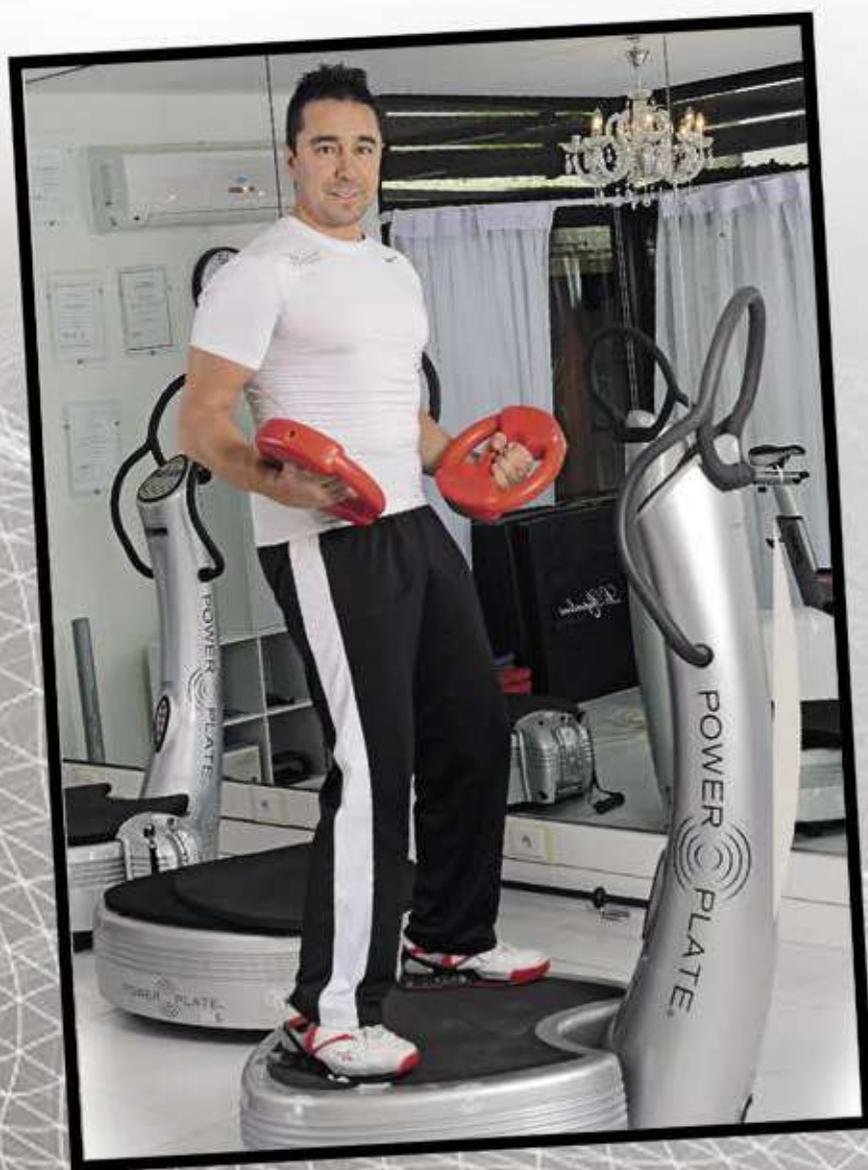
Un liderazgo fuerte deberá poner las cosas en sus justos términos. ■

POWER PLATE®

 **AUTHORISED
CENTER**

30 min 3 veces por semana y tu vida cambiará

Pensá en vos, llegó el momento de cuidarte
y mejorar tu calidad de vida.



¿Qué beneficios obtendrás?

- Adelgazar.
- Tonificar.
- Aliviar dolores de espalda.
- Eliminar celulitis.
- Aumentar la densidad mineral ósea.
- Incrementar niveles de hormonas claves como la testosterona, la hormona del crecimiento humano y la serotonina.
- Aumentar la circulación sanguínea y el drenaje linfático.
- Aplicar masajes.
- Disminuir el estrés.
- Mejorar tu calidad de vida.
- Realizar ejercicios de pilates y relajación.
- Guía nutricional.
- Tratamiento de Fibromialgia.

¿Para quién es apto?

- Quienes buscan mejorar su condición física.
- Deportistas que quieren potenciar su rendimiento.
- Personas mayores y sedentarias.
- Quienes buscan bajar de peso.
- Para mejorar el tono muscular.
- Para los que están rehabilitándose de alguna lesión músculo esquelético.

Centro autorizado Power Plate N° 1 en Uruguay
¡Pedí asesoramiento con nuestros especialistas!

**Bethel**

Tel: 2613 8899 - info@bethelspa.com - www.bethelspa.com

 Bethel Spa Uruguay  bethelspaok  @bethelspa



Logística: beneficios y objetivos hacia el desarrollo territorial y social

Una de las definiciones de desarrollo económico territorial dice que son acciones que al tomarlas desde el territorio, incrementan la creación de valor, mejoran la renta, aumentan las posibilidades de empleo y la calidad de vida de los habitantes de la localidad.



Estos objetivos no pueden ser abordados exclusivamente por la acción de las instituciones públicas, sino que son el resultado de multiplicidad de acciones de un conjunto de actores, desde el punto de vista económico, social, político y tecnológico, que al operar toman decisiones en mismo territorio o inciden en el.

Por lo expresado se desprende la complejidad de los procesos de desarrollo territorial en los que están incorporados los Parques Industriales con criterio amplio (Empresariales, Industriales, Tecnológicos) por ser los que generaran interrelaciones entre empresas de distinto tipo y actores locales, quienes tendrán la capacidad de articular un proyecto colectivo, además de analizar a que escala se piensa dimensionar para poder controlar la intervención y verificar su impacto hacia un objetivo económico.

Pensando en los Parques Industriales como factores de atracción de actividades productivas a los territorios, es importante desde el desarrollo territorial analizar cuanto del resultado obtenido depende de acciones externas como normativas y subsidios generales que se otorgan, y cuanto de las capacidades locales como por ejemplo la de desarrolladores o inversores cuando se toman esas normativas especiales o subsidios, como factor de atracción y sujeto y no como objeto de un desarrollo productivo.

La pregunta que se debería hacer es: ¿qué forma de organización de producción en un determinado territorio, es favorable dentro de un esquema competitivo de modo que permita el desarrollo económico de esa zona?

Una organización deseable de producción en un determinado territorio implicaría un sistema de

empresas y emprendedores con un volumen suficiente de relaciones, como para poder definirse a sí mismo como sistema, con una cultura de cooperación y competencia, manifestándose a través de redes formales e informales de intercambio y apoyo mutuo, tanto en lo productivo, en lo comercial y tecnológico dentro de una estrategia o proyecto común, respaldado por locales que garanticen dicho clima de cooperación.

Los Parques Industriales son y han sido uno de los principales instrumentos para planificar la localización de industrias o empresas en un territorio.

Pueden ser un instrumento de ordenamiento territorial determinado donde es indicado el uso del suelo, pueden ser un emprendimiento inmobiliario o uno de revaloración de determinada zona para impulsar o apoyar un proyecto de desarrollo local, regional o nacional o también promover o fortalecer una cadena de valor.

Por lo tanto es importante saber o conocer, desde la política económica e industrial, que es lo que se esta impulsando bajo ese nombre y con que objetivo.

Una de las definiciones de Parque Industrial es que se trata de un terreno urbanizado y subdividido en parcelas, conforme a un plan general, dotado de caminos, transporte y servicios públicos, contando o no con fabricas, destinado al procesamiento de distintos tipos de productos o servicios.

Por lo expresado los Parques Industriales deben desarrollarse de acuerdo a un plan maestro de planificación espacial, que además responda a una estrategia de desarrollo para un territorio determinado, definiendo en estos dos puntos que tipo de

industrialización y articulaciones productivas se quieren impulsar.

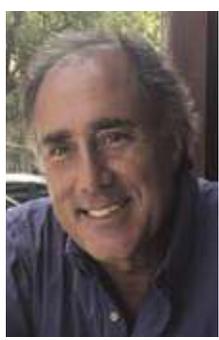
Estas decisiones deben ser tomadas en una órbita superior, que corresponda a una estrategia y política que se ajuste a esos objetivos como una de las formas disponibles para hacerlos operativos.

Desde el punto de vista de incentivos a la inversión, Uruguay posee un sistema de promoción de inversiones compuesto por un conjunto de regímenes generales y particulares específicos para determinadas actividades económicas.

Pero ese régimen también alcanza a áreas geográficas específicas, como por ejemplo en inversiones en maquinarias y equipos, en actividades agropecuarias e industriales, gastos en investigación y desarrollo, capacitación del personal bajo certificación de normas internacionales, y en sectores como el turístico, forestal, software, frutas, flores, y hortalizas.

También aplica para actividades y áreas específicas, tales como Zonas Francas, Parques Industriales, Empresariales, Depósitos aduaneros particulares, Depósitos fiscales, Depósitos portuarios y aeropuertos (Puertos libres), y además en proyectos específicos que persigan distintos objetivos vinculados al progreso técnico, empleo, valor agregado nacional, integración productiva, aumento y diversificación de exportaciones, fomento de micro, pequeñas y medianas empresas, descentralización geográfica, lográndose para estos últimos a través de proyectos de inversión.

En el año 74 con el decreto-ley 14178 de Promoción de Inversiones, el Estado concedía la Declaración de Interés Nacional para determinados proyectos de inversión, otorgándoles una serie de exoneraciones tributarias.





En el año 1998 con la ley 16.906 (Ley de Interés Nacional de Promoción y Protección), se establecieron normas para la promoción y protección de las inversiones, y declaró se que pueden realizar tanto por inversores nacionales como extranjeros, en el Territorio Nacional.

Esta ley no deroga la anterior e introduce nuevos beneficios para los proyectos promovidos, además de extenderlos a otros sectores.

Esta ley tuvo dos reglamentaciones de ajuste a su implantación: el decreto 455, del 2007, y el 2 del 2012.

Además hay que tomar en cuenta los marcos regulatorios de Zonas Francas (ley 15921), Puerto Libre y Parques Industriales.

En este último caso, la ley 17547, de 2002, y su decreto reglamentario 524, de 2005, regulan la instalación y operativa de los Parques Industriales y establecen los beneficios fiscales para quienes los instale y explote, así como las empresas que allí se radiquen o instalen.

El Parque Industrial es definido

por esta ley como “aquellas fracciones de terreno de propiedad pública o privada, urbanizadas y subdivididas en parcelas, dotadas de servicios públicos y privados e instalaciones comunes, con fines de instalación y explotación de establecimientos productivos y servicios conexos”

Considerando que ese texto hace implícito que se promoverá la aglomeración de empresas para el desarrollo de sus actividades, hay que tomar en cuenta que el que autoriza y habilita los Parques Industriales es el Poder Ejecutivo, en conformidad con el Gobierno Departamental.

Los beneficios fiscales que se obtienen son, entre otros, exoneración del Impuesto al Patrimonio por siete años de los bienes de activo fijo, exoneración de tributos a la importación de maquinaria y equipos no competitivos con los nacionales, y exoneración del IVA a materiales a la construcción, máquinas y equipos, bienes y servicios para la operativa.

Por la ley 16.906, también los usua-

rios obtienen beneficios fiscales por instalarse en el Parque Industrial.

Estas son gran parte de las herramientas que cuenta nuestro país para atraer inversores nacionales y extranjeros, dentro de un marco jurídico ordenado y garante de derechos y obligaciones.

Esperemos para el 2030, como es el objetivo del Estado, que Uruguay sea una especie de Centro Hub de distribución de mercaderías hacia el Mercosur y la Región, como Bélgica lo es para Europa.

Tiene las condiciones para ello, pero lo más importante es que deberá convencer a nuestros hermanos vecinos para cumplir esa función.

Eso, por nuestro antecedente de puerto accesible, por la cantidad de población activa y pasiva, por la ubicación geográfica y estratégica, por las herramientas expresadas y el grado de alfabetización, o de lo contrario seguiremos dependiendo exclusivamente de los precios mundiales en la comercialización de nuestros pocos rubros exportables. ■

GRUPO S·G

Grupo S·G es la empresa líder en servicios de conocimiento y networking en Real Estate, que trabaja como nexo entre los actores del mercado, con el objetivo de conectar desarrollistas, inversores, constructores, arquitectos, profesionales, inmobiliarias y empresarios del sector, a través de un catálogo multiplataforma de productos y servicios.

www.gruposyg.com.ar
info@gruposyg.com.ar / +5411 4115-3333

EN REAL ESTATE
 ESCUELA DE NEGOCIOS

● EDUCAMOS

REUNIMOS



● EMPRENDEMOS

APOSTAMOS



● EXPANDIMOS

PRESENTAMOS



● CAPACITAMOS

ACTUALIZAMOS



● EXPANDIMOS

PERSONALIZAMOS



● CONSTRUIMOS

VINCULAMOS



● POTENCIAMOS

Don Julio vs burocracia



Don Julio es un ciudadano común que en la década de los años cincuenta compró un solar de terreno a plazos y con mucho esfuerzo, y con la ayuda de familiares y compañeros de trabajo construyó su vivienda en una zona urbana intermedia de nuestra capital.

Trabajaba como tejedor en una fábrica textil, y un buen día pidió a la dirección de la empresa si podía hacer medio turno más -en lugar de las ocho horas, cumpliría 12), de tal manera que podía enfrentar la construcción de su casa con menos apremios.

Como era un funcionario calificado, se le permitió la ampliación solicitada y de inmediato gestionó y obtuvo el Permiso de Vivienda Popular de parte de la autoridad competente.

Transcurrido los años, la única hija de don Julio estaba por contraer matrimonio y ante ello decidió edificar en la parte posterior de su terreno un apartamento para el alojamiento de la futura familia. Después de cierto tiempo, la misma adquirió vivienda propia y desocupan la comodidad inicial. Entonces Don Julio decide alquilar el apartamento, y tiempo después se incorpora al régimen de Propiedad Horizontal y el padrón matriz pasa a tener dos Unidades Habitacionales.

Hace apenas unos meses, ya jubilado con exigua suma y con más de 70 años de edad, decide de común acuerdo con su esposa vender la Unidad del fondo, y con ello disponer parte de esos recursos para viajar a España y visitar a su único hermano que emigró a ese país, hace muchos años.

Y con el excedente, guardar dinero en el Banco y mantener recursos para enfrentar la vejez sin mayores apremios.

Comienza Don Julio llamando a la Inmobiliaria que le recomendaron, que era de la zona, para TASAR la Unidad y determinar correctamente su valor.

El Operador Inmobiliario y Tasaador que concurre a visitar la propiedad, le indicó que dos días después tendría en su oficina la carpeta con el informe correspondiente, previo pago de los honorarios acordados.

El informe recibido del Operador Inmobiliario, además del valor determinado, indicó que en caso de venta debe dar cumplimiento con el Art. 178 de la Ley N° 17.296 (Caracterización Urbana), gestionar y obtener el Certificado previsto en la Ley N° 18.840 (Saneamiento), el Seguro de Incendio previsto en la leyes Nos. 10.751 y 14.261, respectivamente.

Además, como la construcción de esa vivienda era posterior a 1975, debía obtener el Certificado Habilitante del Banco de Previsión Social, previa gestión de Prescripción Extintiva de los adeudos, por las eventuales obligaciones de su construcción, en virtud de que las mismas tienen más de diez años de edificadas, de acuerdo con la Resolución de ese Banco N° 42-16/95, que reglamentó el instituto de la prescripción.

A partir de ese momento, se inicia el drama para Don Julio, que debe padecer para obtener del Banco de Previsión Social el aludido certificado, para poder vender.

Solicitó al Operador Inmobiliario que le informara por donde debía comenzar, y éste con amplio conocimiento del tema le indicó que un arquitecto tiene que hacer un plano de relevamiento de su apartamento, adjuntando un “pendrive” del mismo con una nota solicitando la prescripción de las obligaciones, conjuntamente con cuatro formularios impresos del BPS diseñados **con el fin de inscribir una obra, que en este caso concreto se realizó hace 41 años.**

El Formulario “F 1” refiere a declarar los datos del padrón, el o los titulares del mismo, y desde cuando.

El formulario “F 4” lo debe hacer un escribano, quien certifica nuevamente los datos del inmueble, su titularidad y su última procedencia; el “F 9” los datos de la obra, su estado actual, periodo de su construcción, metros cuadrados, etc. y por último, otro formulario de “solicitud de certificado especial” para “enajenar”, en virtud de que su presentación generará un diligenciamiento más ágil del trámite iniciado.

Don Julio con mucha calma (es jubilado y tiene tiempo), inicia el periplo de la confección de los datos solicitados según los diseños impresos en los distintos formularios indicados, pero cuando tiene que establecer la fecha de inicio y terminación de la obra construida **HACE 41 AÑOS**, tiene dudas y consulta a su esposa.

Esta le dice que fue en el año 1977, en la Semana Santa de ese año, y en ese instante recuerda que la referencia de su esposa es correcta. Recuerda que el domingo de “Ramos” de esa semana, estaba terminando de pintar el apartamento con su cuñado y cerca del medio día, fueron hasta la esquina de su casa para ver pasar la caravana de la Vuelta Ciclista del Uruguay que estaba llegando a su finalización en el Velódromo, año que la ganó Carlos Alcántara que corría por el Club Atlético Policial, sacándole dos minutos al segundo.

Con todos los formularios prontos y firmados, se dirige al BPS en la calle Sarandí para iniciar la gestión, pero fue grande su sorpresa cuando le informaron que debía agendarse, solicitando vía Internet, día y hora.

En ese momento le dice al funcionario que le atiende que no tiene Web y que sólo tiene una Tablet que recibió por su carácter de jubilado y que aún no sabe utilizar, pero que el nieto del vecino que va a cumplir seis años comenzará a enseñarle próximamente.

Al llegar a su casa, llama a su hija y le

pide que lo agende tal como le explicaron, y de esa forma le adjudicaron día y hora para una semana después.

Concurrió con toda la documentación y le informaron que si está todo bien, en el término de cinco días hábiles sería informado y le adjudicarán el número de obra; y si existe alguna observación, tendrá que agendarse nuevamente para notificarse y levantar la misma.

Para ello pasaran diez días o más. Si en su defecto, y si todo está bien en los próximos quince a veinte días, le llamará el técnico del BPS para concurrir al inmueble y verificar y confirmar la edad de la edificación, tal cual se denunció.

Concorre el profesional arquitecto, observa el pequeño apartamento, toma 27 fotos y se despide diciendo que en tres días entregará el informe en la oficina central de Colonia y Fernández Crespo, y desde allí le llamarán para notificarse. Diez o quince días después que ello sucede.

Don Julio concurre a notificarse de la Resolución que resolvió la prescripción de los adeudos, previo pago de los honorarios del arquitecto, estimados en el entorno de los \$ 4.000.

En ese momento, le transmiten que vía internet le harán llegar el Certificado habilitante para enajenar dentro de los quince días siguientes, aproximadamente.

Las Reflexiones de Don Julio por todo el proceso vivido, y aplicando el sentido común de las cosas le hace expresar lo siguiente: si para que opere la Prescripción de los eventuales adeudos por las construcciones no denunciadas en su momento, se necesitan SOLO QUE hubieren TRASCURRIDOS MAS DE 10 AÑOS de su edificación, **¿qué sentido tiene actuar sobre una obra construida hace 41 años?**

Con relación al periplo de cientos

y cientos de Don Julios, que tienen que enfrentar todo un tramado absurdo, innecesario, burocrático a la enésima potencia, incompatible con el mundo moderno que requiere agilidad, rapidez y eficacia en el diligenciamiento de aquellos documentos que las leyes, Decretos y/o Resoluciones Administrativas deben expedir para el cumplimiento de operaciones inmobiliarias o similares.

Estos sistemas obsoletos que aún mantienen algunos Organismos del Estado deben necesariamente eliminarse y adaptarlos a los nuevos tiempos, que no son los del año 1975. Las autoridades del Banco de Previsión Social deben modificar la Resolución del Directorio N° 42-16/95, adaptarla a la practicidad y al sentido común.

Si con más de 10 años y un día se puede solicitar la Prescripción de las obligaciones derivadas de una construcción no denunciada, ¿por qué aquellas edificadas hace 20, 30 o 41 años, como la de Don Julio, deben soportar los costos e inútiles trámites exigidos, en especial para familias de modestos y escasos recursos que tienen que desprenderse de sus propiedades inmuebles por exclusivas causas de necesidad?

Como decía un gran periodista deportivo que escribía sus destacadas notas, hace muchos años en el Diario “El País”, y se despedía con esta frase: “No le parece compadre”.

Siempre recordamos a Don Adolfo Oldoino (Old).

Hasta la Próxima. ■

La Inversión en Tierras

Los expertos que manejan inversiones en forma profesional suelen registrarse por el concepto de Portafolio de Markowicz, quien fuera Profesor de la Universidad de Chicago y Premio Nobel de Economía.

Esta idea consiste en afirmar que cada cuál tiene una tasa de retorno objetivo para sus reservas financieras, que puede variar según las condiciones propias del inversor.

Pero lo central en la definición de Markowicz es que se elijan productos financieros, en lo posible descorrelacionados entre sí, para armar la prorrata que resulte en el retorno promedio esperado.

Ahora bien, sucede que el grueso de los capitales del mundo se encuentran invertidos en las Bolsas, con altísima correlación entre todos sus productos. ¿Cuál es el asset class, o sea el grupo de activos, donde se pueden invertir grandes sumas y que están descorrelacionados con las Bolsas?

La respuesta es: la tierra.

Por lo tanto, según Markowicz, no importa si la tierra rinde más o menos que el retorno objetivo, por estar descorrelacionada con bonos y acciones debe tener un lugar en un portafolio de inversiones bien manejado.

Hasta aquí principios básicos de gestión financiera de buena factura técnica, universalmente aceptados.

Revisando los retornos de la inversión en tierras, se perciben claramente tres fuentes.

En primer lugar, la tierra está altamente correlacionada con la inflación lo que permite afirmar que siempre protege contra esta pérdida de capital, que sufren instrumentos financieros nominales.

En segundo lugar, la tierra produce una renta por sólo ser propietario (sin explotarla, sino bajo formas de arrendamiento), lo que se alinea con los rendimientos históricos del capital (según Piketty, en su libro *El Capital* revisando series de 300 o 400 años) de cerca del 4%.

En tercer lugar, se espera una capitalización del precio de la tierra (o sea, un aumento por encima de la inflación).

En el siglo XX, la tierra se capitalizó en 2% real acumulativo anual (en un escenario de precios reales de las commodities cayendo); se espera que para el siglo XXI, con commodities fortalecidas en términos reales, la capitalización resulte notablemente mayor.

Sumando estas tres fuentes de rentabilidad para la tierra, resulta claramente como una inversión de retornos competitivos, con acciones y bonos y, ayuda además a bajar el riesgo de cualquier portafolio.

Hablando de riesgos, conviene puntualizar como con toda inversión, se debe considerar el retorno

ajustado por riesgo (de otro modo, un bono venezolano sería por mucho superior a uno americano).

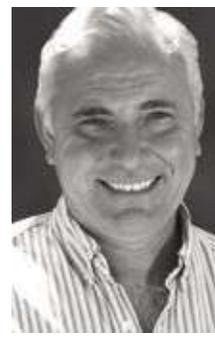
Al ajustar por riesgo, la rentabilidad de la tierra al arrendarla, suele ser claramente superior que al realizar producción propia (esto especialmente en referencia a inversores institucionales o financieros, que no participan del día a día de la explotación, por aquello de que el ojo del amo engorda al ganado).

El único factor negativo en la inversión en tierras es su falta de liquidez, por lo cual no es recomendable para quien no maneje un portafolio abultado con otros instrumentos financieros de alta liquidez para compensar.

La mayor parte de los conceptos arriba vertidos referidos a la tierra son aplicables para la inversión en inmuebles urbanos con una sola limitante: se pueden elevar torres si el mercado lo pide y multiplicar así los metros cuadrados construidos, pero no se puede hacer lo mismo con la tierra.

Por eso, en el largo plazo la capitalización esperada en el precio de la tierra es mayor que su correspondiente al precio del metro cuadrado construido.

Por todo lo anterior, y especialmente en un país de tierra de alta productividad como el Uruguay, es recomendable considerar la asignación de un porcentaje de cualquier portafolio al activo tierras. ■



Ing. Luis R. Álvarez
Ingeniero Agrónomo egresado de la UdelaR. Tiene una Maestría en Economía y Finanzas (Universidad de Chicago). Consultor independiente desde 1984. Fue auditor en el Banco Central del Uruguay y consejero del Ministro de Economía y Finanzas. En 1992 creó una Consultora especializada en formulación, evaluación e implementación de proyectos de inversión, planeamiento financiero y organización corporativa. Asociado a F&W Forestry Services y Marshall Thomas, asesoró proyectos en Uruguay, Brasil, Paraguay y Bolivia. Autor de artículos sobre agricultura, economía y política en diarios nacionales, además de varios libros. Conductor de un programa centrado en el sector agroindustrial.

Publicar en **gallito**luis



es **fácil** y
gratis

Conocé más en
gallito.com.uy/facilygratis



La humildad es la llave que nos abre la cabeza

“Condenados” a ser “eternos aprendices”

“Sólo sé que no se nada”

Sócrates

“Lo que sé bien, es que debo seguir aprendiendo”

Inmobiliario Profesional del Siglo XXI

Todos los especialistas, educadores, políticos y periodistas hablan desde hace tres décadas, de que estamos en la “era del conocimiento”.

En la antigua pre-historia, vivíamos en la “era del Homo Faber”; luego, con el desarrollo de las primeras Civilizaciones de Oriente Medio, Egipto y Grecia, comenzamos la “Era del Homo Sapiens”...

Ahora, desde hace varias décadas, entramos inevitablemente en la “Era del Homo Educandus”, neologismo que acuñé en mi primer libro “El Arte-Ético de Vender Mejor” (2005).

Esto significa que estamos “condenados” a ser eternos aprendices, es decir, que ya no hay conocimientos acabados, sino que el único verbo efectivo que podemos conjugar con responsabilidad es el de “aprender a aprender”.

Y sólo quien comprenda esto (y obre en consecuencia), podrá tener mayores chances de ÉXITO en su camino, cualquiera sea su ramo de actividad.

Y quien no respete esa premisa, está condenado a seguir anclado al pasado; esto es: jugar al empate, estancarse y retroceder.

En nuestra materia de CAPACITACIÓN INMOBILIARIA, también se aplican estos conceptos cardinales. Hemos visto, con cierto estupor y desasosiego, que algunos Directivos de Empresas colegas, pocas veces asisten a las Conferencias, Talleres y Seminarios, porque ya creen que “las saben todas”, especialmente, si ya han logrado cierto éxito o bienestar económico-empresarial.

Sienten como “vergüenza” de sentarse en el aula a escuchar nuevas visiones de su actividad, sobre todo, cuando el Docente es alguien más joven...

Y no estoy hablando de Cursos regulares o sistemático y menos aún de una Carrera.

Pero, es bien diferente la FAMA que el PRESTIGIO. Y no quiero aburrir con ejemplos de la realidad cotidiana.

Muchos han logrado la FAMA o renombre, en base a ciertos mecanismos de publicidad y difusión, que poco tienen que ver con el auténtico PRESTIGIO, con la fortaleza intrínseca, con el “saber-hacer”, con los procesos y procedimientos correctos, por las vías legales, éticas y de respeto al consumidor, a los colegas, etc.

Con el nacimiento de nuestro Instituto de Capacitación Inmobiliaria Uruguayo (I.C.I.U.), a comienzos de este Siglo, apostamos e impulsamos la idea de la CAPACITACIÓN PERMANENTE, del MEJORAMIENTO CONTÍNUO, de la AUTOSUPERACIÓN CONSTANTE.



En fin, de la tan mentada EXCELENCIA en el SERVICIO. O sea, la genuina PROFESIONALIZACIÓN del Sector Inmobiliario, tan cargado y plagado de improvisados y empíricos, en las décadas anteriores, cuando no había ningún tipo de Curso regular, ni sistemático.

Antes, no había otra solución, pero ahora sí que la hay. Por eso, creemos que debemos seguir remando contra esa mala corriente, porque queda mucho camino fértil que recorrer.

La semilla está echada y es hora de comenzar la cosecha. Pero, necesitamos de todos: los que siembran y plantan, los que se ocupan del riego y abono, y los que cuidan todos los días la plantita, cobijándola de las inclemencias del tiempo.

Los desafíos que debemos estudiar todos los días y conocer al dedillo, son múltiples en nuestro caso: cambios tecnológicos, legislativos, fiscales, de procedimientos, de visiones éticas, de valores humanísticos, de aspectos socio-

lógicos y urbanísticos; no sólo del Marketing digital.

Por lo tanto, invitamos a seguir profundizando este desafío, ya sin retorno.

Si queremos realmente que se nos respete por nuestros conocimientos y especialidad en toda la GESTIÓN INMOBILIARIA global, que se nos consideren GENUINOS PROFESIONALES y especialistas, dignos de CONSULTA y ASESORAMIENTO para nuestros clientes, para las autoridades públicas y judiciales, debemos esforzarnos a diario para SER lo que PARECEMOS: profesionales dignos.

Si pretendemos con autoridad que otros no se inmiscuyan en nuestras áreas de trabajo, debemos incrementar nuestro dominio sobre ellas.

Así, por ejemplo, si pretendemos que nuestra TASACIÓN sea considerada excelente, creíble, especialmente por el PROPIETARIO-VENDEDOR, debemos demostrar idoneidad y solvencia, objetividad, técnica metodológica y ética, en el momento de emitir nuestro dictamen, y con conocimiento cabal de la real demanda del Mercado.

Y eso no se logra con cálculos improvisados, ni a ojo, ni multiplicando la superficie por un caprichoso y promedial valor de UN METRO CUADRADO, que no se sabe bien cómo y de dónde se calcula. Sólo así, tendremos un derecho auténtico y legítimo de decirle a los intrusos: “ZAPATERO: A TUS ZAPATOS”. Si pretendemos ser ESPECIALISTAS, debemos funcionar como VERDADEROS IDÓNEOS, en un imprescindible e intransferible ROL DE ASESOR TÉCNICO...CONSULTOR!

De lo contrario, seguiremos siendo vistos como meros “INTERMEDIARIOS”.

Y después, relegarnos a un segundo plano, para que otros decidan protagónicamente qué hacer en este caso con el negocio planteado.

CAPACITARNOS entonces para “SABER-HACER y DISCERNIR”, es vital, para subsistir y continuar siendo los protagonistas del negocio inmobiliario.

De modo que en CAPACITARNOS o NO está en juego, no sólo nuestra dignidad humana, sino nuestra supervivencia como Agentes que ejercemos una Profesión...nuestra fuente de trabajo! ■



La realidad global de los negocios inmobiliarios

Parece ser una realidad innegable que la globalización también afecta a los negocios inmobiliarios, pero que tan aplicables son las perspectivas que de dichos negocios tienen en Estados Unidos en nuestra región, y más aún en nuestro país?.

Todos los años realizo una investigación de las principales encuestas realizadas por las consultoras globales más calificadas en Real Estate (Jones LaSalle, PwC, Deloitte, etc.) buscando elementos diferenciales y coincidentes con nuestra realidad, sorpresivamente cada vez encuentro más elementos en común que divergentes respecto a los fundamentos del negocio inmobiliario.

Veamos como resumen los principales operadores inmobiliarios (fondos de inversión, desarrollistas, comercializadores, etc.) norteamericanos la actual fase que atraviesan luego de varios años posteriores a la profunda crisis del año 2008: “estamos en un largo ciclo que no es ni de un boom ni de un declive de los negocios inmobiliario. La clave para los próximos años es expandir horizontes, mercado por mercado y nicho por nicho”. Las perspectivas futuras de dichos actores se pueden calificar como buenas para la mayor parte de ellos, no obstante hay temas que les preocupan sostenidamente en las últimas encuestas.

A nivel económico y financiero la principal causa de preocupación es el nivel de empleo y de crecimiento del salario real, seguido del aumento de las tasas de interés (costo del capital propio y ajeno).

A nivel político y social les preocupa en primer lugar la disponibilidad de

mano de obra calificada seguida del déficit fiscal y en cuarto término (el tercero es la inmigración) el costo y la disponibilidad de buenas opciones de educación.

Por último, sobre los fundamentos propios del negocio inmobiliario les preocupa principalmente los costos de construcción y de la tierra disponible, luego la infraestructura de transporte y en tercer lugar los costos de acceso a la vivienda (propia o alquilada).

Si hay algo que resume el núcleo de los problemas que actualmente está incidiendo en la evolución de los negocios inmobiliarios en Estados Unidos es el gráfico que muestra que de cada crisis, la economía de Estados Unidos se recupera con menor vigor y con menor tasa anual de crecimiento de empleos. Es así que el gráfico adjunto muestra períodos de recuperación económica vigorosos (de aproximadamente el 4% anual) acompañados de crecimiento del empleo robustos (de más del 2% anual).

No obstante, los últimos dos procesos de recuperación económica tuvieron

crecimientos promedios de aproximadamente 2,5% y con un aumento anual del empleo del 0,7%.

Lo anterior no es un dato menor. Crecimiento económico con menor empleo, con menor crecimiento del salario real y con mayores tasas de interés para los proyectos crea problemas de acceso a la vivienda.

Cuáles son las tendencias que se pretenden contrarrestar lo anterior y sostener la oferta y demanda del sector inmobiliario?

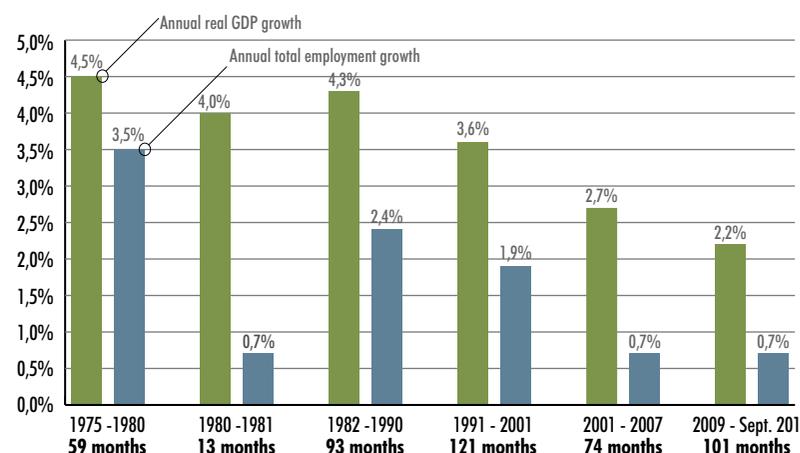
Algunas de ellas son: estudios de mercado basados en la etapa de vida del consumidor, remodelación de áreas urbanas con usos mixtos, aprovechamiento de infraestructuras existentes, creación de comunidades que comparten servicios y algunas más.

Descubrir que las tendencias globales nos alcanzan es el primer paso, aprovechar el conocimiento de lo que están haciendo fuera para poder aplicar dentro de nuestros mercados es casi obligatorio para quienes quieran sobrevivir en el negocio. ■



Cr. Daniel Porcaro
MBA, es Director Académico del Diploma de Negocios Inmobiliarios de la Facultad de Arquitectura de Universidad ORT, Consultor en Financiamiento y Oportunidades de Inversión. Desempeña su actividad en Uruguay y Paraguay.

Annual Real GDP and Employment Growth, Current and Recent Five Business Cycles





Las 10 razones para ser socio CIU

1. Para tener un Gremio fuerte que solucione la problemática del sector. El sector inmobiliario debe lidiar a diario con un perfil peculiar de problemas, y sólo una gremial de peso es capaz de aportar soluciones reales de los operadores inmobiliarios.
2. Para tener un vocero autorizado ante autoridades públicas en los asuntos de la profesión. Muchos de los reclamos que abonan el desarrollo del sector, tienen su contraparte en el Estado y sólo una institución sólida puede trasladar nuestra voz.
3. Para contar con asesoramiento profesional en el área legal y contable del negocio. Una profesión tan dinámica como regulada, requiere de un permanente asesoramiento profesional especializado que la CIU brinda a sus asociados.
4. Estar actualizado en lo referente a normas, indicadores y tendencias. La formación permanente es uno de los grandes secretos para el desarrollo de nuevos negocios y la gremial brinda en forma constante ese servicio a sus asociados.
5. Para tener normas que nos amparen del informalismo. El problema de las inmobiliarias "en negro" requiere el trabajo conjunto de todos los operadores del país. en un ámbito que sea capaz de encauzar el impacto negativo de esa desleal práctica.
6. Para tener una garantía propia de alquiler: FIDECIU. Con este instrumento, la gremial logró una solución para un problema crónico, que daña de manera irremediable a uno de los pilares de nuestro negocio.
7. Para contar con una sede para firmas y reuniones. La sede de la CIU es amplia y ofrece comodidades para sus reuniones de temas empresariales y de todos aquellos temas que no pueden solucionarse en la inmobiliaria particular.
8. Para estar en contacto directo con los operadores inmobiliarios de todo el país. Con el desarrollo gremial en la CIU, quedan atrás los problemas de falta de información del operador, merced a una institución que es la mayor del país en su rubro.
9. Para trabajar con empresas que operen en un marco ético profesional. Con un escenario cambiante y pleno de desafíos, es necesario generar un ámbito de trabajo profesional donde este marco sea uno de los principales sostenes de la actividad inmobiliaria.
10. Para dignificar la profesión y acrecentar la actividad inmobiliaria. Y no por obvio, es menos importante: nuestra principal meta es dignificar la profesión y enfrentar con certidumbres los desafíos del futuro.



Un horizonte de grúas

Han pasado ya cuatro años del comienzo de la recuperación del sector inmobiliario, un renacimiento que, en este 2018, parece consolidarse, aunque de una manera moderada.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística, en el año 2017 se realizaron cerca de 464.000 operaciones de compraventa de viviendas, un 15% más que el año anterior, tanto en los inmuebles de obra nueva como de segunda mano.

Se trata del cuarto año consecutivo que este índice sube.

Al mes de febrero de 2018, las cifras que se reflejan de compraventas de

viviendas siguen marcando un récord, subiendo un 16% en relación con el mismo mes del año anterior.

El mercado residencial se está afianzando en su recuperación, hay una estabilización y se está reajustando luego de una fuerte parálisis que tuvimos durante los peores años para el mercado inmobiliario.

El nivel de actividad del sector, sigue estando muy lejos del trabajo del año 2008, en el cual se realizaron cerca de 800.000 operaciones de compraventa, momento en el cual se firmaban cerca de 100.000 hipotecas al mes.

En capitales como Madrid, Barcelona y también Baleares, los precios

están creciendo a un ritmo del 5%, similar a como era en el año 2006, pero siguen un 40% por debajo de los máximos de aquellos años, salvo en las grandes ciudades y las islas, donde esa distancia se ve reducida al 20 o 30%.

Estas cifras rompen con todas las previsiones para los que pensábamos que las subidas a lo largo de este año rondarían entre el 2,5 y 6%.

Los rangos de subidas de precios son de un 17% en Madrid, Barcelona un 11%, Baleares un 15%.

El mercado residencial se caracteriza, a nivel general, por un crecimiento moderado de precios que están subiendo a un ritmo medio interanual del 4%, el valor medio





todavía esta un 38% por debajo de los máximos de 2007.

Provincias como Guipúzcoa, Vizcaya y Baleares se posicionan como las provincias más caras superando los 2.000 euros el metro cuadrado y, en el lado opuesto, se encuentran Cuenca, Ciudad Real, Toledo, Jaén, Teruel, Cáceres y Ávila, cuyo valor unitario sigue sin alcanzar los 850 euros el metro cuadrado, dejando en evidencia que hay una disparidad importante en los precios, de acuerdo al lugar de España donde ponemos el punto de análisis.

Los mayores índices que impulsan la demanda de vivienda son la economía y el empleo, por eso las buenas perspectivas existentes a corto y medio plazo en estos dos ámbitos invitan a pensar en un mercado residencial embarcado en una senda de recuperación de precios y transacciones.

A medida que se establezca el empleo y se incrementen los salarios, habrá que esperar una mejora en la capacidad de acceso para la compra de una vivienda.

A junio de 2018, los tipos de interés anormalmente bajos, han contribuido a dinamizar el mercado residencial por la vía de la inversión. Es importante tener en cuenta que cuando estos valores empiecen a subir, como ya está ocurriendo en EEUU, el dinero podría irse a otro sitio, lo que podría derivar en ajustes.

A partir de ahora nos tenemos que acostumbrar a ciclos más cortos y menos intensos de lo que hemos visto en el pasado, con una mayor volatilidad.

Más que crisis a corto o medio plazo, es razonable pensar que se podrían producir ajustes. ■



**impresora
SALTO**

Ud. sabe...

UNA BUENA IMPRESIÓN VENDE
Diferencie su propuesta en todos los detalles.

Consulte por mínimos y máximos de impresión



📍 Amorim 150, Salto
✉ administracion@impresorasalto.com.uy
🌐 ImpresoraSalto.com.uy



**ENVIOS SIN CARGO
A TODO EL PAIS**

☎ 4732 7694 - 4733 2481
📞 **098 355 107**

Efectos de la huelga de camioneros en Brasil

Brasil sufrió grandes pérdidas financieras en los últimos días con la huelga de los camioneros, y reveló la incapacidad del gobierno en lidiar con una crisis.

Según el Instituto Brasileño de Economía (IBRE) de la Fundación Getúlio Vargas (FGV), habrá un retroceso, como mínimo, del 0,3% en la previsión de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) de 2018, que sería del 2,3%.

La estimación inicial es que las pérdidas quedarán entre 75 y 100 mil millones de reales (US\$ 20.055,6 millones y US\$ 26.740,8 millones) y recaerá principalmente sobre el agrogocio, que fue el gran responsable de la mejora del PIB en 2017.

El bloqueo de las carreteras brasileñas resultó en cerca de 100 millones de aves muertas, 120 mil toneladas de carne de pollo y de cerdo que dejaron de ser exportadas, 300 millones de litros de leche descartados y paralización de las actividades del 98% de los frigoríficos y procesadores de proteínas animales.

El modelo brasileño, dependiente en el 60% del modal carretera, prácticamente paró el país.

Casi todas las plantas de producción automovilísticas paralizaron sus actividades; el sector textil calcula pérdidas del orden de 1,8 mil millones de reales (US\$ 481,3 millones); la Confederación Nacional de los Dirigentes Comerciales (CNDL) estima un perjuicio de 27 mil millones de reales (US\$ 7.220 millones); y la Cámara Brasileña de la Industria de la Construcción (CBIC) contabiliza pérdidas aproximadas de 2,9 mil millones de reales (US\$ 775,5 millones).

Como resultado de ello, el Instituto Brasileño de Planificación Tributaria (IBPT) estimó en 32,5 mil millones de reales (US\$ 8.690,7 millones) las pérdidas en la recaudación tributaria.

Pero lo que más causó indignación fue la falta de previsibilidad del gobierno para una situación perfectamente previsible y su incapacidad para lidiar con la crisis instalada, contribuyendo a que el hecho se transformara en verdadera catástrofe, desde el punto de vista económico, generando miedo e incertidumbres, lo que inhiben la inversión y, consecuentemente, las posibilidades de crecimiento del país.

La solución ofrecida por el gobierno fue mantener la política de precios de Petrobras, que es indexada al dólar y

al precio internacional del petróleo in natura, y reducir en R\$ 0,46 (US\$ 0,12) el litro del Diesel en los puntos de venta.

Para ello, hubo que reducir la alícuota del PIS/COFINS en R\$ 0,11 (US\$ 0,03), eliminar R\$ 0,05 (US\$ 0,01) de la Contribución de Intervención en el dominio económico (CIDE), incidentes sobre combustibles, y subsidiar R\$ 0,30 (US\$ 0,08) por el Tesoro Nacional.

La cuenta hasta finales de 2018, en el valor aproximado de 9,6 mil millones de reales (US\$ 2.567,1 millones), por supuesto, será pagada por la sociedad brasileña.

Solo nos falta saber lo que sobrará de todo esto para el sector inmobiliario.

No obstante el perjuicio anunciado para la construcción civil debido a la paralización, los reflejos directos sobre la comercialización inmobiliaria han sido pequeños.

La previsión de crecimiento en el comercio de inmuebles en 2018 sigue firme, en el entorno del 18%.

La huelga no afectó el crédito inmobiliario y, al menos en tesis, no alcanzó el poder adquisitivo de la población, excepto por la elevación momentánea de los precios. ■



João Teodoro Da Silva
Comenzó su carrera inmobiliaria en 1972 y actualmente es Gerente de la Industria de la Construcción en Curitiba (PR). Licenciado en Derecho y Ciencias Matemáticas, era profesor de matemáticas, física y dibujo en la PUC / PR. Es técnico en Edificios y Procesamiento de Datos y cuenta con varios cursos de extensión universitaria de la Fundación Getúlio Vargas. Fue presidente de CRECI - PR durante tres períodos consecutivos, presidente de la Unión de Paraná Realtors 1984 - 1986 y director de la Federación de Comercio de Paraná. En Cofeci actúa desde 1991, cuando empezó a ocupar el cargo de asesor federal, y es presidente desde 2000.

Actualidad: importancia del inmobiliario

Los cambios que enfrentan los mercados en general y el inmobiliario en particular –éste por la gravitación de las nuevas conductas y requerimientos de la sociedad en lo que hace a preferencias habitacionales, nuevos estilos de vida, uso del tiempo de ocio, la siempre atractiva inversión en ladrillos– originan la respuesta profesional del inmobiliario.

No es de conocimiento general las múltiples y complejas tareas que una organización inmobiliaria debe hacer desde el comienzo de su gestión, aunque la misma se desarrolla mucho antes, ya que previamente debió realizar un estudio del mercado al que orientará sus servicios, seleccionar y capacitar a su personal, seleccionar al conjunto de profesionales que lo asesorarán en caso necesario, organizar e implementar la estructura de servicio al cliente.

A partir de allí y cuando se establece el primer contacto con el recurrente –sea por alquiler o por venta, el dueño o el inquilino, el que busca o el comitente– se desarrollan una cantidad de gestiones condicionadas a cada uno de los casos, en su mayoría de distintas incidencias.

Nuevas figuras jurídicas, diversas modalidades de contratación, alternativas de sistemas de garantías, son algunos de los factores que

obligan al inmobiliario a estar en permanente actualización y asumir los riesgos que supone un error en uno de los pasos de su gestión. La CIU mediante su Instituto de Capacitación ha previsto actualizar y preparar a los Operadores Inmobiliarios mediante Cursos y Seminarios en temáticas específicas y afines, con el propósito de responder a aquella exigencia. A ello se debe agregar la cantidad de bibliografía especializada que se ofrece al sector.

Como se puede advertir, una tarea de responsabilidad social que el gran público no conoce en su verdadera dimensión.

Una mala operación de un inmueble residencial puede hacer infeliz a una familia; un mal asesoramiento en inversión inmobiliaria origina una pérdida económica y/o de oportunidad.

La imposibilidad de escriturar un inmueble por deficiencia administrativa crea un ciclo de angustia en el comprador.

Es el desafío que enfrenta el inmobiliario profesional: disponer de recursos requeridos para el desempeño de una gestión profesional, acorde al exigido por una sociedad que propone diversos formatos contractuales, que satisfagan intereses y velen por el patrimonio de las partes actantes. ■



Profesor Jorge Aurelio Alonso

Director del Departamento de Capacitación Empresarial de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) y Profesor de sus Programas.

Director de la Cátedra España de la citada Universidad.

Asesor Académico del Instituto de Capacitación Inmobiliaria de la Cámara Inmobiliaria Argentina y Profesor titular de diversas asignaturas del Área Técnica Comercial.

Consultor en retail marketing.

Consultor en área comercial inmobiliaria.

Profesor invitado en las Universidades Nacional de La Plata; Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) y Del Salvador (USAL).

Conferencista sobre temas referentes al mercado de productos de consumo masivo, al sector inmobiliario y al de Administración de Consorcios en Congresos Nacionales é Internacionales realizados en Buenos Aires; Córdoba; Montevideo y Punta del Este (Uruguay); Santiago de Chile; Porto Alegre y Curitiba (Brasil); Asunción (Paraguay) y Cartagena de India (Colombia).

Consultorías en supermercados de Buenos Aires; Córdoba; Entre Ríos; Santa Fé; Neuquén; Formosa.

Consultorías en inmobiliarias de CABA y Suburbano.

Autor del libro Marketing inmobiliario aplicado – Ediciones BRE, Año 2007.

Co-autor del libro Principios de la Gestión del Administración de Consorcios (2da. edición actualizada) – Ediciones BRE, Año 2016.

Co-autor del libro Principios de la Gestión del Administración de Consorcios – Ediciones BRE, Año 2008.

Co-autor del libro Principios de la gestión inmobiliaria, Ediciones BRE, Septiembre 2006.

Autor de innumerables artículos de su especialidad publicados en distintos medios gráficos.

Diploma de Honor otorgado por la Cámara Inmobiliaria Argentina – Año 1981.

Desiderata conferida por la Federación de Autoservicios, Supermercados y Afines de la Provincia de Buenos Aires al cumplir 25 años de colaboración en la formación y capacitación de sus asociados – Año 2003.

Reconocimiento de la Cámara Inmobiliaria Argentina por la “invalorable dedicación en la formación de profesionales inmobiliarios” – Año 2016.

Reconocimiento de la Casa de Madrid por “su aporte a la difusión de la cultura hispano-argentina” – Año 2010.

Medalla de la Hispanidad otorgada por la Federación de Sociedades Españolas de Argentina y la Asociación Patriótica y Cultural Española de Argentina por el aporte al sostenimiento de la cultura hispano-argentina – Año 2015

Mercado argentino atraviesa por una “situación rara”

Para el presidente del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires (CUCICBA), Armando Pepe, “la situación del mercado inmobiliario argentino está rara”, porque se superponen comportamientos que alteran las transacciones debido al errático comportamiento cambiario del último mes.

Según datos estimados a mayo por la publicación especializada argentina “Reporte Inmobiliario”, más de un tercio de las transacciones del país se realizan en “Créditos UVA”, como se denominan a las hipotecas estimadas en la moneda inmobiliaria Unidad de Valor Adquisitivo (UVA).

La estimación de este tipo de créditos tiene en juego diversas variables, tales como la inflación, el tipo de cambio, las tasas de interés, y los salarios, pero están condicionados a una variante que evita el descalce financiero de los deudores: si las cuotas llegaran al 25% de los ingresos del tomador, la diferencia pasa al final del crédito, una suerte de lo que en Uruguay se conoce como “colgamentos”.

Pepe explicó que en la actualidad, el mercado inmobiliario argentino está segmentado en tres tipos de escenarios.

“Están los que comenzaron a ges-



tionar un crédito hipotecario en UVA en noviembre o diciembre pasado, y ahora el préstamo pactado entonces no alcanza para cubrir la diferencia del precio acordado, por la variación del valor del dólar, y por ello debe modificar su decisión y buscar en otro lugar de menores costos”, dijo.

El inmobiliario señaló que la demora en los trámites para el otorgamiento del préstamos pudo reducirse de 120 a 90 días, merced a gestiones del CUCICBA, pero factores externos a los requerimientos inmobiliarios han complicado la liquidez de los bancos.

Indicó que muchas instituciones bancarias están “muy posicionadas” en Letras del Banco Central (LEBAC), lo cual les resta dispo-

nibilidad para generar la liquidez hipotecaria suficiente para abastecer la demanda, y eso explica la demora en otorgar créditos.

Señaló que debido a la disparidad de los valores inmuebles, que deberán enfrentarse con un préstamos que quedó escaso por la variación cambiaria, se cayó el 20% de las escrituras de los negocios pactados y las operaciones se anularon.

El segundo escenario es el aquellos que han quedado en “stand by” en sus transacciones inmobiliarias, debido a que se interesaron por la fórmula de los Créditos UVA, pero al ir a consultar el costo hipotecario, debido a la incertidumbre cambiaria se quedan sin decisiones a adoptar.



Armando Pepe
Presidente de CUCICBA, Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Martillero y Corredor Público Nacional. Fundador de la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA). Primer Presidente de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (FIRA). Miembro de la Corporación de Rematadores y Corredores. Miembro del Colegio de Martilleros y Corredores Inmobiliarios de San Isidro. Miembro del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de Buenos Aires. CEO & Founder de Armando Pepe S.A. Desertante en la mayoría de las instituciones inmobiliarias de Argentina y en Congresos Internacionales en Ecuador, El Salvador, Uruguay, Paraguay y Brasil, entre otros.

Indicadores

Valor más alto

Según la publicación argentina “Reporte Inmobiliario”, el valor del metro cuadrado en departamentos usados de la Ciudad de Buenos Aires, a mayo de este año se tasó en US\$ 2.349, frente a los US\$ 2.142 del año pasado.

Esta sería el valor más alto del metro cuadrado de los últimos diez años.

Ese valor, que en 2014 había caído de los US\$ 1.887, de 2013, a los US\$ 1.693 del siguiente año, a partir de dicho “valle” de precio, pasó a cotizar US\$ 1.763 en 2015, US\$ 1.949 en 2016 y superó los US\$ 2.000 en los indicados años 2017 y 2018.

Y el tercero de los escenarios es el de los que cuentan con fondos suficientes para abonar su transacción, sin necesidad de créditos, caso en el cual no existen urgencias para adoptar una decisión.

Pepe señaló que el crédito hipotecario aún adolece de cierta lentitud, que complica el mercado, sobre lo cual se trabaja para dinamizar la plaza.

También indicó que se estudian alternativas para acelerar el cumplimiento de una Circular del Banco Central de la República Argentina (BCRA), que facilitaría el otorgamiento de créditos a los desarrolladores de viviendas, de modo de agilizar la oferta de vivienda nueva.

Sostuvo además, que todos los sectores vinculados a la industria

inmobiliaria trabajan para mejorar los subsidios para la adquisición de viviendas populares, lo cual permite quitar presión al sistema.

Pepe también indicó que existe una notoria merma en la actividad comercial, y hay muchos comercios que cierran al no poder afrontar sus costos y lograr rentabilidad.

“Para muchas empresas, el sostenimiento de los locales comerciales se les hace cuesta arriba debido a la disparada de las tarifas”, sostuvo.

El inmobiliario indicó que según diversas consultoras privadas, la inflación para algunos supera el 20%, para otros llega al 23% y hasta se dice que llegaría al 27%, mientras que los ingresos no acompañan este nivel inflacionario. ■

DESDE HACE 38 AÑOS SIENDO PARTICIPES
DE LOS SUEÑOS DE LA GENTE

ASESORAMIENTO
INTEGRAL, PROFESIONAL Y HUMANO

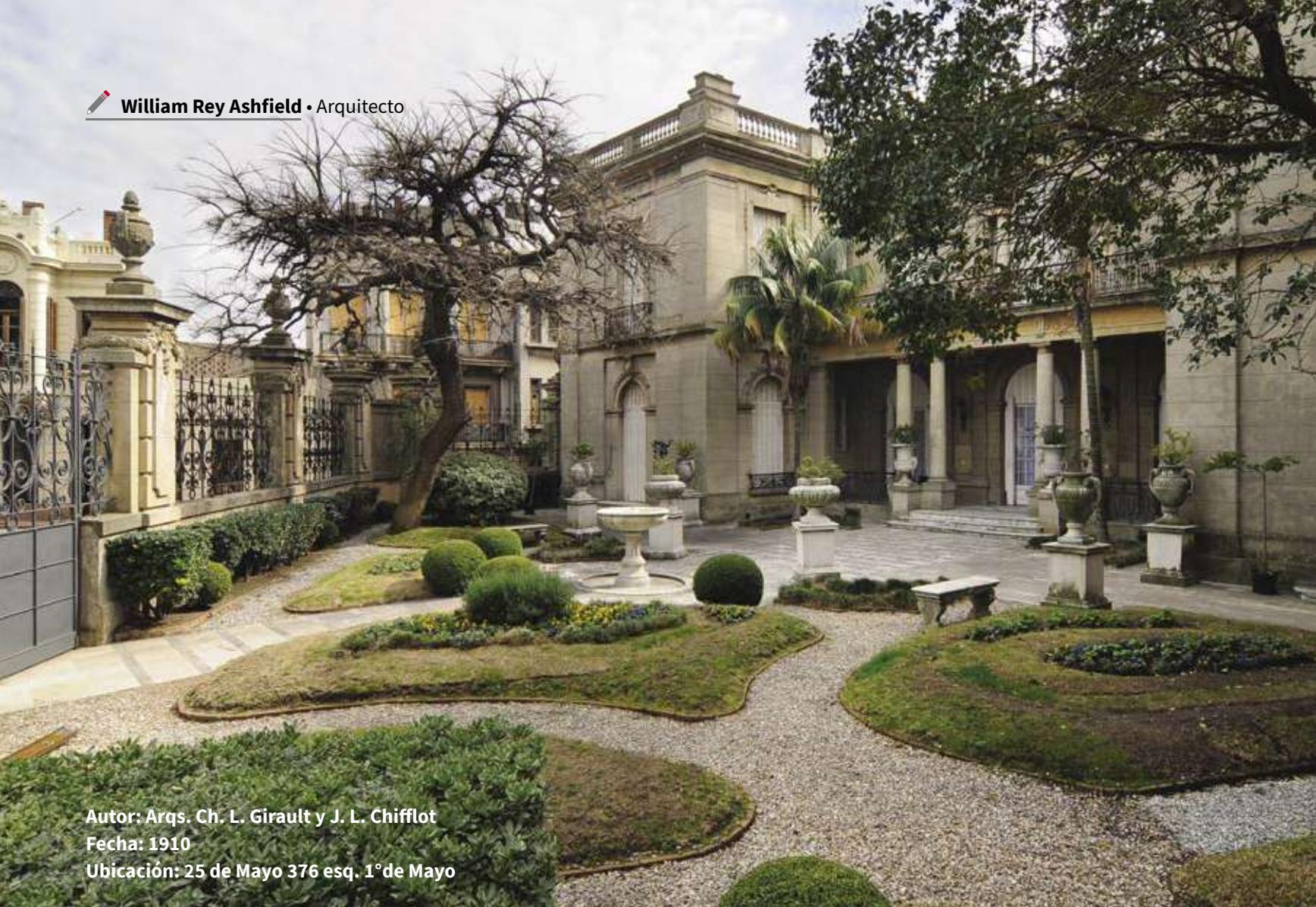


gutierrez larre
BIENES RAICES

38 años de confianza

CASAS | CAMPOS | CHACRAS | TERRENOS | APARTAMENTOS | LOCALES Y PREDIOS COMERCIALES

4342 8888* | GUTIERREZLARRE.COM



Autor: Arqs. Ch. L. Girault y J. L. Chiffot
Fecha: 1910
Ubicación: 25 de Mayo 376 esq. 1° de Mayo



El Palacio Taranco

Concebido por los arquitectos Ch. L. Girault y J. L. Chiffлот en la primera década del siglo XX, el edificio responde a las coordenadas de un gusto ecléctico de base clásico-francesa.

Destinado actualmente a ser sede del Museo de Artes Decorativas -dependiente del Museo Nacional de Artes Visuales- el mismo fue concebido como residencia de una familia de origen español, que desarrolló una importante actividad comercial en el contexto del Río de la Plata.

La familia Taranco residió en dicho Palacio hasta el año 1940, adquiriéndolo el Estado en forma inmediata.

Su destino siguiente fue el de sede del Ministerio de Instrucción Pública, hasta que en 1976 se decide su destino a museo, luego de un minucioso trabajo de restauración.

El edificio responde a una particular inserción urbana, fuertemente asociada a la apertura de la plaza Zabala, realizada pocos años antes como resultado de la demolición del antiguo Fuerte, lugar de residencia de los gobernadores en tiempos de la colonia y también de algunos Presidentes de la República, durante el siglo XIX.

Hacia dicha plaza, el Palacio ordena su jardín y las mejores visuales desde su interior.

El edificio dispone de una planta en forma de U, con una interesante repuesta formal hacia la calle

25 de Mayo, donde se ubica su ingreso principal, en esquina con la calle 1° de Mayo.

Un importante mirador remata superiormente el conjunto, y es el resultado de una intervención explícita del comitente en la propuesta inicial de los arquitectos franceses.

Sus interiores forman parte integral del diseño general realizado por Girault y Chiffлот, destacándose, en particular, su escalera principal, concebida en mármol, sus frentes de estufas y todos los detalles decorativos incorporados en las superficies murarias y en la carpintería.

Su mobiliario acompaña el gusto francés dominante, aunque en sus pinturas y esculturas resulta protagonista la tradición española. Interesantes obras de Sorolla, Zuloaga, Romero de Torres y Benlliure destacan entre sus espacios interiores.

Actualmente el Palacio posee elementos decorativos -fundamentalmente tratamientos de pinturas sobre paredes y dorados- que formaban parte del proyecto original, pero que nunca habían sido materializados.

Los mismos fueron incorporados en la década de 1990. ■



Arq. William Rey
Arquitecto egresado de la Facultad de Arquitectura, (UdelaR). Magister en instrumentos para la valoración y gestión del patrimonio artístico por la Universidad Pablo de Olavide, Sevilla, España. Doctor en Historia del Arte y Gestión del Patrimonio Cultural. Co-fundador de la productora cultural BMR. Autor del libro Tu Patrimonio, un relevamiento sobre arquitectura patrimonial del Uruguay, entre otros trabajos.

El valor de una empresa

Ardua tarea por cierto la de ponerle valor a las cosas. Y si de empresas se trata ni que hablar. Frecuentemente escuchamos hablar de que tal empresa se vendió en “tantos EBITDAS”.

Pues bien, el multiplicador del EBITDA es un método de valuación de empresas.

Pero, ¿qué hay detrás de ello?

En esta nota dejaremos en claro que no es ni más ni menos que una simplificación de la tradicional forma de flujo de fondos descontados.

Pero antes que nada: **¿qué es el EBITDA?** Se trata del acrónimo del inglés: “Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization”, o sea, ganancias antes de impuestos, intereses y amortizaciones.

¿Cómo se valúa una empresa?

Es importante remarcar que una empresa se compra por el futuro (eso se evidencia con empresas que aun dando pérdida son compradas y pagado por ellas un significativo precio).

Y, más que activos, se compra un “flujo de fondos”. Así que la plata que pongo para comprar una empresa es una inversión. Y como tal, debe rendir.

El rendimiento, ese es el flujo de fondos cuyo precio razonable hay que establecer.

El rendimiento son los dividendos y, eventualmente, la apreciación de valor del capital.

Siempre es así. De la comparación entre la inversión (precio a pagar por la adquisición de las acciones de la

compañía) con su rendimiento (dividendos) surge una tasa de interés.

O lo que es lo mismo, de lo que yo espere que va a rendir (flujos de fondos) y de la tasa de interés que pretenda de la inversión (tasa de retorno requerida en función del nivel de riesgo), surge el PRECIO.

El precio de una compañía es entonces el valor actual del flujo de fondos, descontado a la tasa de retorno requerida en función del riesgo.

Por cierto, el valor de una empresa es cualquiera menos el que está en la Contabilidad.

$$\frac{FF_1}{(1 + TRR)^1} + \frac{FF_2}{(1 + TRR)^2} + \dots + \frac{FF_{10}}{(1 + TRR)^{10}} + \frac{FF_{PERPETUO}}{TRR(1 + TRR)^{10}}$$

Flujo de Fondos descontados

Existen dos formas diferentes dependiendo de cómo esté definido el flujo de fondos.

Si el CASH FLOW está definido como “libre para el accionista” (es decir, dividendos), entonces lo que estamos valuando es directamente el valor del patrimonio, el precio a pagar ya por las acciones.

Si en cambio el FLUJO DE FONDOS está definido antes de intereses y amortizaciones, entonces lo que verdaderamente determinamos es el valor de los activos. En este caso, al cálculo determinado (valor actual del flujo a la tasa de rendimiento demandada) hay que restar la deuda.

El Capital de Trabajo no está considerado. El multiplicador del EBITDA: una simplificación.

Si del EBITDA se trata entonces, como vimos, es un flujo definido antes de impuestos e intereses. En consecuencia habrá que descontar del valor actual del flujo de fondos (valor de los activos) la deuda.

Ahora bien, en la práctica, en lugar de actualizar los flujos de fondos se suele utilizar directamente un multiplicador del EBITDA. A modo de ejemplo puede demostrarse que EBITDA x 5 equivale a, en la siguiente fórmula:

Sustituir FF por EBITDA y la TRR (tasas de retorno requerida) por 20%.

Si el multiplicador es, por ejemplo, 7, entonces la TRR es 15%. Y uno puede decir que por ahí anda la cosa.

Es decir, en Uruguay, puede decirse muy generalmente, que se manejan multiplicadores de EBITDA de entre 5 y 7. Y acabamos de ver las tasas implícitas que eso implica.

Así que, ¡a no temerle! Y a tener bien claro qué es lo que estamos haciendo cada vez que decidimos poner precio a nuestra compañía o bien a ofertar por una que nos interese. ■



Cr. Fernando García G.

Contador Público egresado de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la UdelaR. Socio de Impuesto, Consultoría y Auditoría de AUREN S.C. Uruguay. Docente de la Universidad Católica del Uruguay desde 1999, actualmente en la cátedra de Técnica Tributaria III. Miembro del Colegio de Contadores y Economistas del Uruguay.



¿Buscás garantía? Tu mejor solución

FIDECIU es tu garantía, AHORA. Alquilá tu casa, oficina o comercio fácilmente y sin preocupaciones. ¡Obtenela hoy mismo!
Apoya CIU (Cámara Inmobiliaria Uruguaya).

¡Informate!

Tel. 2909 1111 - Uruguay 820, Montevideo
www.fideciu.uy


FIDECIU
GARANTÍA DE ALQUILER

Historia del negocio de bienes raíces en Uruguay

La muralla y el cincel: claves para la expansión inmobiliaria

En 1830, al comienzo de la República Oriental, hubo dos decisiones gubernativas que determinarían una enorme “revolución inmobiliaria” en la capital del nuevo país: la transformación de la Ciudadela, y la remoción de la vieja muralla española.

La Ciudadela era un fuerte militar construido durante la dominación española que funcionó como cuartel amurallado de las fuerzas coloniales y como cárcel, ubicado en el perímetro donde hoy se encuentra la Plaza Independencia, con un diseño tal que hasta la actual calle Ejido, teóricamente debía existir un terreno al descampado, es decir, sin vivienda o quinta de cultivo alguna.

Era el llamado Campo de Marte y la razón era sencilla: entre la muralla y el Exido -línea hasta donde llegaban las balas de los cañones apostados en la Ciudadela, que corría aproximadamente por donde hoy está la calle Ejido- debía ser un campo sin construcciones levantadas, para no entorpecer la visual de los españoles a la hora de fogonear su artillería defensiva desde los atalayas y no facilitar a los potenciales enemigos que marcharan sobre Montevideo, guarecerse en algún avance ofensivo.

No obstante ello, en el siglo y poco de vida que tenía la fundación de la ciudad, cada tanto las autoridades

debían echar abajo los ranchos que de manera ilegal se levantaban en el Campo de Marte.

La muralla que iba de costa a corta, tenía en medio la Ciudadela, situada al final de la cuchilla sobre la que discurría el viejo Camino Real, hoy avenida 18 de Julio, y las entradas a la ciudad eran por dos únicas puertas que se ubicaban donde hoy comienza la calle 25 de Mayo, y por la rambla, detrás de donde actualmente se ubica el Templo Inglés.

No se podían construir viviendas en aquel enorme terreno hasta la zona del Cordón, pero con la terminación de la guerra de la Independencia y la restauración de la convivencia pacífica entre los habitantes del nuevo país, Montevideo se convirtió en un lugar atractivo para recibir migración.

Por fuera “del Exido”, los terrenos hacia el este de la línea del Cordón -el actual barrio homónimo- se conocían como los Propios de la Ciudad, pero el uso popular también llamó así a las “quadras dadas en los arrabales y quadras dadas por el Cabildo dentro del Exido”.¹

De modo que la muralla era una barrera física infranqueable para la expansión inmobiliaria de la ciudad, por entonces reducida al actual barrio de la Ciudad Vieja.

El 25 de agosto de 1829, la Asamblea -el parlamento instituido por el nuevo Gobierno provisorio surgido tras la Convención Preliminar de Paz (1828)- ordenó desmontar “a la mayor brevedad” la muralla que fortificaba la ciudad, lo que se inició en septiembre de ese año con la demolición del Portón de San Pedro, ubicado cerca del actual Banco Central del Uruguay (BCU).

La decisión tuvo una cerrada defensa en la prensa de la época, donde se cuestionó la modesta utilidad militar de la muralla y se valoró la potencialidad inmobiliaria de la resolución.

“Al fin desaparecerá ese monumento que sólo ofrecía a la imaginación recuerdos ominosos, y que siendo una especie de dique a la imaginación que detenía como en represa el progreso de la población de Montevideo, señalaba al mismo tiempo una corta línea de división moral entre sus habitantes y los de campaña”, estampó el periódico “El Universal” al día siguiente del primer martillazo para comenzar la destrucción de la muralla.

En similar sentido opinó el constituyente Silvestre Blanco, aseverando que los muros de la fortificación estaban mal construidos y no ofrecían adecuada resistencia a un sitio formal, abogando además



1 Pérez Montero, Carlos, “Antecedentes para la historia de la ciudad de Montevideo”, Dirección de Enseñanza Primaria y Normal, Montevideo, 1946.

la Asamblea por demoler también las fortificaciones de Colonia del Sacramento.

El inicio de los trabajos sobre el antiguo Portón de San Pedro liquidó el virtual monopolio que aquella muralla le había otorgado al concepto arquitectónico de Pedro Millán, autor en 1726 del primer trazado urbanístico en el primitivo poblado fundado por Bruno Mauricio de Zabala.

Con aquella medida, la piqueta eliminó la primera línea de demarcación del territorio urbano de Montevideo, generando una solución de continuidad con el “territorio de extramuros”, permitiendo edificar una nueva población en el gran terreno del Campo de Marte.

En octubre el general Fructuoso Rivera ordenó al sargento mayor de Artillería e ingeniero militar, José María Reyes, delinear un nuevo trazado urbano en el terreno “de los Propios” que llevaría el nombre de “Ciudad Nueva”, como se denominó en su origen el actual barrio del Centro.

La nueva población fue diseñada en dos partes, una ubicada entre la muralla y la actual calle Florida, con calles estrechas de 20 varas de ancho, a excepción de dos arterias diseñadas de 30 varas de ancho, como el camino Real –la actual 18 de Julio– y lo que hoy corresponde a la avenida Uruguay.

La otra parte de la “Ciudad Nueva” se situaba entre las actuales calles Florida y Ejido, en donde se delimitaron 136 manzanas de 100 varas de largo, casi todas cuadradas.

Antes de 1779, los ingenieros y arquitectos de Montevideo utilizaban para sus mensuras tres tipos de unidades de medida: la vara de Canarias (0,8421 metros), la de Castilla (0,83591 metros) y la de Lugo (0,855

metros), que fue la más aproximada a la vara usada en la Provincia Oriental (0,835 metros).

Reyes trazó también dos plazas poligonales a lo largo del camino Real, una situada por fuera de donde entonces estaba la Ciudadela, y otra donde se encuentra la actual Plaza de Cagancha.

Dibujado en damero, según los lineamientos de las Leyes de Indias, este trazado recibió alguna réplica del español Francisco García Salazar, un licenciado en medicina que había migrado a Montevideo en 1828, que en noviembre de 1829 defendió un modelo urbanístico radicalmente distinto al concebido por Reyes.

En una carta enviada al periódico “El Universal”, García Salazar planteó separar la Ciudad Vieja de la Ciudad Nueva con un enjardinado de costa a costa, una gran avenida uniendo ambas urbes y una gran plaza aproximadamente donde hoy está Plaza de Cagancha, de la cual saldrían en forma radial las avenidas principales hacia el interior del país.²

En diciembre de 1831, el gobierno de la novel República dispuso la creación de una Comisión Topográfica encargada de trazar una carta geográfica de todo el territorio nacional, recibir la denuncia de tierras, formular criterios para el arreglo jurídico de la propiedad urbana y rural del país, y consolidar un inventario de la propiedad fiscal que sería útil a la hora de arrendar o vender terrenos para amortizar las deudas de la República.

En la periferia de las viejas murallas había población desperdigada en zonas de chacras, como las riberas del Miguelete, para la cual la autoridad delineó unas 37 “suertes de chacras” de 200 a 400 varas –o sea, de 167 a 334 metros– de frente, por una legua –5.000 metros– de

fondo, conformando propiedades con superficies de entre 83,5 y 167 hectáreas.

Una ciudad colonial

Al producirse la independencia oriental, el perfil edilicio de Montevideo no tenía muchas innovaciones respecto del parque inmobiliario colonial. La mayoría de las propiedades de la ciudad era “de un solo piso”, según el memorialista Isidoro de María, y habían sido originalmente construidas “de piedra en bruto y techo de teja”, pero con el correr de los años la edificación fue cobrando mayor pompa.

“Poco a poco fueron mejorándose las construcciones (...) a medida que se adquirían los elementos indispensables para edificar, como el ladrillo, la cal y las maderas, importándose éstas del Paraguay para tirantes, entre los que figuraban los de palma, y alfajias, marcos, puertas y ventanas; éstas últimas, así como las rejas y balcones, venían construidas generalmente de la Península. Algún maderamen se traía de los montes de Santa Lucía y sus cercanías, para caballetes y tijeras de ranchos, que también se construían con pared de ladrillo, y aún algunos tirantes de sauce morado, que probaron ser de mucha duración en la Ciudadela”.³

Las viviendas tenían, por lo general, techos de paja o de teja, aunque en la segunda mitad del siglo XVIII comenzó a verse “la construcción de una que otra casa de azotea”, paredes gruesas y pavimento de ladrillo colorado o de baldosas –producidas localmente a partir de 1796– en las construcciones más costosas.

Según el memorialista, al comenzar el siglo XIX “se calculaban en la población unas 300 casas de azotea, entre chicas y grandes de un piso”, algunas de dos pisos y una de tres. El actual edificio del Cabildo se le ▶

2 Pivel Devoto, Juan; Ranieri de Pivel Devoto, Alcira, “El Uruguay a mediados del siglo XIX”, Editorial Medina, Montevideo, 1972.

3 De María, Isidoro, “Montevideo antiguo, tradiciones y recuerdos”, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 2004.

vantó en 1804 sobre los restos del viejo Cabildo, construyéndose sólo la planta baja.

Aquella construcción tenía 50 varas de frente por 70 varas de fondo – aproximadamente, unas 3.500 varas cuadradas-, lo que traducido al sistema métrico daría una edificación de 2.440,20 metros cuadrados.

Su realización estuvo a cargo del maestro mayor de reales obras, Tomás Toribio, con un presupuesto de obra de 83.491 pesos, a razón de 23,85 pesos la vara cuadrada o 34,21 pesos el metro cuadrado.

Durante el primer gobierno de Oribe (1835-1838), Montevideo experimentó “importantes progresos urbanísticos y edilicios”⁴, a lo cual contribuyó magníficamente el ingeniero arquitecto Carlo Zucchi.

Una innovación urbana importante de ese período, fue el traslado en noviembre de 1835 del viejo cementerio urbano, situado en las proximidades del actual cruce de Durazno y Andes, al emplazamiento del Cementerio Nuevo, como se denominó entonces al actual Cementerio Central, situado en uno de los extremos de la Ciudad Nueva. La otra gran novedad sucedió con la vieja Ciudadela militar, que fue transformada en un mercado público.

Iniciada en 1742 como defensa principal de la guarnición real y culminada recién en 1782, sus muros de 7 varas de espesor (5,8m.), 11 varas de alto (9,1m) y 40 varas de largo (33,40m) a cada costado, sirvieron de contención a la fortaleza militar primero y luego a la prisión que allí funcionó por años antes de que ésta fuera mudada a los calabozos del Cabildo.

En mayo de 1836 se inauguró en el antiguo edificio militar, el deno-

minado Nuevo Mercado Público, y siete meses más tarde, a influjo del arquitecto italiano Carlo Zucchi, se diseñaría la plaza exterior.

Este profesional fue el principal exponente de la primera etapa arquitectónica de Montevideo, basada en el neoclasicismo de inspiración francesa (1830-1852), que desde los inicios dio singularidad al diseño de la ciudad.

En julio de 1836, apenas arribado de Buenos Aires, Zucchi fue designado vocal de la Comisión Topográfica con el cargo de “ingeniero arquitecto”, un profesional que sería fundamental en la construcción de varios edificios característicos de la ciudad.

Contribuyó decisivamente a que la actual Plaza Independencia tuviera mayores dimensiones, a que no la atravesara el camino Real, hasta unirse con calle Sarandí, y a que el entorno –inspirado en las arcadas parisinas de la rue Rivoli, de 1805- tuviera lo que luego se conoció como “pasivas”.

Posteriormente diseñará también los planos originales del Teatro Solís, aunque cuestiones políticas durante la Guerra Grande le generarían serios inconvenientes con la “Sociedad de Accionistas del Teatro Solís”, la que finalmente rechazó el proyecto por excederse en el presupuesto y se lo otorgó a Francisco Javier de Garmendia, quien realizó un proyecto muy similar al original de Zucchi, quien nunca cobraría un peso por el diseño arquitectónico.⁵

Pero más allá de que fuera de hecho un escandaloso plagio, los aportes arquitectónicos de Zucchi fueron múltiples durante los seis años de permanencia en el país: la sede del Tribunal de Comercio de Montevideo, la casa de don Elías Gil, sobre la Plaza Independencia, la casa de doña Francisca Romero de Díaz,

en la Plaza Matriz, la casa de don Juan Francisco Giró, una casa para sí, un edificio para la Capitanía de Puerto y Resguardo, una iglesia conmemorativa, el plano general del Cementerio Nuevo y dentro de éste, varios monumentos fúnebres, además de un plano de la bahía de Montevideo con recomendaciones para diseñar nuevos muelles, entre otros proyectos.

En la actualidad, de la obra de Zucchi para clientes particulares sólo se conserva en pie la casa de Giró (Cerrito 586), la que permite advertir cómo era el tipo de construcción vigente por entonces.

Inventario inmobiliario

Durante el primer gobierno de Oribe, en 1935 se realizó un relevamiento del inventario inmobiliario montevideano en el que figuraron 1.081 fincas, entre la Ciudad Vieja y el Cordón. La habilitación para construir la Ciudad Nueva detonó una expansión inmobiliaria formidable.

Entre 1835 y 1842 el número de licencias otorgadas por las autoridades para edificar creció 464%.

Permisos (licencias) de construcción de Montevideo		
Año	Cant. de permisos	Porcentaje de aumento
1835	25	-
1836	74	196,00 %
1837	83	12,16 %
1838	87	4,81 %
1839	103	18,39 %
1840	123	19,41 %
1841	135	9,75 %
1842	141	4,44 %

⁴ Castellanos, Alfredo, “La Cisplatina, la independencia y la República caudillesca”, Ediciones de la Banda Oriental/La República, Montevideo, 1998.

⁵ Loustau, César J., “La influencia de Francia en la arquitectura de Uruguay”, Editorial Trilce, Montevideo, 1995.



Leyendas de izquierda a derecha:

- 1 Muralla de Montevideo
- 2 Fotografía antigua de la Calle Sarandí, Montevideo. Biblioteca Nacional
- 3 Ciudad Vieja Colonial

En 1835 los permisos de construcción otorgados fueron 25, experimentando al año siguiente un formidable salto a 74, en un crecimiento del 196%, lo que reflejó la mejoría económica vivida por el país durante los dos primeros años de la gestión oribista y la existencia de un conveniente clima de negocios en una ciudad que crecía.

En 1837 el número de permisos subió a 83, con un crecimiento del 12,16%, en 1838 pasó a 87 habilitaciones, registrándose un crecimiento de éstas un 4,81%, para 1839 los permisos crecieron a 103, lo que representó un incremento de 18,39% y para 1840 las habilitaciones llegaron a las 123, lo que reportó un incremento del 19,41%.

Si bien tales cifras dan una idea somera de la expansión inmobiliaria vivida por el Montevideo de la época, en realidad ésta fue mayor aún, ya que muchos constructores de entonces en plan de ahorrarse dinero y trámites, usaban un único permiso de construcción para edificar varias viviendas que luego vendía o arrendaba en forma separada.

Sin embargo, el fantasma de los conflictos civiles ensombreció el panorama de la expansión inmobiliaria.

La prolongación de las hostilidades de la llamada Guerra Grande y el traslado del escenario bélico al territorio oriental, con la instalación del Sitio Grande, comprometió el crecimiento mostrado por esas cifras inmobiliarias.

De modo que para 1841 el número de permisos otorgados creció bastante menos que los años anteriores, ya que si bien éstos llegaron a los 135 su crecimiento fue de apenas 9,75%, respecto del año anterior, y para 1842 fueron otorgados 141 permisos, lo que representó un incremento de solo 4,44%.

No obstante ello, los registros totales muestran un incremento formidable de la plaza inmobiliaria, ya que en ocho años se construyeron 771 viviendas nuevas en Montevideo, a un promedio de 96 por año, considerando que se cuentan con cifras que adolecen de serias imprecisiones ya que la estadística urbana es harto incompleta.

Y como es de prever, tanta actividad con bienes raíces generó una espiral de precios en el mercado local, y los terrenos de la ciudad que en 1835 se cotizaban a dos reales la vara cuadrada, para 1839 se vendían a tres pesos, y en 1840

llegaron a los cuatro pesos, según los datos publicados por el periódico “El Comercio del Plata”, unos meses antes del levantamiento del Sitio Grande.

Al acampar el ejército de Oribe frente a las trincheras de Montevideo, durante la etapa del Gobierno del Cerrito, el pueblo Victoria -fundado en la margen opuesta de la bahía- contaba ya con 283 compradores de 685.000 varas cuadradas, quienes habían desembolsado por la tierra unos 297.000 pesos -a razón de 2,30 pesos la vara cuadrada- por sitios en los que se edificaba de manera acelerada.

En la generalidad de las casas ofrecidas para alquiler, los propietarios obtenían un interés anual del 18% del valor del inmueble, en el marco de una franja de rentabilidades que iban desde el 12% al 24% anual.

El ensanche de la población fue tan rápido y de tal magnitud, que el arrendamiento se convirtió en un negocio de altísima rentabilidad, cuando pocos negocios la tenían en demasía.

Pocas veces el parque inmobiliario crecería en forma tan explosiva. ■

e-Factura: Resolución 3012/015



De acuerdo a esta resolución DGI ha definido plazos para incorporar la e-Factura a las diferentes empresas. Entendemos se debía informar qué empresas están obligadas a hacerlo y cuándo.

¿Qué sujetos pasivos se encuentran obligados a postularse al régimen de facturación electrónica?

De acuerdo a la Res. 3012/2015, se encuentran obligados a postularse los sujetos pasivos de impuestos administrados por la DGI, cuyas ventas superen los importes determinados en el siguiente cuadro:

Año civil en que se produce el cierre del ejercicio económico	Ventas en UI (unidades indexadas)	Fecha límite de postulación
2015	más de 30.000.000 más de 15.000.000	01/06/2016 01/12/2016
2016	más de 7.000.000 más de 4.000.000	01/06/2017 01/12/2017
2017	más de 2.500.000 más de 1.500.000	01/06/2018 01/12/2018
2018	más de 750.000 más de 305.000	01/06/2019 01/12/2019
2019 y siguientes	más de 305.000	siguientes 180 días a partir del cierre



A tales efectos deberán considerarse las ventas registradas al cierre del ejercicio económico que se produzca en el año civil que se indica, utilizando la cotización de la unidad indexada del primer día del año civil en que ocurre dicho cierre.

Por ejemplo: tomemos el próximo vencimiento para incorporarse que es el 01/06/2018:

Se debe considerar el ejercicio cerrado en 2017.

Si el cierre fue al 31.12.2017 para calcular el equivalente de las ventas en pesos uruguayos se debe tomar el valor de la UI al 01.01.2017 que fue \$ 3.5079.

Vale decir que las ventas que superaron los \$ 8.769.750 (2.500.000 por 3.5079) al cierre del ejercicio 2017 deben incorporar la e- Factura el 01/06/2018.

Este valor rige para todos los ejercicios cerrados a lo largo del 2017, sea su cierre a junio, setiembre, diciembre 2017 o cualquier otro mes.

Si en cambio sus ventas no llegan a \$ 8.769.750 pero superan los \$ 5.261.850 (1.500.000 por 3.5079) entonces la e- Factura debe incorporarse en diciembre 2018 y sí sucesivamente.

¿Qué se entiende por “ventas registradas” a efectos de aplicar la Res. 3012/2015?

En el concepto “ventas registradas” se incluyen todos los ingresos que deben facturarse. A tales efectos se consideran las ventas netas sin IVA.

Se entiende por venta neta el valor que resulte de deducir de las ventas brutas, las devoluciones, bonificaciones y descuentos. Los productores agropecuarios que no hayan emitido documentación de ventas, por estar respaldadas en Guías de Propiedad y Tránsito expedidas por

DICOSE o por contar con liquidaciones emitidas por el comprador o el rematador, deberán considerar estos ingresos dentro de sus ventas registradas. No quedan incluidos en el concepto ventas registradas, por ejemplo, los intereses por depósitos bancarios, ni los rendimientos que derivan de inversiones o colocaciones.

Un contribuyente de IRPF que obtiene ingresos fuera de la relación de dependencia, ¿queda comprendido en la Res. 3012/2015?

Sí, se encuentra comprendida dentro de los sujetos pasivos mencionados en la Res. 3012/2015.

Una sociedad de hecho integrada por personas físicas residentes que obtiene ingresos por servicios personales fuera de la relación de dependencia y no optó por tributar IRAE, ¿queda comprendida dentro de los sujetos pasivos mencionados en la Res. 3012/2015?

Sí, se encuentra comprendida dentro de los sujetos pasivos mencionados en la Res. 3012/2015.

Cuáles son los Comprobantes Fiscales Electrónicos que pueden emitirse a través del sistema?

Los tipos de CFE disponibles para la documentación electrónica de las operaciones son:

- * e-Factura (contado y crédito)
- * Nota de crédito de e-Factura Operaciones entre contribuyentes
- * Nota de débito de e-Factura
- * e-Ticket (contado y crédito)
- * Nota de crédito de e-Ticket sólo para consumo final
- * Nota de débito de e-Ticket
- * e-Remito
- * e-Resguardo
- * e-Factura Exportación
- * Nota de crédito de e-Factura de Exportación
- * Nota de débito de e-Factura de Exportación
- * e-Remito de Exportación

¿Cómo se asegura la autenticidad del emisor y la integridad de los Comprobantes Fiscales Electrónicos?

La autenticidad del emisor y la integridad de los documentos están dadas por:

- * La utilización del certificado electrónico reconocido y el acceso a su clave privada.
- * La incorporación de la firma electrónica avanzada en los comprobantes fiscales electrónicos. El emisor es responsable absoluto de su Firma Electrónica Avanzada, de igual manera que lo es una persona física de su firma ológrafa. Esta firma se encuentra constituida por un conjunto de caracteres que acompaña a un comprobante fiscal electrónico, que se origina a partir del documento y que además de permitir asegurar la identidad y el “no repudio” del emisor, garantiza la integridad del CFE.

Tanto la DGI como el receptor de la factura, pueden estar seguros que la firma fue realizada con la clave privada que corresponde a la persona jurídica propietaria de la misma. Esto se garantiza por el Certificado Electrónico Reconocido, expedido por un prestador de servicios de certificación acreditado ante la Unidad Certificadora Electrónica (UCE) con inscripción vigente en el Registro de Prestadores de Servicios de Certificación Acreditados, de acuerdo a lo establecido en la Ley 18.600 de 21/09/009. Por el Art. 7 del Dec.36/012 de 08/02/012 se faculta a la DGI a habilitar certificados electrónicos vigentes, exclusivamente a efectos de su aplicación en el régimen de documentación fiscal electrónica y hasta la fecha en que se encuentre operativo el Registro antes mencionado de la UCE.

¿Ante un cambio de un representante legal de la empresa, ¿se puede continuar utilizando la misma ►



firma electrónica avanzada?

La modificación de representantes sólo tendría impacto en el caso que el certificado electrónico para la firma del CFE sea emitido a nombre de ese representante legal. Dada la situación de baja de ese integrante, el certificado debería ser revocado y solicitarse uno nuevo. En caso de que el certificado digital sea de tipo genérico no tendría ningún impacto.

Ante un cambio en la denominación de la empresa, ¿se puede continuar utilizando la misma firma electrónica avanzada?

Ante una modificación en la denominación de la empresa, el certificado debe ser revocado y solicitar uno nuevo con la nueva denominación.

¿Qué requisitos son necesarios para ingresar al sistema?

* Conocer toda la normativa e instructivos de facturación electrónica publicada en el Portal de eFactura del sitio web de DGI.

* Estar en situación de operar con el sistema de facturación electrónica lo que implica contar con:

- Certificado electrónico válido
- Software para la emisión de los CFE - Otras aplicaciones, sistemas, equipamiento y procedimientos necesarios.

¿Cómo se puede ingresar al sistema de facturación electrónica?

Existen dos modalidades para solicitar la calidad de emisor electrónico: o Ingreso tradicional al sistema o Ingreso simplificado al sistema. Para ingresar a facturación electrónica el interesado deberá haber probado su sistema en el ambiente "Testing" disponible en el Portal eFactura y haber cumplido satisfactoriamente con la "prueba de Testing" dispuesta para el caso de Ingreso tradicional al sistema.

Asesoramiento para socios

Para aquellos colegas que necesiten más información sobre este tema, nuestra Cámara brindará cursos de capacitación y asesoramiento. Recomendamos consultar en Secretaría.

El proceso de autorización como emisor electrónico de CFE se realiza en el ambiente "Homologación" del Portal eFactura, seleccionando la opción "Ingreso al sistema" o "Ingreso simplificado al sistema" según corresponda y cumpliendo las siguientes etapas:

1. Postulación
2. Certificación
3. Resolución

Las claves de usuario y los roles para los distintos ambientes, deben ges-

tionarse en la Web de la DGI a través del Portal de Servicios en Línea/ Otros Servicios/Solicitud Usuario eFactura, previa identificación del contribuyente con RUC y clave con contrato.

¿Qué debe hacer el emisor electrónico con la documentación papel no utilizada que fue sustituida por la electrónica?

Los sujetos pasivos dispondrán de treinta días a partir de la fecha en que comiencen a documentar

exclusivamente mediante cada comprobante fiscal electrónico, para inutilizar los comprobantes impresos que hubiesen sido sustituidos, debiendo conservarlos por el término de prescripción de los tributos.

La inutilización de cada comprobante podrá ser sustituida por la entrega de la papelería impresa, en el mismo plazo, en la Dirección General Impositiva junto con el formulario N° 0453: "Declaración de Registro- entrega de papelería". ■

@-Factura

SE VIENE
FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

Nosotros nos encargamos...

info@erpconsulting.com.uy
29011609 / 091414015



Uruguay será el anfitrión del Congreso Anual 2019 de la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana (CILA), en Punta del Este, oportunidad que reunirá a operadores inmobiliarios de todo el Continente.

Las CILA fue concebida en septiembre del 2012, en Buenos Aires, durante una reunión de líderes del sector inmobiliario en el Hilton Hotel de esa ciudad, cuando se resolvió ampliar el alcance de la Confederación Inmobiliaria del Mercosur (CIME), una entidad que había reunido los países del Cono Sur.

Bajo el auspicio de COFECI, BRASIL, CIU, URUGUAY y Capel y Apei, Paraguay se dibujaron los objetivos y estatutos de la nueva agremiación,

miento legal de la profesión en sus países, a instituir un código de ética universal, y desarrollar estructuras volcadas hacia el desarrollo y capacitación de los profesionales miembros para elevar el nivel de calidad del servicio al consumidor final.

La primera presidencia de la CILA fue ejercida por Wilder Ananikian, el Sistema COFECI-CRECI (Brasil) tomó el desarrollo de la nueva organización, llevando logotipo e ideales a todos los eventos de los que participó.

En 2013, la CILA firmó su primer Convenio Internacional con la National Association of Realtors (NAR), de los Estados Unidos, la mayor asociación profesional inmobiliaria del mundo, con 1.300,000 miembros



Uruguay será sede 2019 del Congreso Anual de CILA

creándose una Asociación Civil de Capacidad Restringida, sin fines de lucro, con sede en la ciudad de Asunción.

Los objetivos de la nueva entidad se volcaron a representar los intereses del sector de Servicios Inmobiliarios de los países miembros, formular medidas que favorezcan el desarrollo de la categoría, y promover la armonización de las pautas regulatorias, normativas, impositivas y legales de la profesión en la región.

De igual modo, entre los objetivos institucionales figuran la eventualidad de efectuar acciones de mediación, conciliación y arbitraje para la solución de controversias entre sus miembros, fomentar la realización de relaciones comerciales entre sus asociados, auxiliar a las asociaciones gremiales a obtener el reconoci-

activos, y con ello, fue reconocida internacionalmente como legítima representante del ramo en el continente latinoamericano.

Por mandato estatutario, la Confederación debe realizar anualmente un Congreso y desde entonces se han realizado estos eventos en Brasil, donde la ENBRACI organizó el encuentro de 2015, Argentina, anfitriona de los Congresos de Posadas (Misiones) y Rosario (Santa Fe), en 2016 y 2017, y para este año el anfitrión del encuentro será Costa Rica, que lo programó para el mes de agosto.

El Congreso Anual del próximo año estará a cargo de Uruguay y se programó en Punta del Este, al que ya confirmaron asistencia operadores y empresarios inmobiliarios de 18 países del Continente. ■

ASESORAMIENTO EN TODO EL PAÍS
INFO@WALMER.COM.UY
CONSULTAS@WALMER.COM.AR

PROYECTOS PERSONALIZADOS



WWW.WALMER.COM.UY
WWW.WALMER.COM.AR



URUGUAY
PUNTA DEL ESTE
Calle 20 y 27
Tel.: 598 4244-3434

MONTEVIDEO
NUEVA DIRECCIÓN
26 de Marzo 3524
Tel.: 598 2622-7707

ARGENTINA
ARENALES
Arenales 1223

PUERTO MADERO
Martha Salotti 414

NORDELTA
Av. del Boulevard 110 Local 1
Edif. Vista Bahía Of Bahía Grande

ROSARIO
Salta 1355

W[®]
Walmer
MADE IN ITALY

Decídite a hacerlo

Dejá de soñar con tu casa propia y hacela realidad con el Préstamo Inmobiliario de Scotiabank.

- Hasta el 90% de la financiación.*
- 6 meses de vigencia de la línea otorgada.

Obtené sin costo:

- Tasación y seguro de incendio

Disponibilidad en todo el país

1ª CUOTA A LOS

90

DÍAS

Tú decidís, nosotros te asesoramos.™

scotiabank.com.uy

