



¿CUÁL ES EL VERDADERO URUGUAY?

OFICIALISMO Y OPOSICIÓN TIENEN DOS VISIONES
TOTALMENTE DIFERENTES DEL MISMO PAÍS.

**Elecciones
en la CIU el
30 de mayo**



Gabriel Conde

"La ley es la gran batalla, vamos a seguir luchando, más allá de quien esté al mando de la CIU"

**Recorremos la
gestión de la
actual Comisión
Directiva**



Frágiles

Son las transacciones inmobiliarias realizadas con un agente informal.

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

SUMARIO

- 2 Destacados
- 4 Editorial
- 6 Nota central. Luis Lacalle Pou, José Amorín y Pablo Mieres opinaron sobre el país en conferencia CIU
- 14 Cámara Inmobiliaria Uruguaya: un recorrido por la gestión de la actual directiva
- 28 Mónica Xavier. Nueve años de avances
- 31 Conferencia ICIU. Leonardo Costa
- 32 Mercado inmobiliario en los países bajos. Por José Luis Pérez Collazo desde España
- 35 Noticia del sector
- 36 Milagros cotidianos. Por Diego Borges
- 40 Pedro Bordaberry. La cigarra y la hormiga
- 42 Seminario ICIU
- 44 La marca comercial: un valioso activo a proteger. Por Leandro Mestre
- 46 Conferencia CIU: Ignacio de Posadas
- 48 Jorge Larrañaga. Estamos prontos
- 50 Pensar el futuro. Carlos Saccone, HSBC
- 54 Resumen de Actividad, Comercio y Servicios del año 2013. CNCS
- 56 Lucía Topolansky. La caída y resurrección de un pueblo del interior del país
- 58 La tasación realista. Por Alfredo Tortorella
- 66 Teatro de Improvisación. Por Carina Amoroso
- 69 Noticia del sector
- 70 José Amorín Batlle. El 1° de junio abriremos las puertas al nuevo Uruguay
- 72 Comunicación, negociación y vida se presentan en forma binaria. Por Samuel Borensztein
- 76 ICIU, ¿Qué temas prefieren los socios?
- 78 Seminario de Tasaciones
- 79 Taller sobre Aspectos Tributarios e Impositivo
- 80 Noticia 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. Bistancic

Luis A. Cruz

Av Uruguay 820, CP 11100

2901 0485

2902 8266

ciu@ciu.org.uy

www.ciu.org.uy

STAFF

Los artículos firmados son de entera responsabilidad del autor.

Imp. en El País, D.L. No. 331 068

Dirección: Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Redactor responsable: Dr. Alfredo Tortorella

Realización: V&B Comunicación

info@vybcomunicacioninteligente.com

www.vybcomunicacioninteligente.com

Asesor en comunicación: Lic. Ramón Borges

Diseño y diagramación: Federico Boix

DESTACADOS

7 LUIS
LACALLE POU

"Es una lástima que en este foro no esté el gobierno"

40 PEDRO
BORDABERRY

Hay que terminar con el despilfarro y reconstruir la red vial"

26 GABRIEL
CONDE

"Hace un cuarto de siglo que luchamos por la ley, y lo seguiremos haciendo"

46 IGNACIO
DE POSADAS

"Somos un país muy caro y muy poco competitivo"

28 MÓNICA
XAVIER

"Hemos recuperado el Banco Hipotecario que habían fundido"

48 JORGE
LARRAÑAGA

"El gobierno es rehén de la dirigencia sindical"

35 COMPRAVENTAS DE
INMUEBLES EN BUENOS
AIRES CAEN A NIVELES
HISTÓRICOS

54 "LAS TASAS DE
CRECIMIENTO CONTINUÁN
DESCENDIENDO PERÍODO
TRAS PERÍODO"

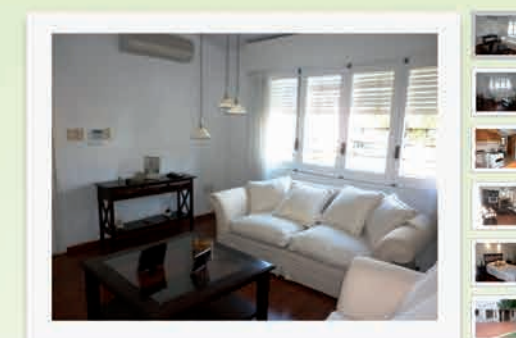
CNCS



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



SIN USTEDES HUBIERA SIDO IMPOSIBLE



Gabriel Conde
Presidente CIU 2010 - 2013

Estimados colegas de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Como todos ustedes saben la presente Comisión Directiva, y yo mismo como Presidente de la Cámara, estamos terminando nuestro mandato y próximamente hay elecciones en la CIU.

Quiero darles nuestro más sentido y humilde agradecimiento a todos los socios de esta querida institución, a todos los funcionarios, a los colegas de las diferentes comisiones, a todos los profesores del ICIU, a nuestros sponsors, en fin, a todos los que han aportado su granito de arena.

Estoy orgulloso de cada pequeño paso que hemos dado, como institución y como gremio, también lo hemos hecho como un equipo y como una familia. Es decir, con todos y para todos, porque todos somos uno.

Estoy orgulloso, porque nadie nos ha regalado nada y cada avance que hemos hecho, cada paso que hemos dado, hemos tenido que ganarlo. Sé que cuando sumemos todos esos pasos de los últimos años, ahí estará la diferencia entre quienes éramos y quienes nos hemos convertido.

Sé que aún queda mucho por hacer, sé que aún queda mucho por conquistar, pero estoy orgulloso porque mire para donde mire, en cualquier rincón del país, veo el mismo espíritu de hermandad y lucha.

Como dijo una vez un poeta alemán: "Hay hombres que luchan un día y son buenos. Hay otros que luchan un año y son mejores. Hay quienes luchan muchos años, y son muy buenos. Pero hay quienes luchan toda la vida, y esos son los imprescindibles". Gracias a todos los imprescindibles de la CIU.

No han sido tiempos fáciles los que nos ha tocado vivir como institución, como tampoco lo serán los que vendrán, pero mientras estemos juntos estaremos bien, porque juntos seremos fuertes.

Me gustaría pedirles que miren a su alrededor, y que mentalmente vean a sus colegas y que mas allá de las diferencias que todos podamos tener, reconozcan en ellos a sus compañeros. A quienes libran su misma lucha, que vean en ellos a quienes van a recorrer el camino con ustedes; y si logramos nuestros objetivos, será un triunfo colectivo o no será nada. Será hombro con hombro, alma con alma.

Me gustaría instarlos a que participen en las elecciones, que voten, cualquiera sea la lista o candidato de su preferencia. Es importante para la CIU. Si bien el ejercicio de la democracia es mucho más que el voto, también es cierto que éste la fortalece y es su expresión más directa y más alta. Votar es un privilegio y un deber, es el ejercicio de la libertad lo que nos convoca, no lo perdamos de vista.

Por último quiero decirles que ha sido un gusto, un placer y un honor, dedicarle este tiempo a la CIU, dedicarles este tiempo a ustedes. Sin lugar a dudas ha sido una de las cosas más lindas, una de las experiencias más enriquecedoras, que me ha tocado vivir como persona, como individuo y como ser humano.

Muchas gracias, de todo corazón.

LA OPOSICIÓN Y EL SECTOR INMOBILIARIO

Representantes de los partidos de oposición disertaron en una jornada organizada por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya y dejaron no sólo su opinión en términos generales sobre la marcha del país, sino que además anunciaron medidas para el sector en el caso de ganar las elecciones de fin de año y convertirse en gobierno. En la mesa no hubo representantes del oficialismo. Unos por un motivo y otros por otro, ninguno de los invitados aceptó participar del encuentro denominado:

“Panorama general de la economía nacional y su incidencia en el sector inmobiliario. Encrucijadas y desafíos para 2014”.



De la mesa redonda participaron en cambio, Luis Lacalle Pou, José Amorín Batlle, y Pablo Mieres.

“Es una lástima que este tipo de foros no tenga al gobierno, porque es muy difícil la discusión sin contraposición” dijo el candidato blanco, un tanto molesto con la situación.

Al inicio de la jornada, que se realizó en la sede del edificio de la Bolsa de Valores, el presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya dio la bienvenida, realizando una puesta a punto de cómo se encontraba el sector luego de las medidas argentinas y cómo afrontó la temporada. También hizo hincapié en lo importante que sería aprobar la Ley de Regularización de la Actividad Inmobiliaria, y lo trascendente que es el mercado inmobiliario en la economía del país, ya que mueve 6 o 7 mil millones de dólares al año.

Luis Lacalle Pou

“Uruguay ya no brinda seguridad jurídica”

El político blanco inició su exposición diciendo: “Estos días estuve en Argentina y Paraguay visitando agentes

económicos. Nos reunimos con cámaras de importadores, con la Unión Industrial, con la Bolsa de Valores, etc. Y en todos ronda la misma preocupación. Creo que en cuanto a Argentina, aquí lo que hay es devolución de favores personales o partidarios, o pura y exclusivamente una ideología que nadie comprende con temas nacionales. Salir corriendo a aprobar el tratado, cuando en realidad la OCDE pone determinados requerimientos y los países lo cumplen a medias, pero tampoco hacen un striptease de sus números y de sus situaciones, sobre todo teniendo a Argentina al lado. Convivir con un país que tiene dos o tres economías es muy difícil” dijo el precandidato nacionalista.

“En Argentina el dólar podría llegar a diez pesos”

Lacalle Pou agregó después que “aparentemente, me dicen los agentes económicos que va a haber una devaluación importante, que va a llegar a diez pesos el dólar, con lo cual si hay algún factor positivo es que se juntan las puntas del dólar legal e ilegal, con lo cual desestimularía el doble cambio. La prohibición de salida de dólares hacia nuestro país, el intercambio tributario, son medidas que hacen que hoy nuestro competidor inmobiliario termine siendo Miami. Nosotros tenemos



que recuperar la profesionalización de las relaciones internacionales, sacarlo al presidente. Se tiene que encargar Cancillería, que históricamente ha tenido una muy buena gestión. Nosotros proponemos fortalecer la embajada en Buenos Aires, que un organismo como CARU tenga embajadores de dedicación completa. Argentina está haciendo un canal de acceso nuevo, si eso se llega a concretar, no vemos un barco más.

Después tenemos que terminar con la discusión de Mercosur sí, TLC no, o la inversa. Nosotros no podemos seguir tolerando que el mundo se esté relacionando bilateralmente. Tenemos que rediscutir el artículo n° 32 del Mercado Común. Estamos en este rincón del mundo creyendo que la gente nos va a venir a buscar. A esto se suma el problema de conectividad. No es cierto que Uruguay no haya perdido conectividad, quizá no perdió en transporte, pero sí en precio. Hoy cuesta más barato ir de Buenos Aires a San Pablo, de Asunción a Miami, que de Asunción a Montevideo. A esto le sumamos la seguridad jurídica y pública que Uruguay brindaba, y ya no brinda. Esas son las restricciones que uno ve respecto a los vecinos. Y después hay otras. La política de expansión fiscal es propia de aquel que no piensa en las futuras generaciones. Un gobernante que recibe el país con 700 millones de dólares de superávit a 1200 millones de déficit en 2011. ¿Qué pasó? ¿Dejó de valer el arroz? ¿La soja? ¿La carne? ¿La lana? ¿Nuestras neuronas? No. Y se gastó. Y uno dice, bueno, pero ¿mejoraron la seguridad? No. ¿Mejoraron

la educación? No. ¿Y el Sistema Nacional de Salud da satisfacción a cualquiera, cuando un especialista te recibe en pocas horas? Negativo. Entonces, ¿dónde ha quedado ese gasto que no fue en inversión? Porque no hay nueva infraestructura, ¿qué ruta nueva podemos ver en diez años de gobierno? La Perimetral, después más nada. Y una forma de que se descentralicen los negocios inmobiliarios y la construcción, es también mejores vías de acceso.

Creo que nuestro país está en un momento único en la historia -que ojalá que no pase- de modificar el proceso migratorio, todos de alguna manera conocemos gente que empieza a pensar llevar a su familia, a sus pichones a vivir afuera de la capital, y nosotros tenemos que acompañar eso con confort, con educación, con salud, y acceso vial. En nuestra agenda de Gobierno tenemos planificada la construcción o la mejora sensible de la ruta 30, la 4, la 14, la 26, la 6, y estoy tentado -no digan que yo les dije- de la 43, que es la que lleva a San Gregorio de Polanco. El eje nacional de la producción, de los servicios, del movimiento de personas, ha variado; antes tenía como centro Montevideo, pero hoy las rutas transversales están recibiendo un tránsito impresionante.

Dos o tres cosas que nosotros estamos previendo y que creo que a ustedes les va a impactar positivamente. La rápida dignificación de la vida de unos 200 mil uruguayos, con el programa "Asentamiento cero", que recibió muchas críticas, y yo ya dije que este plan no es para cinco años, es para al menos diez. Nosotros estamos convencidos de que con políticas de rápido impacto sobre esas 200 mil personas, va a hacer que ellos vivan en condiciones dignas. Vamos a tener que regularizar los terrenos, los que estén en zona fiscal, los que estén en juicio, los que estén en zonas inundables, o en lugares que no sean sanos. Allí va a haber procesos de construcción (queremos agregar que no se le va a regalar nada a nadie, se van a pagar los servicios públicos, la calles, y vamos a utilizar el concepto de sacrificio por conseguir la vivienda). Queremos volver a implementar el sistema de vivienda para aquellos de menos recursos" dijo el político.



“El Programa de Vivienda Social fue un acierto”

En la última parte de su exposición, el líder blanco dijo: “creemos que el programa de Vivienda Social fue un acierto, creemos que fue bueno, aceptable y que ha tenido su incidencia. La preocupación se genera con la fijación de precios. Entonces, si te dicen construí para la clase media, media baja, en determinados lugares del país, y a parte te fijan precios algo altos, creo que estamos en un ámbito peligroso, porque entramos a fijar la ganancia de la gente. Dos cosas que hacen al mercado de alquileres: uno de nuestros estímulos a los alquileres, es generar un proyecto de ley paralela a la 14.219, no es modificarla ni nada, es a mi gusto una ley muy garantista, muy engorrosa, y entre otras cosas, para mí, no deja librada la buena voluntad de las partes en los contratos. Nosotros presentamos hace mucho tiempo un proyecto de ley de alquileres sin garantía, en la cual se establecen seis meses en tantos plazos, y ahí va a ser muy importante el corredor inmobiliario, porque van a ser alquileres muy “sui generis” y cada uno va a ser a medida, entonces es muy bueno que el corredor inmobiliario esté garantizando ese tipo de negocios. También una garantía solidaria de alquileres para parejas menores de 30 años. Hay muchas personas que se vuelcan a los asentamientos porque tiene la plata para alquilar pero no tiene una garantía ni nadie que los respalde. Entonces terminan comprando unos bloques, unas chapas, unas varillas y se hacen su vivienda.”

Para finalizar, Luis Lacalle redondeó “a mí me pedían que haga una premonición, un augurio del 2014 y del 2015. En realidad me cuesta muchísimo porque en el 2015 va a haber un gobierno nuevo. Los milagros en la vida se hacen con esfuerzo y con trabajo, con dedicación y haciéndose cargo, y por eso para el 2014 no auguro muchos cambios, por lo menos positivos, pero a partir de 2015 tenemos toda la intención de hacernos cargo, trabajar conjuntamente y que el Uruguay sea un mejor país del que tenemos hoy.”

José Amorín Batlle

“Tenemos dificultades enormes de competencia con la región”

El precandidato del Partido Colorado dijo: “comparto prácticamente todo lo que se ha dicho acá. Uruguay creció mucho a partir del 2003, y todos deseamos que siga creciendo. Creció por muchas razones, entre otras, porque nuestras materias primas, nuestras principales producciones empezaron a valer mucho. Las nuestras y las de toda la región, por eso no creció solo Uruguay, crecieron todos los países. Cuando los gobiernos eran muy buenos, crecieron muy bien, cuando eran correctos, crecieron correctamente, y solamente en un gobierno muy espantoso, como en el caso de Venezuela, el crecimiento fue muy magro.

Esta bonanza aparentemente se empieza a complicar. La crisis de Europa y EEUU a mediados de la década



pasada nos afectó un poquito, pero hizo una cosa muy importante: que las inversiones en el mundo desarrollado fueran más difíciles, la rentabilidad fuera menor, y muchísimo dinero viniera para esta región del mundo. Los países que estaban abiertos y que daban seguridades recibieron mucha inversión, los que daban menos recibieron menos, y algunos muy poca. Aquellos que nosotros vemos que recibieron mucha, son siempre los mismos: Chile, Colombia, Perú, son países más abiertos. Y Uruguay estuvo entre los que recibieron buena cantidad de inversión, lo vimos todos.

El sector inmobiliario se transformó en Colonia, en Punta del Este, y todo eso fue realizado más que nada por inversionistas extranjeros, más que nada argentinos. Ahora si la inversión en esta parte del mundo va a tener que competir con la de Estados Unidos y Europa, porque suben la tasa de interés, los países se recuperan. Va a haber posibilidades de negocios en esas zonas, y por lo tanto los capitales que antes iban y venían, ahora van a ir, más que venir.

El país creció mucho. En el último año del gobierno de Batlle, se gastó poco más de tres mil millones de dó-

lares. El año pasado el gobierno de Mujica pudo gastar un poco más de 14 mil millones de dólares. De tres mil a catorce mil. En términos reales es bastante menos, pero es más del doble la diferencia.

Cuando a las familias les entra dinero y empiezan a ganar tres veces más de lo que ganaban, ¿qué es lo primero que hacen? Pagan las deudas, educan mejor a los hijos, mejoran la vivienda... Lo que haría cualquier persona sensata. Nosotros en estos últimos diez años, casi triplicamos la deuda pública bruta de 13 mil a treinta y pico mil millones de dólares. Con un crecimiento gigante nos endeudamos mucho más, y evidentemente a los hijos no los educamos mejor, la seguridad está complicada.

En cuanto al panorama de los próximos años, este es un año electoral, pero también lo es en Brasil, y el año que viene en Argentina. Así que son años en que la gente está con cautela. Depende también el año que viene qué pasará con las elecciones, hoy es difícil hacer un pronóstico, y es difícil saber qué pasará con el sector inmobiliario.

Hay algunas cosas que se pueden hacer para incentivar, por ejemplo, el sector de la construcción, que es un sector enormemente redistributivo de riqueza. Nosotros hemos planteado ciertas cosas, y alguna idea el gobierno ha tomado.

Con un grupo de economistas de primer nivel hicimos una conferencia para ver cómo se podía terminar con el impuesto a la renta de las personas físicas en un período de cinco años, y uno de esos economistas planteó que una de las posibilidades que había para ir haciéndolo más justo y para ir a su vez mejorando las posibilidades de la construcción, era hacer que al igual que la renta de las actividades empresariales, a personas físicas se les pudiera descontar las inversiones que hicieran en materia de construcción. Bueno algo de eso hizo el gobierno, muy parcialmente. Uruguay hoy tiene una dificultad de competencia enorme con la región, Argentina no sabemos. No sabemos cuánto cuesta el dólar, es cierto que está subiendo, se tenderá a juntar el famoso dólar blue con el dólar oficial, Brasil está devaluando mucho más que nosotros."

"El gran golpe a la inversión fue el tratado"

El político colorado dijo luego que: "el gran golpe a la inversión argentina en Uruguay fue el Tratado de Información Tributaria. Se nos dijo que era la OCDE la que nos obligaba a firmar estos acuerdos y en parte es cierto. ¿Era necesario hacer estos acuerdos? Posiblemente sí. No era positivo para Uruguay pero era probable que las presiones de la OCDE nos obligaran a firmarlo. ¿Cuál es el castigo, cuál es la sanción si no lo hacíamos? Nadie sabe. Uruguay lo hizo para quedar bien y para decir también que puede pedir información, pero ¿qué información vamos a pedir nosotros de uruguayos que inviertan en el exterior si no hay ninguna obligación tributaria? Entonces pusimos el impuesto a la renta de las personas físicas a los depósitos en el exterior para que todo el mundo declarara (pero no declaró nadie)".

"Argentina no cumple ningún tratado"

José Amorín Batlle, se preguntó luego si era posible no firmarlo con Argentina. Y respondió: "Por supuesto que era posible. Porque los de la OCDE saben cómo son los países, y si uno manda una delegación importante a la OCDE, y le dice: "mire con Argentina no se puede hacer acuerdos porque no cumple con ninguno." Nosotros tenemos: el Tratado del Río de la Plata, y no dragamos Martín García; el Mercosur, y no podemos exportar nada para Argentina porque nos ponen trabas de todo tipo, tenemos el Tratado del Río Uruguay, y no nos dejan mostrar el monitoreo de Botnia. No nos dejan hacer absolutamente nada y no cumple con ningún tratado. Pero no solamente con nosotros. Tampoco cumple con España, ni con Gran Bretaña, ni con nadie. ¡No cumple! Entonces, no vamos a hacer un Tratado de Información Tributaria porque no van a cumplir. Nosotros tuvimos una reunión con Almagro, y le dijimos: "No lo firmes, decí que la oposición te aprieta, usanos a nosotros, pero no lo firmes. O deciles que sí, y lo votamos en el senado a cambio del dragado del Martín García, cambialo por algo, ponete duro con estas cosas". Y al día Mujica firmó. Y le dijimos, "Mujica, no mandes el Tratado al Parlamento, negoció con el Tratado firmado pero no lo mandes," y el jueves apareció en el diario que Mujica tenía el tratado encajonado. Creímos que nos había escuchado, pero el viernes me avisan de secretaría que "llegó el Tratado"... Un desastre, pésimo manejo, lamentable. Si nosotros pudiéramos volver a tener una relación de respeto y de igualdad con Argentina, podemos manejar el Tratado, y si no la podemos tener, habrá que denunciarlo, y explicarle a la OCDE por qué lo denunciamos.

Los europeos no van a hacer un Tratado con el Mercosur porque está Argentina y porque está Venezuela. Nos tendremos que despegar solos, y poner una cláusula que cuando se llegue al acuerdo del Mercosur con la UE, nosotros sí nos subimos a ese. Hay que tener cancillerías que funcionen, diplomáticos de primer nivel."

“Ley de Actividad Inmobiliaria: nosotros la apoyamos”

El precandidato se refirió luego a dos temas de candente actualidad: por un lado el proyecto de ley que va a regular la actividad inmobiliaria y la ley de responsabilidad de los empresarios que acaba de aprobarse. Estos fueron sus comentarios: “La Ley de Regulación de la Actividad Inmobiliaria está bien, parece razonable, se formalizaría todo, da profesionalidad a todo. Nosotros la votamos y se acaba de aprobar la Ley de Responsabilidad Penal Empresarial. No es para cuando haya un accidente, es para cuando no pase nada, es para cuando exista el riesgo de que le pase. Es decir, yo contrato a alguien para pintar el techo de mi casa que está como a ocho metros, le doy una escalera que no es segura, y no lo ato en un cinturón de seguridad a una barra que tenga ciertas características, y el delito es si no se cae, es si yo no le doy los elementos de seguridad para trabajar. Si se cae y es por culpa mía, ya el delito existe y es un homicidio culposo. Esto es para cuando no hay accidentes. Es un disparate la ley, está mal hecha, mal redactada, tiene un inciso tercero que es un horror, obliga a los pequeños empresarios a conocer todos los reglamentos de seguridad, y si incumple alguno corre el riesgo de ser denunciado e ir preso por eso. Aunque no haya ningún accidente. De los 16 senadores del Frente, 14 estaban en contra y dos a favor, después el SUNCA presionó, y nueve pasaron a estar a favor y siete en contra.

Esto es algo que hace a la calidad institucional, y cuando un inversor mira donde invertir, se fija en eso también. Argentina no tiene calidad institucional, porque hay un Peronismo que ha hecho de los gobiernos, gobiernos sindicales y políticos. El rol de los sindicatos es defender los intereses de los trabajadores. El rol de los gobernantes es defender el interés de la sociedad. Cuando se confunde el rol de quien defiende a una corporación con el rol de quienes tienen que defender a todos, pasan estas cosas, y se pierde la calidad institucional, y estas cosas son gravísimas, son las que van destruyendo la base de un país.

Creo que Uruguay va a seguir creciendo y hay que apostar a que este crecimiento siga. Creo que si hacemos las cosas bien, va a seguir habiendo inversión” dijo por último el político colorado.

Pablo Mieres

“Perdimos competitividad y no combatimos la inflación”

El presidente del Partido Independiente dijo que: “Hemos tenido una década de crecimiento económico y uno se encuentra hoy con que el viento amainó. Estamos en una etapa de enlentecimiento notorio por no haber hecho las cosas bien cuando tuvimos el viento a favor, donde además, la situación internacional que está afectando nuestra economía, se hace más gravosa por los deberes no cumplidos y los errores cometidos. Creo que se vienen tiempos complicados: perdimos competitividad, y no se combatió la inflación (estamos terceros en América Latina). Lo único que se hace es patear la pelota para adelante, y tiene que ver con la incapacidad de ir a fondo en una reforma del estado. Esa es la situación que se ha postergado, y se sigue postergando, porque cuando el ministro Bergara da a conocer las iniciativas, vuelve a dejar de lado la reducción del gasto público” dijo Mieres.

“La gestión internacional ha sido poco digna”

Luego señaló: “Se han aprobado normas, que en lugar de contribuir, han ido en contra de nuestra economía. Y me detengo a hablar de dos de ellas, que tienen impacto directo en el sector inmobiliario: una es el Tratado de Intercambio de Información Tributaria con Argentina. Es increíble que Uruguay haya firmado incondicionalmente y a las corridas. ¿Qué curioso no? Un gobierno de izquierda preocupado por el aplauso de los organismos internacionales. Fue increíble la incondicionalidad siendo que del lado argentino hubo bloqueos, ataques, agresiones y dificultades que han multiplicado a la “N”. Uruguay se entregó gratis, siendo esta la única carta

que tenía para negociar. Hay que buscar para encontrar en la historia del país, una gestión de las relaciones internacionales tan poco digna como la que hemos tenido en estos años.

Y encima ahora se aprueba la norma que establece la responsabilidad penal de los empresarios por accidentes de trabajo, que lo único que genera es incertidumbre en los inversores. Es además la demostración cabal de que los uruguayos en octubre tienen que quitarle la mayoría absoluta regimentada a este partido de gobierno, que la usa de manera abusiva, votando leyes institucionales sin ningún problema. Y además señalando que los que representan a los sectores moderados, después a la hora de la verdad bajan la cabeza y se van al maso. Cacarean mucho en los discursos pero a la hora de votar prefieren la disciplina partidaria que el respeto a la Constitución de la República.

No se toman medidas de fondo para revertir el proceso inflacionario, sino que además, el candidato del partido de gobierno ya nos anuncia más impuestos, y ya nos anuncia más gasto público. Con respecto al proyecto de inclusión financiera nosotros estamos en contra. Creemos que es un proceso de bancarización, y una manera de cumplir, muy tardíamente con una promesa electoral de que iban a bajar dos puntos de IVA, y que termina el período de gobierno y no se ha cumplido. Además tenemos claro que esta norma genera perjuicios en el sector inmobiliario, hay un par de artículos que afectan directamente el funcionamiento. Hay aumento de costos para el sector, y hay riesgos de pérdidas de mercado, que me parece que son



absolutamente contradictorios con la situación que vivimos en la actualidad. En conclusión se hace más gravosa, dificultosa y ardua la tarea de los actores del mercado inmobiliario” señaló el jerarca del Partido Independiente.

“Ley de Operador Inmobiliario sería muy justa”

En el tramo final de su exposición Pablo Mieres dijo: “Nosotros somos firmantes del proyecto de ley de regularización de la actividad inmobiliaria. Acompañamos para darle estado parlamentario, y lamentablemente está en la comisión de Constitución y Códigos de diputados, y no avanza porque hay algunos que lo trancan. Nosotros estamos totalmente a favor porque nos parece una reivindicación histórica, justa, y obviamente la vamos a acompañar. Ojalá tuviéramos más poder en el Palacio Legislativo -que sin dudas el año que viene lo vamos a tener-” finalizó el político.



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

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

UN BREVE RECORRIDO POR LA GESTIÓN DE LA ACTUAL DIRECTIVA DE LA CIU

Compartimos sus acciones más destacadas.

La gestión de la actual directiva de la Cámara Inmobiliaria ha hecho hincapié en la creación de una gran cantidad de grupos de trabajo y comisiones que han trabajado en la presentación de proyectos de códigos y de leyes. También ha organizado un sin fin de conferencias, charlas, mesas redondas, debates y seminarios vinculados todos al quehacer inmobiliario. Además ha realizado mejoras en nuestra sede social. He aquí un resumen de las acciones más importantes llevadas a cabo, y comenzamos repasando la gestión de los primeros años.

COMISIONES DE TRABAJO

Comisión Relacionamiento con Socios

Integración de una Comisión de Socios, siendo los cometidos de ésta: I) coordinación de reuniones zonales, II) control de admisión de nuevos miembros, III) nexo institucional para recibir iniciativas favorables al mejoramiento de la institución en cualquier aspecto, así como sugerencias, quejas y planteos.

A tales efectos, se desarrolló una encuesta interna entre los socios CIU, en busca de recoger iniciativas y propuestas.

Comisión Ley de la Actividad Inmobiliaria

En agosto de 2010 comenzaron los trabajos de la Comisión Ley y Mandatarios de Asamblea, en la elaboración del proyecto de Ley de la Actividad Inmobiliaria, donde se gestionó lo siguiente:

Se realizaron consultas con el Asesor Jurídico Dr. Santiago Carnelli y posteriormente con el Dr. Renán Rodríguez, abogado constitucionalista, quien fuera contratado por la institución, como asesor externo a fin de concluir el proyecto de ley, dándole forma sustentable y legislativa, ordenando el articulado y elaborando algunos otros artículos necesarios.

Concluido el proyecto de ley se realizó, el 16 de junio de 2011, una reunión informativa con la convocatoria a los miembros CIU, entregando el proyecto para que los mismos pudieran establecer sugerencias y consultas, las cuales se fueron incorporando con el pasar de los días, y siendo contestadas y tenidas en cuenta por la Comisión de Ley y Mandatarios de Asamblea. Es de destacar que al día siguiente a la reunión informativa se envió el proyecto a todos los socios (que no pudieron participar de la reunión), invitándolos a participar en su análisis.

Con fecha 27 de julio de 2011 se realizó una Asamblea General Extraordinaria para tratar la aprobación del Proyecto de Ley, surgiendo allí la unanimidad de apoyo al mismo. En dicha asamblea se ratificaron los mandatarios que integrarán la Comisión Ley de la Actividad Inmobiliaria.

Se establecieron contactos con distintas asociaciones colegas a los efectos de aunar esfuerzos, logrando el apoyo de: Asociación de Agentes Inmobiliarios del Uruguay (ADIU), Asociación de Inmobiliarias de Punta del Este (ADIPE), Cámara Uruguaya de Turismo (CUT), Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal (CAPH), y cada una de las cámaras asociadas a la institución: Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Canelones (ADICCA), Cámara Inmobiliaria de Colonia (CIC), Cámara Inmobiliaria de Maldonado (CIDEM), Cámara Inmobiliaria de Paysandú (CAINPA), Cámara Inmobiliaria de Rivera (CIR), Cámara Inmobiliaria de Rocha (CIR), Cámara Inmobiliaria de Salto (CIS), Cámara Inmobiliaria de Soriano (CIS), Cámara Inmobiliaria Maragata (CIM); siguiéndose gestiones, a la fecha, para lograr el apoyo de Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay (CNCS) y Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios (ANRTCI).

También fue contactada la Asociación de Administradores de Propiedades Inmuebles (ADAPI), quien manifestó no apoyar el Proyecto de Ley.

La Comisión Directiva contrató los servicios de la consultora Cifra a efectos de realizar un estudio de informalismo, con el objetivo de plantear en la agenda política y oficial el grave problema de la competencia desleal y al mismo tiempo recomendar a las autoridades nacionales la mejor solución para el sector.

En este sentido, se organizó la Conferencia "Informalismo, cuánto pierde el país en el mercado inmobiliario", invitándose autoridades de gobierno, Presidencia de la República, Poder Ejecutivo, senadores y diputados, Secretaría Antilavado, Banco de Previsión Social,

Dirección General Impositiva, Dirección General de Registros, autoridades y socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, cámaras asociadas e instituciones del sector que adhirieron.

Luego de este evento tan importante para la institución, se iniciaron los contactos y entrega del Proyecto de Ley con Ministerio de Turismo y Deporte, diputados e instituciones del sector.

Asimismo, al 31 de diciembre de 2011 fueron solicitadas las siguientes entrevistas: Vicepresidente de la República, Secretario de Presidencia, Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Ministerio de Turismo y Deporte, Comisión de Constitución y Códigos (Cámara de Senadores), Dirección General Impositiva, Banco de Previsión Social, Diputado Martín Tierno, Diputado Carlos Varela (estos últimos manifestaron interés al no poder concurrir a la Conferencia sobre Informalismo).

Se continuarán con las acciones propuestas por la Comisión Ley y Mandatarios de Asamblea y Comisión Directiva en pos de la promulgación del proyecto de ley que regula la intermediación en la actividad inmobiliaria. La versión final del proyecto así como la investigación sobre informalismo se encuentran disponibles en el sitio web de la institución (www.ciu.org.uy sección publicaciones).

BANCO HIPOTECARIO DEL URUGUAY

Se realizó el miércoles 9 de noviembre de 2011, la primera jornada de capacitación para miembros de la CIU, en el marco del convenio celebrado con fecha 27 de septiembre de 2011, con el fin de informar e instruir a los distintos agentes que se relacionan con el BHU en su trabajo diario.

ICIU
Instituto de Capacitación Inmobiliaria Uruguayo

Seminarios – Talleres – Conferencias – Jornadas

- Tasación Inmobiliaria Profesional.
- Coaching: Rediseñarnos para un negocio inmobiliario exitoso.
- Cómo mejorar el posicionamiento web de su inmobiliaria.
- Coaching, Herramientas para liderar el negocio con resultados.
- Tres pilares para lograr una negociación inmobiliaria exitosa.
- Contratos de Arrendamientos Urbanos.

Eventos Destacados de la CIU

28 de noviembre de 2011

Conferencia: *Gestión de la Adversidad.*

Expositor: Gustavo Zerbino (Sobreviviente del accidente de Los Andes).

1 de diciembre de 2011

Conferencia: *Informalismo, cuánto pierde el país en el mercado inmobiliario.*

Expositores: Dr. Luis Eduardo González (Consultora Cifra), Ec. Mª Dolores Benavente (asesora económica CNCS), Dr. Santiago Carnelli (asesor Jurídico Ciu) y Dr. Renán Rodríguez (abogado).

7 de diciembre de 2011

Conferencia: *La nueva Ley de acceso a la Vivienda Social: más oportunidades para los inversores inmobiliarios.*

Expositor: Ec. Carlos Mendive (presidente de la Agencia Nacional de Vivienda).

Conferencias con HSBC Bank (Uruguay) S.A.

- *Cómo tener el negocio que deseo.*

Expositor: Coach Cra. Pilar Lueches

- *Cuatro Actitudes para el Éxito.*

Expositor: Ing. Enrique Baliño

- *Prevención del Lavado de Activos en Uruguay con Énfasis en el Sector Inmobiliario.*

Expositores: Lic. Carlos Díaz Fraga (Secretaría Nacional de Antilavado de Activos), Cr. Daniel Espinosa (Unidad de Información y Análisis Financiero del Banco Central del Uruguay).

CONVENIOS

Hoteles en Puna del Este “The Chic Collection Hoteles & Resorts

Beneficios especiales con los siguientes Hoteles en Punta del Este: Barradas Parque Hotel www.hotelbarradas.com.uy, Golden Beach Resort & Spa www.goldenbeach.com.uy, Hotel del Lago Golf & Art Resort www.hoteldellago.com.uy

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay (extensión de beneficios)

A través de la adhesión de la CIU a ADM, los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya acceden a los siguientes beneficios: almuerzos y desayunos de trabajo, eventos especiales, foros internacionales, seminarios, capacitacion (cursos y tecnicaturas).

Antel Móvil

Beneficios especiales para los miembros CIU, extensivos para los funcionarios de las empresas socias.

Banco Hipotecario del Uruguay

La institución ha celebrado un convenio de cooperación institucional con el fin de capacitar a los distintos agentes que se relacionan con el BHU en su trabajo diario, de forma que ello permita a los terceros obtener asistencia especializada, y así promover una mayor eficiencia en los procesos de gestión de los créditos y su información, lo que redundará en beneficio de los solicitantes de los créditos y de los recursos humanos abocados a dicha tarea.

Los miembros CIU que voluntariamente adhieran al convenio tendrán derecho a los siguientes servicios ofrecidos por BHU: I) Acceso a información y capacitación, II) Agenda para atención a sus clientes, III) Información personalizada sobre el avance del trámite, IV) Confirmación disponible sobre requisitos básicos para el préstamo en una semana.

Bursa Kebap, Propuesta Gastronómica de Medio Oriente

Beneficio del 20% de descuento en la propuesta gastronómica de medio oriente. El convenio es extensivo a empleados de las empresas inmobiliarias y eventuales acompañantes (familiares, amigos, clientes).

RESOLUCIONES DE LA COMISION DIRECTIVA

Sede

Se resolvieron realizar diferentes mejoras en la sede de la institución: a) construir una nueva sala la que servirá para las reuniones de trabajo, utilización como sala de firmas para los socios y algún curso del ICIU; b) instalar una marquesina en el frente del local; c) reparar la azotea de los baños; d) reparar la puerta de entrada y su cerradura la cual se encontraba desajustada; e) se cambió el portero eléctrico el cual consta de visor para mayor seguridad de las personas que se encuentran en el interior del local; f) se colocó una madera en la sala de Directorio en la pared para que el respaldo de las sillas no la estropee; g) se confeccionó un mueble con estantes para la nueva sala.

Comisión Reforma Estatutos

Se resolvió designar a los integrantes de esta Comisión que tendrá a cargo la reforma de los actuales Estatutos sociales.

Gestiones destacadas entre 2012 y 2013

COMISIONES DE TRABAJO

Comisión de Relacionamiento con Socios

Buscando un mejor espacio de acercamiento entre los socios y la institución, esta Comisión además de controlar los nuevos ingresos de socios en el año 2012, coordinó tres importantes reuniones zonales para intercambiar ideas, iniciativas, planteos y sugerencias de los asociados.

Comisión Ley de la Actividad Inmobiliaria

Como hechos fundamentales en el año 2012, se destacan:

- 28 de marzo: Firma del Proyecto de Ley por representantes nacionales en la Antesala de la Cámara de Representantes.
- 8 de mayo: Ingreso en el Parlamento del Proyecto de Ley.
- 16 de mayo: Tratamiento del Proyecto de Ley en Comisión de Constitución, Códigos, Legislación General y Administración (Carpeta 1537 de 2012, Repartido 857 mayo de 2012).

Posteriormente, la Comisión Ley de la Actividad Inmobiliaria continuó trabajando, estableciendo contactos con distintos integrantes del Gobierno y el Parlamento, pertenecientes a los cuatro partidos, manteniendo entrevistas con legisladores.

Comisión Reforma de Estatutos

Cumpliendo con lo solicitado por el Ministerio de Educación y Cultura y considerando la realidad de la institución, se conformó una Comisión para la Reforma de los Estatutos. La misma comenzó a trabajar el día

2 de febrero de 2012, contando con el asesoramiento del Dr. Renán Rodríguez.

Al día 31 de enero de 2012 se han efectuado 26 reuniones y se ha logrado un borrador final de Estatutos Sociales, los cuales serán elevados a la Asamblea General de socios para su consideración.

Comisión de Convenios

Se realizaron los siguientes convenios nuevos:

KENSUR S.A. (soluciones documentales)
Representante oficial de PANASONIC System Networks Co. de Japón. Descuento del 10% sobre el precio de lista de los productos ofrecidos y pudiendo pagarlos en 3 pagos sin interés.

Automóvil Club del Uruguay
Beneficio especial en el monto de la cuota, pasados los 70 socios nuevos. Extensivo a titulares, directores y empleados de las empresas socias CIU.

UCM (Unidad Coronaria Móvil)
Importante bonificación para los miembros Ciu. Servicios ofrecidos: Área Protegida y Plan Tradicional UCM (en condiciones especiales).

Servicio de Biblioteca de la CIU
Con el aporte de donaciones de asociados, ha sido actualizada la Biblioteca Institucional y sigue perfeccionándose para el usufructo de todos los asociados. Funcionamiento: el asociado podrá consultar la bibliografía disponible en la sede de la Institución, Av. Uruguay 820, en el horario de 10.00 a 18.00hs. Disponemos de una sala especial a tales efectos.

ICIU Instituto de Capacitación Inmobiliaria Uruguayo

Seminarios – Talleres – Conferencias – Jornadas

- Seminario - Taller:** Sintonía de la venta inmobiliaria.
- Seminario - Taller:** Tasación Inmobiliaria Profesional.
- Seminario - Taller:** El valor de la tierra urbana y suburbana: El punto crítico?
- Conferencia:** El Acuerdo fiscal firmado con Argentina. Alternativas y desafíos del Mercado Inmobiliario.
- Seminario - Taller:** Aspectos Arquitectónicos en los Negocios Inmobiliarios.
- Conferencia:** Impacto de la situación Argentina en el mercado inmobiliario uruguayo.
- Jornada Interactiva:** Derechos y obligaciones de los Operadores Inmobiliarios.
- Seminario - Taller:** El A.B.C. del Operador Inmobiliario Profesional.
- Seminario - Taller:** informático para inmobiliaria 2.0”
- Conferencia:** El desarrollo de la actividad Inmobiliaria en el Uruguay.
- Seminario – Taller:** práctico de contratos de arrendamientos urbanos.
- Conferencia:** Actual coyuntura del mercado local y perspectivas para 2013.

Conferencias realizadas conjuntamente con el Banco HSBC

- Conferencia:** El impacto de Argentina en Uruguay en un contexto de cambio.
Expositor: Ec. Javier De Haedo
- Conferencia:** La situación económica en el exterior y sus efectos sobre la economía uruguaya.
Expositor: Ec. Jorge Caumont
- Conferencia:** Un análisis real de la economía argentina, su futuro, y su impacto en Uruguay.
Expositor: Ec. Carlos Melconian

Fiesta 25° Aniversario

El viernes 30 de noviembre en el Complejo Punta Cala, se festejó el 25º aniversario de la institución con la presencia de centenares de operadores inmobiliarios, invitados y representantes de entidades amigas.

Acciones destacadas entre 2013 y 2014

Comisión de Relacionamiento con Socios y Convenios

Continuando con un mejor espacio de acercamiento entre los socios y la institución, esta Comisión además de controlar los nuevos ingresos de socios, incorporó la búsqueda y realización de convenios en beneficio de los asociados. A tales efectos, realizó una encuesta entre los asociados para conocer las inquietudes de los mismos en materia de servicios y beneficios.

Coordinó una nueva reunión zonal en el mes de mayo de 2013 (sumada a las ya realizadas en el año 2012) para intercambiar ideas, iniciativas, planteos y sugerencias de los asociados. Asimismo, fomentó la Campaña de Nuevos Socios establecida por la Comisión Directiva para el periodo 1 de julio a 31 de diciembre de 2013.

Comisión Ley de la Actividad Inmobiliaria

Con fecha 28 de marzo de 2012 firmaron en la antesala de la Cámara de Representantes, diputados de todos los partidos políticos, integrantes de la Comisión de Turismo de la CRR, el ingreso en el parlamento del proyecto “Proyecto de Ley que regula la intermediación en la Actividad Inmobiliaria”, para lograr su tratamiento en la Cámara de Representantes, ingresando el mismo en la Comisión de Constitución, Códigos, Legislación General y Administración de la citada Cámara el 8 de mayo del mismo año.

Posteriormente el 25 de octubre de 2012 en el Ministerio de Turismo reunidos con Liliam Kechichian, legitimando el proyecto firmaron: la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, como promotor inicial así como todas las cámaras asociadas a la misma: Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Canelones (ADICCA), Cámara Inmobiliaria de Colonia (CIC), Cámara Inmobiliaria de Maldonado (CIDEM), Cámara Inmobiliaria de Paysandú (CAINPA), Cámara Inmobiliaria de Rivera (CIR), Cámara Inmobiliaria de Rocha (CIR), Cámara Inmobiliaria de Salto (CIS), Cámara Inmobiliaria de Soriano (CIS), Cámara Inmobiliaria Maragata (CIM), así también firmaron su adhesión: la Asociación de Agentes Inmobiliarios del Uruguay (ADIU), Asociación de Inmobiliarias de Punta del Este (ADIPE), Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios (ANRTCI), Cámara Uruguaya de Turismo (CUT), Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal (CAPH), instituciones todas que en su momento presentaron y apoyaron el proyecto en forma unánime.

Luego de varias entrevistas con diputados y representantes nacionales, el día 26 de junio de 2013 fue recibida la Comisión Ley de la Actividad Inmobiliaria en reunión con la Comisión de Constitución, Códigos, Legislación General y Administración, donde se expuso y dialogó respecto a la necesidad de una ley.

Posteriormente, se le enviaron diversos informes de los asesores Dr. Santiago Carnelli y Dr. Renán Rodríguez en respuesta a informes solicitados por dicha Comisión a asesores y Cátedras de Derecho Comercial y Civil; continuando también con solicitudes y entrevistas con diputados y representantes nacionales a efectos de buscar el mayor apoyo desde ambas Cámaras parlamentarias y lograr un consenso dentro de la Comisión de Constitución, Códigos, Legislación General y Administración para una pronta aprobación del proyecto de ley.

Dentro de las estrategias de impulso de la ley, la Comisión Ley de la Actividad Inmobiliaria ha recibido cartas de Colegios y Asociaciones, representantes de empresas inmobiliarias del Mercosur, dando su apoyo

y fundamento a la necesidad de regular la actividad inmobiliaria, dirigidas a los presidentes de la Cámara de Senadores y de Representantes, Cr. Danilo Astori y Germán Cardoso, respectivamente, las cuales ya han sido enviadas.

Comisión Reforma de Estatutos

Concluido el proyecto de Reforma de Estatutos se realizaron tres asambleas para la aprobación de los mismos en las siguientes instancias:

- 1ª Convocatoria: jueves 28 de febrero de 2013.
- 2ª Convocatoria: lunes 11 de marzo de 2013.
- 3ª Convocatoria: miércoles 20 de marzo de 2013.

Luego de aprobados por Asamblea, los Estatutos Sociales fueron presentados en el Ministerio de Educación y Cultura quién observó algunos puntos, los cuáles, en Asamblea General de fecha 14 de agosto de 2013, fueron tratados y aprobados, remitiéndose posteriormente informe al Ministerio de Educación y Cultura.

En el mes de noviembre de 2013, el asesor Dr. Renán Rodríguez informó de que los Estatutos fueron remitidos al Ministerio de Educación y Cultura con proyecto de resolución para su aprobación. Los mismos fueron aprobados el día 13 de noviembre de 2013, siendo informados vía comunicado en el mes de diciembre de 2013.

Hospital Piñeyro Del Campo

En el marco de la Responsabilidad Social Empresaria de realizó una donación de 300 frazadas polar de una plaza y 360 pares de medias de lana. Se contó con la colaboración de los socios, la Comisión Directiva, Cámaras asociadas del interior, Banco HSBC y sus funcionarios y el Gallito Luis.

ICIU (Instituto de Capacitación Inmobiliaria Uruguayo)

Eventos realizados

Seminarios – Talleres – Jornadas

2 y 3 de mayo de 2013

Seminario: “Taller práctico de contratos de arrendamientos urbanos.”

Expositor: Dr. Alberto Puppo

6 y 7 de junio de 2013

Seminario: “II Jornadas de Capacitación Inmobiliaria.”

Expositores: Lic. Julio Valente y Dr. Alfredo Tortorella

16 de julio de 2013

Seminario: “Redes Sociales”

Expositor: Ing. Wilson Santurio

1 de agosto de 2013

Seminario: “La Planificación en la Empresa Familiar. La utilidad de las herramientas jurídicas.”

Expositor: Dra. Andrea Delucchi

15 de agosto de 2013

Seminario: “Negociación de Alto Nivel.”

Expositor: Lic. Samuel Borenzstejn

26 y 27 de septiembre de 2013

Seminario: “Práctica Profesional de Administración de Propiedades y Edificios.”

Expositor: Prof. Luis Pérez Méndez

10 y 11 de octubre de 2013

“Seminario de Tasaciones.”

Expositor: MBA Angel Duré López (Argentina)

22 de noviembre de 2013

Seminario: “Taller práctico de contratos de arrendamientos.”

Expositor: Dr. Alberto Puppo

12 y 13 de diciembre de 2013

Seminario: “Del Negociador habitual al Negociador profesional.”

Expositor: Lic. Samuel Borenzstejn

Conferencias

10 de abril de 2013

“Reflexionando sobre el futuro del sector inmobiliario.”

Expositor: Dr. Alejandro Atchugarry

8 de mayo de 2013

“El impacto de Argentina en Uruguay: ¿volvimos a los ‘80?”

En coordinación con Cámara Inmobiliaria de Maldonado.

Expositor: Ec. Javier de Haedo

10 de julio de 2013

“Perspectivas económicas del Uruguay, la región y el mundo.”

Expositores: Ec. Ana Laura Fernández y Mariela Coyto

21 de agosto de 2013

“Cambio en el modelo de negocio del mercado inmobiliario local.”

En coordinación con Cámara Inmobiliaria de Rocha

Expositor: Julio C. Villamide

12 de septiembre de 2013

“Sistema Público de Vivienda. Más viviendas y más facilidades de acceso.”

En coordinación con HSBC Bank (Uruguay) S.A.

Expositores: Ministro de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, Arq. Francisco Beltrame; Agencia Nacional de Vivienda, A. S. Cristina Fynn

16 de octubre de 2013

“La Empresa Familiar: enfoque al sector inmobiliario y la toma de decisiones jurídicas oportunas.”

En coordinación con Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Canelones.

Expositor: Dra. Andrea Delucchi

4 de diciembre de 2013

“Nociones de derecho de arrendamiento urbano.”
En coordinación con Cámara Inmobiliaria de Soriano.
Expositor: Dr. Alberto Puppo

19 de marzo de 2014

“Panorama general de la economía nacional y su incidencia en el sector inmobiliario: encrucijadas y desafíos.”
Expositores: Luis Lacalle Pou, José Amorín Batlle, Pablo Mieres

20 y 21 de marzo de 2014

Seminario: “Arrendamientos urbanos”
Expositor: Dr. Alberto Puppo

30 de marzo y 1º de abril de 2014

Seminario: “Tasaciones”
Expositor: Ing. Hugo Guerra

8 de abril de 2014

“Cambió el viento. La economía y el mercado inmobiliario con viento de proa.”
Expositor: Dr. Ignacio De Posadas

23 de abril de 2014

Conferencia: “Hacia un código de buenas prácticas: responsabilidad de las inmobiliarias frente a la Ley de Lavado de dinero.”
Expositor: Dr. Leonardo Costa

25 de abril de 2014

Seminario: “Taller interactivo Fiscal.”
Expositor: Cra. Tania Robaina

3 de mayo de 2014

Seminario: “Arrendamientos urbanos.”
Expositor: Dr. Alberto Puppo

RESOLUCIONES DE LA COMISION DIRECTIVA

Lanzamiento Web

A fines de abril se efectuó el lanzamiento de la nueva web de la CIU.

Donación frazadas

En el marco de la Responsabilidad Social Empresaria, se resolvió realizar una donación de frazadas al Hospital Piñeyro del Campo. Se solicitó colaboración a voluntad a los socios con el valor de una frazada. Con el importe recaudado se compraron las frazadas y medias de abrigo. También colaboraron el Banco HSBC y el Gallito Luis.

Abitab

Se realizaron gestiones con esta empresa a los efectos de bajar el costo por transacción en la cobranza de las cuotas sociales. El costo quedó en \$ 30 más IVA por transacción.

Campaña de Socios

Se resolvió realizar una campaña de socios, periodo 1 de julio al 31 de diciembre de 2013, con un 50% de bonificación en la matrícula de ingreso y una beca de capacitación para el nuevo socio.

Asesoramiento Dr. Leonardo Costa

Se resolvió contratar los servicios del Dr. Leonardo Costa para el asesoramiento en el tema lavado de activos y ley de inclusión financiera.

Entrevista a Gabriel Conde, Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

“CONCRETAMOS MUCHOS OBJETIVOS PERO FALTA MEJORAR... Y LA LEY SIGUE SIENDO EL GRAN DEBE”

Su gestión como presidente de la CIU está terminando. ¿En qué aspectos cree que se caracterizó su mandato?

En primer lugar cuando asumimos, nuestro primer objetivo fue consolidar la unidad gremial. Queríamos fortalecernos internamente, y por suerte creemos que lo pudimos lograr. Al día de hoy hay una unión muy importante en la Cámara, y un muy buen clima. Después nos dedicamos a trabajar sobre una serie de propuestas que venían de la campaña electoral.

¿Cuáles fueron las propuestas principales?

Bueno, una de ellas era mejorar el posicionamiento en la opinión pública. Lo primero fue conocer a ciencia cierta cómo era la imagen de la Cámara justamente frente a la sociedad toda, para poder así mejorar. Para ello, y por primera vez en la historia de la Cámara contratamos un estudio de carácter formal y científico, con una de las consultoras más importantes del país. El resultado fue sorprendente y dejó de manifiesto el excelente posicionamiento que tiene la Cámara en la opinión pública.

De todos modos, para mejorar aún más en este sentido, se contrataron los servicios de una agencia de comunicación, encargada de asesorar a la CIU, y trabajar en el vínculo con los medios de comunicación y las relaciones públicas.

En cuanto al estudio realizado, ya que era una gran oportunidad y una experiencia única para la CIU, también recogimos la opinión de los propios socios. Queríamos tener la opinión hacia afuera, desde el punto



de vista de la sociedad relativo a las inmobiliarias y a la CIU, y también conocer la satisfacción de los propios socios de la CIU.

Pero también fuimos más lejos. El eje principal del estudio, era conocer con cifras y datos, cómo era el impacto del informalismo en la actividad inmobiliaria. Es así que también fue el puntapié para crear las comisiones de trabajo para mejorar el posicionamiento interno de la Cámara, y para trabajar sobre el proyecto de ley que regula la actividad inmobiliaria. Fue así que con estos datos sobre la mesa pudimos empezar a sensibilizar e influir en la clase política con el tema de la Ley de Operador Inmobiliario. Explicar cuál era la necesidad de legislar, cuáles eran los perjuicios para la actividad, para la sociedad, y sobre todo para el país.

¿Qué otras iniciativas cree que fueron importantes en su gestión?

Importantes fueron todas, algunas son medidas de corto plazo y otras tienen más que ver con la planificación a largo y mediano plazo.

Por ejemplo otro de nuestros objetivos fue, definir un cronograma anual de capacitaciones, eventos y actividades, porque creemos firmemente que un gremio fuerte, y una cámara fuerte debe capacitar y brindar a sus socios la posibilidad de adquirir nuevos conocimientos. La capacitación es una de las áreas fundamentales donde nuestra institución pone el acento, y es un distintivo de nuestra masa social. Por eso es muy importante para nosotros mejorar las propuestas de capacitación. Entre conferencias, talleres, seminarios, que son organizados por el CIU (Instituto de Capacitación Inmobiliaria Uruguayo) o por la CIU junto a otras instituciones que apoyan nuestras actividades, se realizaron un total de 63 eventos (en Montevideo y otros departamentos).

Estaba entre nuestras metas y por suerte hemos podido cumplirla, rediseñar y modernizar nuestros principales órganos de difusión, los cuales consideramos herramientas fundamentales para con los socios y hacia la opinión pública. Ellos son la revista CIUdades y la web de la CIU (www.ciu.org.uy). En cuanto a la revista renovamos la estética, el contenido, y aumentamos la jerarquía periodística, convirtiéndola en una revista de interés, tanto para personas que son del sector, como para las que no son. Para ello contratamos a una empresa especializada, la cual se encarga de la edición, armado, diseño, y la selección de contenido, junto con la Comisión Directiva por supuesto.

En cuanto a la web, se reconstruyó totalmente con una de las mejores empresas de diseño del Uruguay. Es una web de excelente calidad, y sin precedentes para lo que es una página institucional. Es muy interactiva, y cada socio tiene un número de usuario y contraseña para el contenido específico, donde se puede bajar una gran cantidad de contenidos, textos, audio y videos de las conferencias, etc. Además tiene mucho material de información económica, financiera, entrevistas, notas de

prensa, convenios, y toda la información que al socio le pueda interesar o necesitar.

¿Usted cree que ha mejorado entonces la calidad en la manera en que interactúa la CIU con los socios?

Habría que preguntarle a los socios, pero honestamente yo pienso que sí, basado en mi experiencia de muchos años siendo un socio más de la Cámara. Hemos intentado estar mucho más cerca en el día a día, en lo cotidiano de la actividad, no como un lindo slogan de campaña.

Para ello por ejemplo creamos una comisión que se encarga del seguimiento y gestión de la relación con los socios. Esta comisión entrevistó inmobiliarias al azar, se les preguntó qué querían, qué no querían, qué les parecía la CIU, etc., para mejorar la gestión de la Comisión Directiva. También se hicieron reuniones y cenas de camarería zonales, para el mejor relacionamiento con los socios, donde la CIU se nutre de las problemáticas de la zona y de los socios, para así poder tomar las acciones correspondientes.

También creamos una Comisión de Convenios, donde se gestionaron nuevos, y se afianzaron y mejoraron los ya existentes.

Además se creó la Comisión de Reforma de Estatutos, integrada por directivos, cámaras del interior, socios, y asesoría letrada, quienes trabajaron en pos de una reforma que haga justicia a la decisión democrática de la CIU, sea aplicable y esté de acuerdo a las necesidades de la institución. Ese era un gran objetivo, y lo pudimos lograr.

¿Usted cree que esas medidas fueron efectivas, cree que realmente mejoró el posicionamiento de la Cámara frente a la opinión pública y frente al Estado uruguayo?

Entendámonos, la Cámara siempre ha tenido un gran

posicionamiento, y esto viene del trabajo serio y consecuente que se ha hecho a lo largo de los años por todas las Comisiones Directivas que han pasado a lo largo del tiempo.

Lo que sí creo que hemos alcanzado es una mayor interacción con las autoridades del Estado Nacional, por ejemplo; y afianzado la relación con los diferentes entes, empresas y poderes públicos.

Una institución trasciende cuando es tenida en cuenta y forma parte de la vida nacional, cuando forma parte de los debates y cuando forma parte de las soluciones. Por eso hemos trabajado denodadamente para afianzar esos lazos con los poderes públicos, el Estado y las intendencias. Se lograron muchas entrevistas con representantes nacionales, departamentales, con comisiones del Parlamento, con el Poder Ejecutivo, con ministerios, entes autónomos, contaduría, Uruguay XXI, etc.

No solo eso, también hemos trabajado en la proyección internacional. Que fue también otro de nuestros objetivos de campaña, creo que se ha marcado presencia, mediante la asistencia a importantes ferias y congresos. También tenemos el orgullo de decir que quien hoy es el presidente de la CILA (Confederación Inmobiliaria de Latinoamérica), es un ex presidente CIU, actual socio, Wilder Ananikian.

¿Qué pasó con respecto a la Ley de Operador Inmobiliario? ¿Por qué no se aprobó?

El tema es así, nosotros creamos una Comisión del Proyecto de Ley, se redactó un proyecto que después se consensuó con todas las otras gremiales del sector. Si bien pudimos avanzar con la clase política, el Ministerio de Turismo, todas las agremiaciones, y lograr que se entrara el proyecto en la Comisión de Constitución y Código, -que es la que lo eleva a la cámara baja- todavía no pudimos lograr que se trate en el Parlamento, no hemos podido lograr que salga de la Comisión de Constitución y Código.

Si bien contamos con el apoyo del Ministerio de Turismo, en diciembre de 2013 nos enteramos que el Ministerio de Economía no tenía interés en regular la actividad inmobiliaria por ley, excusándose, increíblemente para nosotros, diciendo que no era de interés general. Ese fue el gran trancazo que tuvimos.

Nosotros hemos demostrado a través del estudio de la consultora CIFRA, lo importante que es el sector inmobiliario en la vida económica del país, y así mismo el perjuicio que genera la informalidad. Entonces nos preguntamos, ¿desde cuándo la evasión fiscal y la competencia desleal dejaron de ser un tema de interés general? Sobre todo en este país que se desvela por los estándares de transparencia internacional.

A pesar de todo, lo que realmente me enorgullece de esta situación es la respuesta de todos los compañeros. Nadie está dispuesto a darse por vencido en este tema, y la Cámara va a seguir luchando, más allá de quien esté al mando de la CIU, vamos a dar batalla por esta causa, que es justa.

¿Considera que este es su gran deber?

Yo diría que hemos luchado por esta causa por más de un cuarto de siglo, y lo seguiremos haciendo. Los que piensen que la cámara se va a cansar o nos vamos a dar por vencidos, pueden esperar sentados, porque nosotros vamos a seguir de pie!

Sin duda que el gran desafío es obtener la Ley de Operador Inmobiliario, para lo cual ya estamos trabajando en nuevas estrategias y formas de documentar el interés general de la ley, que dejaremos plasmadas para que quien venga pueda continuarlas y tener un mejor punto de partida.

Si bien lo hemos abordado por todos los lados que nosotros pensamos, descubrimos que el interés general también está por el lado del control de lavado de activos, por eso la Cámara tomó grandes decisio-

nes sobre fin y principio de este año, y contrató al Dr. Leonardo Costa para que nos haga un informe sobre el interés general de la ley que regula la actividad inmobiliaria, haciendo hincapié en el lavado de activos.

¿Cuál sería su mensaje final?

La ley es la gran batalla, pero a su vez, la Cámara hoy tiene tres grandes líneas para crecer: seguir consolidándonos internamente, aumentando el sentimiento de pertenencia; seguir aumentando el posicionamiento en la opinión pública y el sector político; y crecer

en masa social. De hecho a principios de este año, la Cámara decidió cambiar de agencia de publicidad, y vamos a dejar los lineamientos de una nueva campaña apuntando al fortalecimiento de la masa social. Trabajando en estos cuatro puntos se logrará fortalecer a la CIU, y de esa manera poder brindarles a los socios mucha más fuerza y beneficios.

Mi último mensaje es mi más profundo y sentido agradecimiento a toda la familia de la CIU por el honor que me han otorgado en estos años. Muchas gracias.

Vicepresidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguay, Alfredo Blengio:

“La reforma de estatutos fue uno de los logros más importantes”

“Destaco primero la buena integración y buen entendimiento que existió entre los directivos y el consenso en remar todos con el mismo rumbo.

En el plano de logros importantes destaco la aprobación de los nuevos estatutos para lo cual varios directivos y los socios mandatados por asamblea para trabajar en los mismos, asumieron el compromiso y trabajaron incansablemente y a un ritmo semanal para lograr su aprobación dentro del período.

También se continuó a través del ICIU con las jornadas de capacitación y charlas de las más variadas temáticas, apuntando siempre a la capacitación de nuestros socios y a la profesionalización de nuestro gremio.

El gran debe sigue siendo la falta de aprobación de la ley que regule nuestra actividad, a pesar de las interminables reuniones para la elaboración de la misma y múltiples entrevistas con los distintos actores que intervendrán en la promulgación de la misma”

Pro Secretario de la Cámara Inmobiliaria Uruguay, Luis Silveira:

“Se logró armonizar el trabajo”

“El periodo ha sido de una agradable carga, particularmente integro la CD, así como la Comisión del Proyecto de Ley y la Comisión de Reglamento.

Se logró armonizar el trabajo en cada uno de los ítems, fueron largas horas dedicadas al Reglamento, el cual fue aprobado. En cuanto al Proyecto de Ley, está en la memoria las innumerables reuniones mantenidas con todos los sectores políticos. No se logró en este período que fuera aprobada.

Por supuesto que quedaron cosas pendientes. Para empezar, lo más importante para nuestro gremio es la aprobación de la Ley del Operador Inmobiliario.

Creo que después de la fundación de CIU, es el acto más importante que está en el debe.

Tenemos muchos más pero será resorte de la nueva CD llevarlos a cabo.”

Integrante de la Comisión Fiscal y presidente de la Cámara Inmobiliaria de Maldonado, Francisco Bistiancic:

“Destaco el grupo de trabajo”

“Se destaca la integración del grupo conformada por todos los representantes nacionales de las cámaras del interior conjuntamente con los asociados de Montevideo. Un grupo que puede representar a todos los inmobiliarios del país, de trabajo, que consiguió el apoyo de todas las agremiaciones con fines comunes, para tratar de que se apruebe la tan esperada ley de intermediación inmobiliaria. En el debe quedan muchas cosas. Una de ellas es la aprobación de dicha ley. Las otras, un montón de cosas que benefician al sector, y ayuden a la familia inmobiliaria, como por ejemplo que los gobernantes reconozcan la importancia que tienen las inmobiliarias en el desarrollo del país y lo que pierde este, con el informalismo reinante. Esto y otras muchas cosas más, acompañadas por un sector profesionalizado serían metas cercanas, que se anhelan alcanzar”

Integrante de la Comisión Ley de la Actividad Inmobiliaria, Marcelo Nieto:

“Se iniciaron cambios importantes desde las bases de la CIU”

“En parte puedo tener una visión objetiva ya que me integré a la Comisión Directiva como suplente y ya se habían iniciado y concretado muchos logros.

Destaco: el trabajo de integración que se realizó con la masa social, haber logrado un proyecto de Ley para la actividad que cuenta con el 100% de las asambleas donde se consultó; y el apoyo al mismo por la casi totalidad de las gremiales (todas menos una), haber logrado un nuevo estatuto con la colaboración de todas las partes que en algún momento estuvieron di-

vidiendo las opiniones dentro de la CIU; siendo éste más participativo e integrador. También destaco haber ganado espacios como referentes de la actividad a nivel público y oficial.

Creo que se iniciaron cambios importantes desde las bases de la CIU, revisando desde el funcionamiento de la oficina administrativa, colaboradores permanentes, contratando profesionales destacados en temas específicos y sustituyendo otros. Prácticamente todo lo enumerado anteriormente está en etapa de gestión, por lo que entiendo que hay que dar un último empujón a algunos de ellos para concretar las aspiraciones que los motivaron.

Sin duda el principal tema a mi criterio es obtener la sanción del proyecto de ley, pero hay otros temas que considero también muy importantes como lograr una mayor militancia gremial de los asociados, el aumento de la masa social, continuar con la profesionalización, reestructurar el ICIU y concretar un par de ideas que pueden ser muy importantes para el futuro de la CIU, que están en etapas previas de evaluación y desarrollo en la actual directiva.

Por consiguiente creo que sería de mucho valor la continuidad de la cabeza actual de la directiva para que dichos proyectos se conviertan en realidades”

Dra. Mónica Xavier
Presidenta del Frente Amplio

9 AÑOS DE AVANCES

“El sueldo base del policía será 30 mil pesos en 2015.”

El pasado 1° de marzo cumplimos 9 años de gobierno frenteamplista a nivel nacional. Son 9 años de transformaciones, de concreción de sueños, de desarrollo humano. Hoy vivimos en un Uruguay diferente, de eso no hay dudas.

Son tantos los logros, que todas las columnas del año se podrían referir a ellos. No hay área en la que no hayamos avanzado, como dicen las Redes Frenteamplistas, no son milagros, son 1000 logros.

Vivimos en el país más democrático del continente según todos los rankings internacionales. Estamos en los primeros lugares de libertad de expresión, respeto de derechos y seguimos mejorando la igualdad. Tenemos leyes de matrimonio igualitario, identidad de género, reproducción asistida, regulación de la marihuana y de interrupción voluntaria del embarazo. Tal vez en la agenda de derechos es donde más nítidamente se muestre la diferencia de proyectos, porque sólo con un gobierno del Frente Amplio es posible.

Así como no fueron extraterrestres los que fundieron al país, sino la derecha que gobernó con mayorías parlamentarias basadas en “acuerdos”, no es milagro que con la izquierda en el gobierno la pobreza y la indigencia se hayan reducido drásticamente, pasando de un 40 % a 12 % de pobreza y que la indigencia ya haya bajado del 4,7% al 0,5%, nivel de erradicación según la CEPAL.

Son logros de la izquierda los niveles históricos de empleo y que el desempleo ronde el 6 %. Es el Frente Amplio quien instauró los Consejos de Salarios y gracias a ello el salario real desde 2005 ha crecido más del 40 %, lo que lleva de la mano el crecimiento de jubilaciones y pensiones.

Hemos avanzado en derechos laborales para sectores históricamente postergados como el rural y el doméstico. Aprobamos una nueva licencia parental extendiendo de 12 a 14 semanas la licencia de la madre y progresivamente incorporando al padre, favoreciendo así la corresponsabilidad en el hogar.

Y es un logro que desde 2009 son más los uruguayos que vuelven de los que se van, pero al mismo tiempo cada vez viajan más uruguayos, pero a diferencia del pasado, ahora lo hacen por turismo.

Son logros, no milagros que el presupuesto de la educación haya tenido un aumento histórico pasando del miserable 2,4 % que otorgaba la derecha al 4,7 % que se obtiene con la izquierda. Basta ver que antes una maestra que comenzaba a trabajar ganaba 6 mil y hoy gana 18 mil pesos, y por supuesto, como aún creemos que es bajo, seguirá aumentando.

En 2015 habrá 300 escuelas de tiempo extendido y completo, 100 nuevos Centros CAIF, tenemos boleto gratuito para todos los estudiantes, hay educación física en todas las escuelas. Se universaliza la educación de 4 y 5 años y crece la matrícula en Secundaria. El Plan Ceibal posibilita estudiar inglés y que nuestros niños y jóvenes se destaquen a nivel mundial en inno-



vación y creación, una revolución de la que veremos sus mejores frutos cuando las ceibalitas y ceibalitos ingresen al mundo del trabajo.

Inauguramos más de 120 Centros MEC en todo el interior del país, donde hemos alfabetizado digitalmente más de 42.000 adultos y desarrollamos actividades culturales, educativas y científicas en poblaciones de menos de 5 mil habitantes, ahora la Cultura es patrimonio nacional y no sólo de la capital, como sucedía hasta 2005.

En cultura hemos multiplicado el presupuesto y creado varios programas y mecanismos de apoyo como ser: Fondo Concursable, Incentivo Cultural, Infraestructura culturales en el interior, fondo de estímulo a la Formación y Creación Artística; becas Zavala Muniz y Victor Haedo.

La Ley 18.384 amplía la protección en derechos laborales y de seguridad social para los artistas.

Tenemos una estrategia por la vida y la convivencia y por ello avanzamos en construcción de espacios sociales como la Plaza Casavalle y hemos aprobado una serie de leyes para afrontar el tema seguridad. Los salarios de los policías aumentaron y en 2015 el salario base llegará a 30 mil pesos.

Tenemos un Instituto Nacional de Rehabilitación trabajando seriamente en las cárceles, sitios olvidados y mal contruidos que no solucionaban la problemática. Nunca hubo tantos presos en la historia del país como hoy y al mismo tiempo estamos trabajando para eliminar el hacinamiento carcelario junto con innumerables planes de estudio y trabajo con las personas privadas de libertad.

Con el nuevo sistema de Responsabilidad Penal Adolescente, cientos de jóvenes están participando de planes socioeducativos y estamos demostrando cuál es el camino para atender a los jóvenes que cometen delitos.

Tenemos un plan de recuperación de plazas de deportes, de mejoramiento de las piscinas públicas y con el programa Gol al Futuro estamos brindando apoyo a los clubes deportivos con ropa y materiales deportivos, asistencia odontológica, psicológica y médica, apoyo en tareas educativas, en meriendas para luego de los entrenamientos.

Estamos construyendo miles de viviendas con la nueva ley de vivienda de interés social, hemos recuperado el Banco Hipotecario que habían fundido, desarrollamos el Plan Juntos y con la nueva Agencia de Vivienda estamos recuperando edificios y viviendas abandonadas.

En salud con el nuevo sistema hemos ampliado la cobertura a miles de uruguayos. Las mutualistas ya no se funden y los trabajadores ahora tienen cubierta su asistencia y la de su familia. Hemos avanzado en la atención a embarazadas, niños, jubilados con rebaja de tickets, planes como días libres para papanicolau y otros estudios.

Para finalizar quisiera hablar de energía. Los seres humanos sin energía no podemos vivir, lo mismo sucede con los países. Este es un punto interesante para

comparar, plantear un paralelismo entre el antes de la derecha y el ahora del Frente Amplio.

¿Recuerdan los apagones programados en los años 90 o la crisis energética que tuvimos que enfrentar al asumir el gobierno? En aquellos años, la falta de planificación, de estrategia, la falta de inversión pública fue la constante. Pues hoy, la energía en el país ha cambiado.

En un contexto de crecimiento económico y social, con una demanda de energía que aumenta constantemente, ya no tenemos los problemas del pasado.

Hoy tenemos nuevas plantas de biocombustibles, cientos de molinos de viento en todo el país, paneles solares, estamos trabajando en la interconexión energética Uruguay – Brasil y en la terminal de regasificación. Hoy existe una

estrategia, una diversificación de la matriz energética y caminamos hacia la soberanía energética.

Aquí he mencionado sólo algunos logros que evidencian el avance de un país que crece y distribuye como nunca antes en su historia.

Aquí está la base para el tercer gobierno del Frente Amplio, donde sumaremos nuevos desafíos para seguir mejorando la calidad de vida de todas las uruguayas y uruguayos.

Vamos a seguir construyendo un Uruguay donde exclusión, pobreza, desempleo, recesión, sean sólo tristes recuerdos del pasado; y la pública felicidad con la que soñó nuestro Padre Artigas, una realidad.

“Así como no fueron extraterrestres quienes fundieron el país, no es un milagro haber pasado del 40% al 12% de la pobreza”

“INTENTAMOS ELABORAR UNA GUÍA PARA EL OPERADOR INMOBILIARIO EN CUANTO A LAS RESPONSABILIDADES CONTRA EL LAVADO DE DINERO”

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya organizó la conferencia “Hacia un código de buenas prácticas: responsabilidad de las inmobiliarias frente a la Ley de Lavado de dinero”, en la cual el Dr. Leonardo Costa orientó a los inmobiliarios sobre qué hacer en estos casos.



Dr. Leonardo Costa

“La Cámara y la actual directiva han encarado estos temas de la prevención de lavado de dinero con mucha seriedad y compromiso, y hemos venido trabajando en conjunto para tratar de elaborar un manual de mejores prácticas, que sea un respaldo para el operador inmobiliario en cuanto a las responsabilidades que tiene frente a las previsiones de lavado de dinero, y también una guía que sirva a las autoridades para saber cuál es la verdadera actividad que hace el operador o la inmobiliaria en general”, expresó Leonardo Costa, y agregó “creo que hay mucho mito en todo esto, si bien es cierto que ha habido negocios inmobiliarios detrás de muchos casos de lavado, la realidad

es que el rol que puede tener la inmobiliaria a pesar de que la ley la pone en el mismo pie de igualdad que cualquier otro obligado, no necesariamente es el mismo. Lo que estamos tratando justamente es fijar qué puedo hacer cuando estoy del lado del comprador, o del vendedor; o hasta cuánto puedo llegar si el dinero no pasa por mí, por un banco, o por un escribano.”

En tanto, el presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, Gabriel Conde, dijo que “es una de las tantas conferencias que hace la Cámara para capacitar, instruir a los socios para que se nutran de información, y de las reglas jurídicas que tenemos que cumplir como operadores inmobiliarios.”





MERCADO INMOBILIARIO EN LOS PAÍSES BAJOS



José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

Holanda es uno de los mercados inmobiliarios más sofisticados de Europa. Varias empresas inmobiliarias holandesas -entre ellas, ING Real Estate Management, AM y BAM- se encuentran entre los actores más importantes de la actual integración de los mercados europeos. Holanda tiene cerca de siete millones de hogares con una media de 2,4 residentes, todos ellos con un techo bajo el que cobijarse. El mercado de la

vivienda familiar en Holanda ha estado en auge durante muchos años, hasta que los bancos no pudieron soportar el peso de las hipotecas concedidas.

Ámsterdam es la única ciudad donde los precios han caído, mientras que en Utrecht y La Haya han superado a los del mercado. Las perspectivas de futuro son halagüeñas gracias a diversos factores: tipos de interés bajos; reducida edificación de nuevas casas debido a la falta de suelo y un retraso en la obtención de los permisos, y el deseo de muchos holandeses de mudarse a una casa más grande.

El país cuenta con una larga tradición de vivienda social, subvencionada mediante dos sistemas. El primero lo constituyen las cooperativas de vivienda social, que promueven viviendas nuevas para los demandantes con menor poder adquisitivo del mercado de alquiler.



Por el segundo sistema, individuos y familias pueden optar a una subvención directa para reducir la carga del alquiler que pagan.

Los fondos de inversión alemanes suman el 90% de la inversión foránea y los inversores institucionales representan, en general, a fondos de pensiones. Entre los fondos inmobiliarios más importantes se encuentran Corio, VasNed Offices/Industrial y Nieuwe Steen Investments (NSI).

Al igual que en España, durante muchos años los bancos concedieron hipotecas en Holanda. Quien hace años comprara un piso cuyo costo ascendía a 430.000 euros, el banco le ofrecía generosamente un préstamo de hasta 500.000 euros, suficiente para reformas, gastos de escribano y comunidad.

Cuando los precios comenzaron a caer, los propietarios esperaban que con la reventa de la vivienda, pudieran obtener suficiente dinero para devolver el préstamo e incluso sacar un beneficio. Lamentablemente Holanda no ha sido la excepción dentro de Europa y se ha visto tan golpeada como España.

Los bancos en Holanda también han inyectado miles de millones en el sector inmobiliario desde la década

de 1990, sin garantizar que los prestatarios tenían garantías suficientes.

Los potenciales compradores fácilmente podían encontrarse con bancos que financiaran más del 100% del precio de una propiedad. Y muchos se endeudaron gracias, en buena parte, a que el Estado holandés permitía desgravaciones fiscales de hasta el 52% sobre los intereses hipotecarios abonados.

Además, muchas hipotecas estaban libres de amortización. Hace más de cuatro años, la autoridad holandesa de los Mercados Financieros (AFM) ya expresó su “gran preocupación” por la facilidad con que los bancos concedieron hipotecas en Holanda, gran parte de las cuales está libre de amortizaciones obligatorias.

Esta clase de hipotecas permiten al cliente pagar una renta mensual al banco, pero no tiene obligación de devolver periódicamente el capital prestado, siendo el propio inmueble el aval principal para la hipoteca.

En el caso de que la renta no pueda ser pagada, el cliente debe vender su casa, pero se verá endeudado si el valor de la misma ha descendido respecto a cuando la compró.

Noticia del sector

BAJÓ LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA EN ARGENTINA

Sigue cayendo el precio de los departamentos en Buenos Aires.

Esta constante sucede desde los últimos trimestres en la capital argentina. Palermo y Belgrano son los dos barrios con mayor retracción.

En cambio el valor promedio de los terrenos se mantuvo en términos estables con relación al año pasado, ya que solo se redujo en un 0,97%. Según informaciones oficiales, la incidencia media sigue por sobre los 500 dólares. Belgrano, Barrio Norte y Palermo continúan siendo los barrios con tierra más cara. Allí ronda los 1.000 dólares el metro cuadrado. En la otra punta,

Mataderos, Villa Soldati y La Boca son los barrios con terrenos más baratos.

Por último siguen a la baja las compraventas de inmuebles. En enero cayeron un 0,8% con relación al mismo mes del año pasado. Es más, ese mes está cerca del piso histórico y solo es mejor que enero del 2002. Las cifras del Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires ponen en evidencia que lejos de recuperarse la actividad inmobiliaria, empeoró.



CHEVROLET
CORSA

\$2600
FIN DE SEMANA

Incluye Km libre



CHEVROLET
SPARK

\$2850
FIN DE SEMANA

Incluye Km libre



CHEVROLET
AVEO

\$3500
FIN DE SEMANA

Incluye Km libre

PRADO
RENTACAR

2203 2463
www.pradorentacar.com.uy

MILAGROS COTIDIANOS

Hemos hablado antes, de la importancia de manejar los detalles a la hora de prestar un servicio y hacerlo con un alto nivel de calidad. Técnicamente hablando, nos referimos al cuidado de los MOMENTOS DE LA VERDAD. Como este es un aspecto no muy cuidado de nuestras empresas, decidí hacer un resumen basado en algunos momentos de la verdad que viví durante la temporada, para tratar de aprovechar la experiencia y compartirla con ustedes, quienes (supongo) habrán vivido el verano, pretendiendo pasar buenos momentos, compartiendo asados, practicando su deporte preferido, saliendo a degustar platos y bebidas con amigos, disfrutando la lectura y la charla simple.



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.

Elegí para el relato tres experiencias que resultaron ser verdaderos Milagros Cotidianos.

La primera tiene que ver con una salida nocturna; una cena con amigos en el Restaurante Puerto Aroma, un lugar del que mucho había oído hablar, pero recién este verano tuve el placer de conocer. El lugar es realmente lo que su nombre indica, un puerto de aromas, lo cual, para los desarrollados olfatos femeninos (que abren y huelen todos los frascos de los supermercados, farmacias, perfumerías, etc.) es un verdadero deleite.

El estímulo olfativo explotado a su máxima expresión en el ambiente y en los platos es un diferencial importante, que cumple la promesa de la marca. Si a esto le sumamos una comida deliciosa y en porciones muy adecuadas, estaríamos casi en el paraíso, pero hay que adicionarle la atención con marcado acento francés y la intimidad del ambiente para completar el cuadro. Ahora bien, al recomendar el lugar a algunos clientes y amigos, me encuentro siempre con el mismo comentario: “siempre me parece que no hay nadie” “parece que está cerrado” “¿abre entre semana? Nunca veo un solo auto”.

Yo mismo demoré varios años en pisar este lugar por primera vez y develar el misterio de su verdadera existencia. No es un espejismo. Puerto Aroma existe, se

come bien y se pasa genial, solo que su apariencia de desolación se debe principalmente a la ubicación del estacionamiento, que está en la parte posterior de la casa, sin visibilidad desde la ruta (a esta altura aclaro que el restaurante está en la ruta Interbalnearia, a la altura de Guazuvirá). Colocar el estacionamiento allí genera ventajas de intimidad para los comensales, pero provoca una sensación de No estar abierto.

Síntesis: un lugar con algunas dificultades de captación de clientes, pero con una gran fortaleza en la retención y estímulo de la frecuencia de consumo de los mismos. Diríamos que este es un milagro oculto, pero cierto.

El segundo caso, refiere a la simple experiencia de comprar leña para hacer un asado, experiencia que descarto como bastante común a todos los uruguayos. Imaginen ustedes una leñera que presente las siguientes características:

- Amplia entrada de vehículos, en bajada desde el depósito, para la cómoda carga de leña en autos y camionetas.
- Catálogo de maderas, al estilo muestrario/góndola, para que el consumidor pueda identificar rápidamente qué es lo que está llevando.
- Depósitos a la vista, cuyas paredes están construidas con la misma madera que uno pretende comprar con un mini depósito para cada tipo de madera.
- Carteles de precio a la entrada de cada depósito, fuera del cual hay atados (de la misma leña obviamente) para esas compras rápidas de último momento.
- Carros especialmente diseñados para cargar y

descargar, que actúan a su vez como depósitos portátiles como para tener al lado de la estufa leña o en la barbacoa. Digo esto porque los carros de carga... también se venden.

- Súmele a esto un precio justo y la atención de los dueños, conocedores de su oficio y gentiles al punto justo.

Ese lugar, mis queridos amigos, existe y constituye otro de los Milagros Cotidianos del verano, se encuentra en La Floresta, sobre la calle Argentina, a mitad de camino entre la playa y la rotonda principal de entrada al balneario. Punto negativo para el local, no se hace conocer lo suficiente y alguna gente, con algunos años de veraneo en el balneario, la desconoce totalmente.

Síntesis: La mezcla perfecta para un servicio casi oculto, que necesita masificar su nivel de conocimiento en el mercado.

La tercera experiencia, tiene que ver con algunos eventos familiares y empresariales a los que asistí durante el verano y refiere al servicio que ofrecen un grupo de exquisitas personas, que se dedican al cuidado de los niños pequeños durante los eventos sociales, liberando a sus padres para que puedan disfrutar, pero compartiendo junto a sus hijos.

El servicio, que no es tan novedoso, pero aún no está masificado, tiene una relación precio/prestación muy adecuada, una calidez y calidad en la atención infantil que es admirable y una propuesta logística impecable (el espacio se arma y desarma 5 minutos antes y 5 minutos después de terminado el servicio, sin prisa pero sin pausa y generando un mini ambiente maravilloso).

El punto no tan positivo es la marca: Nanny Wedding.

Cuando propuse contratar el servicio en una fiesta empresarial, el director se preguntaba si el servicio se

prestaba para empresas también, porque entendía que solo era para bodas. Puedo dar fe que en casamientos y fiestas empresariales, nocturnas y diurnas, con niños que se conocen o desconocen entre sí, la propuesta es fantástica y la ejecución es perfecta. Un milagro... para padres e hijos.

Síntesis: Los nombres descriptivos tienen muchas ventajas, pero tienen el potencial de atarnos a un concepto y segmentar nuestra demanda. Es un milagro que se limita a sí mismo.

Resumen: Elige bien tu marca, en buena parte puede determinar el mercado que se acerque a ti. Comunica tu marca y tu propuesta, no esperes que la gente te conozca solo porque "estás abierto". Busca el diferencial hasta en el más insignificante detalle (vender lo que no se vende, presentarlo como nadie lo presenta, nombrarlo de una manera distinta, etc., etc.). Aprovecha los sentidos. Cumple lo que prometes y sonríe... te estamos grabando (en la memoria que nos hará -o no- volver a comprarte).

¿Quieres aprender más?

MOMENTOS DE LA VERDAD (Google).

Lic. Diego Borges
dborges@delabahia.com.uy

TU CASA AQUI

tucasa aqui.com.uy

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

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



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



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



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

Dr. Pedro Bordaberry, Senador
Vamos Uruguay, Partido Colorado

LA CIGARRA Y LA HORMIGA

“Hay que dejar de despilfarrar”

El estado de la red vial de nuestro país es hoy motivo de preocupación. No es otra cosa que las carreteras y caminos. Algo así como las venas por las que fluye la producción, el trabajo de los uruguayos.

De acuerdo con el informe de nuestro equipo técnico necesitamos, sólo para mantener la red vial, 353 millones de dólares por año. Ello tan sólo para mantenimiento y reinversión. Lamentablemente, durante los últimos nueve años hemos invertido menos de la tercera parte. En el 2006, 90 millones, en el 2007,

97 millones, en el 2010, 118 millones y en el 2012, 126 millones de dólares.

Por sólo tomar unos años.

Por otro lado la inversión vial se concentró entre el 2005 y el 2009 en la zona metropolitana, y se redujo del 2010 en adelante. Esta falta de inversión suficiente y concentración en la zona metropolitana terminó de consumir la vida remanente de muchas rutas y caminos del país. Al año 2012 el 50% de la Red Nacional se encontraba en condiciones malas o regulares. Hoy la situación es peor.



En algún momento se dijo que el asunto se iba a solucionar con las Alianzas Público Privadas a partir de los peajes. Esto no es posible puesto que por peajes se recaudan 57 millones de dólares por año. Si se le restan los 20 millones que cuesta la recaudación se puede concluir que con 37 millones de dólares para una inversión que necesita un mínimo de diez veces más es nada lo que se puede hacer.

Quizás ahí este el motivo por el que el Ministerio de Transporte y Obras Públicas no pudo concretar ni una sola APP en estos años.

El estudio de nuestro equipo nos indica que el sector de transporte y productivo gasta cerca de 225 millones de dólares de más por culpa de la precaria situación de nuestra red vial. Cifra que año a año aumenta puesto que el deterioro también lo hace.

Para encarar con eficiencia el requerimiento de inversión y recuperación del patrimonio vial del Uruguay es necesario contar con los recursos derivados de peajes, sí, pero también constituir un fideicomiso asignándole recursos provenientes de los impuestos a los combustibles, como el IMESI u otro.

El Estado recauda casi 300 millones de dólares por el IVA al gasoil, por el IMESI al gasoil más de 400 millo-

nes y por peajes 57. También hay que reconstruir los equipos técnicos del Ministerio de Obras Públicas. En estrategia y dirección donde trabajaban 70 ingenieros en el 2004 hoy lo hace uno.

El resultado de esta falta de inversión y mantenimiento explica lo que se ve cuando uno recorre el país. Rutas que antes estaban en perfecto estado y ahora exhiben peligrosos “huellones”, caminos deteriorados y peligroso estado general. Hay que cambiar también las prioridades presupuestales.

Hasta no hace mucho, los entes del estado aportaban a rentas generales cifras importantes. Era lógico que lo hicieran puesto que los dueños de ellos, sus accionistas, somos todos los uruguayos. Pero ahora se concentran en construir estadios o “arenas”, multiplican su pasivo a partir de inversiones no rentables o destinan sus ganancias a proyectos no viables en el Fondes.

A eso se le agregó costosas e innecesarias campañas publicitarias donde entes monopólicos nos cuentan que cumplen cien años o nos hablan de lo que el país quiere en lugar de darnos los recursos para crecer.

Esa fiesta de mala gestión se pagó en falta de inversión en la red vial. Como dije más arriba, las carreteras

y caminos son las venas por las que fluye la producción y el trabajo del Uruguay. Como venas que son, si se deterioran o “tapan” corremos el riesgo de una parálisis y se afectará nuestro crecimiento.

Lo hecho, o mejor dicho, lo no hecho durante estos años recuerda la Fábula de la Cigarra y la Hormiga de La Fontaine. Esa cigarra que se pasó holgazaneando

durante el verano y que al final del mismo recurre a la hormiga trabajadora para que la ayude en el invierno.

Durante nueve años nos hemos consumido el trabajo y la inversión de muchos años en el Uruguay. Inverti-

mos en el mantenimiento de la red vial la tercera parte de lo que había que invertir. Como la cigarra el Frente Amplio no trabajó en el mantenimiento de la red vial pese a tener muchos recursos para hacerlo. Ahora que se termina el verano, también como ella pretende

recurrir, una vez más, a los que trabajan para atender el fruto de su ineficiencia.

El camino no es ese. El camino es la eficiencia, terminar con

el despilfarro y destinar los recursos suficientes para encarar la reconstrucción de nuestra red vial. De no hacerlo estaremos condicionando el crecimiento económico futuro y el trabajo de los orientales.

“Costosas campañas publicitarias donde entes monopólicos nos cuentan que cumplen cien años... Esa fiesta de mala gestión se pagó en falta de inversión en la red vial”

SEMINARIO SOBRE ARRENDAMIENTOS URBANOS

Dr. Alberto Puppo

Con un muy buen marco de asistentes, tal como nos tiene acostumbrados, año tras año, el Dr. Alberto Puppo dictó este seminario los días 20 y 21 de marzo, con gran elocuencia, profundidad y amenidad, a la vez.

Fueron dos mañanas de 4 horas, cambiando así la modalidad del dictado de seminarios, ya que hemos pensado (conjuntamente con el docente) que un tema tan complejo y que exige una gran concentración, es mejor dictarlo en las primeras horas de la jornada, antes de que el habitual stress haga su mella en los colegas inmobiliarios.



Dada el gran interés que despierta la materia, los participantes en este seminario, lo transformaron rápidamente en un taller práctico, con nutrida interacción entre docente y asistentes. En efecto, lo fermental de la buena docencia radica en poder satisfacer las demandas, preguntas y aclarar las dudas de nuestros socios. Tanto es así que no se pudo abarcar toda la temática planificada, razón por la cual, estimamos que antes del comienzo del Mundial de fútbol de Brasil, podamos continuarlo, PARA LOS MISMOS ASISTENTES, para así abarcar acabadamente esta amplia temática. En esa oportunidad, se analizarán los diversos tipos de Contratos de Arrendamiento, por lo que insu- mirá una tarde entera (6 horas).

En las próximas semanas habrá novedades, al respecto, pero, obviamente, sólo podrán asistir aquellos afortunados que cursaron en marzo la primera parte.

Cuando esta revista esté en imprenta, el sábado 3 de mayo, el Dr. Puppo estará dictando, otro seminario similar en la ciudad de COLONIA, con duración de una jornada entera (8 horas), en el marco de los llamados “Seminarios ITINERANTES del I.C.I.U.”, para acercar la capacitación a los socios del Interior que integran las Entidades Asociadas a la C.I.U. A dicho evento, sabemos que asistirán también socios y funcionarios inmobiliarios de los departamentos vecinos: San José, Soriano, Paysandú y Salto, por lo menos.

Es un ejemplo a seguir por los asociados del interior: organizaremos a su pedido y a su medida, eventos de capacitación con los temas más preferidos, tal como ha sucedido en ocasiones similares. Corresponde recordar que venimos haciendo los “Itinerantes” desde el año 2004, en diversos departamentos.

Upostal
Uruguay más cerca

upostal.com.uy

LA MARCA COMERCIAL: UN VALIOSO ACTIVO A PROTEGER

En muchas ocasiones, la marca comercial constituye un activo intangible de gran relevancia para las empresas, razón por la cual merece ser protegida adecuadamente. Para las inmobiliarias, así como también para prestadores de otro tipo de servicios, la marca es, sin dudas, uno de los principales activos empresariales. Ahora bien, ¿cómo podemos proteger nuestras marcas?

Dr. Leandro Mestre
MFL Abogados
lmestre@mfl.com.uy



Si bien en Uruguay el registro de las marcas no es obligatorio, la ley reconoce como titulares de una determinada marca a quienes han solicitado el registro correspondiente. La inscripción otorga al titular el derecho exclusivo sobre la marca, y a la vez impide que terceros ofrezcan productos o servicios con ese signo distintivo o utilizando uno similar que pueda crear confusión a los usuarios finales.

Algunas nociones a tener en cuenta:

¿Cuándo se dimensiona el valor de la marca como activo?

En distintas instancias de la vida empresarial, la marca puede constituir un bien o valor intangible pero de significativo valor económico. Ello queda en evidencia a través de distintas situaciones, que van desde la posibilidad legal de ceder su uso a terceros a cambio de un precio hasta la posibilidad de que la marca –como un bien de naturaleza mueble– pueda ser embargada y ejecutada coactivamente por los acreedores. No debemos olvidar la importancia económica de la marca cuando se realiza su valuación en los procesos de due diligence, cada vez más habituales en los procesos de fusiones y adquisiciones de empresas (conocidos habitualmente por su acrónimo en inglés M&A).

¿Puedo inscribir mi marca? ¿Qué debo hacer previamente?

Lo más aconsejable es que, previo a la inscripción de la marca, se realice una búsqueda de antecedentes en la Dirección Nacional de Propiedad Industrial (DNPI), que es el organismo competente para conceder el registro de una marca, a los efectos de corroborar que la marca que se pretende inscribir aún no haya sido inscripta y poder así descartar posibles oposiciones en el futuro con signos similares.

De esta forma, antes de inscribir la marca resulta fundamental realizar un “estudio de factibilidad” por parte de profesionales idóneos para determinar las fortalezas y debilidades de la marca de que se trate a los efectos de evitar oposiciones de terceros o que la misma sea rechazada por la propia Administración.

Luego, con los resultados que arrojan la búsqueda de antecedentes y el estudio de factibilidad se podrá determinar la forma más idónea, la mejor forma de protección frente a terceros y la capitalización de la marca como un activo puesto en valor de la compañía.

¿Cómo inscribo mi marca? ¿Cuál es el plazo de protección?

En primer lugar, las marcas podrán inscribirse de forma simplemente denominativa, lo cual conlleva la protección exclusivamente del nombre, o mixta, lo que implica la protección de la frase o nombre y además el logo de la empresa.

Es aconsejable que la marca se inscriba en todas aquellas clases que tengan relación con la actividad comercial o industrial que desarrolle la empresa, o eventualmente, que la empresa proyecte desarrollar en el futuro. Según la clasificación internacional que se utiliza en la materia (clasificación de Niza) existen 45 clases, 34 de productos y 11 de servicios.

Una vez ingresada la solicitud de inscripción se obtiene la prioridad respecto de la marca y luego de concedida la misma se obtiene protección por el plazo de 10 años, pudiendo ser renovable periódicamente.

¿Hay necesidad de “vigilar” la marca de la agresión de terceros?, ¿Qué garantías legales existen?

Partiendo de la premisa de que un signo distintivo puede ser el principal activo de la empresa, o un activo de significativo valor económico, es imperioso vigilar que no se presenten marcas que puedan resultar similares, que conlleven la potencialidad de confundir al consumidor o de distorsionar la competencia en el mercado. En este sentido, resulta conveniente realizar una política preventiva y proactiva de revisión exhaustiva de las marcas que pretenden periódicamente ingresar al mercado, para evitar posibles similitudes o coincidencias.

Por último, en el caso de que se presente una marca que presente signos distintivos similares a la marca de la que una empresa es titular, existen mecanismos jurídicos (administrativos y judiciales) o bien para oponerse al registro de una determinada marca, o bien para lograr el cese en el uso de la misma.



CONFERENCIA CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

“SOMOS UN PAÍS CARO Y MUY POCO COMPETITIVO”

Dr. Ignacio de Posadas



En el marco de la conferencia “Cambió el viento; la economía y el mercado inmobiliario con viento de proa”, organizada por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, el especialista Ignacio de Posadas expresó: “Como estaba visto, la situación tarde o temprano iba a entrar en dificultades, tanto por razones internas como externas.” Y agregó: “El mundo cambió, y en algunas cosas, no muy favorablemente para nosotros. Ya no entran tantos capitales, hay compradores de productos nuestros que no están en una posición tan robusta, el barrio está complicado, -no solo Argentina, Brasil también-. Y para variar, nosotros también internamente hemos contribuido.”

De Posadas completó su idea agregando que “el gobierno ha gastado en exceso, las regulaciones laborales son muy rígidas, los Consejos de Salarios que van subiendo y subiendo, por lo cual nos hemos convertido otra vez en un país muy caro, y muy poco competitivo.”

Consultado sobre cómo se revertiría esta situación, el doctor fue muy claro: “En año electoral no se toman medidas fuertes para revertir esto, a lo sumo se tomarán otras como congelar el precio de la lechuga. Por lo cual el año que viene va a haber un ajuste; el ministro de Economía dice que no, pero va a haber porque no hay más remedio. Por ejemplo: no van a parar la escalada tan fuerte de salarios que ha habido, ni van a reducir el gasto público... Sume y siga.”

Según de Posadas, **“no habrá ninguna catástrofe en el sector inmobiliario.”** En cuanto a dicho sector, dijo que “cambió el ciclo, está en una situación mucho más tirante. Igual no creo que vaya a haber ninguna catástrofe, pero sí, la situación es de mucha más tirantez, el mercado está mucho más pesado y los márgenes son mucho más finitos, por lo que hay que ser mucho más cuidadoso y más imaginativo.”

Dr. Jorge Larrañaga, Senador
Alianza Nacional, Partido Nacional

ESTAMOS PRONTOS

Estamos listos para gobernar. Listos para asumir la conducción y darle orientación nacional al Uruguay.

Los últimos tiempos -y las últimas acciones- han marcado que el gobierno está desorientado. La fuerza política que gobierna está rehén de compromisos con la dirigencia sindical. Las punciones corporativas orientan las acciones del Frente Amplio.

El más reciente acontecimiento es la aprobación de una ley -cuya finalidad es loable- que arremete contra principios constitucionales

como la de la responsabilidad penal del empleador, por incontrovertible presión sindical.

El Frente Amplio ha permitido la sustitución en determinadas ocasiones, de la democracia representativa por una democracia corporativa, que maneja criterios y finalidades sectoriales y ahoga el interés general garantizado por la plural representación que surge de las urnas.



Las mayorías parlamentarias han sido usadas abusivamente para refrendar criterios que vienen “de fuera” del Parlamento.

Se ha reducido al parlamento a una especie de escribanía de Estado, que refrenda las decisiones -con suerte- de la Mesa Política, o del PIT CNT. El ejemplo más reciente -pero no el único- es esta ley que fue votada contra las advertencias del presidente de la República, el vicepresidente, y el candidato oficial del Frente. Esa prueba de claudicación evidencia que el gobierno renunció a hacer respetar los límites republicanos.

“El gobierno renunció a hacer respetar los límites republicanos”

Las máximas figuras del Frente no harán nada distinto a lo que ya han hecho. No sé sino quieren, lo que han mostrado, es que no pueden. El Frente no va a cambiar. No puede ofrecer nada diferente a lo que ha hecho. Solo puede venir una versión más exacerbada y más comprometida con las ligazones corporativas.

Nosotros estamos listos para asegurar que la representatividad política, el interés nacional, defina nuevamente los límites de la República. Queremos gobernar para cambiar positivamente las cosas.

Se ha permitido incluso, que los avances sobre el sentido republicano hayan provocado que la educación pública uruguaya permanezca mal, con trabas de naturaleza corporativa que impiden los cambios, como han reconocido el presidente y el vice. Nada menos. Pero nada cambiará si no cambia el gobierno y se asume que hay roles distintos entre el sindicalismo y el gobierno.

No pedimos que cambie el PIT CNT. Respetamos su rol. Lo que debe cambiar es quien conduce el gobierno. Los que deben cambiar son los criterios de conducción política del país.

Estamos listos para el diálogo, también para evitar imposiciones. Estamos listos para negociar todo lo que sea necesario. Lo que no negociaremos es el derecho a gobernar en función al interés general.

El Partido Nacional, garante de la legalidad y la legitimidad está en condiciones de brindarle al Uruguay el restablecimiento de la plenitud de la República y el respeto por los poderes y su auténtica y democrática separación.

Estamos listos para gobernar.

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier



PENSAR EL FUTURO

¿A cuánto va a estar el dólar a fin de año? La “pregunta del millón” que ciertos pronosticadores reiteradamente fallidos insisten en contestar, ha sido un tema históricamente relevante para la toma de decisiones, tanto para el empresario como para el inversor en activos financieros. En vez de involucrarnos en “astrología financiera” le presentamos una breve historia de la evolución del tipo de cambio y una herramienta a tener en cuenta para mitigar el riesgo de un salto abrupto en la cotización del dólar en nuestro país.

Desde hace más de 10 años hemos vivido una persistente apreciación del peso uruguayo contra el dólar en el mercado local. Dejando de lado episodios puntuales de volatilidad, la tendencia ha sido, luego de alcanzar los 30 pesos por dólar al inicio de la década pasada, la caída de la moneda de los EEUU. Esto es lo que ha ocurrido al observar la operativa doméstica exclusivamente. En realidad, lo que ha sucedido es una fuerte depreciación de las monedas “duras” (dólares, por ejemplo, aunque también Euros y Libras) producto de la crisis de 2007-2008 que llevó a una dramática reducción en sus tasas de interés, ubicándose en 0% hasta el día de hoy. Simultáneamente, nuestros mercados emergentes han atravesado el mayor período de bonanza de los últimos 50 años o más, debido básicamente a la gran demanda de productos primarios proveniente desde China.

Esta combinación, la de tasas bajas en dólares y crecimiento alto en países emergentes, se debe en parte y se retroalimenta gracias a los flujos de inversiones en dólares que simplemente se dirigen hacia donde se prevén (¿preveían?) los mayores retornos financieros. Así es que un inversor con disponibilidad de dólares hace poco tiempo atrás prefería invertir en un emprendimiento inmobiliario en Uruguay (o Brasil, Indonesia, etc.) que hacer una colocación a tasa fija en los EEUU.

Pues bien, esto podría comenzar a cambiar. Las economías de los EEUU y Europa se están comenzando a recuperar, al mismo tiempo que las economías de

países emergentes se están comenzando a enlente- cer. Nada dramático, pero China va a crecer 7.50% en lugar del 12% de años atrás. Lo que ya se empieza a ver en el horizonte es un incremento en las tasas de interés a corto plazo en dólares. No este año, seguramente no el año que viene. Pero no hay que sentarse a esperar el futuro. Si lo hacemos, los operadores financieros ya habrán vendido y comprado dos veces antes que comencemos a movernos. Cuando se incorpore dentro de las expectativas de los agentes un aumento en las tasas de interés en dólares, esta moneda consolidará su tendencia al alza en el mercado local. Pero ¿cuándo? Y lo que parece más importante ¿cuánto? En realidad no lo podemos saber exactamente aunque sí podemos tener algunas pistas.

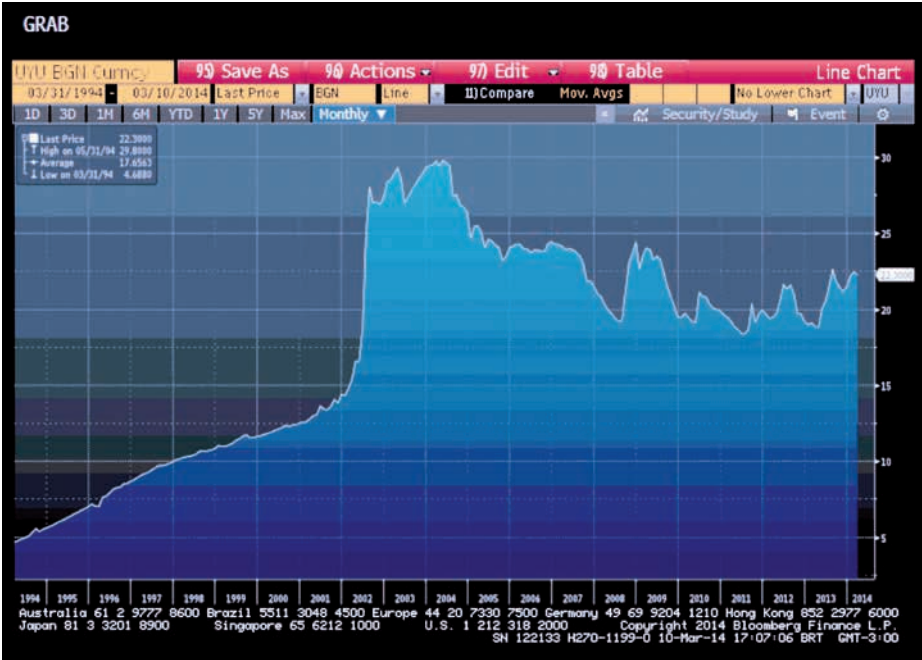
El año pasado, más precisamente a fines de mayo de 2013, el anterior presidente de la Reserva Federal de los EEUU, Ben Bernanke, anunció que se iba a empezar a evaluar la disminución de las recompras de bonos en el mercado por parte de la autoridad monetaria. Estas recompras, implementadas para mantener las tasa a más largo plazo artificialmente bajas, finalmente se mantuvieron en U\$ 85.000 millones por mes y fue sólo a fin de año cuando se redujeron en U\$ 10.000 millones. Sin embargo el impacto fue sentido de una forma muy significativa por el mercado global. En Uruguay por ejemplo el dólar pasó de 18.90 el 23 de mayo a 22.65 el 30 de agosto. Esto representó una devaluación de casi 20% para el período y más de 90% si anualizamos la variación. Las perspectivas eran ahora de aumentos en las tasas a plazo en dólares (la tasa a 10 años pasó de 2% a 3%) durante el período en cuestión.

En definitiva, una tendencia que se extendió durante unos 10 años aproximadamente se está comenzando a revertir. Sin embargo, el proceso de reversión aparece a priori como menos virulento de lo que fue la etapa anterior, en la cual la perspectivas de apreciación para nuestras monedas¹ fueron muy claras prácticamente desde el inicio de esta etapa.

Ahora la incertidumbre es mayor. Es probable que las tasas en dólares aumenten, pero no demasiado. Esto

le colocará presión al dólar para que suba, dado que existirán más inversores deseosos por colocar su liquidez a tasas más altas. Para esto muchos de ellos venderán sus activos (monedas, bonos, propiedades) de los mercados emergentes. Pero nuestros mercados aún crecen, y se encuentran en una situación económica mucho menos vulnerable que hace 10, 20 o 30 años atrás. Nuestros mercados emergentes entonces seguirán tirando del carro económico global, aunque algo menos que hace unos años.

Ultimos 20 años del dólar en uruguay
Evolucion 1994-2014



Fuente: Bloomberg

¹Me refiero a países políticamente “sanos” y con buena disposición a integrarse a los mercados financieros internacionales. Para ser claro, de la misma forma que incluyo a Uruguay y Brasil excluyo en el ejemplo a Argentina y Venezuela.

En este marco, vale la pregunta: ¿qué podemos hacer? ¿Cómo podemos protegernos? ¿Qué herramientas tiene al alcance el empresario o inversor individual para asegurarse un tipo de cambio para dentro de 90 días, 180 días o un año?

Existe un instrumento que cumple con esta función. El contrato forward.

Un contrato forward representa una obligación que asumen un comprador y un vendedor para comprar o vender un cierto monto de una moneda a un tipo de cambio pre-acordado para liquidarse en una fecha futura pre-acordada. Un contrato forward le permitirá a un cliente operar en base a su perspectiva con respecto a la evolución de un cierto tipo de cambio.

Un forward de monedas puede ser utilizado como inversión y/o como cobertura de riesgos. El tipo de cambio forward está basado en el tipo de cambio spot al momento cuando se cierra el contrato, con un ajuste que representa el diferencial de tasas de interés entre las monedas involucradas.

Vale la pena resaltar que si bien es un contrato que se liquida con una fecha futura, no es “un futuro”, tal como se utiliza el término. Los “futuros” son contratos estandarizados con cotización en una Bolsa de Valores, a diferencia de un forward que carece de cotización pública dado que es un contrato hecho “a medida” de las necesidades del cliente, por el monto y con el vencimiento convenido entre el Banco y su cliente.

De esta forma, un empresario que hoy tiene pesos y tiene prevista una erogación importante en dólares

digamos por una importación o compra de insumos podría hacer un contrato forward.

Por ejemplo: el 30 de marzo cliente pacta compra de U\$ 100.000 para liquidarse el 30 de setiembre de 2014 a 24 pesos. Se perfecciona un contrato con el Banco donde consta que el día 30 de setiembre el cliente se obliga a entregar 2.4 millones de pesos (U\$ 100.000 x 24) y el Banco se obliga a entregar U\$ 100.000 en la cuenta del cliente. Observe que nunca se ha mencionado la cotización del día en cuestión. Esta es independiente a los efectos de la liquidación de la operación. Si el 30 de setiembre el dólar está a 20 o está a 28 dejará de ser motivo de preocupación. El contrato forward es un instrumento ampliamente utilizado en el mercado financiero global. Una herramienta de cobertura y administración de riesgos para empresas y de inversión para personas.

Es de destacar que HSBC es pionero en Uruguay en la operativa de contratos forward y cuenta con un equipo especializado para el diseño e instrumentación de estas operaciones en el mercado local.

En momentos donde es posible que la incertidumbre se profundice con una variable tan sensible como el dólar, más vale prevenir, que curar. Porque como decía Henry Ford, nadie puede realmente garantizar el futuro. Lo mejor que podemos hacer es evaluar las posibilidades, calcular los riesgos involucrados, estimar nuestras habilidades para lidiar con ellos y así entonces hacer nuestros planes con confianza”.



Departamento de Estudios Económicos

RESÚMEN ENCUESTA DE ACTIVIDAD COMERCIO Y SERVICIOS. CIERRE DEL AÑO 2013

1. La actividad comercial si bien en términos generales durante el correr del año 2013 continuó evolucionando de manera positiva en la mayoría de los rubros considerados, ha mostrado importantes signos de debilitamiento, que se han hecho más notorios a partir de la segunda mitad del año.
2. Pese a la desaceleración observada en algunos indicadores de actividad, los componentes que tienen mayor incidencia en el comportamiento del consumo de los hogares continúan siendo positivos. Los ingresos de los hogares continuaron creciendo en el período considerado, junto con el nivel de empleo en la economía, que cerró el año con una tasa de 59,6% para el total del país, tres décimas por debajo de la registrada en 2012, pero aún con niveles históricamente altos, y bajos niveles de desocupación.
3. Con lo cual el crecimiento del país se asocia más a un incremento en la demanda interna que al dinamismo del sector externo, que enfrenta un escenario más adverso. Algunos de los factores del contexto

- regional han afectado en forma creciente la actividad económica del país: debilitamiento de la economía brasileña, principal socio comercial, y crecientes restricciones impuestas por el gobierno argentino, las cuales han limitado fuertemente las exportaciones uruguayas hacia aquel país, así como también la actividad turística y la inversión inmobiliaria.
4. Concretamente la evolución de la actividad comercial en el cierre del año 2013 mostró un desempeño negativo en muchos de los rubros considerados, así como un crecimiento moderado en aquellos que registraron tasas de variación de las ventas positivas en términos reales.
5. En relación a los distintos sectores de actividad comercial se destaca principalmente el fuerte aumento del sector automotriz, alcanzando un nuevo record histórico en sus niveles de venta, que superaron ampliamente las 50.000 unidades.
6. Al mismo tiempo las ventas de electrodomésticos

que ya venían registrando una desaceleración, durante el último trimestre del año profundizan su situación, incluso con caída de las ventas según algunos informantes consultados.

7. Algo similar ha ocurrido en Jugueterías, donde si bien continúan registrando tasas de variación positivas en sus ventas, las mismas se han desacelerado respecto a los trimestres anteriores.
8. En relación al sector Hotelería, los datos estarían indicando una mejora en los niveles de ocupación en relación a lo observado en el primer semestre del año

Tasas de variación anual de las ventas en términos reales, en Montevideo

Sectores	Año 2013
Artículos de bazar	
En bazares	-6.5%
En Supermercados y Cooperativas	3.3%
Confiterías	0.0%
Electrodomésticos	
Casas de electrodomésticos	10.5%
En Supermercados y Cooperativas	1.3%
Ferreterías mayoristas	6.4%
Ferreterías y pinturerías minoristas	5.4%
Ópticas	1.9%
Jugueterías	9.9%
En Supermercados y Cooperativas	-1.1%
Vestimenta en general	
Vestimenta dama	1.3%
Vestimenta caballero	-5.7%
Calzado	4.9%
Autos y camionetas*	7.7%
Camiones y ómnibus*	6.7%
Barracas	-6.4%
Repuestos automotrices	12.0%
Maquinaria agrícola*	-9.8%**
Agencias de viaje	3.1%
Hoteles 3 estrellas	-8.4%
Hoteles 4 estrellas	-10.5%
Servicios informáticos	19.1%

* Datos correspondientes al total del país
* * Datos correspondientes a los 11 meses acumulados de 2013.

- en el caso particular de los Hoteles 4 Estrellas. De todas formas, en el año cerrado el sector presentó tasas negativas de variación en sus ventas.
9. El rubro Vestimenta, continúa siendo fuertemente afectado por el diferencial de precios con Argentina, efecto que se profundizó en los últimos meses del año producto de la fuerte devaluación de su moneda, así como también por la incidencia de las compras por internet
10. Por lo tanto en términos generales las tasas de crecimiento continúan descendiendo período tras período, mostrando señales de desaceleración y mayores dificultades en algunos rubros en particular como consecuencia fundamentalmente del contexto regional cada vez más adverso.
11. Se sigue con preocupación el desempeño de la economía argentina cuyos efectos se están haciendo sentir cada vez con mayor notoriedad, afectando de forma directa los niveles de producción y venta del comercio, y las consecuencias que esto puede traer sobre los niveles de ocupación en la economía uruguaya.
12. Por otra parte, a nivel del mercado interno, la tendencia al alza en la cotización del dólar, la cual se espera que continúe vigente durante el presente año estará teniendo un efecto negativo en las decisiones de consumo de los hogares, fundamentalmente en relación a la compra de bienes duraderos.
13. Al mismo tiempo las presiones inflacionarias continúan presentes, y se hace difícil revertir dicha situación en un contexto de aumento del valor de dólar, crecimiento del salario por encima de la productividad del trabajo y un nivel de gasto público que parece poco probable a contraerse, fundamentalmente en un año electoral.
14. El principal riesgo que enfrenta la economía consiste en cómo manejar estos desequilibrios internos para impedir que los mismos se traduzcan en una reducción en los niveles de inversión del sector privado.

Lucía Topolansky, Senadora
MPP, Partido Frente Amplio

BREVE CRÓNICA DE LA CAÍDA Y RESURRECCIÓN DE UN PUEBLO DEL INTERIOR DEL PAÍS

Gregorio Aznárez –así se llama un pequeño lugar del departamento de Maldonado– es un pueblo que vivió durante años a la sombra del ingenio azucarero de RAUSA.

En la zona se plantaba remolacha azucarera aplicando una tecnología especial que hoy sólo se conserva en Chile. Como se trataba de un cultivo muy intensivo, trabajaba mucha gente, la del ingenio propiamente y anexos. Esa gente eran los habitantes de Pueblo Aznárez y sus alrededores. Hasta hoy el pueblo lleva el nombre del fundador del ingenio. En el recuerdo de los ciudadanos de mi generación queda el azúcar en pancitos RAUSA.

Luego el ingenio cerró, se acabaron los plantíos de remolacha y el pueblo murió, la gente quedó sin trabajo y algunos se fueron. Quedó convertido en un

pueblo dormitorio porque quienes quedaron tuvieron que salir a otros lugares a trabajar, sólo volvían a dormir. La vida cambió y no se veía en el horizonte perspectivas de futuro. Pasó el tiempo y las 4.000 hectáreas del ingenio se pusieron a la venta con un precio ficto y bajo, que rebajaba impuestos, etcétera. Un negocio armado.

Desde que empezó la administración frenteamplista la tarea del Instituto Nacional de Colonización cambió: ahora tiene recursos, se organizaron colonias con otra lógica productiva, se rescató tierra en desuso o con ocupantes que no correspondían, se regularizó el cobro de las rentas, etcétera.

En suma, el INC empezó a funcionar de acuerdo a la emblemática ley que lo creó. Esa ley ordena que cuando hay un predio que tiene más de determinado número de hectáreas a la venta, la primera opción de compra la tiene el Instituto. Este artículo de la ley no se aplicaba, pues no se contaba casi con recursos. De modo que el vendedor anunciaba formalmente la venta y esta seguía su curso.

Con la lógica y los recursos actuales, el Instituto estudia el caso y procede. Siendo presidente del mismo el Ingeniero Gonzalo Gallero se enteró de la venta de las 4000 hectáreas de RAUSA y solicita al Ministerio de Ganadería siendo Mujica el ministro un apoyo en dinero para la compra.

“Lentamente el país productivo cumple con su gente”

El presidente Vázquez y su consejo de Ministros aprueban lo planteado y el Instituto compra. Estábamos en el año 2005. Quienes vendían iniciaron un largo juicio para evitar que el Instituto se hiciera de la tierra: en ese proceso apareció un arrendatario... era evidente que tenían otro negocio cerrado.

Finalmente, después de casi 9 años de juicio y el paso de 3 presidentes por el INC, se concretó la aspiración del Instituto que se quedó con las hectáreas al haber ganado el juicio.

Pero lo más importante fue que este resultado le devolvió la vida a Pueblo Aznárez. El viernes 14 de marzo todo el pueblo bajo la lluvia festejó la instalación de



una nueva colonia que tendrá tambos entre otros emprendimientos, que traerá familias a la zona.

Festejó que el INC realizó convenio con UTU y habrá un bachillerato tecnológico y tecnicaturas en lo que eran los viejos almacenes de RAUSA, en la fiesta estaba presente la primera generación de estudiantes. Festejó que el MEC creó un centro con un área especial para adultos mayores y el INAU trasladó varios servicios.

Volvió la vida. Ahora está en las manos de estos nuevos protagonistas que las circunstancias no le roben de nuevo el futuro a esa localidad. Es un emprendimiento colectivo. Tenemos fe.

En estos tiempos, otros pueblos fantasmas han vuelto a la vida: Cerro Chato, Conchillas etcétera. Lentamente el país productivo cumple con su gente. ¡Salud a la lucha del INC!

LA TASACIÓN REALISTA: EL A-B-C DEL BUEN COMIENZO PARA UNA VENTA EFICAZ

“El que nace barrigón, es al ñudo que lo fajen” (MARTÍN FIERRO, de José Hernández)

Dr. Alfredo Tortorella
Director académico
del ICIU



Esta nota no pretende ser un pequeño manual de CÓMO TASAR BIEN. No es mi especialidad académica, ni es el lugar adecuado, por obvias razones de espacio. Pretende sí, encender el semáforo amarillo, para advertir lo que, a mi juicio, NO DEBE HACERSE (o NO debería!). No me referiré a la Tasación como actividad PERICIAL, es decir: construir un informe metodológico y fundado (objetivo y racional), aplicando las mejoras técnicas y criterios avaluatorios. Sino, sólo a las consecuencias comerciales de hacer una Tasación, como paso previo esencial, para su posterior puesta en el mercado (gestión de VENTA).

No tengo estadísticas precisas, pero todos sabemos que, lamentablemente la mayoría de nuestro gremio inmobiliario (en especial si englobamos también al abultado sector informal de improvisados y advenedizos), TASA MAL. Y ello por varios motivos.

Entonces, no hablaré específicamente de CÓMO tasar BIEN, sino de la necesidad imperiosa de hacerlo en forma REALISTA (único adjetivo que significa hacerlo de forma correcta). Ésta premisa tendrá múltiples y fundamentales consecuencias luego, en la gestión de venta, sobre todo, si aspiramos a que sea PROFESIONAL, esto es: doblemente beneficiosa para los DOS clientes y a la vez, gratificante para nosotros. Por eso, creo firmemente que estamos ante el A-B-C... es la base de la genuina EFECTIVIDAD... Y si lo hacemos mal (“barrigón”), luego sobrevendrá el estrepitoso FRACASO (será “al ñudo que lo fajen”)! Veremos los diversos MOTIVOS que provocan ERRORES CONSUECUDINARIOS, los cuales se pueden agrupar esquemática y didácticamente en TRES grandes grupos:

Hay quienes NO SABEN tasar, otros NO QUIEREN hacerlo bien y otros (los peores) lo hacen mal, en forma deliberada, por MALA FÉ, malicia o engaño. Y todo esto, genera el CAOS de PRECIOS, que reina en el mercado real. Y por si este mal fuera poco, además es el virus maligno que marea la cabeza de muchos clientes, especialmente de los propietarios-comitentes (quienes nos encomiendan la gestión de venta).

Veamos en detalle estas tres causales, generadoras de ese caos:

A) QUIENES “NO SABEN” TASAR: éste, aunque sea el más generalizado, es el motivo más fácil de resolver. Porque alcanzaría con que el incipiente (o pseudo) tasador, quiera asistir a cursos, seminarios, talleres (presenciales y/o virtuales), lea buenos libros, y acceda a los criterios y metodologías correctas vía WEB, etc. **La tasación es a la actividad inmobiliaria lo que la cirugía es a la medicina;** esto es: no acepta, ni permite, ni

perdona los errores, generalmente irreversibles y por ende, catastróficos. Por otra parte, entiendo que **“capacitarse o no”** en esta área, no es un problema de orden TÉCNICO, sino fundamentalmente una cuestión ÉTICA, afecta la SERIEDAD PROFESIONAL y RESPONSABILIDAD, por repercutir directamente en cómo RESPETAMOS (o no) a nuestros clientes... Y a nosotros mismos!...

Puesto que, si lo hacemos mal, la **dignidad profesional** se pone en tela de juicio y se desdibujará, lo cual no deberíamos permitir porque es nuestro principal activo (capital) y si se lesiona, **siempre tendrá un precio muy caro!**

B) QUIENES “NO QUIEREN” HACERLO BIEN: algunos SABEN, pero NO QUIEREN... ¿POR QUÉ? No es por simple desidia ni pereza, sino, porque no están dispuestos a contrariar a los propietarios-comitentes, es decir, a quienes nos convocaron porque desean poner en venta (o alquilar) su inmueble.

Esta actitud, aparentemente cordial (disfrazada de respetuosa), es terriblemente errónea, por complaciente, ya que encierra una real debilidad, por cobardía y/o incapacidad. Me explico mejor: muchas veces, el agente inmobiliario, puesto en el rol de Tasador para inmediatamente ingresar esa propiedad a su cartera (y no para hacer un peritaje o informe avaluatorio “formal”), teme crear una crispación violenta en su novel relación con este futuro cliente. Entonces, por más que sepa tasar la propiedad (supongamos que lo correcto sea, por ejemplo **U\$S 100.000 y ésta sea la cifra en la que está convencido el propio agente inmobiliario**), no desea discutir con el propietario-comitente la idea que éste ya tiene del pre-

cio de su propiedad (supongamos por ejemplo: **140.000**).

Entonces, permite y acepta que el pre-juicio del cliente o su excesivo optimismo (basado generalmente en razones afectivas, aspiraciones egoístas y/o mala información), se imponga por sobre los criterios realistas, objetivos y técnicos del propio tasador. Esto es, cede su posición de asesor técnico, para que su futuro cliente “no se enoje” con él tempranamente y se niegue a encomendarle la gestión de venta. Esta actitud, es perjudicial por varios motivos: en primer lugar, porque esconde una debilidad enfermiza (pusilánime) que demuestra su pobre criterio de autoestima profesional... Y allí se basa mi más enérgico repudio. Hay un gastado refrán edulcorado, acuñado por los viejos marketineros, 50 o 60 años atrás: **“el cliente, siempre tiene razón”**. Esta, es una burda mentira, una forma de denigrarse ante el circunstancial poder económico. Esta patraña atenta contra nuestro profesionalismo, hasta desflecarlo y hacerlo añicos. Y ello porque, el cliente inmobiliario NO PUEDE SABER MÁS QUE NOSOTROS EN MATERIA DE PRECIOS DEL MERCADO. O dicho de otra manera, porque en nuestra especialidad, **el cliente no puede (ni debería) indicarnos en cuánto debemos tasar**. Eso, es tristemente aceptado por esos agentes obsecuentes, quienes se ponen de rodillas antes la soberbia, prepotencia y/o ignorancia de algunos clientes.

Si permitimos ese avasallamiento, somos cobardes. O, al menos, **somos incapaces** de estructurar y transmitir (en forma cordial, pero firme y convincente), las poderosas razones que nos llevan a la conclusión de tasación, generalmente inferior en su cuántum a la que pretende el cliente. Y si somos incapaces de desbaratar con sólidos argumentos, ese abultado precio que nos propone el cliente... También seremos (seguramente) incapaces de convencer a los posibles compradores que ese es el valor correcto.

Entonces, deberíamos dedicarnos a otros menesteres y no a la venta profesional. Además ¿para qué nos llamó?... Será mejor (para todos) que la venda el!

En suma, no deberíamos ingresar a nuestra cartera, una propiedad cuyo precio sea excesivamente mayor (como en el ejemplo numérico aludido) a la que creemos, sería y técnicamente que será su valor real de venta. Porque ganando una propiedad, perderemos nuestro prestigio, despilfarrando nuestro siempre valioso tiempo!

Además, hacer esto es atentar contra la armonía del mercado, es alimentar el CAOS, es perjudicar al propio cliente vendedor (propietario-comitentes), ya que le hará perder irreparablemente un siempre valioso tiempo... Y ello, a pesar de una burda, gastada e irritante frase que oímos a diario, en labios de los propietarios: “Comenzá a pedir eso (140.000), porque luego, veremos... Y para bajar, hay tiempo.”

Pero, nosotros, los profesionales, no tenemos tiempo que perder... a menos que no valoremos nuestro tiempo como importante... Y prefiramos despilfarrarlo!

En segundo lugar, con esa aceptación (de precio abultado y excesivo), nos exponemos luego, a poner nuestra cara (dura?) ante los posibles compradores, a quienes no podremos convencerlos de que el precio real del inmueble es ese abultado (140.000) que inventó e impuso caprichosamente su actual propietario. Porque, entiéndaseme bien: si no hemos sido capaces de argumentar contra el propietario lo excesivo de su precio, tampoco tendremos éxito para convencer a los compradores de que ese (abultado) es el precio real en el cual deberá comprar. Entonces, dejamos de ser vendedores profesionales, para ser simples “abre-puertas”, mandaderos o serviles.

Imaginen este diálogo (¿absurdo?):

- **Médico:** Usted debe tomar dos de estos comprimidos por día... Antes de las comidas.
- **Paciente:** Pero doctor, ¿no será mejor que tome 4?... Porque yo me quiero curar pronto...!
- **Médico:** Usted haga lo que quiera... Pero si toma más de dos, puede causarle graves trastornos secundarios (contra-indicados)... Entonces, dígame con franqueza: ¿para qué vino a verme?!... Hubiera ido directo a la farmacia!

Jamás sucede este diálogo en un consultorio profesional... Pero en nuestro trabajo de tasadores, pasa!... Y ¿saben por qué? Porque somos nosotros los que toleramos de que no se nos respete nuestra opinión o asesoría técnica, porque no nos creemos o sentimos genuina y legítimamente profesionales!... Y entonces, nos dejamos vapulear por quienes no son técnicos... Los llamados “opinadores”, entre ellos, la mayoría de los propietarios. Y esta desprolija debilidad esconde otra más grave: una pobre autoestima, más allá de un simple problema económico o comercial. Y así, permitimos y estimulamos el manoseo y que se nos destrata (“ninguneo”). Ante esa situación deplorable, debemos tener siempre a mano el difícil, pero necesario NO... Entre otras cosas, porque la esclavitud terminó en este país, hace más de 150 años!

NOTA: en el libro editado en el 2009, por la editorial B.R.E. de Buenos Aires “Captación de Propiedades y de Clientes”, el suscripto sostuvo en su capítulo 7:

“No quiero REDUCIR LA CARTERA, sino estimular a que ésta sea ÁGIL y VELOZ, en vez de GORDA y FOFA”... Porque si es robusta y musculosa será grande y eficaz, independientemente del número de propiedades que la

integren)... Entonces, es saludable preferir la calidad sobre la cantidad. Yo prefiero una aparente flaca cartera con 30 propiedades (todas tasadas a precio real y bien ingresadas), que una “abultada y desprolija” de 100... La debilidad verdadera no está en el bajo número, sino en la mala calidad intrínseca de cada propiedad que ingresamos para vender. El bulto inútil es estéril: no se lo venderemos a nadie... Porque además, “giles con plata, no hay”!... Y la grasa en demasía, es altamente perjudicial y disminuye la musculatura; entonces, nos tornaremos forzosamente lentos, torpes e ineficaces!”

(Quienes, a pesar de lo antedicho, prefieran igual seguir actuando incorrectamente, por favor, háganme saber vuestros argumentos... Deben ser poderosos y contundentes... Entonces, quizás yo termine cambiando los míos).

C) QUIENES ACTÚAN DE MALA FE, CON MALICIA O ENGAÑO: ésta es una variante **aggravada** de la anterior categoría. Porque aquí ya no se actúa con debilidad o poco carácter (pusilánime), sino, con patrañas y estratagemas maliciosas, tendientes a engañar y perjudicar directamente a su cliente. Aquí estamos en presencia de un **cuasi-delito**, al menos comercialmente. **Ese “tasador” sabe (es consciente) que el valor real (verdadero) es 100.000, pero prefiere “edulcorar” la cifra para que el cliente se ponga contento (optimista) y crea en él... Y por ende, le confíe la venta de esa propiedad...**

Entonces, ese tasador (o como se llame) le sugiere él mismo que el precio inicial sea 140.000 (o aún más). Luego, al poco tiempo, a ese mentiroso agente no le temblará la voz para transmitirle (con total desfachatez) una oferta mucho menor (ejemplo: de 90.000), en una descarada propuesta, que

desbarata mortalmente la pretendida seriedad de su tasación inicial. Obviamente que el crédulo propietario no la aceptará, porque está convencido (fue inducido por ese mal tasador a creerlo) de que esa oferta es muy magra y está muy lejos de la cifra propuesta que el propio tasador le había indicado como correcta y posible. Y lo peor del caso es que, esta situación desprolija, además, perjudica a ambas partes contratantes, ya que dicha oferta de 90.000 se encuentra realmente a pocos pasos de la cifra correcta en la cual se podría y debería concretar (100.000)!... Y entonces, se pierde el negocio!... Y termina el ciclo terrible, **perjudicándose también el mal tasador-agente!...** Aquí se aplica bien el refrán: “quien siembra vientos, cosecha tempestades”!

Porque al propio tasador-agente se le esfumará un negocio, que si él lo hubiese comenzado bien (con un correcto A-B-C, comportándose profesionalmente), podría concretarse con éxito, para todos!... Es el peaje lógico (o premio terrible), por partir de una mala base. Claro que ese cliente pasa a ser una especie de cómplice, al “tragarse la pastilla”, porque prefirió al tasador más “buenito” u optimista, en vez del más serio y veraz (realista)... No jerarquizó una tasación profesional!... Y se dejó llevar por la tentadora zana-

horia edulcorada!... Entonces, él también tendrá que pagar platos rotos.

Y es por este tipo de acciones (demasiado repetidas) que, la mayoría de los clientes, aún creen que NO somos profesionales, sino simples comisionistas, voraces depredadores de los intereses de los clientes, siempre hambrientos por morder o pellizcar alguna que otra comisión. Por eso los antiguos acuñaron la sabia frase: “las mentiras, tienen patas cortas”. Pero, lo lamentable es que muchos malos colegas, siguen prefiriendo poner esa “zanahoria edulcorada”, que “cantar la justa” e informar con veracidad y responsabilidad a sus clientes... Debemos entender de una vez que, esta mala praxis, nos termina salpicando a todos, porque el público (clientes) cree legítimamente que tiene derecho a “generalizar” y dicen: son TODOS CHANTAS!

Sé positivamente que, diciendo mi humilde verdad, he corrido el riesgo de molestar a algunos lectores, metiéndoles un filoso dedo en el ojo. Quizás los más heridos, hayan dejado ya de leer esto, en otra demostración de su miopía (en realidad no los estoy humillando yo, sino ellos mismos). Pero, me quedan los lúcidos, que serán mayoría!

mos saber calmar la lógica ansiedad del cliente, pidiéndole al menos un plazo de 48 horas, para los cálculos y la imprescindible reflexión responsable.

- b) No es prudente demostrarle al cliente que la tasación es fácil y que, con nuestra “gran experiencia u olfato intuitivo” alcanza... Acá no se trata de una cuestión de imagen, sino de estricta verdad: es algo difícil. No es **“soplar y hacer botellas”**!
- c) Es absolutamente imprescindible, para hacerlo con seriedad y responsabilidad, aplicar las metodologías, criterios y tablas apropiadas para una tasación técnica y además, indagar los reales valo-

Recomendaciones o alternativas

Expondré sólo un par de medidas tendientes a evitar esas desviaciones:

- 1. **Al visitar una propiedad para tasarla e ingresarla a nuestra cartera, jamás dar en el acto, la cifra de valor, ni siquiera aproximada. Y ello por varias razones, algunas de las cuales son:**
 - a) No se puede tasar con la herramienta más burda, gastada y herrumbrada, pero que, lamentablemente sigue siendo la más usada: el “OJÍMETRO” o el “MÁS-O-MENÓMETRO”; por lo tanto, debe-

res de inmuebles semejantes, que deben usarse para aplicar la analogía (“asimilables”), o para corregir los coeficientes rígidos.

- d) Esa indagación nos permitirá concluir válidamente cuál es hoy la **apetencia del mercado comprador por inmuebles similares** al que debemos tasar y así, poder darle a la fría cifra aritmética resultante de los cálculos, el cálido baño de realismo indispensable, precisamente para que sea cierta (REAL)!.. Además, se deberá considerar especialmente la **tendencia** (a la suba, o a la baja) del mercado, producto de un criterioso y mesurado análisis... Y no hacer una torpe “futurología”.
- e) Esta operación debe complementarse con la debida MORIGERACIÓN, que permite redondear con sentido común, los primarios resultados matemáticos, para evitar expresar el valor en cifras ridículas (ejemplo: U\$S 98.679), ya que ninguna propiedad, obviamente termina vendiéndose en una cifra tan quebrada. Esto es, pretendiendo ser excesivamente precisos, algunos caen en tonterías... Y por lo tanto, en lo absurdo e inútil (y por ende, nada realista, por cierto!).

2. **No utilizar, no sugerir, ni mencionar el burdo criterio (también tristemente, demasiado generalizado) del VALOR de UN METRO CUADRADO (edificado o no, según sea el inmueble a tasar).**

Esos pretendidos valores “PROMEDIALES”, muy publicitados por cierta prensa irresponsable y light, pululan por doquier y suelen ser utilizados por los clientes como una información fidedigna (confiable), cuando en realidad, es distorsiva.

Y la consecuencia nefasta, es su incidencia en los “pre-juicios” valorativos del cliente-propietario, porque se suele parapetar detrás de él, como rígido escudo conceptual para decir que su propiedad vale otro precio (SIEMPRE MÁS) que el REAL que nosotros le estamos indicando (producto de la conclusión mesurada de nuestra evaluación técnica). Y también, luego,

distorsiona la cabeza de los compradores (pero en el sentido opuesto, obviamente).

No tengo lugar aquí para hacer una fuerte y contundente argumentación en contra de este “flagelo verbal” que tanto distorsiona el mercado inmobiliario, y campea, sin que nadie se atreva a atacarlo, ni siquiera en foros prestigiosos y académicos. Pero al lector ávido de esos argumentos, le convoco a leer mi libro del 2011 **“Venta Inmobiliaria Profesional”**, donde puede apreciarse que, en el Capítulo 12 (**“El realismo necesario de la tasación profesional-veraz”**), hay un ítem dedicado a este cuestionamiento crítico: páginas 262 a 266, bajo el rótulo: “Desterrando un lesivo vicio de la terminología inmobiliaria: el VALOR DE UN METRO CUADRADO”.

Lo peor es que los propios tasadores irresponsables (que, como dije, aún son mayoría), lo utilizan a diario, como “palabra santa”, sin discernir entre la paja y el trigo. Y sobre esa falsa base, se limitan a multiplicar el publicitado valor de UN M2 por la superficie y... listo (¡!)...lamentable!... ¡Ojalá fuera tan fácil tasar bien!

En efecto, los promedios, son por definición, FALSOS. No es que sean erróneos matemáticamente hablando, sino que son falsos porque no reflejan la concreta realidad, sino que simplifican burdamente en una cifra, la siempre compleja, rica y variada realidad. Einstein (gran matemático, además de físico) decía: **“Se debe simplificar, pero nunca más allá de lo CORRECTAMENTE SIMPLIFICABLE”!**

Estos valores promedios, generalmente, sólo pueden expresar una realidad parcial, o acotada, en diversos aspectos, y por varios motivos, a saber:

- a) Se refieren mayoritariamente a los valores de **venta** de propiedades nuevas (a estrenar), es decir a las que se ponen en el mercado no con previa tasación técnica, sino en un precio al cual arriban los desarrolladores (y empresarios constructores), luego de estimar su costo global y agregarle un

determinado (y siempre caprichoso o arbitrario) porcentaje de ganancia (por más que pueda ser legítimo y hasta justo)... Y la cifra resultante, no siempre está en correcta consonancia (sintonía carnal) con la realidad del mercado y la apetencia compradora... a tal punto que, a los pocos meses, muchas veces, deben actualizarla, reduciendo la originaria lista de precios.

b) A veces, dichos valores se promedian utilizando las cifras de las ofertas y luego se dividen torpemente por sus respectivas superficies... Cuando, todos sabemos que, suele haber una brecha importante, que depende precisamente de la seriedad -o sea **realismo**- con que se haya hecho la tasación inicial (o **“A-B-C”**) entre el importe de lista (oferta) y el valor en que efectivamente se concreta luego la venta, el cual puede y suele oscilar entre un 5% y un 40 % en menos!

c) Los promedios de valor genérico de **UN METRO CUADRADO**, no nos sirven para tasar **TAL PROPIEDAD** o **PADRÓN ESPECÍFICO**, ya que, **TODOS TIENEN VALORES DIFERENTES**, aún las unidades de un mismo edificio!... Entonces, por más que alguien afirme (en forma pretendidamente seria) que la cifra promedio de un metro cuadrado edificado en Montevideo (o en uno de sus barrios), es de U\$S 2.000, sabemos todos quienes estamos en la trinchera cotidiana de la venta real, que habrá algunos apartamentos cuyos precios unitarios reales sea 1.000 (o menos) y otros, valdrán 3.000 o mucho más.

Además, aún en el mismo edificio, como ya dije, en general, las unidades pequeñas tienen valores unitarios (por metro cuadrado) superiores al valor de un metro de una unidad más grande... Y también sabemos que, los pisos altos valen más que los bajos... y los que dan al frente y con buena vista, valen mucho más que los internos o contra-frentes... Y repito: **aún en el mismo edificio**, construido a igual costo, con la misma incidencia

del valor de la tierra o lote, con el mismo diseño y la misma empresa constructora, utilizando idénticos materiales constructivos y detalles en terminaciones...!!!... ¿Alguien seriamente me puede rebatir esto?

d) **Los inmuebles no son COMODITIES...** No se pueden reducir seriamente a un valor unitario, tal como sucede con la tonelada de soja o de trigo, la onza troy de oro, o el barril de petróleo! ... Los inmuebles, son todos diferentes!

e) ¿Con qué cara me miraría el gerente de un supermercado, si entro y le pregunto cuánto vale UN LITRO DE VINO, EN PROMEDIO?... ¿O la cara de un librero, si le exijo que me responda acerca del valor de UN LIBRO (cualquiera)? ... ¿O la de un farmacéutico, si le pregunto acerca del valor promedio de UN MEDICAMENTO?... etc.

Entonces, por todo ello, es pobremente útil, saber el valor promedio de la **VENTA de UN METRO CUADRADO EN TAL CIUDAD**... Puede sí ser útil, saber el valor de **COSTO** de una unidad constructiva (metro cuadrado), pero **sólo como UNO de los tantos componentes del complejo “cóctel” evaluatorio**. O sea, en un lenguaje matemático: es una condición (o dato) necesario, pero... NADA SUFICIENTE.

En efecto y para terminar, no podemos darle tanta preeminencia a lo **cuantitativo**, cuando existen **más de una docena de variables cualitativas** que inciden en forma preponderante en el valor de un inmueble, mucho más que su simple superficie (expresada en M2)... Pero, éste no es el lugar apropiado para hablar de ellas.

Conclusiones:

Tasar bien (con sensibilidad, responsabilidad, técnica y realismo) es el A-B-C del futuro negocio inmobiliario (sea venta, como arrendamiento). Además de ser, un honor a la verdad. Y es la base sobre la cual, se edifica la efectividad de la gestión comercial (venta o alquiler).

Y es bueno hacerlo bien, por respeto a nuestros **DOS CLIENTES**, entre los cuales, luego, debemos mediar y negociar, para que obtengan mutuos beneficios recíprocos. **He allí el principal valor que agregamos y aportamos a la sociedad. Y por el cual nos pagan.**

Y si tasamos en el precio justo y realista, venderemos más fácil y rápidamente, dando así una eficaz satisfacción a los requerimientos de **AMBOS** clientes y... obviamente, a nuestros propios intereses (personales y empresariales)... saciando sanamente los económicos (bolsillo propio), pero también el orgullo personal. Cada fracaso es muy caro: implica una dura frustración psicológica, un alto costo económico y además, es una mancha en la buena reputación...¿casi nada, no?

El prestigio de ser serios y profesionales de verdad es nuestro único y valioso capital. Es el “depósito en garantía”, que no podemos ni debemos despilfarrar!

Porque pecaríamos de miopes y tontos, si no visualizamos como importantes ingredientes de nuestro profesionalismo, a la **dignidad** y el **prestigio**, los cuales sólo ganamos cuando hacemos las cosas realmente bien.

Porque más allá de nuestras metas económicas (legítimas, pero a veces demasiado cortoplacistas), es bueno y saludable que se nos respete en nuestras **opiniones técnicas...** Para eso, hemos estudiado... para que nuestro dictamen profesional sea serio y por ende, acatado!

Entonces, hay que “dejarlo todo en la cancha” para que nuestro trabajo coopere con la armonía social, a cambio de lo cual, lograremos el genuino reconocimiento de todos... y además, dinero bien ganado!

Todo este esfuerzo se verá reflejado luego en el ÉXITO GENUINO: EL DE SER PROFESIONALES DE VERDAD (y no simples inter-mediarios!).

En este año de **“Copa Mundial”, pongámonos la celeste**: trabajemos bien y hagámosle el gran GOL a la rutina de las malas, torpes e inconvenientes prácticas. Basta ya!

... Y entonces así, llegar a ser campeones de la Excelencia. Y sin que la camiseta quede deslucida... Para bien de todo el gremio profesional !!

Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com

TEATRO DE IMPROVISACIÓN

“La espontaneidad tiene el poder de liberar el potencial creativo a la vez que añade un elemento de riesgo que da aún más valor al trabajo en equipo”.



Arq. Carina Amoroso

Entre el 23 y 27 de abril, Montevideo volvió a ser anfitrión con “Impronta Mundial de Improvisación”, un Festival de Teatro de Improvisación que presentó espectáculos de primer nivel de compañías de Brasil, Colombia, México, Perú, Costa Rica y Uruguay. Se desarrolló en las salas Zavala Muniz del Teatro Solís y Hugo Balzo del SODRE.

Participaron: Gustavo Miranda de Acción Impro (Colombia), Cesar Gouvea de Compañía no Quintal (Brasil), Piolo Juvera de Improvisa (México), Beto Urrea de la Gata (Colombia), Sergio Paris de Ketó (Perú), Impromptu (Costa Rica) e Impronta Teatro (Uruguay).

MONTEVIDEO IMPRO FEST, el primer festival de teatro de improvisación y clown del Uruguay, fue una oportunidad para que el público local pudiese conocer propuestas de artistas que llevan más de 10 años cultivando esta manifestación escénica.

La propuesta consiste en darle existencia a un nuevo espacio creado en la actuación, que se desarrolla mediante la sintonía, la empatía, la palabra suelta y el acto espontáneamente expuesto.

La improvisación, es un arte de investigación, donde se experimenta trabajando con la emoción. Mediante la imaginación, la espontaneidad y el ingenio, el actor se permite disfrutar, buscar y descubrir juegos teatrales. Lanzarse sin miedo a improvisar es todo un desafío, implica confiar.

La creación de una historia es un trabajo conjunto que se forma con un equipo donde van dominando las situaciones en el día a día.

En la improvisación, este proceso, se realiza cooperando ya que la técnica se basa en escuchar y aceptar. Como nada existe hasta que los actores lo proponen, crear una escena supone que todos estén de acuerdo en cuanto a dónde están, quiénes son y qué está sucediendo. Los improvisadores deben aceptar las propuestas de sus compañeros y sumar, es decir, confiar y construir sobre ellas. Por lo tanto, la escucha y aceptación son tan importantes como el trabajo en equipo.

En Uruguay, Impronta Teatro es una compañía de improvisación teatral. Fundada en 2005 (por Bernardo Trías como “Improvisación Teatro club del Uruguay”), es motor del movimiento de improvisación teatral en Montevideo, expandiendo la técnica a través de talleres y espectáculos.

Desde sus comienzos, Impronta investigó y puso en escena diferentes formatos de improvisación, generando espectáculos como: Sopa instantánea (basado en el Harold), Match de Improvisación (espectáculo deportivo teatral), Improcalipsis (foro de improvisación) y Sinapsis (formato de larga duración que fusiona el humor y la poesía).

Representaron a la Liga Internacional de Improvisación de Uruguay. También representaron a Uruguay en el ámbito internacional participando de encuentros en el exterior (Mundial de Match de Improvisación, Buenos Aires 2007, e Impro festin, Chile 2009).

Los orígenes de la improvisación teatral se remontan al periodo entre 1500 y 1700, cuando los artistas de la Commedia dell’arte improvisaban en las calles de Italia.

La siguiente referencia es de los años cercanos a 1890, cuando directores y teóricos del teatro como Konstantin Stanislavski y Jacques Copeau utilizaron ampliamente la improvisación en sus ensayos y audiciones.

En esta primera época cabe destacar también a Jacob Levi Moreno quien fundó en Viena en 1921 “el teatro de la improvisación” (“Stegreiftheater”) y quien más tarde orientaría sus trabajos más hacia el mundo de la psicoterapia iniciando la psicoterapia de grupo y el psicodrama.

Algunas personas atribuyen a Dudley Riggs ser el primero en utilizar las aportaciones del público para crear sketches improvisados, no obstante está generalmente aceptado que la improvisación teatral moderna proviene de los juegos teatrales de Viola Spolin en los años 1940 y de Keith Johnstone en los años 1950. Viola Spolin es considerada la pionera de la improvisa-

ción americana. Ella influenció la creación de la improvisación por parte de “The Compass Players” en Chicago, y más adelante en “The Second City”, creados por su hijo Paul Sills y David Shepherd. Ellos fueron una de las primeras compañías de Chicago, Illinois y de su éxito nació el movimiento de improvisación moderno de Chicago.

Muchas de las “reglas” de la improvisación actual fueron formalizadas por estas compañías entre los años 1950 y 1960.

Cuando “Second City” abrió sus puertas el 16 de diciembre de 1959, Viola Spolin empezó a formar a nuevos improvisadores con una serie de clases y ejercicios que se convirtieron posteriormente en la base de la formación en improvisación actual.

Simultáneamente en grupo originario de Londres, “The Theatre Machine”, de Keith Johnston, nace la improvisación. Primero en la clandestinidad de los seminarios de Keith y en público cuando Keith se exilió a Canadá. A partir de entonces Toronto ha tenido una tradición muy importante en la improvisación teatral.

Otros países que han incursionado en este arte en los últimos años son Colombia y Venezuela.

Los grupos que más han investigado la técnica Impro en Colombia son “La Gata”, “La Morgue” y “El Baúl” de Bogotá, “Acción Impro” de Medellín y Proscenio Teatro con Liga Impro en Barranquilla.

El grupo con más trayectoria en Improvisación Teatral en Venezuela es Akeké Circo-Teatro, desde 2005 han venido realizando su espectáculo bandera, Improvisto en la actualidad con 13 temporadas y muy conocido dentro del público del teatro capitalino, así también producen el Match de Improvisación.

Esta técnica escénica permite contar historias que se generan y desarrollan en el momento mismo de actuarlas. El improvisador es al mismo tiempo dramaturgo, director y actor de la obra en el preciso momento en el que se va representando. Esta forma de teatro se presenta en la actualidad no como un ejercicio de formación para los actores, sino como un producto terminado, en el que los actores y el público –que participa dando sugerencias sobre situaciones, personajes, lugares, etc. en los que se desenvuelve la acción– van “descubriendo” la trama de la historia que cobra vida en el escenario.

Cada función es diferente: no hay ensayos previos, ni guión, ni elementos técnicos o escenográficos, sólo la imaginación y la destreza de los actores-improvisadores que producirán una creación única y espontánea.

“Crear desde la “nada”, a partir de mi y de mis compañeros de escena, es arriesgar, abrir los ojos, escuchar y jugar, volar...”

MONTEVIDEO IMPRO FEST

(Video: <http://www.youtube.com/watch?v=d3qPgXS M8dA&feature=youtu.be>).

Noticia del sector

UN ALUD DE MILLONARIOS CHINOS INVIERTE EN AUSTRALIA A CAMBIO DE LA RESIDENCIA

La iniciativa del gobierno australiano de conceder la residencia permanente a multimillonarios extranjeros ha disparado la presencia de chinos adinerados en el país.

El visado del inversor significativo (SIV en sus siglas en inglés) permite a cualquier ciudadano extranjero obtener un permiso de residencia permanente en Australia si invierte 5 millones de dólares australianos (3,28 millones de euros) en el país durante cuatro años y permanece allí como mínimo un centenar de días al año.

Desde que se introdujo la medida, en noviembre de 2012, el gobierno ha recibido un total de 981 solicitudes, de las cuales un 92% son de ciudadanos chinos. En diciembre se habían concedido 88 visados, lo que equivale a una inversión de capital mínima de 440 millones de dólares australianos (288,65 millones de euros). Los datos del Departamento de Inmigración muestran que las solicitudes de visado que todavía esperan aprobación equivalen a aproximadamente 3.500 millones de dólares.



Parque Termal Agua Clara

Inmerso en la tranquilidad del Vacacional Daymán

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

SM
servicio mutuo

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

Dr. José Amorín, Senador
Propuesta Batllista, Partido Colorado

EL 1º DE JUNIO ABRIREMOS LAS PUERTAS AL FUTURO DEL URUGUAY

Falta poco más de un mes para uno de los momentos más trascendentes en la vida democrática del país. Nos referimos a las elecciones internas de los partidos políticos, las que no solo permitirán designar a los candidatos para los comicios de octubre sino que constituyen el primer paso de un largo camino que culminará con la elección municipal de mayo de 2015.

Esto es así porque además de las convenciones nacionales que designarán a los candidatos, el 1º de junio se elegirán también las convenciones departa-

mentales encargadas de decidir sobre los candidatos a encabezar los gobiernos departamentales.

Esto a los batllistas nos plantea dos desafíos: el primero, tratar de votar de tal forma que nos lleve a volver a ser la principal fuerza dentro del Partido Colorado, y en segundo lugar, reafirmar el acuerdo alcanzado para la elección en Montevideo que llevó a la constitución del Partido de la Concertación, al cual habremos de dotar de un programa de gobierno moderno, acorde con las necesidades de la ciudad.

En el primer caso, ya lo hemos dicho. Consideramos que no solo el Partido Colorado, sino el país, necesitan de un batllismo revitalizado, moderno y fuerte. Necesitan de la fuerza y el impulso para mirar hacia adelante, con una perspectiva de 30 años, para construir un país de justicia social donde el trabajo y el esfuerzo personal vuelvan a ser el motor del crecimiento del individuo, las familias, la clase media y el país en su conjunto.

El país necesita de la visión que supo tener en su tiempo José Batlle y Ordoñez, quién tras viajar a Europa y ver cómo funcionaba el mundo regresó convencido de que en el Uruguay había que llevar adelante grandes reformas para ponerlo a la altura de las grandes naciones. Ese fue el país de la justicia social, del ascenso de la clase media, el Uruguay feliz de nuestros abuelos y bisabuelos.

Por eso, nuestro objetivo ahora es llevar adelante las reformas que nos permitirán construir el Uruguay del siglo XXI.



El otro punto de interés es la consolidación del acuerdo por Montevideo. Sabido es que el año pasado los colorados acordamos con el Partido Nacional constituir un lema común –el Partido de la Concertación– para dar la batalla por la Intendencia de Montevideo. No nos mueve un interés mezquino, nos mueve la intención de darle a la ciudad y al departamento una nueva opción ante el evidente agotamiento de la administración frenteamplista.

Como se ve, el 1º de junio se elige mucho más que un candidato. Es el comienzo del camino que abrirá las puertas del futuro Uruguay. Un futuro que para nosotros será batllista.

COMUNICACIÓN, NEGOCIACIÓN Y VIDA SE PRESENTAN EN FORMA BINARIA.

Las tres claves para el bienestar y uno más uno es igual a uno.

Aunque muchas veces lo binario se complica para encontrarlo como en momentos sombríos, donde cuesta ver la luz al final del túnel, como decía unos de los referentes de la psicología, es casi imposible ser felices sabiendo desde el comienzo que vas a envejecer y luego morir. Sin embargo hallaremos la contraparte a esta afirmación, sabiendo que la vida se nos presenta en forma binaria.



Prof. Samuel Borensztein
Acuerdos Negociados,
Negociación & Mediación

Tenemos entonces que los conceptos también son binarios, vienen en analogía, a veces en comparación, a veces en agonistas, otras en antagonistas y muchas veces en opuestos complementarios. Conceptos análogos, se infieren unos a otros, o se comparan. La mente frente a un estímulo busca en el histórico, o crea (en el lenguaje no verbal se distingue cuando una persona en medio del diálogo eleva la mirada hacia arriba y a la derecha o hacia arriba y a la izquierda), se encuentran relaciones que suman fuerza, y otras veces son fuerzas opuestas que muchas veces se complementan.

Los opuestos complementarios son entre otros el yin y el yang, el blanco y el negro, el día y la noche, la acción y la inacción, el sonido y el silencio.

Uno **Es** porque el otro **Es**, uno se define también en función del otro, la realidad no estaría completa si uno de los dos faltara.

De la misma manera que la vida perdería su significación sin la muerte, lo bueno y lo malo, lo lindo y lo feo, el agrado y el desagrado, la gente fácil y la gente difícil, por nombrar algunos pares.

Otros pares, no son opuestos y son complementarios, por ejemplo los sexos.

Es el **conocimiento**, el gran agente de cambio hacia el bienestar tanto físico como mental y espiritual, paradójicamente este conocimiento es el ancla fundamental del desasosiego humano, me refiero al conocimiento de la finitud de la vida tal como la conocemos.

Estamos condicionados por el sistema educativo para evaluar situaciones y conceptos, este condicionamiento no es completo y adolece de carencias importantes.

No podemos olvidar que la educación es lo que menos se ha transformado en los últimos ciento cincuenta años, mientras que las telecomunicaciones y el transporte (por nombrar algún ejemplo, nada mas) seguimos educando para el trabajo en las fábricas del siglo dieciocho, donde suena la campana para entrar a trabajar, se obedece a una autoridad única, todos reciben la misma instrucción, el mismo trato, la misma evaluación, cuando los seres humanos somos todo, menos iguales.

Es así que nos acostumbramos a usar los filtros del razonamiento inductivo, deductivo y las asociaciones con situaciones pasadas, por sobre el uso de la creatividad. Luego las religiones vienen a terminar el trabajo de asesinato de la creatividad, en aras de significar a la vida y hacernos razonable y digerible el espiral evolutivo y el principio y el fin de las cosas, dando cada una su explicación sobre las grandes preguntas: de dónde venimos, adonde vamos y cuál es el propósito de estar aquí.

Uno más uno, no es igual a dos, es igual a otro uno. La racionalidad nos lleva a inducir o deducir siempre, es un ejercicio aprendido, mecanizado y repetido, todo lo cual lo transforma en hábito. Cosa buena cuando se trata de manejarnos en el mundo de lo material y cotidiano, como ser ir de un lado a otro respetando las señales de tránsito. Uno no va pensan-

do en los significados del semáforo, simplemente nos detenemos con la luz roja y avanzamos con la verde, por poner un ejemplo.

Sin embargo en otras situaciones han de usarse otras definiciones, otros paradigmas para poder apreciar las cosas y dimensionarlas desde perspectivas más enriquecedoras.

Es así que uno más uno es uno, por ejemplo cuando sumamos dos gotas de agua, no tenemos dos gotas, sino una gota mas grande, cuando mezclamos dos huevos, u cuando juntamos bloques y obtenemos una pared.

Obviamente cuando mezclamos dos cosas de distinta naturaleza, se crea otra cosa de distinta naturaleza que cualquiera de los componentes iniciales, y si sumamos opuestos se darán reacciones difíciles de imaginar, como cuando acercamos dos polos eléctricos de distinta polaridad, o acercamos dos imanes de distinta polaridad, en un caso se creara una chispa, en el otro una reacción de alejamiento.

Todas estas situaciones del campo físico, tienen sus analogías en el campo de la comunicación interpersonal y en la vida en general.

Veamos tres claves para experimentar bienestar y usarlas en forma consciente:

- Valorar el entorno y buscar una visión de mayor área, cuando vivimos una situación hostil, es bueno hacernos presente en el pensamiento que una situación, es una situación, no un estado.

No es lo mismo ser pobre que estar quebrado, ser pobre es un estado, estar quebrado es una situación, que expresa por tal, tener principio y final, contempla la posibilidad de un cambio.

Ir al balcón interior y poder contemplar los eventos, nos dará posibilidad de dimensionar con mayor objetividad, proyectar las consecuencias de las acciones y prospectar las posibilidades en el futuro de mediano plazo.

Pensar en cómo esto o aquello impactará en los próximos seis meses, y el próximo año, y dentro de dos años. Es sorprendente el efecto de estas preguntas en el momento correcto.

- La magia está en el re encuadre de la historia, para bien. Debemos tomar la historia y re encuadrarla, definiéndola nuevamente para bien, repasándola mientras le quitamos los contenidos negativos e hirientes.

- Generalmente lo que nos molesta **no es personal**, lo interpretamos de esa forma porque nos impacta negativamente.

Cuando nuestro ego se ve comprometido, tendemos a pensar que la contraparte va a la carga contra nosotros, cuando en realidad lo que están haciendo es en función de sus intereses, y ven el daño a terceros como un evento colateral, de escasa importancia.

Cuando resentimos a alguien, William Ury nos aconseja mantenernos enfocados en el objetivo, desenfocarnos de la persona para poder avanzar.

No es personal el accionar de terceros, manejar con sabiduría esa emocionalidad es la diferencia entre el éxito (lograr los objetivos) o el fracaso (no lograr nuestros objetivos).

- Los niños y su poderosa frase: **a mí no me importa.** Quien tiene poco interés en algo, tiene una cuota extra de poder.

Cuando un niño emplea el “no me importa”, pone al adulto en un serio aprieto, ya que no vamos a golpear

al pequeño y ponerlo en penitencia por siglos, no es operativo a los efectos de educar, ni a los efectos de las relaciones intrafamiliares.

Quien tiene poco interés en el tema, además fluye con otra armonía que una persona involucrada económicamente o emocionalmente. Si bien es menos cuidadoso de los procesos, también muchas veces se equivoca menos y estropea menos el escenario.

Dimensionar adecuadamente la importancia del tema y cuan involucrados estamos, es otra clave para elegir el correcto lugar dentro de nosotros para abordarlo.

Si nos importa poco, podremos abordarlo con desapego y distancia, y si nos importa mucho, entonces con

maestría buscaremos un observador interno óptimo, acorde a la necesidad.

Si se hace fundamental, nunca usar con ligereza el “no me importa”, es quemar las naves, un camino con un retorno incierto.

Samuel Borensztein
sb@derechosucesiones.com



Un mundo de oportunidades para invertir.

Construyamoslo a nuestra medida...

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

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

www.gabrielconde.com

GABRIEL CONDE
propiedades exclusivas & desarrollos inmobiliarios

CIC **CIU**

ENCUESTA DEL I.C.I.U.: ¿QUÉ TEMAS PREFIEREN LOS SOCIOS C.I.U.?

Como viene aconteciendo en los últimos años, en los meses de FEBRERO, lanzamos a la opinión de nuestros asociados una lista de TEMAS para que elijan cuáles son los que tienen mayor apetencia y así transformarlos luego en seminarios y talleres.

La invitación efectuada, tuvo, lamentablemente poca respuesta, ya que apenas algo más del 10 % de nuestros socios han manifestado sus preferencias. Debe ser porque muchos extendieron sus vacaciones veraniegas... Pero, no es momento para rezongos, sino para seguir construyendo. No obstante, es una real pena que nuestra masa social no participe más activamente en la elección de la temática fundamental para mejorar su gestión cotidiana de trabajo, en los diversos niveles y en las diversas funciones que debemos cumplir en esta querida profesión.

Para ello, habíamos ofrecido una doble opción: 13 te-

mas para directores de empresas o vendedores experimentados ("Seniors") y otros 16 para funcionarios de mandos medios, empleados administrativos, vendedores novatos ("Juniors"), etc. También habíamos invitado a los asociados para que pudieran indicarnos y sugerirnos otros temas no incluidos en ese elenco de 29, pero lamentablemente no hubo aportes significativos.

Se ha desdibujado así una valiosa oportunidad de poder hacer algo "a la medida real de las necesidades de los usuarios". No obstante la magra participación, entendemos que debemos contemplar y escuchar debidamente a quienes manifestaron su real interés, aunque sean pocos.

A continuación, haremos una breve referencia a los 6 temas más votados en cada una de las dos áreas referidas:

A) Para DIRECTORES, PROPIETARIOS y GERENTES:

- 1. Marketing Inmobiliario
- 2. Aspectos Tributarios e Impositivos
- 3. El nuevo Catastro Nacional y su repercusión en el Mercado
- 4. Negociación de Alto Nivel (Técnicas de Harvard)
- 5. Trabajo en Equipo y Motivación para incrementar la productividad
- 6. Aspectos arquitectónicos y de Agrimensura Legal

B) Para Operadores, Vendedores y Personal En Contacto:

- 1. TASACIONES (tema común también para los Directores)
- 2. ARRENDAMIENTOS (ídem)
- 3. Estudio de planos y su regularización
- 4. Negociación y cierre de Venta (superación de objeciones)
- 5. Administración de Propiedades (Arrendamientos) y Gastos Comunes
- 6. Venta Inmobiliaria Profesional: 5 pilares básicos del éxito

Como puede apreciarse en otras notas de esta revista, ya se dio andamio a varios de estos temas, y en las próximas semanas, seguiremos organizando seminarios y talleres adecuados a las necesidades de nuestros socios. Nuestro principio o faro rector es: dar satisfacción a los asociados que realmente quieren capacitarse. Por fortuna, el número de participantes crece constantemente, lo cual está significando un elocuente y fértil incremento en la sensibilidad necesaria como para adquirir un estatus realmente profesional... Pero, sabemos que, lamentablemente, muchos otros, siguen creyendo que "ya las saben todas"!

"III Jornadas Rioplatenses de Capacitación Inmobiliaria",

Adelantamos desde ya la organización de este otro evento INTERNACIONAL, que se desarrollará en una jornada y media (o quizás 2 días enteros), a comienzos del próximo mes de JUNIO.

Será con dos prestigiosos docentes, uno proveniente de Argentina y otro uruguayo, ambos con larga experiencia y destaque. Los profesores abarcarán alternadamente la muy amplia temática de MARKETING INMOBILIARIO y VENTA PROFESIONAL. Es por ello que estamos pensando en un evento que deberá tener entre 12 y 16 horas de duración. No siempre se puede simplificar y compactar los conocimientos, sobre todo cuando abarcan amplios y complejos temas, que además, se prestarán a debates con los más entusiastas asistentes.

Será el primer evento de capacitación durante el nuevo período que deberá conducir la flamante Directiva que resulte electa a fines de mayo... (Nosotros también tenemos una "interna")... A la fecha, no conocemos aún la presentación de listas. Votemos por la confraternidad gremial empresarial, porque la unidad es un valor fundamental que fortalece toda institución. Velar por los intereses gremiales es un hermoso desafío, pero a la vez muy complejo... Y a veces, se torna duro, desgastante e ingrato.

Votemos fervientemente por un gremio de empresarios cada vez más responsable, informado, serio y genuinamente profesional, para que siga aportando a la sociedad sus valores éticos y su idoneidad operativa en esta compleja y vital área de trabajo. Y en la medida de que la sociedad (mercado) así lo reconozca, mejorará nuestra dignidad y gratificación, no sólo económica.

Pero, que quede claro: ese voto no termina el día de la elección, sino que requiere de una firme y consistente militancia activa, todos los días.

En este nuestro desafío, también debemos cerrar filas en torno de la gloriosa Celeste... a la cual, le auguramos el mejor de los éxitos!

Dr. Alfredo Tortorella
Director Académico del I.C.I.U.

SEMINARIO DE TASACIONES CON EL ING. HUGO GUERRA

Con desbordante público (a sala llena: 45 asistentes) se desarrolló este seminario, en dos tardes: lunes 31 de marzo y martes 1° de abril. En esta oportunidad y en forma excepcional, se extendió la asistencia, invitándose a alumnos de UTU y ALDEY.

Como surgió de las calificaciones efectuadas por los asistentes, se puede decir que el evento fue SOBRESALIENTE. Claro que, una temática tan vasta y de alto contenido técnico, es difícil abarcarla en sólo 7 horas de clase, pero, el excelente docente ha sabido sembrar los grandes principios rectores (bases y criterios) que deben guiar a quien pretenda efectuar una evaluación con genuino sentido profesional. Es bueno comenzar con claras columnas conceptuales, para luego avanzar con firmeza. Máxime en un mercado en que aún, es mayoría la improvisación, el olfato y el "ojímetro", como pobres y rudimentarias fórmulas para aproximarnos al valor de un inmueble.

En efecto, además de su amenidad y sentido coloquial, el profesor venezolano ha hecho gala de una profunda versación y claridad, que, desde hace varias décadas, le es reconocida internacionalmente, tanto en su país, como en otros del Caribe, México, Sud América y España.

Una de las virtudes más grandes de la docencia en temas complejos (como lo es, sin duda, la Tasación), estriba en "hacerlo fácil y comprensible", y Guerra lo ha logrado, con creces. Así que, profundo y ameno, a la vez!

Nuestros asistentes así lo han sabido expresar en el aula y al final del seminario, en sus múltiples manifes-



taciones de sincero afecto (más que simpatía) hacia tan ilustre visitante, requiriendo de una nueva visita, a fin de seguir profundizando ese luminoso camino que trazó.

Es muy probable que en el próximo diciembre, el Ing. Guerra nos visite nuevamente y entonces, la oportunidad será propicia para organizar la parte II del curso, con especificaciones más concretas y prácticas y con ejercicios, en el campo real. Claro que en esa oportunidad, la inscripción se deberá limitar a sólo quienes hayan concurrido a la primera fase, por obvias razones. Y los que faltaron, se lo volverán a perder.

Agradecemos especialmente la gentileza y la hombría de bien, de este ilustre venezolano, que ha tenido la amabilidad y deferencia de engalanar el comienzo del año lectivo del I.C.I.U. con un Seminario que será, sin duda inolvidable para todos los que asistimos.

TALLER SOBRE ASPECTOS TRIBUTARIOS E IMPOSITIVO



Cra. Tania Robaina

También con mucho público (más de 40) el viernes 25 de abril se realizó este Taller práctico para abordar un tema especialmente complejo, urticante y a veces, desconcertante. Pocas veces se ha visto (en los casi 200 seminarios y talleres ya dictados por el ICIU en sus 14 años), la avidez de preguntas de los asistentes, en algunos casos, hasta con dramatismo.

Pero las normas impositivas son muy importantes, ineludibles y complejas por naturaleza, por lo que la Cra. Tania debió responder en forma detallada todos esos requerimientos y resolver infinidad de situaciones prácticas.

El tiempo del taller (4 horas) fue escaso. Y pensamos reeditarlo, quizás con un par de horas más,

para hacerlo más fluido y darle mayor participación aún a los asistentes.

Es una buena señal de que, cuando el tema es importante y a la vez urgente, la masa social se moviliza para aprender conocimientos que son trascendentes para la gestión cotidiana. Aquí no sólo está en juego el mejor servicio y asesoramiento al Cliente, sino también el buen orden fiscal y la sobrevivencia de cada una de nuestras empresas, siempre en el marco de formalismo que nos distingue y del cumplimiento fiel de nuestras obligaciones fiscales... Pero que, muchos legisladores aún se niegan a valorar debidamente, de momento que sigue "encajonado" y postergado el proyecto de LEY de la ACTIVIDAD INMOBILIARIA (PROFESIONAL y FORMAL)!



EMPRESARIOS DE MALDONADO BUSCAN ATRAER INVERSORES BRASILEÑOS

Según publica el diario El País, un grupo de empresarios de Maldonado se unió para realizar una amplia actividad promocional en el sur del Brasil.



El objetivo es llegar al potencial cliente que reside en las principales ciudades del estado de Río Grande del Sur para que radiquen inversiones inmobiliarias en la península, luego de la ausencia de capitales argentinos.

El grupo tendrá la particularidad de compartir los resultados que eventualmente se concreten con la venta a los inversores brasileños.

Uno de sus integrantes, reveló: *“no competimos entre nosotros. Por el contrario, nos complementamos al punto tal que toda la ganancia se divide entre el grupo. Si vendo un departamento, mi comisión se divide entre todos. Si el fraccionamiento Caracoles vende un terreno la comisión se divide entre todos. Con esto hacemos un pozo en común que nos permitirá complementarnos y fortalecernos como grupo. Así vamos a salir a todos lados. Queremos acabar con los individualismos y las estupideces. Si no nos juntamos, perdemos”*, enfatizó.

La intención es visitar el sur del estado de Río Grande a mediados de mayo. Las ciudades de Santa María y Bagé del mismo estado son otros de los puntos que serán visitados por el grupo de empresarios de Maldonado. El 12 de agosto el grupo visitará Porto Alegre y también incursionará en otros estados en la búsqueda de inversores.



Riesgosas

Son las transacciones inmobiliarias realizadas con un agente informal.

No deje sus negocios inmobiliarios en manos de cualquiera.

Confíe en un operador formal afiliado a la CIU.

Chau ALQUILER

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS



Con HSBC sea propietario solo con el **15% del valor de la casa.**

Chau ÓMNIBUS

PRÉSTAMOS AUTOMOTORES



Con HSBC sea propietario de forma fácil, simple,
en 24 hs y **a sola firma.**
Hasta el 60% del valor del vehículo.

Atención al Cliente: 2915 10 10
Visite nuestra web: www.hsbc.com.uy

HSBC 