

Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 12 - Nro. 40 | Febrero 2013

TURISMO

NI TANTO TAN POCO

TEMPORADA 2013



Las apariencias engañan. No deje sus negocios inmobiliarios en manos de cualquiera.

Los profesionales de la CIU se capacitan permanentemente
para brindar una atención seria y responsable.

Confíe solo en un socio CIU.



Sumario

- 2 Destacados
- 4 Editorial
- 6 **Nota central.** El sube y baja de los números de la temporada turística
- 14 **Dra. Mónica Xavier.** Crecimiento y desarrollo sostenible
- 16 Nuevas viviendas en España
- 18 **Dr. Jorge Larrañaga.** Cambiar desde la reconstrucción de valores
- 20 El profesional inmobiliario: un protagonista esencial, pese a estar jaqueado
- 26 **Primera bienal de arte en el Uruguay.** "El Gran Sur"
- 32 **HSBC.** Recomendaciones para el portafolio de inversiones en 2013
- 36 **CNCS.** Perspectivas 2013, sector de comercio y servicios
- 38 La heurística en el marketing
- 40 Noticias del sector



CÁMARA NACIONAL
DE COMERCIO Y
SERVICIOS DEL
URUGUAY

CIU

COMISIÓN DIRECTIVA

Presidente / Gabriel Conde

Vicepresidente / Alfredo Blengio

Secretario / Assad Hajjoul

Prosecretario / Luis Silveira

Tesorero / Juan J. Roiseco

Protesorero / Walberto Mannise

DIRECTIVOS

Daniel Alves

Eduardo Gutiérrez Larre

Milton La Porta

Daniel Santestevan

Alfredo Tortorella

COMISIÓN FISCAL

Presidente: Gerardo Barrios

Benigno Carballido

Ronald Pais

Juan F. Bistancio

Luis A. Cruz

Av Uruguay 820, CP 11100

2901 0485

2902 8266

ciu@ciu.org.uy

www.ciu.org.uy

Staff

Los artículos firmados son de entera responsabilidad del autor.

Imp. en El País. D.L. No. 331 068

Dirección: Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Redactor responsable: Dr. Alfredo Tortorella

Realización: V&B Comunicación

info@vybcomunicacioninteligente.com

www.vybcomunicacioninteligente.com

Asesor en comunicación: Lic. Ramón Borges

Diseño y diagramación: Federico Boix

DESTACADOS

8 FUE UN ÉXITO

Salón Inmobiliario de Punta del Este 2013

16 OCASO POBLACIONAL EN ESPAÑA

Suprimen ayudas a la construcción de viviendas

10 ACUERDO TRIBUTARIO YA ESTÁ VIGENTE

18 "FRENTE AMPLIO ESTIMULA CULTURA ANTIVALORES"

Jorge Larrañaga

11 "TURISMO DEJA MÁS DIVISAS QUE EXPORTACIÓN DE CARNE"

Juan Martínez, presidente AHRU

26 "EL GRAN SUR"

Primera bienal de arte en Uruguay

14 "CRECIMOS DISTRIBUYENDO MEJOR"

Mónica Xavier

40 INTEGRAN EDIFICIO OCUPADO AL MERCADO INMOBILIARIO



Aprovechá las herramientas que ofrece gallito.com para que vender tu casa sea mucho más fácil

BARRA DE CARRASCO. Liv. com. c/estufa. Escritorio. 2 dorm. Playroom. Servicio. Parrillero techado. Garage. U\$S 235.000. Excelente ubicación - www.gallito.com/1234567

Dirección web en tu aviso impreso



Una galería completa



97%
más de posibilidades

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

Por más información comunicate al 2908 99 99 int. 386



TODO PASA Y TODO QUEDA, PERO LO NUESTRO ES PASAR



Gabriel Conde
Presidente CIU 2010 - 2013

Estimados lectores de CIUdades:

Una vez más estamos en verano y por lo tanto muchos de ustedes estarán de vacaciones o habrán vuelto de ellas; y muchos otros estarán en plena actividad. El verano y las vacaciones traen para algunos el descanso y el ocio, y para otros, sobre todo para los colegas del este del país, la etapa más importante del año, la temporada alta.

En este momento estamos a mediados de enero, para cuando este editorial sea publicado, ya no hablaremos de pronósticos y de proyecciones sobre la temporada. Estaremos hablando de los resultados.

Si uno lo piensa, parece ilógico que prácticamente el destino de toda una industria, se defina en el desempeño de un par de meses. Parece ilógico, para una de las cuatro industrias principales de nuestro país, que movió en 2012 más de 2.000 millones de dólares.

Sin embargo, más allá de la estacionalidad de la temporada alta, el destino de la misma se define mucho

antes. La realidad no tiene cortes, es un todo continuo, los cambios de almanaques son solo mojones en el camino. Los resultados que tenemos que evaluar, son el producto de nuestras políticas, de nuestras acciones u omisiones, de nuestros aciertos y de nuestros errores como país.

Es cierto que no todo depende de nosotros, es parte de la realidad de que "es el perro el que mueve la cola, y no la cola la que mueve el perro". Es cierto que el contexto incide unas veces y condiciona otras, pero también es cierto que nos jugamos tanto en la temporada, tanto nos jugamos, que mal de muchos es consuelo de tontos.

Ciertamente, y como es bien sabido por los operadores inmobiliarios, la industria del turismo tiene una interrelación muy importante con la inversión extranjera y con la industria de la construcción. Por más que uno lo separe conceptualmente, hay un punto en el cual los bordes se diluyen.

No puedo evitar pensar en las similitudes. No puedo evitar pensar en la preocupación de los actores turísticos y de los titulares de los diarios que lo reflejaban, allá por finales del año pasado. No puedo evitar pensar en nosotros mismos, advirtiendo de la misma manera a la opinión pública, sobre los efectos negativos de ciertas políticas llevadas a cabo por nuestro país.

Lo que quiero decir es, muchas veces el que sabe más de alguna cosa, es el que mas en contacto esta con ella. El dueño de un restaurant, posiblemente sepa cuál es el plato que más se vende y con esa información confeccione el menú; pero es el mozo el

que probablemente sepa la opinión y las preferencias de los clientes, por qué se vende lo que se vende.

Lo que ha venido pasando de un tiempo a esta parte es que nosotros, que somos quienes estamos realmente en contacto con los inversores, no hemos sido tenidos en cuenta como nos hubiera gustado.

Si bien siempre es preferible tender a ver la parte llena del vaso, y en este sentido es probable que este año se apruebe la esperada ley que regula la actividad inmobiliaria, hay otras cuestiones como el tratado de intercambio de información tributaria con Argentina, que sigue siendo un astilla clavada en la mente de los desarrolladores, de los operadores inmobiliarios y principalmente de los inversores.

Entiéndase bien, nada nos gustaría más que estarnos equivocando en los pronósticos, sencillamente si no tenemos razón, salimos ganando, todos salimos ganando. Es así que este año se plantea con varios y fuertes desafíos. Estar más juntos que nunca tal vez sea la clave, después de todo como bien dice Antonio Machado y bien canta Joan Manuel Serrat: "Todo pasa y todo queda, pero lo nuestro es pasar".

Un gran abrazo para todos.

EL SUBE Y BAJA

DE LOS NÚMEROS DE LA TEMPORADA TURÍSTICA

Leve baja de precios de apartamentos en dólares en Punta del Este

La consultora argentina Reporte Inmobiliario, realizó el relevamiento de una serie de edificios en etapa de construcción y venta de la península y zonas cercanas. Se incluyeron todos los emprendimientos inmobiliarios. El trabajo dejó como resultado una caída interanual de 2,5% en dólares en los valores de oferta de venta.

Es la primera vez -desde que la consultora realiza este tipo de relevamientos-, que los valores muestran este tipo de retracción. El informe dice que "el promedio general de precios se encuentra sostenido por los nuevos desarrollos que se van lanzando, los cuales parten de valores más elevados debido a que estos poseen costos más elevados".

El valor promedio del metro cuadrado de los edificios relevados es hoy de USD 3.978 mientras que hace dos meses era de USD 4.080. Los apartamentos más caros, según el informe, están en la zona del puerto, con precios de hasta USD 5.000 el metro cuadrado. El relevamiento establece que los apartamentos con vista al mar se cotizan en casi USD 1.000 más por metro cuadrado.

Los brasileños de a poco

El director gerente de la inmobiliaria Terramar, Juan Carlos Sorhobigarat, ha dicho a varios medios que "cada vez más inversores de alto poder adquisitivo llegan a Uruguay, con el interés de conocer, disfrutar sus vacaciones y cerrar negocios que terminan en inversiones inmobiliarias y compra de inmuebles para vivir o descansar." Agregó que "el mercado inmo-

biliario en el país está en crecimiento y afirmó que los brasileños son hoy los clientes a cuidar. Aunque son los argentinos quienes impulsan la demanda, de un tiempo a esta parte, en el sector más alto se da un reemplazo lento y aparece el cliente norteamericano que gasta mucho en alquileres, pero no compra la cantidad suficiente para reemplazar a argentinos y de otros países".

La inversión en cifras

"El primer semestre del 2013 puede ser mejor en materia de inversiones que el primer semestre del año pasado", dijo Sorhobigarat. Destacó que el 2012 no fue tan bueno, dado que fue el quiebre de un ciclo que venía en franco crecimiento. Maldonado cerró el año 2012 con 428.629 metros cuadrados tramitados, es decir, un 40% por debajo del récord del 2011, cuando fueron tramitados 722.915 metros cuadrados, según datos de la Dirección General de Planeamiento de la Intendencia fernandina. En el 2012 fueron concedidos 1.551 permisos de construcción, frente a 1.756 en 2011.

La inversión del sector en el último año representa unos USD 1.000 millones entre casas de familia, edificios y complejos de viviendas. Según los datos de la Intendencia, entre el 2005 y el 2012, Maldonado autorizó 3.192.932 metros cuadrados, es decir, una inversión superior a los USD 5.000 millones. Según cifras de especialistas, las inversiones en Punta del Este, marcarán un récord en los próximos meses con proyectos inmobiliarios y turísticos por alrededor de 800 millones de dólares. Uno de esos es el del magnate estadounidense Donald Trump que anunció la construcción de una torre. (Ver nota en la página 13)

El mercado cae en Argentina

Según el diario argentino La Nación, el mercado inmobiliario de ese país sigue sufriendo el cepo cambiario. La venta de propiedades fundamentalmente en Capital Federal, por decimo segundo mes consecutivo, registró una caída notable. Es decir, las transacciones se retrajeron un 43,5 por ciento en los dos últimos meses.

Los datos fueron aportados por el Colegio de Escribanos de Buenos Aires e indican que no solo cayó el número

de escrituras, sino que obviamente también, el monto total de las operaciones.

Los argentinos: o en su país o con mucho ingenio

Las medidas adoptadas por el gobierno argentino determinaron que sus habitantes tuvieran mucho trabajo y esfuerzo a la hora de planificar y concretar las vacaciones. El cepo cambiario y la falta de dólares tuvieron rápida repercusión en los movimientos turísticos. Así, muchas familias que durante años veranearon en Punta del Este u otras playas de la costa uruguaya, este año se vieron obligadas a quedarse en su país y buscar alternativas veraniegas. Un ejemplo de ello, es un informe que publicó hace pocos días La Nación, que establece que muchos argentinos de esos que venían a Uruguay pusieron rumbo a Cariló. El informe del diario lo relaciona directamente con el cepo cambiario. El secretario de Turismo de Cariló, Alfredo Baldini dijo que ese lugar está viviendo una temporada muy exitosa a raíz de las medidas del gobierno de Cristina Fernández. Cariló tiene una capacidad para alojar a unas 6000 personas, la mayoría en apart hotels aunque también hay lujosas propiedades de madera y piedra.

De todas formas, hubo muchos argentinos que igual se arriesgaron a cruzar el río aunque al llegar se quejaron de lo costoso que les implicaba el descanso en Uruguay. Se quejaron de los precios de las naftas, de la comida en los supermercados o en los restaurantes y de los gastos generales. Varias familias entrevistadas por distintos programas que cubren la temporada han dicho que han debido recortar cosas como los refrescos, los helados a algún buen vino. Uno de los clásicos paseos del verano en los días de lluvia es ir de shopping. Bien, según dijeron, eso fue suprimido.

Claro, ellos sostienen que la moneda uruguaya es cada día más cara para el argentino. Se calcula que perdió un 32% del valor en el último año. Según algunos relevamientos se entiende que llegarán un millón menos de argentinos que durante la temporada del año pasado. Y los que llegaron perdieron un tercio del poder de compra en nuestro país.

Otros informes sostienen que también en Brasil cayó notoriamente el número de viajeros. Por ejemplo en Florianópolis, uno de los destinos preferidos de los argentinos, hay en esta temporada entre un 25% y un 50% menos que en años anteriores.

Un diario brasileño que analiza la temporada estival sostiene que la policía Rodoviaria de ese país informó que la caída del número de viajeros de Argentina cayó notoriamente. En Dionisio Cerqueira, un cruce en el límite noroeste entre Argentina y Brasil, el ingreso de vehículos fue menor en un 25%.

Angelo Osorio de la Policía Rodoviaria, dijo que entre las ciudades de Rivera y Santana do Livramento, han

pasado hasta un 70% menos que hace cinco años que fue el pico. “Ya en el 2012 vinieron menos”, dijo el jerarca. Lo mismo dijeron las autoridades de los otros cruces como Uruguayana. Un panorama similar muestran lugares como Camboriú y otros balnearios del estado de Santa Catarina.

El diario de aquel lugar Jornal Catarinense, dice que según el jerarca de Turismo de ese Estado, el descenso en el número de viajeros argentinos cayó apenas un 10% y que igual se espera que al finalizar la temporada hayan disfrutado de sus playas unos 350.000 turistas de aquel país.

SIPE 2013

EL SECTOR INMOBILIARIO MIRA HACIA ADELANTE

Con una notable concurrencia de público de muchos países del mundo, se acaba de realizar en el centro neurálgico de nuestro principal balneario, la octava edición del Salón Inmobiliario de Punta del Este.

La ya tradicional exposición, contó con la organización de la empresa “Proyectos y Promociones” y se realizó en el Salón Montecarlo del Hotel Conrad Resort & Casino, donde fueron presentados los más importantes emprendimientos inmobiliarios de nuestro país realizados en Montevideo, Colonia y Punta del Este, así como de Argentina, Miami y New York.

La exposición contó con la inauguración oficial a cargo del vicepresidente de la Republica, Danilo Astori, la ministra de Turismo Liliam Kechichian, el intendente

de Maldonado Oscar de los Santos, el presidente de la Cámara Uruguaya de Turismo Luis Borsari, y el Arq. Ariel Cagnoli presidente de la Asociación de Promotores Privados de la Construcción.

La exposición fue patrocinada oficialmente por la APP-CU y contó con Uruguay XXI como sponsor principal. Se exhibieron durante cuatro días un total de 51 proyectos que representaron unos 900.000 metros cuadrados de construcciones de primera línea que incluyeron edificios dirigidos a inversores extranjeros, condo-hotels, algunos en construcción y otros



proyectados, viviendas, torres de lujo, countries, inmuebles comerciales, chacras residenciales y varios proyectos más. Según Silvano Viera director gerente de Proyectos y Promociones, “el Salón ofreció una gran segmentación del público, conocedor del tema e interesado realmente en negocios”. Viera agregó que se apela a un público selecto y no masivo.

“Las evaluaciones iniciales de los expositores fue muy positiva” dijo a revista CIudades Viera. Señaló que “los oradores encontraron en esta renovada edición, un mayor número de visitantes y un gran interés en los diferentes productos”.

“Los resultados fueron el reflejo de un intenso trabajo realizado por nuestra empresa que, en esta nueva edición, duplicó los esfuerzos para lograr así un evento que

redunde en beneficios para el sector. Este nuevo éxito no hace más que motivarnos para lograr superar las expectativas depositadas en lo que será la novena edición de SIPE en enero 2014”, finalizó Silvano Viera. Hubo además a lo largo de cuatro días, una serie de exposiciones de expertos en distintos temas. Iván Peláez expuso sobre “Propiedades en Estados Unidos-mercado de N.Y. y Miami”. Por su parte Sandra Tournier brindó detalles sobre “Propiedades en Miami, Florida”.



El Cr. Alfredo Kaplan hizo lo propio con “Temas tributarios y la actividad inmobiliaria”. El Ec. Carlos Sténeri disertó sobre “Perspectivas del mercado inmobiliario”, Jorge Kupferman sobre “Cómo aprovechar la crisis inmobiliaria en USA” y el Dr. Alberto Varela, habló sobre “El Tratado con Argentina sólo dañará a los distraídos”.

ACUERDO CON ARGENTINA

Desde el pasado jueves 7 de febrero está en vigencia el “Acuerdo de Intercambio de Información Tributaria” con la República Argentina, que fue ratificado por ambos parlamentos en los últimos días del año pasado.

Mucho se ha hablado y escrito sobre el acuerdo. Sus impulsores dicen que fue para atender una serie de reclamos de la OCDE y poner a Uruguay en el grupo de países que cumplen con las normativas internacionales en la materia. Los detractores del acuerdo insisten en que la decisión uruguaya es la aplicación de una serie de políticas restrictivas hacia los inversores, sean del país que sean.

Discusiones más, discusiones menos, el Tratado está en marcha. El director de la DGI, Pablo Ferreri, consultado por CIUdades, dijo que desde el jueves “comenzará el intercambio habitual de información entre la Dirección General Impositiva y su par argentina, es decir, la Administración Federal de Ingresos Públicos, AFIP.

En estos primeros días, habrá algunas limitaciones para intercambiar información, debido a la letra misma del acuerdo que señala que “no tendrá retroactividad”. El texto señala que “el intercambio en materia tributaria penal, aplicará cuando entre en vigor el acuerdo”. Esto implica que la AFIP solo podrá pedir datos de este tipo por causas de la justicia penal argentina posteriores al 7 de febrero. No podrán ser simples causas administrativas por no pago de tributos, sino que la AFIP tendrá que justificar que están vinculadas a un proceso penal.

Para el caso que la AFIP quiera obtener información sobre hechos previos a esa fecha, no podrá hacerlo a la DGI y deberá remitirse a la justicia uruguaya, que normalmente no brinda esa información por considerar que los datos tributarios no están alcanzados en el

intercambio de información judicial.

El acuerdo establece además que en “todos los demás asuntos, el intercambio de información aplicará únicamente para los períodos fiscales que inicien durante o después de esa fecha o, cuando no exista período fiscal, para los cobros que surjan en o después de esa fecha”. Esos períodos fiscales se corresponden con el cierre de los balances de empresas de Argentina que tengan negocios en Uruguay.

El acuerdo indica que se podrá acceder a información de bancos, instituciones financieras, sociedades, sociedades personales, fideicomisos y fundaciones. En el caso en que se soliciten datos de cuentas bancarias, la DGI comunicará solo el saldo de la cuenta, sin dar información sobre transacciones anteriores al 7 de febrero. El convenio establece además que el país al que se le pide la información tendrá 60 días para notificar si la solicitud no cumple con alguno de los requisitos y 90 días para notificar que no hubo éxito en la búsqueda y explicando los motivos de la imposibilidad de obtener esa información. Por todas estas razones el intercambio de datos no será inmediato ni automático.

Un trabajo realizado por la Dra. Esc. Erika Fernández Denissow para Café y Negocios de El País y al que tuvo acceso CIUdades, establece que “los costos administrativos ordinarios estarán a cargo de la parte requerida, en cambio los costos extraordinarios estarán a cargo de la parte requirente, salvo acuerdo en contrario”. Indica el trabajo de la experta que “toda la información brindada y recibida por las autoridades competentes de las partes, tendrá carácter confidencial”. Finalmente el Tratado establece que se aplicará a las personas residentes de uno o ambos Estados Partes.

“LAS AUTORIDADES AUN NO HAN TOMADO EN SERIO AL TURISMO”

“A pesar de ello, el año pasado ingresaron más divisas por ese rubro que por exportaciones de carne”.

Entrevista a Juan Martínez, presidente de la Asociación de Hoteles y Restaurantes del Uruguay.

La Asociación de Hoteles y Restaurantes del Uruguay mantiene contacto permanente con sus socios, aunque en temporada ese contacto se intensifica. Una vez por semana realizan un relevamiento donde se incluye información directa de los centros de hoteles locales de varios destinos relevantes.

Ante la primera pregunta de CIUdades sobre la temporada global, el presidente de la AHRU, dijo que “la temporada ha sido atípica y aún incierta. Comenzó con un fin de año con plazas libres en el Este. Esos días, conocidos en Brasil como “Reveillon” normalmente agotan las plazas. El gran ausente por esos días fue el público masivo brasileño que nos visita en excursiones y que por lo general visitaba Montevideo. Este año, la capital del país fue la que más se vio afectada”. Lo más destacado fue cómo se produjo una dispersión geográfica hacia Las Cañas, San Gregorio de Polanco, Laguna Merín, etc. Hubo también alta ocupación en las termas y en Colonia”, agregó Martínez.

Con relación a la zona Este, la primera quincena sufrió una baja promedio de entre el 12% y el 15%, pero en la segunda se produjo una caída mayor, sobre todo en las costas de Rocha.

Martínez destacó asimismo que hubo una gran presencia de uruguayos en todos los destinos y se ha constatado un gasto promedio más bajo que el año pasado y entradas promedio más bajas que en enero del año

pasado.

Cómo afectaron las medidas adoptadas por el gobierno argentino?

“Es indudable que han repercutido en la salida de la clase media argentina. Esto se ha notado en el menor nivel de gasto y en el incremento de ventas de alojamiento con tarjetas de crédito”.

Le consultamos luego sobre cómo afectó la situación de P.L.U.N.A. a lo que respondió que “sin duda se notó en la llegada de muchos menos brasileños ya que al comienzo de la temporada no había frecuencias con Porto Alegre y eso fue todos los años fundamental. Vinieron unos 7.500 brasileños menos durante el lapso de Reveillon”, dijo el jerarca. “No hay que olvidar además que P.L.U.N.A. mantenía frecuencias transversales hacia Rosario y Córdoba en Argentina, donde se ha perdido conectividad aérea casi total”, agregó.

“Luego de carnaval, se termina la temporada 2013”

Le consultamos luego al directivo de la A.H.R.U. como vislumbraba el resto de la temporada y respondió con cautela. “La temporada es muy corta. De hecho, ya a fines de enero hubo destinos y empresas que debieron enviar parte de su personal al seguro de paro. La actividad cayó en forma sensible, bajando un 10% la ocupación de la primera quincena. Igualmente el promedio de ocupación en Punta del Este fue del 78% y en Piriápolis del 84%”, destacó.

Más adelante indicó: “en virtud del temprano comienzo de clases y por la fecha en que cae carnaval, es decir a mediados de este mes de febrero, todo indica que luego de carnaval, se termina la temporada de verano.”

“En estos primeros días de febrero ha comenzado con buen ritmo el recambio de turistas, pero entre semana la ocupación en el Este ha caído sensiblemente. Se ha llegado a niveles de ocupación de solo el 60%”, dijo Martínez. Agregó nuestro entrevistado que solo habrá un 100% de ocupación en los tres días de carnaval ya que en esas fechas son muchos los brasileños que llegan a Uruguay.

“Las medidas del gobierno fueron insuficientes”

Juan Martínez destacó que las medidas del gobierno uruguayo fueron muy bienvenidas pero insuficientes.

“Sostuvimos que un sector como el turismo, que el año pasado generó más de U\$S 2.200 millones representando más del 7% de PBI, merecía un tratamiento mayor. Según el propio ministro de Economía, las medidas significarían para el erario unos U\$S 8.000.000, o sea, menos de un 0,4% de las divisas que generarían. Por otra parte, reiteramos al Ministerio de Turismo que las medidas no fueron correctamente recibidas por el eventual turista, pues desde diciembre venimos percibiendo que el visitante no conoce estas medidas ni como implementarlas. Solicitamos que se reforzara la información y la promoción de las mismas, pero a la fecha se sigue dando el desconocimiento de ellas por la mayoría de los turistas. Hemos venido sosteniendo que las medidas de fondo no se han tomado. Uruguay no es competitivo con la región. Es un país con un costo interno muy elevado, con el agravante que sigue una política cambiaria totalmente negativa comercialmente, y es usada como única herramienta anti-inflacionaria; cuando debió recurrirse a seguir el camino de bajar costos del estado, tarifas y demás insumos, el lugar de “fortalecer el peso”. Los argentinos deben haber sido afectados por sus medidas internas, pero sin duda fueron más afectados por los altos costos internos de Uruguay, habiendo convertido el “PAÍS TURÍSTICO” en emisor en lugar de receptor de visitantes. Prueba de esto es que países

que han tenido otra política cambiaria, han logrado captar a los argentinos que hemos perdido, tal es el caso de Chile, que tuvo más de 50.000 argentinos en La Serena. Son aquellos que no visitaron Punta del Este este año. Entendemos que no podemos modificar las políticas económicas de otro país, pero sí podemos y debemos reconsiderar nuestra relación de precios con la región”, dijo Martínez.

Ante esta realidad, consultamos a nuestro entrevistado sobre qué medidas adoptó el sector para contribuir al éxito de la temporada a lo que respondió: “el sector ha asumido una posición seria y responsable.”

“Ha bajado sus tarifas en dólares en relación al año pasado desde un 10 a un 30 %, según el destino, a pesar de haber tenido un fuerte incremento en sus costos operativos (son todos en pesos), con lo cual su rentabilidad ha mermado considerablemente. A su vez hemos realizado promociones para el pago con tarjetas de crédito de un 15%, lo cual logro captar más turistas, pero con el lógico resultado de una sensible merma en todas nuestras rentabilidades. Concurrimos a todas las ferias regionales promocionando los distintos destinos. Somos conscientes que hemos hecho casi todos los deberes, pero contra políticas cambiarias tan nefastas para el turismo, no se puede hacer mucho más. Basta recordar que hoy existe un tipo de cambio oficial con el peso argentino de casi \$5, contra el paralelo (el que consideran los bancos y cambios en Uruguay), de casi \$ 9; en concreto un 80% de incremento de costos relativos con Argentina, originados solo por la política cambiaria. Ante estas realidades es imposible que a nivel privado empresarial, se puedan tomar medidas compensatorias. Es evidente que el gobierno aún no ha tomado en serio al turismo y no es una actividad prioritaria, a pesar que las cifras cantan. El año pasado ingresaron un 24% más de divisas por el turismo que por la exportación de carne. Esperemos que más temprano que tarde se tome consciencia de lo que significa el turismo para el erario, para la ocupación de mano de obra (solo la hotelería registra ante el BPS más de 56.000 aportantes directos), la incidencia social en zonas donde la principal o única actividad es el turismo. Nos preocupa el próximo invierno, donde ésta merma en el turismo repercutirá en la ocupación de muchas zonas del país”, respondió Juan Martínez.

SU ATENCIÓN POR FAVOR ATERRIZA EN PUNTA DEL ESTE DONALD TRUMP

Primero fue el propio magnate que estuvo por la península y después envió a sus hijos. Ellos, la Organización Trump, constituyen un grupo de negocios que alcanza rubros tan distintos como las joyas, la ropa, los perfumes, los lentes, los edificios, los hoteles, los campos de golf, el vino... Y hasta la televisión.

Es que ambos hijos del multimillonario, Eric e Ivanka hacen desde hace poco “El Aprendiz”, un reality show que creó su padre y que en virtud del rotundo éxito que tiene, ya lleva 14 años en el prime-time. Actualmente tienen proyectos en Argentina y Brasil y también en Panamá. Aquí en nuestro país presentaron hace algunos días la oficina de ventas de su torre, la Trump Tower Punta del Este.

Estará ubicada en un terreno en la parada 10 de Playa Brava, en la Rambla Lorenzo Batlle, entre Av. Roosevelt y Avenida del Mar. El predio tiene una superficie total de unos 9.000 metros cuadrados y la inversión, que será la primera de Trump en Sudamérica, rondará los 100 millones de dólares.

Para vivir el verdadero lujo

Tendrá 25 pisos y 129 apartamentos para residencia, que costarán a razón de unos 6.000 dólares el metro cuadrado y que tendrán unos 100 metros cuadrados cada uno y dispondrán de entre uno y tres dormitorios. Según algunas estimaciones las unidades costarán entre 750.000 dólares y unos 3 millones de la moneda estadounidense.



La página web de la organización Trump, establece que está ideado como para ser la “mejor torre del mundo”. Dispondrá además de unas 300 cocheras. Su construcción comenzará a mediados de año y su finalización sería en unos 30 meses.

El proyecto fue encargado a los arquitectos argentinos Bernardo Dujovne, Silvia Hirsch y María Dujovne y dispondrá de una vista de 360 grados, galería de esculturas, una piscina exterior con cascada y dos interiores, cancha de tenis interna, un salón de eventos para 300 personas, dos micro cines, cava de vinos y restaurant gourmet. Tendrá además una gran recepción de mármol, exuberantes jardines y una iluminación semi artística.

Dra. Mónica Xavier
Presidenta del Frente Amplio

CRECIMIENTO Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Es propicio el inicio de un nuevo año para realizar una mirada sobre lo hecho y agendar lo pendiente.

Es notorio que la recuperación económica de los países más desarrollados ha sido más lenta de lo pronosticado y persisten incertidumbres sobre la eficacia de las medidas drásticas implementadas. No obstante ello y de la mano de las economías de los países emergentes -que si bien experimentaron un enlentecimiento por esta nueva crisis del capitalismo- se han sostenido los precios de los commodities, favoreciendo el crecimiento de las economías exportadoras de materias primas.

Este último comentario me lleva a recordar afirmaciones del Ministro de Ganadería, Ing. Tabaré Aguerre, quien plantea las posibilidades que se le brindan en este contex-

to a un país como el nuestro de más o menos 3 millones de habitantes con capacidad de producir en forma sustentable alimentos para 40 millones de habitantes.

Pero nos debemos formular la pregunta de ¿cuán sostenible será ese escenario? La respuesta no es sencilla, pero si de la mano de los países emergentes se incorporan en los próximos diez años 2.000 o 2.500 millones de personas que pasen a comer carne, arroz, maíz o papa como sustento básico, Uruguay tiene una buena perspectiva.

En relación a la economía uruguaya, si nos permitimos una mirada amplia que analice el comportamiento de las principales variables en el mediano plazo, podrá observarse un manejo profesional, prudente y con resultados que no conocía nuestro país en décadas.

Ha habido factores que a mi entender han producido cambios significativos en la calidad de vida de los uruguayos.

Los ingresos de los hogares crecieron en forma constante desde el 2005. Los datos cerrados del 2011 destacan que el poder de compra de los hogares creció en 46% en términos reales si se lo compara con los ingresos del 2004. Este indicador seguramente resume buena parte del conjunto de mejoras en el empleo, en el crecimiento de los salarios y en las mayores prestaciones sociales que se implementaron en los últimos años. Recordemos que cerca del 70% de los ingresos de los hogares provienen del mercado de trabajo.

Podemos afirmar que nunca hubo tanta gente con empleo en nuestro país -algo más de 1.650.000 uruguayos- y además se han dado pasos significativos en la formalización del mismo. Se ha demostrado que es posible combinar crecimiento de la economía, gasto social focalizado hacia los más necesitados, ampliación de derechos y reducción significativa de la pobreza y de la desigualdad. Crecimos distribuyendo mejor.

Pero no podemos ser indulgentes. Persisten diferencias de género y etarias tanto en acceso al empleo como en retribuciones; los ingresos promedio de los hogares son más altos en las zonas metropolitanas que en el resto del país. Debemos generar empleos de mayor calidad y a la vez capacitar a nuestra gente para poder tener las competencias necesarias para acceder a ellos.

En relación a derechos y libertades, hemos tenido importantes avances en los últimos años. Las investigaciones sobre los crímenes del terrorismo de Estado, la creación de la Institución Nacional de Derechos Humanos, la Convocatoria a los Consejos de Salarios, incluyendo por primera vez a los trabajadores públicos,

los trabajadores rurales y las empleadas del servicio doméstico, las leyes de fomento y libertad sindical, dan cuenta de esa agenda de derechos que fortalecen la calidad democrática.

Estamos cambiando. La transformación sin precedentes de la matriz energética que estamos desarrollando colocará al país a la cabeza de las naciones con mayor participación de fuentes renovables en la producción de energía; la concreción del puerto de aguas profundas y la minería de gran porte con un diseño que guarda equilibrio en lo económico, social y ambiental son muestra de ello.

Necesitamos dar un renovado impulso a la innovación, a la formación en todos los niveles apostando a una mejora continua de la calidad en la gestión pública y privada. Una mayor eficiencia en el gasto público y elevar

la productividad de nuestras empresas, son tareas insoslayables si pretendemos construir un país más próspero, inclusivo, más justo.

Es a partir de lo bueno que hemos logrado y combinando adecuadamente inversiones públicas y privadas, desarrollando un marco adecuado de relaciones laborales modernas que estimulen la capacitación y el involucramiento de los trabajadores en la gestión y con una fuerte apuesta a mejorar la educación en todos los niveles, que podremos fijarnos metas más ambiciosas.

El gobierno puede y debe dar el marco, fijar el rumbo, explicitar sus políticas pero sólo con eso no alcanza. Se requiere de empresarios que arriesguen, que confíen, que innoven. Requiere también del concurso de trabajadores dispuestos a contribuir a la generación de riqueza y naturalmente a participar de los beneficios de la mayor prosperidad. Por eso lo del título, ¿es posible plantearnos el desafío de construir una concertación para el desarrollo sostenible?





NUEVAS VIVIENDAS EN ESPAÑA



José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

El estudio de las necesidades del sector inmobiliario se hace más necesario que nunca para evitar situaciones como las que se dieron en el pasado e impedir un crecimiento del parque inmobiliario en España. En un artículo publicado por el Instituto Nacional de Estadística, las proyecciones de población a corto y largo plazo, revelan que cinco millones de personas se irán de España durante la próxima década, los nacimientos caerán un 20 % y, en los próximos 40 años, España perderá una décima parte de sus ciudadanos.

El último estudio realizado hace un par de meses demuestra que España, ha pasado de tener 46 millones de habitantes a 45 millones. El país se enfrenta a una nueva situación nunca vista: el ocaso demográfico. En el sector inmobiliario se plantea una pregunta y es saber qué cantidad de viviendas nuevas deben construirse en los próximos diez años.

Es sabido que durante los últimos 15 años se ha construido un número de viviendas "muy por encima de las necesidades reales", que poco tenía que ver con la dinámica de crecimiento de la población española.

La construcción de casas no ha respondido a estudios sobre la estimación de necesidades de vivienda, sino al impulso generado por las expectativas de obtener enormes plusvalías en el proceso de clasificar y calificar suelo, especular, urbanizar, construir, vender y comprar viviendas como activo económico con fuertes revalorizaciones en un contexto de fácil financiación.

Lo normal en años anteriores, era que todo el mundo veía en la vivienda una magnífica oportunidad de inversión, favorecida por las facilidades de financiación y sin querer detenerse a pensar en la insostenibilidad del proceso. En plenos tiempos de burbuja inmobiliaria,

las cifras oscilaban entre las 380.000 y 470.000 viviendas nuevas al año. Se llegaron a vender más de 420.000 viviendas nuevas en un año y 508.000 viviendas usadas, la producción superó con creces la demanda y en 2006 se iniciaron más de 800.000 viviendas nuevas.

Ese exceso de producción es el culpable del enorme inventario de viviendas nuevas sin vender que hay en la actualidad y es la razón por la que el sector de la promoción inmobiliaria está muy atomizado y no se rige por cálculos de necesidades. Como resultado el parque inmobiliario español en oferta en la actualidad podría rondar los dos millones de inmuebles.

La idea política que transmite el gobierno, es que hasta que la enorme oferta de viviendas nuevas terminadas sin vender no disminuya significativamente, no tiene sentido producir más, excepto alguna promoción en localizaciones muy determinadas, donde exista algún déficit puntual.

De esta forma se ha enfocado el Plan Estatal de Vivienda que entrará en vigor este mismo año, en el que se han suprimido todas las ayudas a la construcción de obra nueva y las subvenciones irán encaminadas hacia las reformas y arrendamiento.

Las políticas de vivienda pueden influir bastante en un giro del sector hacia la rehabilitación y el alquiler, pero es un camino largo que va a tardar tiempo en recorrerse; hasta que sea más rentable remodelar que construir, y sea igual o más rentable alquilar que comprar. En la actualidad está creciendo el alquiler más que la propiedad debido a la dificultad de disponer de hipotecas y de que los propietarios que no venden sus viviendas recurren a su arrendamiento.

Dr. Jorge Larrañaga, Senador
Alianza Nacional, Partido Nacional

CAMBIAR DESDE LA RECONSTRUCCIÓN DE VALORES

Los tiempos que vienen nos colocan ante un cruce de caminos. Hay modelos de país distintos dentro de la vida política nacional. Como nacionalistas estamos orientados hacia el objetivo fundamental de generar un esquema de respuestas a los problemas de la gente.

Y dentro de ellos, hay que reconquistar un modelo de convivencia que repose sobre ciertos ejes. Hay un pilar de nuestra sociedad que debemos recuperar. Es nada más y nada menos que la noción de libertad.

Ese es un eje de nuestro modelo de país. Porque, ¿acaso es libre quien tiene miedo?

Claro que no, por eso ser libres es estar seguros. Y la seguridad hoy es el mayor problema de la sociedad uruguaya.

Acaso ¿es libre quien no tiene herramientas para autovalerse en la sociedad del conocimiento? La educación es la que construye libertad. Y estamos mal...

¿Es libre quien depende de la dádiva estatal sin tener mecanismos que le permitan acceder al mundo del trabajo? Y ese es el modelo de este gobierno. ¿Es libre quien por nacer en el medio del campo enfrenta más dificultades que si nace en la ciudad? ¿Es eso justo?

Hay un modelo alternativo: ciudadanos verdaderamente libres. Y los ciudadanos que pueden acceder a sus derechos en plenitud son los que están en mejores condiciones de cumplir sus obligaciones, porque la vida en comunidad es derechos y obligaciones. Desde esa base se construyen nuestras respuestas. Desarrollo productivo y humano.

No puede haber justicia social desde la dependencia. Hay que rescatar la esperanza. Hay que devolver la dignidad. No puede haber uruguayos excluidos. No puede haber uruguayos con miedo. No puede haber uruguayos rezagados. Y saben qué, hay modelos políticos que si lo toleran. Porque unos lo permiten y otros lo promueven... Nosotros no lo toleramos. Tenemos un sueño: reparar inequidades históricas, injusticias enquistadas en el alma de nuestra sociedad.

Queremos reparar esas heridas sociales; que todos valgan lo mismo y que todos puedan superarse. No hay lugar para más parches. Hay que detener la mirada al pasado. No hay que condicionar el destino. Podemos ser una sociedad más feliz. Podemos ser una sociedad que goce sus derechos.

Sin miedo, con educación, con salud y con justicia social.

Son definiciones de nuestro modelo de convivencia. Ese es un modelo de alternativa al actual. Ese es el cambio que debe llegar. Es muy grande la tarea. Somos la opción frente a la cultura de disvalor que proponen algunos.

Una buena parte del Frente Amplio, en particular la que ha predominado en el ejercicio del gobierno promulga y estimula la "cultura de los antivalores".

Esta cultura de los antivalores pone el foco en la clase media, pero lejos de pretender ensancharla y transformarla en la base de la sociedad, la estigmatiza y posiciona como símbolo del "no deber ser". Los progresistas de discurso sancionan el progreso con sus medidas de gobierno. Se pretende ahora crear nue-

vos impuestos, un IRAE diferencial para gravar "ganancias extraordinarias" y un nuevo impuesto a los bienes suntuarios. Esto es inaceptable desde todo punto de vista.

Hay que acabar con la fiesta de impuestos, con la furia recaudadora. Basta de sacarle al trabajo; de ponerle la mano en el bolsillo a los trabajadores y empresarios. Basta del miedo. Basta de rezago educativo. El chavismo populista define a la Venezuela de hoy,



el kirchnerismo del conflicto define a la Argentina, el castrismo opresor define Cuba, el latinoamericanismo de la "eterna adolescencia socialista" define a los que no ven las oportunidades que el mundo ofrece.

Los valores, la educación, la seguridad, la libertad, la democracia y la mirada hacia la comunidad internacional definen a los uruguayos.

Pero con justicia!!!

Ese modelo nos define y ese modelo defenderé en contraposición a la "cultura de los antivalores" que predomina en el gobierno uruguayo.

Por esa sociedad vamos y por ello, por la magnitud de la tarea debe ser a partir de una plural y gran convocatoria ciudadana, que supere los límites de las afinidades partidarias, para transformarse en una estructura de acción cívica, nacional y abierta.

EL PROFESIONAL INMOBILIARIO: UN PROTAGONISTA ESENCIAL, PESE A ESTAR JAQUEADO

Síntesis de la conferencia desarrollada en la “PRIMERA JORNADA ACADÉMICA RIOPLATENSE”, organizada por la C.I.U. en noviembre, dentro del marco de celebraciones por su 25° aniversario.



Dr. Alfredo Tortorella
Director académico
del ICIU

En dicha oportunidad, varios asistentes se acercaron a solicitarme un resumen por encontrarlo valioso y para seguir reflexionando sobre este tema vital. Y también para difundirlo entre los muchos que faltaron a la cita en dicha importante ocasión. Y ahora cumplimos; he aquí una apretada síntesis.

Ya no somos simplemente INTER-MEDIARIOS

No importa cómo se nos llame en los diversos países: corredores, operadores, agentes, martilleros, etc. Importa destacar aquí la creciente complejidad de tareas en las que debemos ser protagonistas a diario, para poder cumplir cabalmente con los requerimientos de los diversos tipos de clientes (todos exigentes) y entonces llevar a buen puerto nuestra labor principal: concretar negocios.

Y además, aplicar conocimientos profesionales de idoneidad (“know-how”), tanto en los contenidos como en los procesos, a fin de que el resultado sea satisfactorios para todas las partes intervinientes. Y ésta es la consagración del equilibrado principio ético que los sajones llaman “win-win” (ganar-ganar).

Entonces, ya no podemos limitarnos sólo a acercar las puntas (inter-mediar). Ésa es una vieja visión simplista que quedó sepultada con el paso de las últimas dos décadas. Sin embargo, a diario tropezamos con algún profesional afín, o medio de prensa, que aún nos llama así, quizás para subestimarnos o por simple desconocimiento de lo que paso a expresar.

Complejidad de la labor interdisciplinaria

El profesional inmobiliario de hoy, debe estar bien pertrechado, preparado, capacitado y entrenado en un sin número de aspectos, respecto a los cuales, debe demostrar a diario su solvencia e idoneidad. Y también, estar bien rodeado por otros profesionales afines que complementen y apuntalen con firmeza y eficiencia nuestra gestión.

Por ello, podría comenzar diciendo que debemos ser, por un lado: visioneros generalistas del negocio, y a la vez, especialistas específicos en determinados rubros concretos. Es decir, lo que no podemos ni debemos retacear es dar nuestro consejo global, esto es esa palabra justa que logre guiar al cliente, en tiempo y forma, hacia un destino mejor.

Con nuestra guía profesional, sobre todo si podemos respaldarla en años de buena reputación (ganada en las dos canchas grandes: la ética transparente y la efectividad idónea), acompañaremos al cliente para que cruce el PUENTE MÁGICO DE LA VENTA PROFESIONAL.

Esta metáfora consiste en hacer cruzar al cliente desde esta orilla (donde están sus problemas, sueños e insatisfacciones), hacia la orilla deseada (donde le haremos encontrar la satisfacción).

Y ese puente dorado aunque sea invisible, es real: está en todas y cada una de nuestras acciones, en nuestro INTEGRAL y COTIDIANO TRABAJO PROFESIONAL.

Entendámonos bien: nuestro asesoramiento debe ser global y sólido, aún cuando las respuestas a los temas puntuales puedan ser otorgadas por profesionales tercerizados, que respondan con prontitud y precisión a los requerimientos de esos clientes que nosotros les derivamos. Eso es brindar un servicio integral. El mundo del negocio inmobiliario se ha ensanchado y no sólo por la diversificación creciente de los productos y de la ampliación del abanico de opciones, sino también por lo escarpado del camino de cada proceso negocial. Y todo eso nos exige mucha fortaleza en calidad y excelencia, para ser creativos, innovadores y competitivos, cada día más.

Ésta es una nota distintiva y propia que debe diferenciarnos radicalmente de los que operan en el sector informal, improvisados agentes que bastardean la actividad. Y en los países y mercados en que aún proliferan, se han convertido en un virus paranoico que transforma en caótico el ámbito de la actividad inmobiliaria. Y por lo tanto, constituye una forma malsana de someternos a un JAQUE, que nos distorsiona y distrae a diario.

Cabría preguntarles a los clientes que acuden a esa clase de agentes inmobiliarios: ¿en qué basan su preferencia o elección? ¿Acaso en la moda o en el amiguismo barato y simpático? ¿O en la simple economía de costos? Por olvidarse de ser exigentes, a menudo tropiezan con las consecuencias dolorosas de un viejo y vigente refrán: “lo barato sale muy caro”, pero muchas veces, es tarde y la macana es irreversible.

Otro JAQUE de hoy

Desde fines del siglo pasado (15 o 20 años), el dato o noticia de que tal inmueble está a la venta (o en alquiler) en tal precio, es de fácil y rápido acceso a través de la red global. Es decir, ya no es nuestro valor estratégico el ser titular de la secreta primicia de que esa propiedad se ofrece en el mercado. La oferta ahora es abierta y conocida, como cualquier noticia, a la cual pueden acceder todos. Y no cometeré la torpeza necia de negar las ventajas del progreso tecnológico, por supuesto que es un gran valor, y por ende, bienvenido sea.

Obviamente, no estoy cuestionando ni siquiera desmereciendo el gran valor práctico y comercial que tienen las redes o clubes, en nuestro caso, de inmobiliarias. Todo lo contrario, éstas vienen siendo, sin lugar a dudas, un gran logro, como eficaz herramienta de interconexión, a través de la cual se facilita el acceso a una información muy detallada y también rápida, incrementando la proliferación de opciones para posibles negocios. A través de estos sistemas o plataformas, se vehiculiza rápida y ágilmente la difusión, multiplicando mágicamente su alcance y efecto.

Aumenta así notablemente la chance de hacer negocios para quienes forman parte de ese club o sistema, es decir, una herramienta cerrada, reducida lógicamente al núcleo de inmobiliarias (en general y mayoritariamente, muy profesionales) que integran el sistema. De esta forma, el verbo compartir se hace realidad. Entonces, el abanico de opciones se amplifica y en tiempo real, lo cual nos lleva a una fantástica conclusión: es un logro maravilloso.

(Luego, obviamente, cada sistema informático deberá dotarlo de las notas de VERACIDAD y ACTUALIZACIÓN, componentes esenciales del más riguroso y celoso profesionalismo. Pero éste es más un tema operativo o tecnológico.)

Entonces, en esta era de la vertiginosa inmediatez de la oferta global, parecería que nuestra vieja función de “INTER-MEDIAR” se podría tornar en cierta medida innecesaria.

Y para algunos consumidores de nuestros servicios, al menos, a primera vista, acudir a nosotros, resulta como un despilfarro: un exceso de encarecimiento superfluo de sus costos operativos, agravando otros que sí son ineludibles e imprescindibles (honorarios e impuestos diversos).

Y por ende, nuestra función pasa a ser mirada como evitable y hasta descartable... Casi innecesaria.

Entonces, ATENCIÓN: peligraría nuestro protagonismo en el mercado.

En esa sintonía, un fenómeno creciente es la proliferación de múltiples sitios webs en diversos países, inclusive en Europa los “DUEÑO VENDE” o nombres similares, lugares o portales en los que se invita a hacer negocios directos, sin inter-mediarios.

Y ni que hablar de las redes sociales, que a veces, matan el aburrimiento tedioso de los abúlicos y chismosos, y otras veces, terminan enredando a la sociedad. Según como se mire. Pero lo cierto es que se trata de mecanismos eficaces, muy utilizados, sobre todo por la interactividad. Por eso, a diario, son millones quienes idolatran y usan estos mecanismos de interconexión o protagonismo directo. Una forma de tener a mano una vidriera virtual y así salir del anonimato (“figuress”) y también de hacer “levantes”, etc., etc., y también negocios.

Otra variante novedosa son los portales que invitan al TRUEQUE o PERMUTA de una propiedad por otra, con o sin diferencia a pagar. Y lo curioso es que, hasta se proponen negocios internacionales en esta modalidad. Claro que, también pueden estar motivados por las crecientes dificultades o trabas para el traslado o giro de dinero, por la rigurosa reglamentación tributaria y represiva de los activos ilícitos (narcotráfico, defraudaciones fiscales, etc.), trabas que, obviamente, son lógicas y legítimas.

Por todo eso se explica que algunos clientes (ansiosos y soberbios), pretenden ciega y torpemente ir directo al grano (la fuente de información), salteando (con engreída autosuficiencia) nuestros servicios. Aunque

luego, muchas veces, se suelen enfrentar a duros tropiezos. Ya que su solitaria acción naufraga, por no tener respaldo y sienten la falta de un norte profesional.

Entonces, a la deriva y ya auto-perjudicados, su mequindad inicial se vuelve en lamento y arrepentimiento. Es el caro precio por su osadía, por haber despreciado nuestro asesoramiento profesional, por habernos considerado prescindibles y superfluos. Y entonces, es tarde y el mal es irreversible, ya está hecho.

Es una estupidez similar a la que sería el despreciar la presencia técnica y profesional de los médicos, por el simple hecho de que haya una farmacia en cada esquina.

Pero lo cierto es que esa dispersión masificada y generosamente gratuita de la información, parece estar cuestionando (JAQUE) el futuro de nuestra profesión, desconociendo el valor agregado que aportamos.

A continuación, veremos razones poderosas que revierten este razonamiento simplista

Primero porque no cualquiera puede canalizar el interés del prospecto (sea comprador, inversor o arrendatario) para visitar y ver el inmueble en cuestión, sino que, esta tarea está reservada a la o las inmobiliarias autorizadas debidamente por los propietarios actuales (parte vendedora o locadora), es decir, en quienes éstos habían confiado. Y esto sucede aún cuando dicha autorización haya sido otorgada sin exclusividad, lo cual es materia de duras controversias, académicas y prácticas (*).

(* Pie de página): El suscripto viene predicando en minoría desde larga data, y en todos los frentes posibles (Congresos, Seminarios, Libros y artículos periodísticos) la enorme conveniencia, FUNDAMENTALMENTE PARA EL PROPIETARIO-COMITENTE, de que la autorización sea otorgada en exclusividad. Véase más profusamente el Capítulo 11 de mi reciente libro “Venta Inmobiliaria Profesional”, donde enumero una veintena de razones. La EXCLUSIVIDAD es la única

fórmula de trabajo genuinamente PROFESIONAL ya que, en definitiva, está claramente probado que redunde en beneficio de todas las partes. Pero aún me siento un solitario Quijote.

Nuestro ROL IMPRESCINDIBLE e INSUSTITUIBLE: el de “ASESOR-CONSULTOR”

Ante esa democratización o masificación generosamente gratuita de la oferta desperdigada, sin duda que nuestro rol valioso (protagónico), ha dejado de ser el de meramente acercar la oferta con la demanda.

Y pasa a transformarse, cada vez más, en ASESORAR A AMBAS PARTES CONTRATANTES. Éste es ahora el quid central de nuestro trabajo, y es el meollo esencial donde debemos apuntar y desarrollar nuestro profesionalismo.

En efecto, desde el inicio, debemos asesorar al propietario-comitente (vendedor o arrendador) no sólo en cuanto al PRECIO (valor probable de venta o locación), resultado de nuestra tasación técnica, sino en cuanto a otros aspectos negociales, tales como el marketing o procedimiento comercial más idóneo para difundir la oferta en este mercado. Y también en otros aspectos del bien ofrecido: su bondad documental o jurídica y sus aspectos técnicos-constructivos-arquitectónicos, etc. (todo lo cual conforma un verdadero status calificado del inmueble), tareas esenciales que debimos hacer para que ingresara bien la propiedad a nuestra cartera.

Pero no olvidemos que además, estamos también involucrados y llamados a cuidar los intereses de la otra parte, la compradora (o arrendataria), porque: AMBOS son, irrenunciablemente, nuestros CLIENTES.

Y cuanto más logremos consagrar el equilibrio en las prestaciones recíprocas, mejor habremos sabido cumplir nuestro rol de profesionales. Ésta tarea requiere, entre otras virtudes, una sabia capacidad para hilvanar los intereses en pugna hasta equilibrarlos, concretando así el negocio.

Entonces, ya no se trata de un simple cruzamiento de la información, y mucho menos de un simple traslado de noticias. Y tampoco, obviamente de manosear oportunistamente algún que otro negocio. (*)

Quiero destacar también la amplia, dilatada y clave función que nos cabe en la creación de la idea, estudio de factibilidad y financiamiento y demás aspectos generativos, para el desarrollo y orquestación de nuevos emprendimientos, con empresas constructoras, hasta llegada la etapa de la concreción edilicia y posterior comercialización (venta).

Re-valorización de la profesión: la NEGOCIACIÓN PROFESIONAL

Nuestra tarea, antes meramente como agentes comerciales, ahora se ha complejizado, tornándose en acabadamente profesional. Y este giro conlleva un cambio cualitativo: aquel simple lucro inmediato que antes perseguíamos "comisión" como casi único fin, ahora debe quedar subordinado rigurosamente al prestigio y buena reputación de nuestros claros procedimientos (a cambio de lo cual, percibiremos honorarios).

Claro que, esto es así, siempre que como empresarios optemos por apuntar a la continuidad de nuestra marca o nombre en el mercado, en el mediano y largo plazo.

Esa es la forma más simple, noble y segura de fidelizar a los clientes, concepto que desvela a todos los estudiosos y líderes del Marketing, quienes basan en él la fuente más importante del crecimiento de las empresas, especialmente de las que brindan servicios complejos, como las nuestras.

Si logramos con nuestro BUEN ARTE NEGOCIAL, transformar las iniciales posiciones antagónicas de las partes, en armónicos intereses complementarios (y por ende ventajosos para ambos) habremos hecho una gran contribución a la mutua satisfacción de nuestros clientes y también, modestamente, a

la paz social. Pero atención, debemos cuidar que la seducción doble sea genuina (basada en sólidos y legítimos argumentos), porque de lo contrario: al romperse el equilibrio y la ponderación igualitaria, esa seducción se torna en un triste y aborrecible manipuleo, o sea, un grotesco malabarismo verbal, sin nada de profesionalismo.

Conclusiones:

Sólo la DOBLE EXCELENCIA PROFESIONAL (técnica y ética), defiende nuestra fuente de trabajo. En la medida que el PÚBLICO CONSUMIDOR de nuestros servicios (imaginario colectivo) logre percibir claramente nuestro valioso valor agregado y separe nítidamente la paja del trigo, revitalizaremos el rol y posicionamiento en el mercado de nuestra profesión. Ella se consolidará como imprescindible, digna y esencial, y por ende, difícilmente sustituible o descartable. Y habremos así superado cualquier JAQUE.

STEVE JOBS decía hace poco:

"El único modo de que puedas estar conforme con tu trabajo es haciéndolo genial. Y esto sólo es posible si AMAS de verdad lo que haces. Y como la vida es corta y una sola: NO TE CONFORMES CON MENOS"

ENTONCES, NO TEMAMOS ESTE JAQUE:

Si actuamos con genuina calidad, solvencia y responsabilidad, nuestra fuente de trabajo quedará garantizada. Y podremos legarle esta profesión, con sano y noble orgullo a nuestros hijos, socios y seguidores.

CON GUSTO CONTESTARÉ VUESTROS COMENTARIOS Y/O CRÍTICAS:

altorto@hotmail.com - atortorella.vip@gmail.com

(*) he aquí otra nota distintiva esencial, con quienes picotean y luego se refugian agazapados en la sombra (informales), compitiendo deslealmente.

TU CASA AQUI

tucasaaqui.com.uy

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

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



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

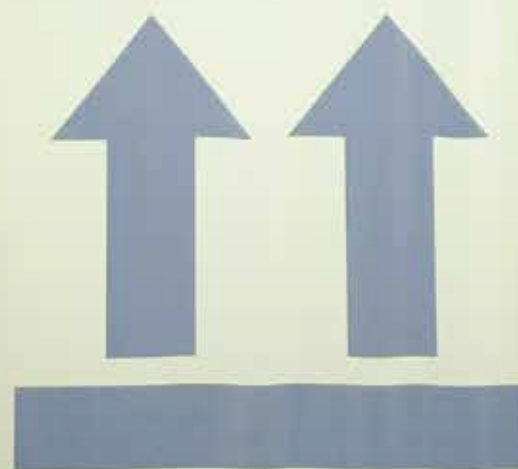


Ofrece la posibilidad de crear el sitio web de tu Inmobiliaria sin costo.



2909 8888 int. 386 - info@tucasaaqui.com.uy

BIENAL DE
MONTEVIDEO
EL GRAN SUR



23-11-12 / 30-03-13

PRIMERA BIENAL DE ARTE EN EL URUGUAY “EL GRAN SUR”

...“pone a Uruguay nuevamente en el centro de la atención, un país que fue un faro de la modernidad a comienzos del siglo XX, que luego pasó un poco a segundo plano y que ahora da señas de un resurgimiento y una revalorización de su identidad”.



Arq. Carina Amoroso

“El Gran Sur” es el nombre otorgado a la primera bienal de Artes Visuales de carácter internacional que se realiza en Uruguay.

Tiene lugar en el Gran Hall de la Sede Central del Banco República Oriental del Uruguay y en tres edificios históricos de la Ciudad Vieja, que cuentan con una selección de obras a exhibir de Arte Contemporáneo muy variada y de gran calidad estética. Dentro de este marco, se incluyen otros espacios de la ciudad, como Museos, Centros Culturales, Galerías de Arte, espacios públicos, etc.

Este evento cultural cuenta con la Curaduría General de Alfons Hug, quien ha sido Curador de la Bienal de San Pablo en dos oportunidades y de la Bienal del Fin del Mundo en Ushuaia, Argentina, entre otros eventos internacionales. Actualmente es el director del Instituto Goethe en Rio de Janeiro, Brasil; y ha sido curador del ILLA en la Bienal de

Venecia 2011 y la Bienal de Curitiba 2011.

“El Gran Sur” como dice su curador, “busca establecer si existe una estética propia bajo la Cruz del Sur”. Hug nos lleva a interrogarnos sobre “¿Qué temas, formas, colores, texturas caracterizan al Sur? ¿Qué colorido local ha desarrollado que lo destaque de otras regiones del mundo?”.

La Bienal de Montevideo ha sido declarada de Interés Nacional por la Presidencia de la República y por los ministerios de Educación y Cultura, de Relaciones Exteriores y de Deporte y Turismo, y de Interés Municipal por la Intendencia de Montevideo. También cuenta con el respaldo de los Fondos de Incentivo Cultural que administra el Ministerio de Educación y Cultura.

Participan más de 50 artistas elegidos por el curador, locales y del exterior, de reconocida trayectoria, que presentan obras inspiradas en esta temática.

Los artistas se evidencian a través de distintas maneras e interpretaciones, enriquecidas por la diversidad cultural de cada uno. Algunas obras ponen de manifiesto intereses geográficos, otras tienen en cuenta aspectos políticos, sociales e incluso metafóricos y simbólicos. También ponen énfasis en las diferencias entre los espacios aún no conquistados que persisten en el hemisferio y sus metrópolis en crecimiento.

Se destacan...

Sonia Falcone “Rendering,” 2012

1965 Santa Cruz, Bolivia.
Vive en Hong Kong.

Pigmentos de diversos colores

Cortesía del artista

“Las especies tienen una gran historia. Desde los albores de la civilización han inspirado comercio, exploración, guerra y poesía. Erase una vez que la pimienta que se esparce sobre la carne valía su peso en oro. La nuez moscada que se gratina en un rompopo alguna vez fue la causa de una guerra que conquistó para Inglaterra el territorio de Long Island. Escondido detrás sus finamente pulverizados cuerpos se encuentran sabores sorprendentes y un arcoíris de colores provenientes de todo rincón de nuestro planeta. Al contemplar en absoluta admiración la sutileza y el esplendor de las especias, surge en mí la necesidad de plasmar la belleza invisible contenida en esta maravilla de la naturaleza, para que su magnificencia de pronto se vuelva visible en toda su gama de colores y pueda entonces tocar la sensibilidad del alma.”

Texto Sonia Falcone



Niles Atallah, Cristóbal León & Joaquín Cociña

1978, California, EE.UU. / 1980, Santiago, Chile / 1980 Concepción, Chile. Viven en Santiago, Chile.

“Lucia”, 2007

Video, animación stop motion, 3:49 min

Cortesía de los artistas

“Lucia” es un video-animación experimental realizado a través de la técnica ‘stop motion’, cuadro-a-cuadro, en un set intervenido por miles de dibujos y la dramática escenificación de objetos esculturales.

Durante dos meses de trabajo en el set, los artistas produjeron más de 2.400 dibujos sobre sus paredes, delineando con carbón negro las figuras de su narración. Simple y crudo, el carbón demuestra en este proyecto ser un material con variedad de posibilidades y dúctil para su transformación cinematográfica. A través de esta incesante actividad en el set, el lenguaje de estos artistas se extiende también a la experiencia preformativa. Cada escena creada, supone la modificación y en último caso destrucción de la anterior, generando así tanto un intenso proceso creativo como de destrucción.

Lucía, la pequeña protagonista que conocemos en el mundo de carbón, guía su relato a través de sus temores, y susurrando nos lleva a las dimensiones del inconsciente: los miedos, la noche, las sombras, los ruidos y los mitos. No por casualidad, encontramos un libro de Freud en su habitación. Al modo de una pesadilla, su cuarto sufre una dramática transformación: se desarmen los muebles, el piso se desprende y comienza a entrar la tierra del jardín cubriendo toda la sala como una tumba. En última instancia, el miedo más universal debe ser el de la muerte.

Nilles Atallah, Joaquín Cociña y Cristóbal León trabajan colectivamente desde hace cuatro años, compartiendo por igual los papeles en la producción y post-producción de sus animaciones. Todos ellos actúan como directores, guionistas, dibujantes, fotógrafos y editores. Mediante la combinación de dibujo, escultura y técnicas de imagen en movimiento, han creado un corpus de obras de arte contribuyendo con su propio lenguaje a la exploración cinematográfica. Cristóbal León & Joaquín Cociña continúan trabajando como dúo y están actualmente preparando su tercer film “La Casa Lobo”.

Texto Paz Guevara



Guy Tillim

1962, Johannesburgo, Sudáfrica. Vive en Ciudad del Cabo, Sudáfrica.

“Tautira, Tahití”, 2010

Fotografía. Tinta sobre papel de algodón, 112x148 cm
Cortesía del artista y Galería Stevenson, Ciudad del Cabo y Johannesburgo

En 2010 Tillim ha estado fotografiando el paisaje en la Polinesia Francesa. Fue arrastrado a este paisaje que ha sido continuamente croquizado – y luego fotografiado – desde los viajes del capitán James Cook a fines del siglo XVIII, quizás porque casi elude una representación convincente. Al leer los recuentos del artista que acompañaba a Cook, Tillim se interesó en notar que sus debates sobre el sujeto de la representación del paisaje son muy similares a los que tenemos hoy: ¿cuánto se le “da” a una escena y cuánto se la deja hablar por sí misma? Con respecto a esto, él explica sus propias dificultades para encontrar un camino en esta encrucijada dadas nuestras nociones fuertemente condicionadas de la fotografía y lo pintoresco.

Texto Michael Stevenson



Del 24 de noviembre de 2012 al 30 de marzo de 2013, de martes a domingo de 14.00 a 20.00 horas. Entrada libre.

Lugares de la exposición:

Gran Hall Banco República del Uruguay
Cerrito 351

Edificio Anexo, Banco República del Uruguay
Zabala 1520

Edificio Atarazana
Zabala 1583

Iglesia San Francisco de Asís
Solís 1469, entrando por la calle Cerrito



*En el idioma
de las no palabras,
“Estamos tranquilos”
se dice así:*

El idioma de las no palabras es el mismo que se habla en todas partes.
Por eso cada vez estamos en más lugares, para darte eso que queremos todos:
tranquilidad, estés donde estés.



Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier



RECOMENDACIONES PARA EL PORTAFOLIO DE INVERSIONES EN 2013

	ASIGNACIÓN ESTRATÉGICA (largo plazo)	ASIGNACIÓN TÁCTICA (2013)
Líquidez	25% (80% dólares - 20% pesos)	20% (50% pesos / 50% dólares)
Bonos	60% 100% USD	60% (67% dólares / 33% pesos)
Acciones EEUU	10% 100% USD	10% (100% USD)
Mercado Inmuebles Local	5% 100% USD	10% (100% USD)

Empecemos por lo primero entonces. Una de las PEORES inversiones para 2013 continuarán siendo, sin lugar a dudas, los depósitos a plazo en dólares. Basta mirar las tasas que pagan los bancos de plaza para ver que ni siquiera compensa la inflación de los EEUU. La única certeza que se puede tener entonces es que, en términos reales (o sea descontando el efecto de la inflación) se perderá capital en caso de efectuarse depósitos a plazo en esta moneda. La inflación en los EEUU supera 2% y las tasas para depósitos a plazo están bien cerca de 0%. Poco para agregar en este caso. Ni que hablar si pensamos utilizar esos dólares para alguna erogación en pesos que tengamos durante el año. Si consideramos inflación local, la realidad de la presión bajista sobre el tipo de cambio peso/dólar y las tasas bajas o nulas,

podríamos llegar a realizar una pérdida sustancialmente superior. De manera tal que recomiendo mantener un 20% del total de la cartera en este capítulo, mercado de dinero, dividido en partes iguales en a) Liquidez absoluta en dólares (disponible en cuenta) b) En pesos a plazo. Aquí sí, los retornos son muy atractivos, con algunos bancos de plazo pagando tasas acorde a las de la política monetaria del gobierno (HSBC 6% a 90 días en pesos). Pasando al capítulo 2 este abarca al instrumento financiero “bonos”. Un bono representa a una deuda de un gobierno o empresa con la promesa de pagos periódicos de intereses y el repago del principal al vencimiento. Es el capítulo que proveerá de un determinado flujo de fondos a través de pagos de intereses periódicos, que dependerán de las características del

bono. Cuanto más alto el retorno esperado del bono, implicará que el conjunto de los inversores lo percibe como más riesgoso y viceversa.

Podemos encontrar bonos de diversa naturaleza y categoría. Desde los más seguros del mundo (hablando a nivel crediticio de la capacidad y voluntad de repago del principal e intereses del emisor) como los emitidos por el Tesoro de los EEUU, hasta otros extremadamente riesgosos por chances incluso de default como aquellos emitidos por el gobierno de Argentina. Ahora bien, para invertir en lo más seguro del mundo en dólares (bonos EEUU) usted debería desear un retorno a 10 años de plazo de un 1.80% anual. No parece demasiado apetitoso para mi gusto. Además, pensemos que estos retornos o tasas a 10 años están cercanas a sus mínimos niveles desde mediados del siglo pasado. La expectativa de largo plazo es que gradualmente comiencen a subir o lo que es lo mismo, a bajar el precio de los bonos.

De todas formas, es conveniente mantener un porcentaje invertido en estos títulos dado que son los únicos que suben cuando se dan episodios de aversión al riesgo. Funcionan como “colchón” de la cartera dado que en particular los capítulos 3 y 4 pueden sufrir importantes bajas en momentos de crisis o temor en los mercados financieros. De forma tal que, en virtud de las consideraciones previas en este momento, asignaría un tercio del capítulo (20% total portafolio) a este tipo de títulos.

Otro tercio lo asignaría a títulos que pienso están completamente subestimados por los mercados internacionales. Me vienen a la mente bonos globales emitidos por el Frigorífico Marfrig con tasa anual de 9.625% y vencimiento en 2016 o en su defecto el recientemente emitido con características similares, al cual las calificadoras le asignan B+(grado NO inversor) y una perspectiva negativa para el crédito, con la excepción de Moodys que le asigna una perspectiva positiva. La desarrolladora mexicana de negocios inmobiliarios Homex tiene también títulos atractivos en este sentido. A nivel gobiernos los títulos soberanos de Venezuela y los de PDVSA también cuentan con retornos esperados del orden del 7-10%, dependiendo del plazo. La percepción del mercado sobre el riesgo de estos títulos ha bajado sensiblemente, por lo que

también representan una oportunidad interesante.

Desafortunadamente, este tipo de oportunidades son cada vez de más difícil acceso para el inversor individual. Por diferentes razones la mayor parte de las empresas y gobiernos emiten sus bonos con denominación mínima de USD 200.000. Definitivamente no es para cualquiera. Mucho menos si la intención es darle ideas a un inversor con un patrimonio líquido invertible total similar al monto mínimo con que se emiten estos bonos. Sería un atentado contra el más básico principio diversificador recomendar que se invierta todo el capital en un solo título.

Si fuera mía la decisión entonces también asignaría un 33% (20% del total) a estos bonos, que a priori el mercado los identifica como muy riesgosos, y en mi opinión personal están subvaluados por el apetito de retorno que se mantendrá durante 2013. El retorno que espero para esta parte de la cartera es del orden del 8% y en una volatilidad media. Naturalmente, el RIESGO, es que pase algo... Es el riesgo que se corre al apostar a una empresa específica. Para eludir la mayor parte de ese riesgo se puede invertir en ETFs o fondos de inversión que mantienen decenas de bonos de estas características. La diferencia es que no hay cupones, o si los hay son más bien bajos.

El último tercio del capítulo bonos lo destinaré al bono emitido por la Republica Oriental del Uruguay en Unidades Indexadas y con vencimiento en el año 2028. Es largo. Lo sé. Las razones de su inclusión son similares a las que me llevaron a recomendarle invertir en pesos en el capítulo 1. Estamos en un momento de inflación elevada, tipo de cambio con FUERTE PRESIÓN BAJISTA, por lo que el retorno puede volver a ser muy bueno. Con una inflación de 7.5%, un tipo de cambio estable y sin variación de precio del bono, estamos hablando de un probable retorno en dólares cercano a 10%.

Para el capítulo 3 prefiero ser un poco más conservador, atento al perfil objetivo del inversor y de la extrema volatilidad de los mercados accionarios durante los últimos años, aunque sin dejar de reconocer su importancia dentro de un portafolio ni el potencial de ciertos mercados. Estimo como más conveniente colocar todo en EEUU (10% del total). El ETF SPY es uno de los instrumentos

financieros más líquidos del mundo, tiene costos internos bien bajos y su función es replicar la evolución del índice Standard & Poors 500. Este indicador es el más representativo del mercado accionario de los EEUU que existe y para el cual espero un retorno mínimo alineado al promedio histórico desde su lanzamiento (emitido el 22/01/1993 retorno 8.09% anual).

La economía de los EEUU si bien no tiene el vigor de hace 10 años, muy lentamente, comienza a salir de la crisis con datos relativamente alentadores como el haber quebrado la tasa de desempleo de 8% luego de 40 meses y la fuerte recuperación que está experimentando su mercado de inmuebles. Recordemos que la relación acciones-economía es exactamente al revés de lo que uno se puede imaginar, los datos de los mercados nos dicen hacia dónde va la economía y no al revés. El mercado de acciones incorpora en sus precios la evolución económica de los próximos meses, de forma tal que el truco está en invertir en aquellos mercados accionarios donde les va a ir mejor de lo que ya se esperan. Mantengo una gran expectativa con respecto a que EEUU seguirá su camino como principal potencia económica del mundo y sus mercados de acciones así lo reflejarán. Comienzo a ser algo más escéptico sobre los mercados financieros (no sobre las economías) de Asia y América Latina, y tengo serias dudas sobre el funcionamiento en Europa. En línea con esto, es que a nivel acciones me concentraría en los EEUU.

Dentro del capítulo 4 la propuesta es concentrarse en el mercado inmobiliario. Con solo USD 5.000 usted puede invertir en el Fondo Franklin Templeton Global Real Es-

tate, instrumento que destina sus inversiones a activos distribuidos en todo el mundo desarrollado. Actualmente está concentrado un 44% en los EEUU, y el resto en Australia, Hong Kong, Reino Unido, Francia, Japón, entre otros, pero básicamente siempre dentro de países del primer mundo.

Es cierto que todas estas economías presentan algún grado de “anemia” aún, pero es verdad también que lo peor (por lo menos esta vez) ha pasado. El propio director de la Reserva Federal de los EEUU lo ha manifestado públicamente. El gobierno de EEUU tiene la intención expresa de reactivar el mercado inmobiliario como motor fundamental de la economía en su conjunto y parte de las medidas de liquidez se han adoptado en ese sentido. De esta forma es que estos mercados que no hace mucho estaban absolutamente sumergidos y en sus mínimos, ahora comienzan a transitar un camino de recuperación. La variación del fondo mencionado fue de +25% durante 2012 por lo que resultó una de las mejores opciones. Pienso que es difícil que se vuelva a repetir, pero tengo la convicción que durante 2013 no va a bajar de un +10% durante el año, por lo que no dudo en recomendar exposición a estos mercados.

Llegamos así al final del repaso de las posibles tácticas para este año. Recuerde que en inversiones, la disciplina, mantenerse con el plan original, no vender en estado de pánico ni comprar en estado de euforia, es lo recomendable. Porque como decía un famoso operador de Wall Street “cuando todo el mundo esta de acuerdo, seguramente pase alguna otra cosa”. Esperar lo inesperado.

Portafolio para 2013	Retorno que espero (en USD)
10% Dólares a la vista	0%
10% Depósito a plazo en pesos	6%
20% US treasury 10 años	1.80%
20% Bonos america latina alto retorno-riesgo	9%
20% Bono Yruguay 2028 UI	10%
10% Acciones eeuu standard & poors 500	10%
10% Mercado inmobiliario global	15%
Total retorno esperado > 7.26%	



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





PERSPECTIVAS 2013

SECTOR COMERCIO Y SERVICIOS

1. Durante el tercer trimestre del año 2012, se observó un crecimiento de la economía uruguaya de 2.95% en comparación con el mismo trimestre del año anterior, lo cual confirma la desaceleración económica que se percibe entre los distintos actores económicos, gobierno, empresarios y trabajadores.

2. A nivel de los distintos sectores de actividad económica, en el caso del sector comercio, reparaciones, restaurantes y hoteles, éste registró un aumento de 2.43% en período considerado. Si bien fue una tasa de variación positiva si se observan las tasas registradas trimestres anteriores, queda en evidencia también la desaceleración que está sufriendo el mismo. Por ejemplo durante el año 2011 se registraron de forma trimestral en promedio tasas de crecimiento del sector del orden del 10%, mientras que hasta el tercer trimestre del año 2012 la tasa de crecimiento promedio del sector fue de 3.7%.

3. Un aspecto clave sobre el cual el país deberá trabajar durante este año y los próximos es justamente en reducir los niveles de incertidumbre respecto a si el

crecimiento económico que el país ha registrado en el último tiempo puede ser sostenible en el mediano y largo plazo. Y para esto es necesario trabajar en todos aquellos aspectos que en definitiva determinan el nivel de competitividad de la economía.

4. Esto implica no sólo atender el tipo de cambio real, sino mejorar en otros aspectos tales como: educación, capacitación, calidad y disponibilidad de infraestructura, administración pública, medidas burocráticas, tasas impositivas, tarifas públicas, coordinación y cooperación entre el sector público y privado, eficiencia y adaptabilidad del mercado de trabajo, entre tantos otros.

5. A su vez en estos momentos de menor actividad es donde comienzan a manifestarse aquellas imperfecciones que la economía presenta en sus distintos mercados. Estas imperfecciones tienen en su base un componente de gran rigidez, lo cual dificulta que el país se pueda adaptar fácilmente a las nuevas realidades que se presentarán.

6. Tanto el debilitamiento de la política fiscal, así como los niveles de inflación actuales son ejemplo de los resultados que se obtienen producto de una descoordinación de acciones desarrolladas a nivel interno de la economía.

7. Frente a estos hechos y a las nuevas negociaciones de los Consejos de Salarios que se esperan para este año (a partir de julio de 2013 se lanza la ronda de negociación colectiva más amplia de los últimos tiempos), es de esperar que la conflictividad laboral se incremente, con los efectos negativos que esto tiene sobre el correcto funcionamiento y desarrollo de la actividad empresarial, perjudicándose así a todos los actores: gobierno, empresarios y trabajadores.

8. No queda duda de que aumentar la competitividad de la economía es fundamental para captar nuevas in-

versiones, así como para desarrollar las ya existentes y de esta forma lograr un crecimiento sostenido en el tiempo. Y más allá del contexto internacional, hay mucho por hacer a nivel interno de la economía para que estos aspectos analizados anteriormente dejen de ser una traba para el crecimiento del país.

9. La base de ese crecimiento debe estar en el aumento de las actividades productivas, y esto sólo se logra con incorporación de nuevas tecnologías, innovación en los procesos y con la mejora en la calidad de la fuerza de trabajo. Es necesario alcanzar una mejor calificación de los trabajadores para que sean capaces de formar parte de este proceso de cambio que el país necesita si se quiere lograr que el crecimiento obtenido en los últimos años pueda continuar en el mediano plazo y largo plazo.

LA HEURÍSTICA EN EL MARKETING



Lic. Diego Borges

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

El verano es un gran momento para la lectura y la investigación juguetona en algún rincón de conocimiento no tan cercano a nuestro día a día; es por eso que dediqué una parte de mis vacaciones a releer algunas ideas que quiero compartir con ustedes, porque en el accionar de toda persona que actúa en el mercado, en sus decisiones diarias, en el diseño de la estrategia y hasta en la construcción de un discurso de ventas, se plasman reglas de comportamiento que tienen trasfondos profundos, sobre los cuales gente de enorme cerebro ha trabajado con anterioridad. Pararse sobre hombros de gigantes siempre es el mejor camino para mirar más allá de nuestras propias narices, esa es la invitación.

El marketing, yendo al punto concreto de este artículo, es una disciplina de aplicación organizacional y personal, que ha sido definida de infinidad de maneras por diversos autores. Principalmente avocada a aportar al logro de objetivos empresariales, el desarrollo de las teorías del marketing se ha basado en un sin fin de ideas propuestas por autores de todos los orígenes, pero existe aún mucho por descubrir para poder afirmar que la disciplina está madura.

Uno de los elementos que dificulta el avance en la investigación, es que la mayoría es de carácter privado y, lo que complica aún más las cosas, aporta a la propia diferenciación de las empresas; dicho de otra manera, si una empresa A, realiza una investigación sobre el comportamiento de compra en una situación X, la información que obtiene queda encerrada entre las paredes de esa empresa, porque su posesión y mucho más su uso, generan una mejora de sus capacidades de competencia.

Sin embargo aparecen, de vez en cuando, aportes, puestas en común, hallazgos compartidos, que no se vuelcan a una sola situación, sino a las aplicaciones más generales. Como esto no es el común denominador, los investigadores del marketing, debemos generar teoría en función de nuestros colegas de otras ciencias, tales como la psicología, la economía, la matemática, la estadística, la sociología o hasta la antropología.

De allí que, revolviendo en el universo de conocimiento público, le presté atención hace algunos años ya, al hecho de que un psicólogo ganase el premio Nobel de economía. Tal el caso de Daniel Kahneman en el 2002. Claro que no lo hizo solo, sino en conjunto con el economista Vernon Smith. Más allá de los nombres y datos, lo interesante es el tema sobre el cual aportaron algo de luz: la toma de decisiones en entornos de incertidumbre.

La temática es interesante, porque es el centro del pensamiento del marketing. Tanto del lado de la oferta (empresas, organizaciones, ciudades, países, profesionales), como del lado de la demanda (consumidores, usuarios, beneficiarios), el mundo del marketing es el mundo de las decisiones tomadas en entornos de incertidumbre.

El núcleo del planteo de estos autores, es la idea de la irracionalidad de las decisiones, sobre todo en los aspectos económicos de la vida diaria (totalmente vinculados a las decisiones de consumo, ahorro e inversión, vitales en el terreno del marketing). Esta propuesta, basada en la investigación de rigor científico que les valió el más prestigioso premio mundial (el

Nobel, economía), nos ayuda a explicar una importante cantidad de temas vinculados a las relaciones de consumo (las relaciones entre la oferta y la demanda), pero desde el punto de vista del micro comportamiento, de la micro economía, del comportamiento individual en las pequeñas, medianas y grandes decisiones.

Los ejemplos simples que manejan sus trabajos, nos muestran como U\$S 100 no siempre valen U\$S 100 y como las imágenes representadas en la mente del consumidor, influyen de manera determinante para las decisiones que día a día debe tomar.

Este proceso, de la heurística representativa, en el que basamos en la diaria una buena parte de nuestros actos (por ej. los de consumo), es el laberinto decisorio sobre el cual intentamos mapear padrones nosotros, los “ingenieros” del marketing.

De su lectura profunda, podríamos arribar a conclusiones muy importantes, porque fundamenta algunas de nuestras creencias más profundas respecto a temas tales como los tamaños, las asociaciones de imagen, las esponsorizaciones, la simbología de marca y los precios ópticos.

No todo son axiomas ni todo es casualidad, eso lo sabemos bien (y a veces lo hemos aprendido con mucho sudor), pero este camino de descubrimiento, arroja luz sobre terrenos sombríos, donde nosotros mismos, los expertos en marketing, actuamos heurísticamente, basando nuestras decisiones y consejos en la misma intrincada psicología del comportamiento. Estas líneas son, una invitación a la lectura, al googleo de Kahneman y sus ideas, para que puedan visitar una mente brillante.

¿Pistas?

<http://www.princeton.edu/~kahneman/index.html>

Lic. Diego Borges
dborges@delabahia.com.uy

INTEGRAN EDIFICIO OCUPADO AL MERCADO INMOBILIARIO

Se desalojó a la última familia que ocupaba el que está ubicado en la Avda. José Pedro Varela.

A mediados de enero, culminó la etapa de relocalización de las familias que durante varios años ocuparon el edificio de Varela entre Luis A. de Herrera y José Batlle y Ordoñez.

Se trata de 31 familias que accedieron a una solución habitacional otorgada por un equipo integrado por el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, el MIDES, el INAU, ASSE, y la Defensoría del Vecino.

El proyecto que funciona desde el año 2009, tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de familias que ocupan ese tipo de fincas y la recuperación del inmueble, ya sea para el mercado o para ser utilizado en el Sistema Público de Vivienda.

Las soluciones habitacionales para las 124 personas que conformaban la población de ese inmueble consistieron en su mayoría en subsidio de alquiler, núcleos básicos evolutivos y pensión social. En dos casos, una joven embarazada y un joven volvieron con sus familias y al igual que todas las familias realojadas, contarán con el acompañamiento de las instituciones con las que trabajaron durante todo el proceso.

El inmueble se encuentra vacío, custodiado por un servicio de seguridad y será tapeado y cercado a la brevedad, de modo de evitar nuevas ocupaciones y reincorporarlo al mercado inmobiliario.

BRASIL ELIMINA IMPUESTO A LA INVERSIÓN EN INMUEBLES.

La decisión del gobierno de Dilma Rousseff de eliminar el 6% de impuesto fue en pos de un fortalecimiento del sector bienes raíces. Por otra parte, se estima que la medida incrementará la entrada de dólares, y por lo tanto, la apreciación de la moneda local. La decisión macro tiene como intención alentar las inversiones y apoyar la recuperación de la economía de su país.

Ya en el mes de diciembre pasado, la administración de Rousseff había rebajado los impuestos a las nóminas de la industria de la construcción, pocos días después de anunciar cifras de crecimiento muy inferiores a lo esperado.

CASAS CON ELEMENTOS INTELIGENTES

Según publica el portal español "Inmodiario", las grandes empresas también buscan facilitar la vida a los usuarios, y que les resulte más cómodo realizar las tareas del hogar. Tal es el caso de LG, que presentó una nueva colección de lavarropas y heladeras capaces de comunicarse con nuestro Smartphone.

De este modo, el teléfono móvil permite traspasar información a nuestros electrodomésticos con un solo toque. A través de este original sistema se puede elegir, incluso estando en otra habitación, el ciclo de lavado deseado. LG lo presenta como una forma de terminar con el problema del elevado número de botones que tiene el lavarropas y cuya utilización muchos usuarios desconocen.

La heladera de LG por su parte ofrece muchas más posibilidades, como por ejemplo poder hacer un inventario de los alimentos que se encuentran dentro, además de su fecha de vencimiento. La "heladera inteligente" recomienda además recetas que podemos hacer con los alimentos que tenemos dentro de él.



No deje sus negocios inmobiliarios en manos de cualquiera.

Solo los profesionales de la CIU le brindan una atención
seria, profesional y responsable.

Confíe solo en un socio CIU.



Préstamos Hipotecarios

Hasta **85%** del valor del inmueble.

- ▶ HSBC te ofrece sus Préstamos Hipotecarios a una de las tasas más competitivas para los destinos vivienda, reforma o construcción, con las condiciones más flexibles del mercado.
- ▶ Financiación de hasta el 85% del valor de tasación del inmueble. Hasta USD 350.000.
- ▶ La primera cuota la pagás a los 90 días.



Atención al cliente: 2915 1010
Visite nuestra web: www.hsbc.com.uy

HSBC 