



A LAS PUERTAS DE LA TEMPORADA LEY DE INCLUSIÓN FINANCIERA CONTINÚA LA INCERTIDUMBRE

Luis Lacalle Pou:

Infraestructura: Una Política
de Estado

**Pablo Mieres y
Pedro Bordaberry**

El mercado inmobiliario en los
próximos 5 años

Arq. Aldo Lamorte

Responsabilidad
Decenal



UN INMUEBLE CON EL PRECIO JUSTO

En los cursos sobre tasaciones que periódicamente, y con los mejores docentes de la región, dicta el Instituto de Capacitación Inmobiliario Uruguayo, los antecedentes y las variables por las que un bien cuesta "tanto", son motivo de estudio y análisis. Llegar al precio correcto, es un desvelo por el que permanentemente se profesionalizan nuestros operadores inmobiliarios asociados.

Para que a tu propiedad, jamás la tasen... a vuelo de pájaro.



www.ciu.org.uy

CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA

SUMARIO

- 2 Destacados
- 4 Editorial
- 6 Nota central. Ley de Inclusión Financiera, opinan especialistas
- 10 Luis Lacalle Pou. Infraestructura, una Política de Estado
- 14 El Mercado Inmobiliaria en el Uruguay de los próximos 5 años
- 20 Ciudades Corporativas. José Luis Pérez Collazo
- 22 Arrendamientos, subarrendamientos y créditos de uso
sobre inmuebles. Cr. Fabián A. Biasco
- 23 Ronda de Negocios CIU – Primera Edición
- 24 Noticias del sector
- 26 Los países y sus intereses. Lic. Fitzgerald Cantero
- 28 CNCS Datos Cuentas Nacionales. Segundo Trimestre 2014
- 32 Tendencias que cambiarán las inversiones. HSBC
- 38 Responsabilidad decenal. Arq. Aldo Lamorte
- 42 Los playoffs de su negocio. Diego Borges
- 48 Conferencia de Alejandro Passadore
- 50 Prescripciones y Derechos Posesorios
- 52 15 años del ICIU. Dr. Alfredo Tortorella
- 62 Confederación Inmobiliaria de Latinoamérica



CAMARA NACIONAL
DE COMERCIO Y
SERVICIOS DEL
URUGUAY

CIU

Presidente: Gabriel Conde

Vicepresidente: Luis Silveira

Secretario: Juan Pedro Molla

Prosecretario: Marcelo Nieto

Tesorero: Juan José Roisecco

Protesorero: Walter Garré

Directivos:

Juan F. Bistiancic

Esc. Graciela Bonomi

Alejandro Foti

Eduardo Gutiérrez Larre

Ramón Villeneuve

COMISIÓN FISCAL

Presidente: Benigno Carballido

Daniel Biassini

Richard Brunelli

Luis Gómez

Carlos Olivera

Av Uruguay 820, CP 11100

2901 0485

2902 8266

ciu@ciu.org.uy

www.ciu.org.uy

STAFF

Los artículos firmados son de
entera responsabilidad del autor.

Imp. en El País, D.L. No. 331 068

Dirección: Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Redactor responsable: Fernando Vilar

Realización: V&B Comunicación

info@vybcomunicacioninteligente.com

www.vybcomunicacioninteligente.com

Asesor en comunicación: Lic. Ramón Borges

Diseño y diagramación: Lic. Federico Boix

DESTACADOS

6 LEY DE INCLUSIÓN FINANCIERA

Un palo más en la rueda

32 NUEVAS TENDENCIAS PARA LA INVERSIÓN

HSBC

10 LUIS LACALLE POU

Infraestructura:
Una Política de Estado

38 ARQ. ALDO LAMORTE

Profesionales de la construcción
su responsabilidad

14 PABLO MIERES

Políticos empresarios
con la plata ajena

42 LIC. DIEGO BORGES

"Ganarle a la temporada"

26 FITZGERALD CANTERO

Salir y no ser rapiñados

52 CAPACITACIÓN INMOBILIARIA 15 AÑOS DESPUÉS

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



Gabriel Conde
Presidente CIU 2014 - 2017

Estimados Colegas de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Me estoy dirigiendo a ustedes desde Carmelo, a mediados del mes de Octubre. En este momento, el Uruguay se encuentra completamente inmerso en la recta final de la campaña política para elegir un nuevo Presidente de la República.

Si los pronósticos de las principales encuestadoras se cumplen, todo indica que tendremos una segunda vuelta en estas elecciones. Si esto es así, cuando este artículo llegue a ustedes, todavía no tendremos un Presidente Electo.

Demás está decir que cualquiera sea el resultado de los comicios, humildemente y como corresponde, daremos nuestra bienvenida y felicitaciones a quienes sean las próximas autoridades de nuestro país.

En esta oportunidad, nos parece mucho más oportuno y también valioso, salir de nuestro quehacer in-

mobiliario propiamente y hacer mención a esta gran realidad colectiva que nos toca vivir como sociedad.

Las elecciones en nuestro país siempre son una época especial. Es un tiempo que se vive con una intensidad especial, talvez como en pocos lugares del mundo; y eso no es poca cosa.

Desde mi punto de vista personal, es una época que vale la pena ser vivida y disfrutada, porque más allá de las opiniones individuales, y hablando desde lo colectivo, es un tiempo de esperanza.

Un tiempo en el que los uruguayos, algunos en más, otros en menos, dedicamos mucho de nuestro tiempo a imaginar y a pensar en un país mejor. Para mí es realmente grandioso que así sea.

Desde la Cámara humilde y pluralmente, y sin meternos en cosas que no nos competen, hemos intentado que una pequeñísima parte de esa reflexión, también pase por la actividad inmobiliaria. Sencillamente porque estamos convencidos, que éste es un importante sector para la vida económica y por ende social de nuestro país.

Tener un sector inmobiliario fuerte, también suma fortaleza a nuestra economía. Tanto quizás como tener un sistema financiero sólido, o un sector agropecuario de vanguardia, o un sector comercial pujante, o un turismo floreciente. Nada más, nada menos.

El próximo gobierno podrá encontrar en nosotros a una institución dispuesta a asumir los desafíos de su actividad, a plantear constructivamente sugerencias y discrepancias desde el respeto y la honradez

intelectual. Pero a su vez firme en sus convicciones, aspiraciones y demandas en lo que a la actividad inmobiliaria y al sector se refiere.

Ojala que durante el próximo gobierno y en nuevo período parlamentario, sea que podamos lograr que se apruebe nuestra Ley.

A quien tenga el honor de ser el Presidente de este hermoso país, le deseamos el mayor de los éxitos. Por todos nosotros los habitantes de nuestro querido Uruguay, ojala el próximo gobierno sea uno de los mejores de nuestra historia.

Cordialmente,

Gabriel Conde.

LEY DE INCLUSIÓN FINANCIERA: OPINAN ESPECIALISTAS

La ley de inclusión Financiera sigue dando qué hablar y lo seguirá dando. Es que no solo hay muchos artículos que aún no tienen vigencia sino que los que ya lo están tienen en muchos casos dificultades para su aplicación. En la siguiente nota realizaremos una recopilación de las posturas de varios especialistas cuyos conceptos han sido entregados en varias instancias organizadas por la Cámara inmobiliaria Uruguaya.

ESC. FEDERICO SUCENA DE GUYER Y REGULES

“Esta ley es un palo más en la rueda para el sector inmobiliario”

Organizada por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya se realizó una conferencia que dictó el especialista en materia tributaria Esc. Federico Sucena. Con una sala absolutamente repleta de socios de la Cámara, agentes inmobiliarios, escribanos y personas vinculadas al sector, el especialista reiteró una y otra vez los peligros que representa esta nueva ley no sólo para el ejercicio de la profesión, sino también para la concreción de negocios en general.

Al comenzar su ponencia el especialista recordó los “golpes” que ya se le han dado al sector y dijo que: *“Desde hace ya bastante tiempo se le está pegando al sector inmobiliario, a los negocios inmobiliarios, a las transacciones inmobiliarias y señaló como uno de los últimos empujones la firma del Tratado de Intercambio de Información Tributaria con Argentina.”*

Destacó que esta ley de Inclusión financiera es una traba más a la hora de invertir, sobre todo para los extranjeros.

Tras advertir que todos sus comentarios se iban a centrar en las consecuencias que tendrá para el sector inmobiliario, el Esc. Sucena dijo que: *“Es una ley muy compleja. Con redacción muy confusa. Hay muchos temas que refieren a su instrumentación que se va a ir conociendo más adelante”* y agregó: *“La ley ya está vigente pero más de 25 artículos preveen distintas fechas de entrada en vigencia. Indicó asimismo que: “primero tendremos que acostumbrarnos a manejar instrumentos de dinero electrónico.”*

Más adelante destacó que: *“Con respecto a los*

arrendamiento hay tres etapas de implementación. La primera a partir del 19 de mayo donde habrá que incluir el número de cuenta bancaria que puede ser optativa ya que aun se puede pagar en efectivo. A partir del 1 de diciembre solo se podrá pagar en las cuentas bancarias de los arrendadores. Ya no al contado ni con dinero en efectivo. Los contratos de arrendamientos deben documentar la cuenta bancaria donde se va a pagar. Esto alcanzaría a todos los contratos. Aunque sea poco dinero el que haya que pagar. Y atención porque el inquilino que pagó mal seguramente va a tener que pagar dos veces. Ya que no podrá probar que pagó mal.”

Otro de los asuntos a los que se refirió el especialista fue el tema del secreto bancario: *“La ley deroga parcialmente las normas del secreto bancario ya que por ejemplo para para iniciar cualquier tipo de acción judicial hay que demostrar que se cumplieron con todas las disposiciones de esta ley. Las instituciones de intermediación financiera deberán informar sobre su participación. Esto evidentemente viola algunas de las normas que preveía el secreto bancario. Además se faculta a la DGI a que suministre información sobre los pagos y esto también implica una derogación aunque parcial del secreto bancario.”*

En otro orden el Esc. Sucena destacó que: *“En los contratos deberá incluirse los medios de pago, también los medios de prueba de esos pagos y la forma de realizar las comunicaciones entre las partes y además dejar constancia de la presencia de administradores.”* Señaló luego que: *“Las sanciones son muy importantes por lo que habrá que estar muy atentos. Se imponen nuevos requisitos para cualquier acción judicial sobre un contrato de arrendamiento. Por ejemplo quien inicia la acción debe probar sus pagos. El pago que no se realiza de acuerdo con esto es absolutamente nulo. Hasta la propia compraventa será nula. Todos los contratos que no se realicen con arreglo a esta ley serían absolutamente nulos”* dijo el experto. De todas formas destacó que: *“hay*

quienes dicen que solo sería nulo el pago y no el contrato. Hay además una serie de multas muy importantes para ambas partes,” indicó el disertante. De inmediato alertó sobre algo que puede ser perjudicial para los profesionales que participen de la realización de los contratos vinculados al sector: *“La ley prevee que se sancione también al escribano.”*

Y luego advirtió sobre algo que actualmente es muy común y que a partir de ahora puede traer problemas: *“La seña. La seña forma parte del precio por lo que hay que tener en cuenta de que forma tratamos la seña ya que eso implica ahora dos pagos.”*

Más adelante y ya sobre el final de su exposición el invitado señaló: *“Hay otro plazo que es el de transmisiones de derechos sobre inmuebles que es el 1 de junio del 2015. Seguramente habrá antes una reglamentación,”* dijo.

Al finalizar hizo una especie de evaluación sobre lo que implica esta ley para el sector inmobiliario y fue terminante: *“Este es un golpe más a un sector que viene siendo duramente castigado desde hace algunos años, sobre todo si hablamos de intentos de inversión desde el exterior. Con esta ley debemos establecer en la escritura muchos elementos que por venir de compradores del exterior, son muy difíciles de probar. Antes esto no existía ya que se pagaba en efectivo. Si bien la bancarización es una tendencia en el mundo, creemos exagerados algunos de los puntos que prevee esta ley. Se añaden más complicaciones a las transacciones inmobiliarias. Es otro palo en la rueda para los negocios inmobiliarios. Al no poder usar el efectivo la cosa se va a complicar para los extranjeros,”* señaló Sucena. *“La ley crea nulidades y sanciones que son gravísimas. Es muy radical la sanción. Se debería flexibilizar,”* finalizó diciendo.

DR PUPPO Y CRA. ROBAINA:

“Esta ley genera muchas incertidumbres”

Otros especialistas han coincidido en señalar los perjuicios que conlleva esta ley para el sector inmobiliaria. En sendas conferencias organizadas por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya la Cra. Tania Robaina y el Dr.Puppo, insistieron en la incertidumbre que generará su aplicación.

El Dr. Puppo comenzó su oratoria advirtiendo que: *“Desgraciadamente muchas de las preguntas no tendrán respuestas. Esta ley tiene 84 artículos y la gran mayoría de los aspectos legales, se van a definir. Entonces, es una ley de carácter genérico, programático que da pautas hacia adelante pero que no define los temas que nos importan en lo cotidiano. A esto debemos agregarle una pequeña agravante: en la actividad inmobiliaria ya hay plazos establecidos, donde nos están conminando a tener determinadas acciones, acciones aún no definidas y que ante un problema concreto puede haber varias opiniones”* Después se preguntó: *“Cuál es el propósito de la ley? Establecer el acceso a la actividad bancaria y comercial para aquellos que no tienen recursos. Pero en el medio introduce cambios tan drásticos que uno duda si van a poder continuar como está ahora.”*

Cra. Tania Robaina:

La Cra. Robaina también aclaró que: *“La ley tiene más incertidumbres que certezas. Básicamente comenzamos con los medios de pagos electrónicos que pretenden incluir en el sistema bancario a toda la masa usuaria del sistema. Lo que busca la ley es incluir todos los medios de pago electrónicos. Y ahí entonces nos quedaríamos con las tarjetas de crédito, tarjetas de débito, transferencias electrónicas, instrumentos de dinero electrónico, instrumentos*

análogos y para ello prácticamente nos vamos a manejar vía internet mediante cajeros automáticos, celulares y demás.

¿Que características tendrán estos medios de pago?, que van a permitir la rebaja del IVA. El dinero electrónico representa un valor monetario exigible al emisor y va a ser aceptado como total efecto cancelatorio. El giro de por sí va a ser sustitutivo de los recibos de pago. Va a ser igual a los fondos recibidos, se puede convertir en efectivo, no genera intereses y podrán emitir dinero electrónico instituciones financieras y las instituciones de dinero electrónico. O sea que claramente serán los bancos e instituciones que no están reglamentadas aún, las llamadas emisoras de dinero electrónico.

Todo lo que se presume gratuito, en definitiva es el usuario el que lo terminará pagando. Los fondos correspondientes que emitan las emisoras de dinero para pagos, se radicarán en cuentas de instituciones financieras, es decir que no tendrán cuentas por sí, sino por institución financiera. Por eso uno se pregunta que beneficios tiene y por eso es una incógnita,” señaló la experta.

¿Qué pagos regula?

Según la contadora: *“Mediante los medios electrónicos se van a abonar las remuneraciones, los honorarios profesionales, las prestaciones de dinero de servicios. Servicios profesionales es lo que se desarrolla en forma independiente, por ejemplo la inmobiliaria, servicios personales. Y la ley hace una diferenciación entre lo que es profesional y no profesional, incluso establece plazos para el no profesional y para el profesional, lo deja al poder ejecutivo lo establezca. Luego está el tema pasividades, los beneficios sociales y todas las otras situaciones como accidentes familiares y de trabajo. Esta norma va a crear una revolución en la actividad comercial y en*

todas las actividades económicas. Es una ley que además de fiscalizar a través del Banco Central hay una voluntad de fiscalización tributaria manifiesta y un levantamiento del secreto bancario. Van a tener la obligación de pasar la información por solo requerimiento de la DGI y mucho de esto es lo que busca la ley es decir, tener todo fiscalizado. El IRPF también lo va a estar controlando.”

Luego, la Cra. se preguntó como debería procederse para el pago de remuneraciones y lo que nos dice es que: *“deben acreditar las cuentas. Cualquier empleador deberá trabajar de esta forma. Que reciba el dinero por este medio no significa que el empleado acepte la remuneración y tampoco exime la obligación de emitir el recibo. O sea que el simple hecho de depositarle en su cuenta no implica que no va a haber reclamos. La ley faculta al Poder Ejecutivo a emitir un recibo de haberes y a la firma de un formato electrónico. Lo otro interesante es que el trabajador puede elegir en que cuenta se le va a depositar el dinero. Entonces yo me pregunto como van a hacer las empresas que tienen muchos empleados para tenerlos en una única institución. Al máximo de un año el trabajador puede elegir en que cuenta se le va a depositar. Otra variable compleja es el software necesario y gente necesaria para implementar esto cuando va a ser a nivel nacional, pero además la capacitación de la gente. Lo cierto es que de acuerdo al cronograma tenemos ciertos vencimientos. Se puede extender hasta el 31 de enero del 2015 y a su vez se puede prorrogar unos mese más, o sea el 31 de julio del 2015,”* finalizó diciendo la especialista.

Dr. Luis Lacalle Pou
Movimiento Todos, Partido Nacional

INFRAESTRUCTURA: UNA POLÍTICA DE ESTADO

Uno de los temas en donde nuestro país más se juega es en materia de Infraestructura. Si mover una carga desde Salto a Montevideo sale tan caro como llevarla desde Montevideo a Hong Kong como consecuencia entre otras cosas del mal estado de nuestras rutas, del mal estado o de la falta de puentes o del mal estado o la falta de acceso a nuestros puertos, la competitividad de nuestros productos puestos en el mundo y nuestro futuro económico estará hipotecado.

Convencidos de que estamos ante una clara política de Estado, nos hemos propuesto

trazar un Plan Maestro a 20 años, fundado en un amplio consenso político y social. Ese plan debe definir el rumbo y tenor de las obras de infraestructura por encima de varios períodos de gobierno.

El desarrollo de un país auténticamente productivo requiere un esfuerzo ambicioso e impostergable de mejora de nuestra infraestructura vial, que la ponga en condiciones de soportar más tránsito y más volumen de carga.

Lo curioso es que tenemos una red de 8.730 kilómetros de rutas nacionales y cerca de 60.000 kilómetros de caminos departamentales, extensión que es aceptable tanto en relación al tamaño del territorio como a la población, el problema es que el estado actual de estas rutas y caminos es un patrimonio estatal totalmente devaluado. Apenas una cuarta parte del kilometraje total está en muy buen estado de conservación. Idéntico porcentaje está en estado regular y el 30% está en mal estado. Con el agravante que el tercio en estado regular, rápidamente se está deteriorando y en poco tiempo estará en mal estado.

Hay al menos 50 puntos en la red vial (básicamente puentes y calzadas muy deterioradas) que afectan la seguridad y fluidez del tránsito carretero. Estos puntos obligan a demoras y desvíos, con el consiguiente aumento de costos. Solo el transporte de cargas pierde unos 225 millones de dólares al año en costos generados por el deterioro vial.

En la medida que la infraestructura vial mejore, caerán los costos generados por roturas, esperas y desvíos, y se traducirán en una mejora de competitividad para el sector y el país.

Pero no alcanza solo con mejorar lo que hay. Además

hay que reestructurar la red existente, adaptándola a la nueva geografía productiva y de movilización del país.

Estos trabajos deberán enmarcarse en un esfuerzo de reformulación de la red vial, que establezca corredores primarios y secundarios para la movilización de cargas por carretera. Ello permitirá establecer adecuadas reglas de uso, así como determinar las rutas permitidas, de acuerdo a tipos de cargas.

Los corredores primarios deben funcionar como ejes de aproximación a los secundarios, y estos como ejes de salida y llegada a los principales destinos y orígenes. Le daremos principal prioridad a las rutas “transversales”, que han ganado una importancia hasta ahora poco reconocida por el Estado.

Para eso, proponemos aprobar un Plan Estratégico 2015-2020 para la infraestructura vial, que integre el Presupuesto Nacional y cuya ejecución sea responsabilidad del Ministerio de Transporte y Obras Públicas y que estimule el empleo intensivo de mano de obra nacional en obras de infraestructura.

Se estima que la inversión incremental necesaria para enfrentar los retos del próximo quinquenio, asciende a 370 millones de dólares. Además, atender el rezago de mantenimiento acumulado en los últimos 10 años requerirá 260 millones de inversiones adicionales.

En suma, el shock de infraestructura vial que el país necesita requerirá unos 700 millones de dólares por año.

Esta inversión, que sólo atiende a una parte de las necesidades de infraestructura, difícilmente puede hacerse recurriendo a los ingresos corrientes del Estado y requiere de la participación de los privados a través de diferentes fuentes de financiamiento como la oferta de instrumentos financieros que resulten atractivos para las AFAP y una modificación a la ley de Participación Público-Privada que la haga más atractiva.

Así mismo, proponemos crear un Fondo Fiduciario Nacional para la Infraestructura Vial (FFIV), que se nutrirá a partir de recursos que hoy ya son aportados por el sector transporte (básicamente a través del impuesto a los combustibles) y que actualmente se vierten a rentas generales, y que tendrá entre sus principales cometidos asistir al Estado y los gobiernos departamentales en el desarrollo y mantenimiento de la infraestructura vial; organizar compras masivas de equipamiento vial (agrupando las compras de varios gobiernos departamentales para conseguir mejores precios); ofrecer programas de financiamiento en espejo (por cada peso que pone un gobierno departamental, el FFIV aporta otro) y facilitar la participación de privados usando al propio FFIV como garantía de repago de las obras.

También es necesario realizar algunas adecuaciones al marco normativo vigente, y en este sentido aspiramos a aprobar una ley de transporte, una ley sobre contratos de transporte y una ley sobre transporte multimodal que nos ponga a la vanguardia regional en la materia.

Pero no debemos detenernos solo en materia de infraestructura vial. Los puertos son un componente esencial de nuestro sistema productivo, que nos conecta con la cadena logística mundial.

En este sentido resulta importante retomar la in-



vestigación comercial estratégica, abandonada en estos últimos gobiernos, para saber cómo se mueve el mundo y prevenir o mitigar eventuales eventos negativos.

En reiteradas ocasiones hemos manifestado la necesidad de dragar el Canal de Acceso al Puerto de Montevideo a 14 metros, y extender su longitud de 42 a 52 kilómetros. Este es el camino más corto para que Uruguay cuente con un puerto de aguas profundas.

Las Esclusas de San Antonio es un proyecto que está en etapa de estudio de factibilidad, pero que de resultar viable, será una obra de sumo interés no solo para la región sino también para el País. Se trata de un bypass por la represa Salto utilizando el arroyo San Antonio (margen uruguaya), haciendo un juego de esclusas.

Este emprendimiento que proponemos apoyar, podría extender la navegación por el Río Uruguay 500 Kilómetros aguas arriba sin necesidad de contar con una autorización por parte del gobierno argentino.

El arco de influencia de la región que abarcaría comprende una producción de 60.000.000 toneladas de soja argentina o brasileña. Este emprendimiento podría cambiar el eje económico de nuestro país.

Sin duda que hay mucho más por hacer en este rubro como por ejemplo fomentar las terminales en La Charqueada, Tacuarí y Yaguarón, como forma de promover la consolidación de la Hidrovía del Este; desarrollar el puerto de La Paloma por caminos que sean compatibles con la actividad turística; habilitar el Puerto Seco de Rivera; modificar la ley de embarcadero de buques nacionales, con el fin de hacer más atractiva la matrícula nacional; uniformizar la gestión portuaria comercial, creando como primer paso un ámbito de coordinación permanente entre la ANP, Hidrografía, el MGAP y Cancillería, etc.

Así podríamos seguir enumerando una gran cantidad de medidas que nuestro país tiene en el debe.

En resumidas cuentas, necesitamos generar una gran “re-valoración logística”, creando las condiciones para realizar la inversión en infraestructura que no se hizo en años.

Mientras no hagamos esta clase de esfuerzos, nuestras perspectivas de crecimiento seguirán siendo muy dependientes del precio internacional de los productos agrícolas. Y como ese es un factor que los uruguayos no controlamos, seguiremos siendo demasiado vulnerables a cualquier cambio en el contexto.



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

EL MERCADO INMOBILIARIO EN EL URUGUAY DE LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS

Propuestas para la recomposición de la actividad inmobiliaria y los diferentes eslabones de la cadena productiva. Claves, desafíos y políticas para el desafío sostenible del sector.

DR. PABLO MIERES

ANCAP dedicó cuantiosos recursos a desarrollar una fuerte campaña publicitaria en 2013 destinada a no sabemos qué propósito puesto que se trata de una empresa que opera en régimen de monopolio.

En esa publicidad un hombre recorría paisajes de diferentes regiones y zonas del país diciendo un profundo discurso sobre los valores y lo que quería para nuestro país. Ni una palabra sobre la gestión de ANCAP, ningún anuncio sobre alguna medida que tomaría, ninguna referencia a la gestión, simplemente un gran discurso muy bonito integrando un spot a todo lujo y con una gran producción que culminaba con la frase: "ANCAP, el Uruguay que queremos".

Poco tiempo después Raúl Sendic, que fuera Presidente de ANCAP durante todo el actual período de gobierno, renunció a su cargo para lanzarse a una candidatura encabezando su propio sector político. Sus locales partidarios y su publicidad comenzó a difundir su slogan de campaña: "El Uruguay que queremos".

Luego durante el mundial vimos una producción de altísimo costo para emitir un spot publicitario con la presencia del Pelado Cáceres y de Gastón Ramírez con imágenes en Roma y Londres donde se hablaba de las bondades de Italia e Inglaterra para terminar diciendo que eso era una publicidad de ANCAP. Sin ningún aporte para una empresa que, por otra parte, opera en régimen de monopolio.

Justamente, ese es el país que no queremos. El país de los que hacen uso abusivo de un cargo público para



promover su propia candidatura política. El país en los que algunos políticos juegan a ser empresarios con la plata ajena. El país de los que usan recursos públicos para promover una imagen que luego pretenden transferir a una candidatura electoral.

El mismo país en el que en épocas de blancos y colorados también se utilizaba a las empresas públicas como plataforma de lanzamiento de candidaturas políticas.

Antes y ahora, con aquellos y con estos, las empresas públicas se siguen visualizando como un gran botín

político desde el que se aprovechan los enormes recursos que poseen para utilizarlas con fines partidarios y electorales.

Mientras tanto, los resultados del balance indican que ANCAP nunca había perdido tanta plata como en el ejercicio 2013. La gran gestión del ex presidente de ANCAP terminó con una pérdida de 169 millones de dólares. Sin contar lo que puede haber ocurrido con la gran cantidad de empresas colaterales (hijas, nietas y bisnietas) de ANCAP que bajo la modalidad de sociedades anónimas evaden el control del Tribunal de Cuentas usando, sin embargo, recursos públicos que son de todos los uruguayos.

A su vez, en ANTEL se monta un show mediático a tambor batiente para mostrar la implosión de una de las obras de ingeniería más asombrosas de nuestro país. El Cilindro Municipal cayó convertido en escombros, mientras la Presidenta de ANTEL, que no tiene ninguna competencia sobre ese monumento, festejaba como si hubiera sido un gran logro.

En su lugar se montará un estadio deportivo nuevo, con fondos de ANTEL destinados a la capital con plata de los usuarios de todo el país, violando toda la normativa constitucional y haciendo caso omiso a las observaciones del Tribunal de Cuentas.

¡Cuánto abuso! ¡Qué falta de sensibilidad!

Es imprescindible llevar adelante una profunda reforma de las empresas públicas que las ponga al servicio del país y que permita evitar los escandalosos abusos en los que muchos de los jerarcas de las empresas públicas incurren al creerse sus dueños.

Estas tendencias se acentúan en períodos de bonanza como el actual, porque los ingresos obtenidos por estas empresas se multiplican y excitan la ambición y la soberbia.

Hay que prohibir la publicidad de las empresas públicas monopólicas, hay que extender a todo el período de cinco años las prohibiciones e inhibiciones de los directores de las empresas públicas para ser candidatos a efectos de que sepan que no podrán ser candidatos al finalizar su gestión al frente de esas empresas.

Hay que prohibir la multiplicación de sociedades anónimas de segunda y tercera generación subordinadas a las empresas públicas, permitiendo solo las de primera generación pero sometiéndolas al control del Tribunal de Cuentas y extendiendo las inhibiciones y prohibiciones de sus directores a las que existen para los directores de aquellas.

En definitiva, de una vez por todas debe existir una firme política que impida los abusos, porque ese sí que no es el país que queremos.

El otro día el candidato del partido de gobierno respondió luego de que nosotros expusiéramos estas propuestas, que estaba dispuesto a firmar un acuerdo en tal sentido. Esperamos que cumpla su palabra y logremos un consenso que permitirá mejorar la competitividad de nuestros productos y servicios y, además, aliviar el presupuesto familiar de los hogares de los uruguayos.

¡Que termine la fiesta de una buena vez!

DR. PEDRO BORDABERRY

Este es un trabajo que nos llevó un año, trabajaron 25 equipos, más de 500 personas, muy buenos técnicos en todas las áreas y estamos orgullosos del trabajo realizado y hasta nuestros rivales/adversarios hoy lo están destacando como un trabajo muy serio.

¿Qué ha pasado en los últimos 13 años? Cuando hablamos en dólares ha habido un precio de la vivienda por metro cuadrado en este caso el de la propiedad horizontal, que todos hemos visto que ha tenido un crecimiento enorme. Por tanto medido en dólares estamos más caros pero medidos en UY no estamos más caros.

Cuando vemos el salario real en dólar y en la UY. Lo que quiere decir es que el dólar ha tenido un comportamiento distinto de otras variables en el terreno inmobiliario.

Y esas otras variables son estas, todo el mundo se queja de que ha subido el precio de las viviendas en dólares en el Uruguay, que subieron, pero cuando uno compara con el costo de construcción que se multiplicó por 4 en el 2003, vemos que hay otras cosas que han variado igual o más.

La enseñanza aumentó un 277 por ciento con respecto al metro cuadrado, miren lo que valió alimentos y bebidas. En conclusión lo que ha pasado en Uruguay es un encarecimiento en dólares y que pasó con los precios en el mercado inmobiliario, que siguieron el costo de construcción.

¿Por qué pasó todo esto del dólar? ¿Por qué el dólar se fue tanto para arriba?

Los motivos son 4:

La revista The Economist, lleva una gráfica desde 1811 del valor. Los precios de los Commodities en el 2011



son los precios más grandes de la historia, es decir, hemos gozado en la última década de los precios más altos de lo que vendemos y producimos. Lo que producimos subió mucho.

Lo segundo es la tasa Lemon, ustedes saben que Estados Unidos y Europa han estado en crisis y una de las reformas que han adoptado la Reserva Federal de Estados Unidos como el Banco Central Europeo de atacar es teniendo tasas de interés muy bajas. Es decir, la tasa de interés ha estado planchada. Esto quiere decir que Europa y Estados Unidos ya no pagaban a quienes colocaban dinero interés alguno. Y los depositantes salieron a buscar bancos donde si se los pagaran y de esa forma ese dinero se enfocó en Uruguay.

Uruguay ofreció todas las garantías ya que estuvo al borde de todo pero cumplió. Y encima le da al mundo lo que el mundo reclama. Eso produjo que ingresara un chorro de dinero al Uruguay. Lo que llevó a haber muchos dólares y que este bajara.

No solo ha sucedido en el costo de las viviendas, sino de la enseñanza, educación, etc.

Lo otro que hizo que hubiera mucha demanda por in-

muebles y construcción, fue la demanda Argentina. Porque tuvieron unas políticas tremendas hacia el sector agropecuario y hasta unas detracciones del 50 por ciento sobre el bruto.

Que es lo que sucedió con todas estas políticas argentinas, ustedes saben que las tierras argentinas, especialmente las de algunas provincias son mejor para la agricultura, pero con sus detracciones dejaron de ser rentables. Entonces muchos argentinos invadieron el campo uruguayo, arrendando o comprando. Y los uruguayos se encontraron que los que tenían un campo que valía 500 dólares la hectárea, se le pagaba unos 4 mil dólares la hectárea y se encontraban con mucho dinero.

Los uruguayos que se encontraban con ese dinero decían yo me compro una casa. Algunos se fueron a Paraguay, hoy hay un millón y medio de hectáreas en Paraguay propiedad de los uruguayos.

Todo eso generó un auge en la construcción y en el valor de los inmuebles. Esa diferencia de precios que a la entrada generó demanda después comenzó a jugar en contra nuestra, vio que Miami de repente era más conveniente en precio que el Uruguay.

Además a eso le sumamos decisiones equivocadas como el tratado de precios con Argentina que no nos ayudó, el aumento del precio y la pregunta de los uruguayos: hasta cuándo será esto...

Además, la baja del dólar la exacerbó el gobierno. ¿Cómo quiso enfrentar la baja del dólar? De la forma más neoliberal. Si hay un exceso de dólares tengo que salir a comprar dólares. Y ahí salió el banco central y el banco república a comprar dólares. Y lo que necesitaban era pesos, pero con déficit fiscal hay que pedir plata o agregar impuestos. Los dólares de los bancos los colocaba al cero por ciento. Pero por los pesos que sacaba llegó a pagar 18 por ciento en dólares. Entonces generó más demanda por los pesos que por los



dólares y así estamos hoy sobre estoqueados por las reservas que nos cuestan un punto de déficit fiscal.

Entonces lo que pasó, es que después de una gran participación de los extranjeros en nuestro país, comenzamos a bajar.

A mí me tocó trabajar en esta ley, integro la Comisión de Vivienda del Senado junto con la Senadora Topolansky, Lorier, Chiruchi y creemos que fue una buena ley, la ley de vivienda de interés social, que agregó muchas cosas importantes, aunque a nuestro juicio de interés social tiene poco. Se parece más a la vieja categoría 4 del Banco Hipotecario que a una vivienda de interés social. Lo importante fue que habíamos tenido mucha construcción sobre la costa y esta ley permitió llevar hacia adentro.

Nuestra propuesta parte de muchas horas de discusión, el afrontar dos situaciones distintas de la misma forma, porque la vivienda es un derecho constitucional que tenemos todos por el artículo 40 de la constitución. El que no puede acceder a la vivienda como casa habitación y la necesita, está en una situación distinta de aquel que va a comprar una vivienda como una inversión. Son dos lógicas distintas. ¿Por qué? Porque el que necesita esa vivienda como habitación, el techo, lo que necesita es financiación. Y el que enfrenta a la vivienda como desarrollo inmobiliario, como inversión ya tiene el dinero. En un caso hay que financiar la compra y en el otro ya tiene el dinero.

En la vivienda como inversión son nacionales y extranjeros, son todos.

Quien está buscando la vivienda como habitación, la busca para uso propio. Quien la está buscando como habitación, la está buscando para tener un rédito, la alquilará, la rentará o esperará que se valore y la rentará.

La vivienda de interés social y nosotros advertimos sobre esto, la vivienda de interés social trata de satisfacer una necesidad de habitación pero que en realidad está construida bajo la lógica de inversión, porque quienes terminan construyendo las viviendas de interés social son los inversores que se las alquilan a quienes van a vivir ahí. Y una vivienda social termina costando 90 o 100 mil dólares y terminamos topeando precios con el 25 % del precio de esas viviendas, pensando que con eso vamos a lograr satisfacer el interés.

Por eso nuestra primera propuesta pasa por una modificación de las formas que se encaran estos dos temas. A nosotros nos parece que la vivienda social hay que tratarla de una forma y el desarrollo social de otra forma. Y de ahí lo que estamos diciendo es sin crear nuevos ministerios, llevar la vivienda social al Ministerio de Desarrollo Social y encarar a partir de la vivienda una política social y pasar Desarrollo Inmobiliario al Ministerio de Turismo, porque vaya si el Desarrollo Inmobiliario ha sido parte esencial del Desarrollo Turístico del Uruguay desde siempre.

También creemos que hay que crear un Instituto Nacional de Tierras Públicas y atender la vivienda de interés social que tiene que ver con el Mevir.

Cuando uno va a trabajar en una vivienda de interés social hay que trabajar antes, durante y después.

Si el estado va a hacer denuncias como está haciendo a impuestos, etc, para que alguien satisfaga su necesidad de vivienda, hay que controlar que esa denuncia

esté yendo a quien tiene que satisfacer su necesidad y no a otro que esté haciendo desarrollo inmobiliario.

Por eso nosotros proponemos crear una institución semejante al MEVIR.

También estamos proponiendo modificar la ley de Ordenamiento Territorial y Desarrollo sostenible. En primer lugar terminar con aquel derecho de pertenencia, que las intendencias por realizar y aprobar las particiones resulta que cobran. Eso está trancando muchos trabajos.

También a quienes ocupan un terreno hoy y justifican no tener dinero, lo premiamos con la propiedad plena. La misma ley establece que si ocupan un previo es un delito y tiene que ir preso. Y fíjense la paradoja que se da en la ley. Si usted la ocupa y lo agarran enseguida va preso, pero si usted comete ese delito durante cinco años yo lo premio y le doy la propiedad.

También estamos proponiendo extender a las zonas turísticas lo que pasa con Montevideo y Canelones. Como ustedes saben en Montevideo y Canelones son 3 hectáreas y en el resto es de cinco.

Creemos que puede haber un buen auge en la zona de Rocha, Maldonado, Colonia y San José también, si ponemos las mismas exigencias bajando de 5 a 3 hectáreas.

Obviamente que en nuestra propuesta está denunciado el tratado de información tributaria de la república Argentina, cuando se aprobó el tratado se firmó una cláusula donde cualquiera de las dos partes puede dejar el tratado con un aviso de 6 meses. Y nos parece que esto hay que hacerlo ya mismo. Sería un buen mensaje para los argentinos.

Y después hay que tener una buena política activa del tipo de cambio real.

CIUDADES CORPORATIVAS



José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

Ahorro de costes y aumento de la productividad de la plantilla, está generando la creación de ciudades corporativas donde podemos encontrar, restaurantes temáticos, gimnasios, tintorerías, clínicas, bancos, farmacias, ópticas, peluquerías, venta y reparación de celulares, escuelas, guarderías, gigantescas zonas verdes, aparcamientos inmensos... este tipo de servicios son con los que se encuentran cada día los trabajadores

de empresas como Telefónica, BBVA, Santander, Repsol o Vodafone, cuando acuden a su puesto de trabajo.

Es la nueva era de las oficinas, una época donde las ciudades empresariales marcan tendencia a la hora del desarrollo de cada empresa, sobre todo en ciudades como Madrid. Se calculan en más de tres millones de metros cuadrados de terreno, donde se concentran los cuarteles generales de las mayores empresas que cotizan en el mercado bursátil español.

A ellos acuden cada día unos 25.000 empleados, que ya se han acostumbrado al cambio que supone dejar los antiguos edificios del centro de la ciudad por los ultramodernos complejos situados en las afueras.

En 2011 abrió sus puertas el Distrito C de Telefónica, cuyos 380.000 metros cuadrados, de los que 140.000 son edificios, dan cabida a 14.000 personas, entre personal y visitantes. Su inversión fue de 500 millones

de euros en este proyecto situado en el barrio de Las Tablas (Madrid). La última ciudad corporativa en llegar y a pocos kilómetros de Telefónica, es la ciudad financiera del BBVA. Presidida por la silueta de La Vela (un rascacielos emblemático con 19 pisos y 93 metros de altura), la nueva oficina de la entidad ocupa un espacio de 114.000 metros cuadrados y concentra a 7.000 empleados, con una inversión en su construcción de 620 millones de euros.

La construcción de estas mega ciudades comenzó en Estados Unidos. Allí empezó el proceso de unificar y consolidar las sedes y salirse de las ciudades para irse a las afueras. Los costos han sido la clave, el precio del metro cuadrado en Madrid es hasta cuatro veces más caro que el de las localidades cercanas, donde existe mucho terreno a la espera de que alguna multinacional se decida a seguir el ejemplo de los pioneros en esto de las ciudades corporativas.

La ventaja económica también viene por la reducción del espacio que tiene cada trabajador. Si comparamos con el modelo anterior de diversas oficinas, cada em-

pleado disponía de 19 metros cuadrados, ahora solo hablamos de 13 metros.

Las experiencias sobre este tipo de modalidad coinciden, en que las ciudades financieras otorgan enormes beneficios a las corporaciones. Para todas ellas se trata de la primera vez en la historia en la que las oficinas centrales están concentradas en una única sede, lo que –además del ahorro en el capítulo de servicios generales– implica una mayor eficiencia en el día a día de los empleados. Incrementar la proximidad entre directivos y colaboradores impulsa el trabajo en equipo, fomenta las labores por funciones y objetivos y, finalmente, facilita el intercambio de ideas, conocimientos y experiencias; su objetivo principal es aumentar la productividad.

Actualmente el campo de trabajo más extenso del mundo, se sitúa en China, donde la corporación Foxcom tiene la ciudad más grande del planeta. En total más de 400.000 personas trabajan dentro de una fortaleza amurallada, donde se ensamblan los componentes para los productos, en el área de la tecnología.

ARRENDAMIENTOS, SUBARRENDAMIENTOS Y CRÉDITOS DE USO SOBRE INMUEBLES

Ley de Inclusión Financiera

El 9/05/2014 fue publicada en el Diario Oficial la Ley N° 19.210 , más conocida como la “Ley de Inclusión Financiera”, su objetivo es promover dicha inclusión, así como, el uso de medios de pago electrónicos

Cr. Fabián A. Biasco

Master en Derecho y Técnica Tributaria

Asesor Fiscal – Docente Universitario

contadorbiasco@gmail.com



Las disposiciones tributarias que la norma contiene, especialmente las que cuentan con reglamentación, han sido difundidas por diversos medios, sin embargo, la ley contiene otras previsiones de interés, cuyos incumplimientos pueden dar lugar a inconvenientes y sanciones. En el presente artículo, centraré mis comentarios sobre los referidos pagos.

De acuerdo con su artículo 39, a partir del primero de diciembre de 2014, los pagos en dinero por concepto de arrendamientos de inmuebles, subarrendamientos y créditos de uso sobre inmuebles cuyo importe supere las 40 BPC (Bases de Prestaciones y Contribuciones) en el año civil o su equivalente mensual (aproximadamente, \$ 9.450), deben efectuarse mediante acreditación en cuenta abierta en una Institución de Intermediación Financiera (IIF) a nombre del arrendador,

subarrendador u otorgante del crédito de uso. Adicionalmente, la norma establece una formalidad que deberán cumplir dichos contratos, desde la vigencia de la norma , identificar en forma obligatoria la cuenta en la cual se depositarán los fondos.

Ahora bien, para los contratos en curso de ejecución, se dispone la obligación del arrendador, subarrendador u otorgante del crédito de uso de comunicar de forma fehaciente al deudor la cuenta en la cual deben acreditarse los pagos.

La ley establece que esa comunicación deberá realizarse dentro del término de ciento veinte días a contar desde la fecha de su vigencia, vale decir, antes del 16.09.2014.

Sin perjuicio de lo que vengo de decir, el Poder Ejecutivo (PE) haciendo uso de la facultad conferida por la ley en su artículo 45, emitió el Decreto N° 262/014 de 11/09/14, a través del cual prorrogó la entrada en vigencia de la disposiciones del citado artículo 39.

En efecto, por dicha razón, el pago del precio en dinero de los conceptos de referencia, deberá cumplirse, de acuerdo con las condiciones antes mencionadas, a partir del 1° de julio de 2015, mientras que la comuni-

cación al deudor de la cuenta en la cual deberán acreditarse los pagos, deberá realizarse con anterioridad al 1° de mayo de 2015.

Dicho esto, detallamos seguidamente las consecuencias de no cumplir con la normativa antes comentada.

- 1.** Se prohíbe que cualquier entidad otorgue garantías por los alquileres y similares si se incumple la obligación de establecer en el contrato que el pago se realizará a través de una cuenta en una IIF.
- 2.** El monto abonado por concepto de arrendamientos o similares no podrá deducirse en la liquidación del IRPF (Impuesto a la Renta de las Personas Físicas) e IRAE (Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas).
- 3.** No se dará curso a las acciones judiciales que se inicien si se incumple la obligación de establecer la cuenta en el contrato (o de comunicarla, si es el caso) y de hacer efectivo el pago a través de una cuenta en una IIF.

Adicionalmente, se limita los medios de prueba de los pagos, puesto que se dispone que solo se podrán probarse a través de los recibos de depósitos en la cuenta del arrendador, subarrendador u otorgante del crédito de uso, por medio de la información brindada por la IIF. Asimismo, se establece que el arrendador, subarrendador u otorgante del contrato de crédito de uso sobre un inmueble será pasible de una multa equivalente a tres veces el precio mensual pactado en el contrato, si acepta el pago por un medio distinto al previsto en la ley o firma un contrato que no estipule expresamente la obligación de pagar a través de ese tipo de cuentas o no identifique a la misma. Dicha multa será impuesta por la Dirección General Impositiva (DGI).

Por último, en el caso que un administrador participe en la contratación y realice cobros por cuenta y orden del arrendador, se permite que la acreditación pueda realizarse en su cuenta, siendo él responsable solidario en caso de incumplimiento.

RONDA DE NEGOCIOS CIU – PRIMERA EDICIÓN

Se realizó la Primer Ronda de Negocios CIU entre los asociados el próximo miércoles 13 de agosto en la Sede de la Institución.

La oportunidad fue propicia para generar vínculos comerciales y potenciar relaciones entre los socios CIU, en un ámbito de camaradería y cordialidad entre pares.

Apostamos a que este tipo de encuentros generen confianza y respeto dando paso a futuras instancias de colaboración y solidaridad; es vital para nuestro negocio conocer personalmente a quien está del otro lado del teléfono, por otra parte estas instancias serán propicias para el intercambio de información en la búsqueda de concreción de nuevos negocios, que beneficien a todas las partes.

Estar presente, es el primer paso para un buen negocio.

DOLOROSA NOTICIA: EL PASADO 20 DE SETIEMBRE, FALLECIÓ EL PROF. JUAN CARLOS VASSALLO.

Además de su hombría de bien y de la amistad que supo sembrar, fue un brillante Docente, **pionero indiscutible desde los primeros tiempos, en la Capacitación para los Socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.**

Y así lo reconocimos todos, al otorgarle la merecida **Medalla "PROFESOR EMÉRITO-CIU"** en ocasión del 25° Aniversario de nuestra Institución, el 27.11.12.

En efecto, a comienzos de la década de los 90, hace más de 20 años, el Diario **EL PAIS** y su **Libro de Clasificados**, propició y auspició una serie de más de 15 Seminarios con el Prof. VASSALLO, a lo largo de unos 5 años. Allí muchos aprendimos nuestras primeras lecciones de VENTA "PROFESIONAL" según nos enseñaba Juan Carlos, entre otras herramientas, con sus técnicas "PARAMETRALES" y la Programación Neuro-Lingüística.

Ese mismo ciclo, y en años sucesivos, lo repitió allende del Plata, con intervenciones similares, auspiciadas por el diario LA NACIÓN (en Buenos Aires) y LA CAPITAL (en Rosario de Santa Fé). **Por lo tanto, varios cientos de agentes inmobiliarios de Uruguay y Argentina, han recibido sus preclaras y fértiles enseñanzas.**

Especialista además, entre otros temas, en **Liderazgo empresarial** sistémico, era un estudioso docente, que llevaba firme su estandarte preferido, el del **APRENDI-**



Prof. Vassallo, Dr. Puppo, Sr. Villamide y Dr. Tortorella

ZAJE GENERATIVO, como la palanca "mágica" capaz de cambiar para mejorar, a las personas de una organización, haciéndole incrementar su capacidad y productividad.

Una vez creado el **I.C.I.U.**, hemos organizado con el Prof. Vassallo múltiples eventos, tanto en la Capital, como también en el interior del País. Recuerdo ahora, una de sus conferencias más brillantes, sobre "Empresa Inmobiliaria Familiar", a sala llena en el subsuelo de la Cámara Nacional de Comercio... hace más de 10 años!

En lo personal, el "Profe" (como se le llamaba afectuosamente), se constituyó, desde el inicio, en mi principal Mentor o Guía: gracias Maestro!

Lamentamos profundamente su partida, pero hombres como él, se quedan cerca nuestro y... seguirán siempre sembrando!

Queremos expresar por este medio nuestras solidarias y profundas condolencias a su familia.

Dr. ALFREDO TORTORELLA
Director Académico del I.C.I.U.

GARANTÍA DE ALQUILER



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

**EN 48
HORAS**
CASA Y APARTAMENTO

**SIN
DEPOSITO**
PARA EMPRESAS

- Tramitación rápida y sencilla.
- Sin costo para el propietario, y con costos convenientes para el inquilino con financiación de hasta 12 cuotas y sin necesidad de realizar depósitos.
- Cobro inmediato del alquiler en fecha frente a incumplimiento del inquilino.
- Cuenta con cobertura de alquiler y adicionales (gastos comunes, impuesto de puerta, tasa de saneamiento, UTE, OSE, gas por cañería, y adicional mercantil).
- Cobertura de daños al inmueble.
- Proceso judicial en caso de incumplimiento con costas judiciales y honorarios de abogados cubiertos por la Compañía.
- Asesoramiento jurídico sin costo para situaciones especiales.



ESCRÍBANOS A
equipoportoalquiler@portoseguro.com.uy
TEL. 2709 3333
WWW.PORTOSEGURO.COM.UY

Lic. Fitzgerald Cantero Piali, Diputado
Vamos Uruguay, Partido Colorado

LOS PAÍSES Y SUS INTERESES

“Es lo que precisamos todos los uruguayos. La certeza de salir y no ser rapiñados en la calle.”

Hay quienes piensan que los países deben vincularse en función de la afinidad ideológica de quienes los gobiernan. De ese modo, establecen lazos comerciales y de amistad a partir de la política. Ello no solamente es un error, también reviste condicionamientos y peligros. Los países tienen intereses y en función de los mismos deben interactuar.

No aprovechar oportunidades comerciales por no compartir aspectos ideológicos, es un absurdo que perjudica las potencialidades de negocios. Lo mismo ocasiona atarse

a malas decisiones de “países amigos”. Es la concepción graficada en “lo político está por encima de lo jurídico”. Es así como un día se expulsa a un país (Paraguay) de un bloque regional y se ingresa por la ventana a otro (Venezuela).

Quiero desarrollar dos episodios vinculados a nuestro país. Uno, la reciente visita del ex presidente español José Luis Rodríguez Zapatero. El otro, la gestión presidencial de George W. Bush.

Zapatero

Invitado por la Fundación Propuestas (FundaPro) de Vamos Uruguay, disertó sobre las medidas de seguridad que dieron resultado bajo su mandato. Para quienes tuvimos la oportunidad de compartir el almuerzo que la FundaPro ofreció en Montevideo, fue una buena experiencia para conocer de primera mano qué hicieron en España para mejorar los índices de seguridad.

Tanto la visita de Zapatero, como la defensa que hizo sobre las medidas adoptadas en materia de delincuencia juvenil, que son las mismas que se plantean en la reforma constitucional que impulsamos desde el Partido Colorado, generaron la reacción del Partido Socialista uruguayo. Y fue una reacción virulenta. A cargo de un joven ortodoxo -lo que demuestra, una vez más, que no por joven se es renovador, sino que se puede ser joven y tan retrogrado como el mayor de los ancianos-, se comunicó la charla que tuvieron con Zapatero. Además de mostrarle su molestia, los socialistas vernáculos le dijeron “zapatero a su zapato”.

Más allá que me parece una falta de respeto la exigencia de cuentas y el adjetivo de estos dirigentes criollos, el episodio encierra otra cuestión de fondo que no debe ser soslayada. Y tiene que ver con la falta de tolerancia y la ceguera ideológica. ¿No puede un ex presidente, sea del partido que sea, presentar su visión sobre determinados temas e ilustrar qué medidas le fueron exitosas? ¿Solamente lo debe hacer con aquellos que son afines ideológicamente? ¿No será que hay temas donde las coincidencias pesan más que las ideologías?

Bush

La administración de George W. Bush tuvo un papel fundamental en la salida de la crisis uruguaya de 2002. Quienes padecimos aquellos momentos, recordamos los detalles de la misma. Con Tabaré Vázquez en el gobierno se perdió la oportunidad del famoso “tren” del Tratado de Libre Comercio. Sin embargo se siguió afianzando la relación entre las administraciones. El presidente Vázquez le hizo un asado a Bush en Ancho-



rena, mientras otra parte de la izquierda se manifestaba, repudiando la presencia del líder norteamericano. Luego hubo un reconocimiento de pedido de ayuda a la administración Bush ante una eventual guerra con Argentina.

Lo que el Uruguay necesita

Los países tienen intereses y deben beneficiarse de las cosas buenas que han dado buenos resultados en el mundo. Así lo entendemos nosotros y no importa quiénes expresen esos avances. No se es amigo de uno y enemigo de otro. Un país pequeño como el nuestro, debe estar abierto al mundo e intentar repetir las cosas que han dado buenos resultados en otras partes. El relacionamiento debe ser con todos los países del mundo que inspiren y garanticen valores democráticos.

Ayer fue Bush, hoy Zapatero, mañana puede ser otro. De todos y cada uno, seguramente saquemos aspectos positivos para imitar, en procura de mejorar la calidad de vida de nuestra gente. Así se forjó el Uruguay moderno, mirando al mundo y tratando de aplicar en nuestra “Republiquita con leyecitas adelantaditas” los ejemplos exitosos del exterior. Y también lo hizo para la comercialización de nuestros productos, vendiendo “todo menos el alma”.

En la etapa que se inicia, estará presente el interés de los uruguayos, por encima de las afinidades personales de los jerarcas de turno. No es un deseo, es una necesidad nacional.

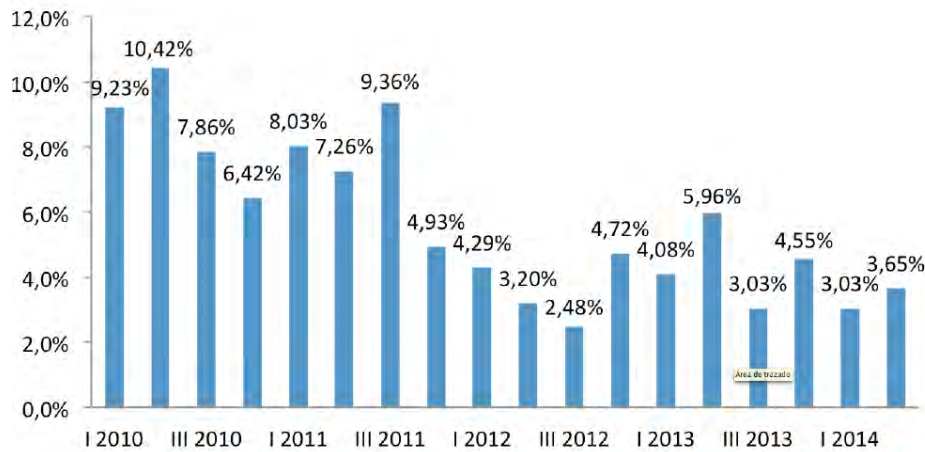


Departamento de Estudios Económicos

DATOS CUENTAS NACIONALES SEGUNDO TRIMESTRE 2014

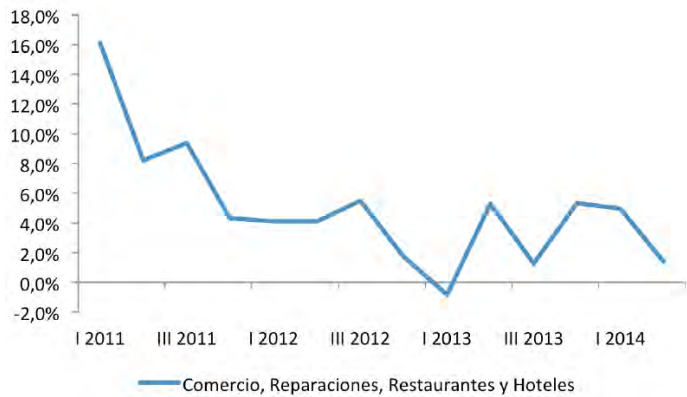
1. De acuerdo con la última publicación de Cuentas Nacionales del BCU, la economía uruguaya mostró un crecimiento de 3,65% en términos interanuales. Si bien el crecimiento económico es notoriamente menor al de años previos, el dato fue recibido favorablemente no sólo porque las expectativas no eran tan positivas, sino porque se da en un contexto regional poco auspicioso.

Tasa de Variación Interanual del PIB, en términos constantes



- 2. En la desagregación por Sectores de Actividad, se destaca el crecimiento del sector Suministro de Electricidad, Gas y Agua, cuya variación fue de 29,68% con respecto a igual trimestre del 2013. Al excluir a dicho sector del análisis de variación, el crecimiento del PIB en el segundo trimestre pasa a ser de 3,11%, con lo cual queda evidenciado el importante aporte de este sector al crecimiento global de la economía.
- 3. Otro de los sectores que tuvo un importante aporte al crecimiento económico en este segundo trimestre del año fue la del de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, que mostró una variación interanual de 8,12% y a su vez fue de los sectores con mayor incidencia en el crecimiento del nivel de actividad económica. El crecimiento del sector se debió principalmente a los servicios de transmisión de datos, así como al transporte automotor de carga vinculado al transporte de bienes de origen agropecuario, tanto para su exportación como para su importación.
- 4. El único sector que mostró una retracción en el período considerado fue el de Construcción, que cayó 4,89%. Desde el sector privado esta caída se asocia a la culminación de las obras de Montes del Plata. Es de esperar que en los próximos meses el crecimiento relativo a estas inversiones se refleje positivamente en el sector de Industrias Manufactureras. En lo que refiere al sector público, el menor registro de obras en las ramas de vialidad, puertos y telecomunicaciones explican la caída.

Tasa de Variación Interanual del Sector Comercio y Servicios, en términos constantes



- 5. En lo que refiere al sector Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles, la variación interanual refleja un crecimiento leve del 1,37%. La variación positiva se debió al aumento en las ventas de productos nacionales, tanto a nivel local como externo, a la vez que creció la demanda por turismo.
- 6. Igualmente los datos son considerablemente menores a los observados en el primer trimestre del año, cuando el sector había mostrado un crecimiento del 4,94%, y al observar el gráfico es notoria la caída que se está dando en el sector en los últimos años.

7. La situación económica de Argentina influye en la caída del sector. Por un lado, afecta en lo que refiere a turismo, con una menor entrada de turistas argentinos y un aumento del turismo emisor hacia este país. Por otro lado el gasto del turista argentino se reduce, a la vez que parte del consumo interno se traslada al mercado argentino por la diferencia cambiaria que abarata las compras en el vecino país.
8. Otro factor que sigue golpeando al sector Comercio y Servicios son las compras en el exterior bajo el régimen de encomiendas. Desde mediados del 2012 el crecimiento de las compras bajo esta modalidad se ha incrementado exponencialmente. En este caso, comparando las compras realizadas en el segundo trimestre del año corriente, con las de igual período del 2013, el crecimiento registrado es de 85%.
9. Los datos del BCU, que muestran un crecimiento moderado del sector Comercio y Servicios, se condicen con los resultados proporcionados por la Encuesta de Actividad del Sector Comercio y Servicios realizada por la CNCS para el segundo trimestre del año. Los resultados de dicha encuesta arrojaron una caída del nivel de actividad, particularmente para las actividades vinculadas al sector de la construcción, producto de menores inversiones en el rubro. A su vez sectores como el de venta de electrodomésticos se vieron afectados por el aumento en el valor del dólar. Los restantes rubros no presentaron variaciones significativas con respecto a su comportamiento previo.

Tasa de Variación Interanual del PIB, en términos constantes

Tasas de Crecimiento del PIB por Sectores de Actividad	Variación % II Trim. 2014 – II Trim. 2013 (en términos no desestacionalizados)	Variación % II Trim. 2014 – I Trim. 2013 (en términos desestacionalizados)
Actividades Primarias	2,72%	-0,60%
Industria Manufacturera	1,05%	4,65%
Electricidad, Gas y Agua	29,68%	13,70%
Construcción	-4,89%	-2,60%
Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles	1,37%	1,16%
Transporte, Almacenamiento, y Comunicaciones	8,12%	3,81%
PIB	3,65%	1,96%

10. Al analizar los datos de variación del PIB en términos desestacionalizados, el PIB muestra un crecimiento de 1,96 puntos porcentuales. Observando el desempeño por sectores, Electricidad, Gas y Agua es el que muestra el mejor desempeño, seguido por la Industria Manufacturera y el Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones. Por su parte el sector Comercio, Reparaciones, Restaurantes y Hoteles presentó una variación positiva del 1,16%.
11. En lo que refiere al análisis desde el enfoque del gasto, las Exportaciones de bienes y servicios fueron las que más pesaron en la variación positiva del producto, con un crecimiento del 8,10% en términos

- interanuales. El mayor peso lo tuvieron la venta de bienes al exterior, particularmente aquellos de origen agropecuario como la soja, el trigo y el ganado. También tuvieron importante incidencia las exportaciones de pulpa de celulosa y de productos cárnicos. Por su parte las exportaciones de servicios fueron menos significativas pero aún presentaron una variación positiva.
12. También incidió en el crecimiento del producto el Gasto de Consumo Final, el cual presentó un crecimiento de 4,41%. Particularmente pesó el Gasto de consumo final privado, cuyo crecimiento de 4,45% fue producto tanto del mayor consumo a nivel externo como en el exterior.
13. Por el contrario los niveles de inversiones en este período registraron una contracción del 8,01%. Este resultado fue producto de la caída observada en las inversiones provenientes del sector privado, que cayeron 8,87% en términos interanuales. Por su parte, la inversión del sector público mostró un crecimiento importante, de 20,69%, compensando sólo en parte la caída de los privados. Como ya fue mencionado anteriormente, la culminación de obras como la de Montes del Plata condicionan estos resultados a nivel de las inversiones.

Tasa de Variación del PIB por Gasto, en términos constantes

Tasas de Crecimiento del PIB según Componentes del Gasto	Variación % I Trim. 2014 – I Trim. 2013 (en términos no desestacionalizados)	Variación % II Trim. 2014 – II Trim. 2013 (en términos no desestacionalizados)
Gasto Consumo Final	4,43%	4,41%
Privado	4,72%	4,54%
Público	2,46%	3,40%
Inversión	8,58%	-4,32%
Público	32,59%	20,69%
Privado	4,89%	-8,87%
Exportaciones	-2,80%	8,10%
Importaciones	9,11%	2,41%
PIB	3,03%	3,65%

14. Con el dato del segundo trimestre del año es posible estimar el crecimiento base de la economía para el año corriente, tomando como supuesto que el nivel de actividad se mantenga incambiado en los próximos trimestres. En este caso se verificaría un crecimiento de 3,14% para el 2014 con respecto al 2013, con lo que se cumplirían las previsiones establecidas desde el Gobierno, pese al contexto regional desfavorable.

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier



TENDENCIAS QUE CAMBIARÁN LAS INVERSIONES

HSBC identificó tendencias que están modelando una nueva administración de inversiones a través de un informe emitido recientemente. Un mundo con tasas de interés muy bajas en las principales monedas, episodios de aversión al riesgo extremos y correlaciones elevadas entre los diferentes activos financieros, repercuten negativamente en los beneficios que resultan de la diversificación. A continuación le presentamos los aspectos medulares del reporte, fundamental para comprender la actualidad y futuro de las finanzas personales.

¿Llevará la búsqueda de renta mediante un incremento en la demanda de bonos a que sus retornos se vuelvan ridículamente bajos?, ¿abandonarán los inversores el mercado de acciones por completo, debido a su volatilidad?, ¿subirán los precios de los activos alternativos (financiamiento de infraestructura, derivados, bonos de carbono) debido a un aumento en su demanda?

Comprender estas tendencias resultará fundamental para la construcción de un portafolio de inversiones. Pensar sobre temas con un horizonte de largo plazo, como los aspectos demográficos, cambios en la estructura de riqueza en los países o micro dinámicas en ciertos mercados ayudarán en el proceso de toma de decisiones de inversión. Creemos además que estas ideas serán provocadoras de nuevas reflexiones para quien esté interesado en interiorizarse con estos cambios.

Existen algunos puntos en común en las tendencias identificadas.

1. Dificultad para obtener renta o ingreso corriente en el contexto de tasas de interés muy bajas o nulas.
2. El deseo de diseñar la exposición al riesgo a través de ciertos tipos específicos de productos de inversión.
3. El vuelco de los inversores hacia productos "pasivos" o sea aquellos que simplemente replican la evolución de un activo determinado. (ETFs)

LASTENDENCIAS

1. La búsqueda de retorno: con las tasas de interés cercanas a 0% los inversores están desesperados por ingreso. Los retornos de los bonos del tesoro de los EEUU también están en mínimos históricos. Esto ha llevado a que los inversores demanden cada vez más bonos corporativos, lo que al mismo tiempo ha hecho comprimir los spreads (bajar las tasas a las cuales se emiten). Esto explica el gran volumen de emisiones que han existido recientemente. Durante agosto pasado se emitieron U\$ 120.000 millones de nuevos bonos, lo que representó un récord histórico para el mes de agosto y más del doble del promedio para agosto (U\$ 58.000 millones) .

El otro lugar de búsqueda de retorno regular son las acciones que pagan dividendos, las habitualmente menos volátiles. El retorno global promedio de dividendos es 3.2%, lo que representa la mayor diferencia sobre bonos de gobierno desde la década de 1950. En este contexto, la búsqueda de retorno continuará debido a que las tasas permanecerán en estos niveles durante un período considerable. Esta tendencia sugiere que los flujos hacia bonos corporativos y hacia acciones con dividendos estables y atractiva, continuará en el futuro cercano. Esto representará un factor que contribuirá con el sostenimiento y eventual alza de los precios en el mediano plazo.

2. La muerte – o resurrección – de las acciones: algunas semanas atrás el reconocido administrador de fondos de inversión, Bill Gross, anunció que "el culto a las acciones ha muerto". Esto no

tiene porqué ser así, en particular con los precios de los bonos muy altos que han llevado a administradores de fondos a pensar en cómo prepararse para una eventual caída y como utilizar el mercado de acciones. La verdad es que las acciones globales han rendido apenas por encima de 5% anual durante los últimos 10 años, retorno que es considerado pobre, en particular para la volatilidad a la que se ha expuesto el inversor. La conclusión a la que arriba el estudio es que las acciones probablemente tengan que lidiar con un crecimiento económico anémico y por ende sus retornos no sean excepcionales. Sin embargo el concepto que indica que el mercado de acciones ofrece un premio por su riesgo no desaparecerá. El problema que se debe resolver es la percepción que mantienen los inversores que indica que este mercado es demasiado riesgoso. Nuevas técnicas de administración de riesgo se analizan en el segmento a continuación

3. Estrategias de reducción del riesgo: ¿Qué quiere el inversor? Retorno alto y riesgo bajo. Lamentablemente imposible. Sin embargo existen técnicas que si bien no pueden asegurar un retorno sí pueden acotar el riesgo. Varias de ellas utilizan contratos conocidos como “opciones” a través de las cuales un compra o vende el derecho de comprar o vender un activo determinado durante un período determinado. Si bien la naturaleza y técnicas específicas exceden el alcance de esta nota es importante que el inversor sepa que los “Productos Estructurados” con el capital protegido al vencimiento del mismo tienen incorporados opciones en su estructura. Estos productos resultan particularmente útiles para inversores que desean exponerse a parte del retorno que pueden ofrecer las acciones, aunque rechazan la posibilidad de sufrir pérdidas por su inversión. La crítica que se le ha efectuado a estas estrategias es la falta de transparencia que

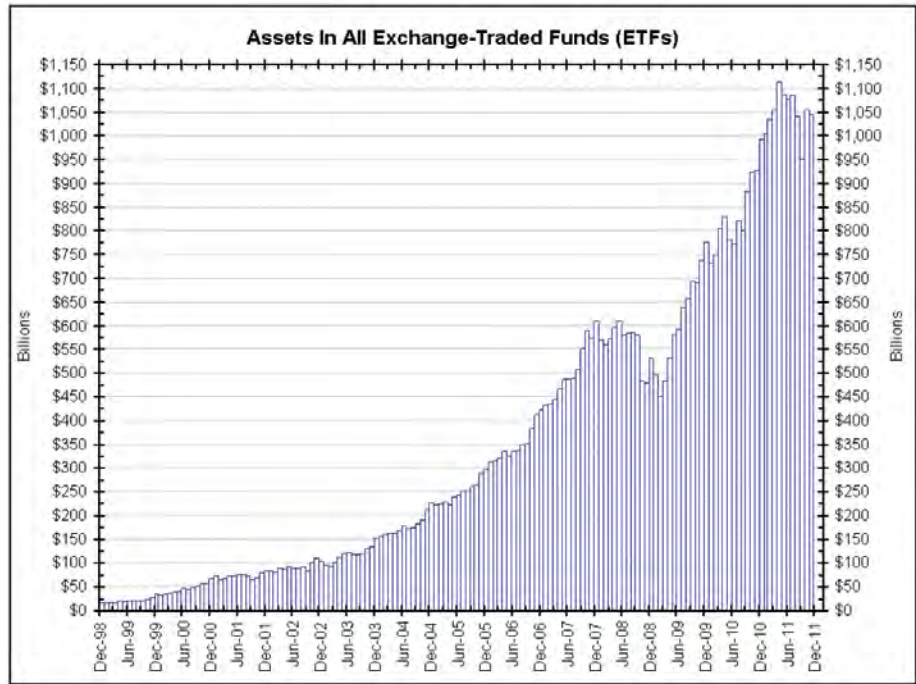
revelan ante el inversor individual. Pienso que la crítica es de recibo y la industria tiene para mejorar en este sentido.

4. El giro hacia la inversión pasiva: La industria de fondos de inversión administrados activamente, esto es la intervención de un equipo de expertos con el objetivo de superar el retorno de un índice de referencia, ha atravesado años difíciles. Se ha producido un giro masivo desde estos productos activamente manejados hacia fondos pasivos, es decir los que compran el activo y esperan. Simplemente esperan que se replique la evolución de un índice determinado. Un dato no menor es que una amplia mayoría de estudios académicos señala que los fondos activos, en forma agregada, fallan sistemáticamente en su intento de superar la referencia.

Esto implica que, por ejemplo, si agrupamos todos los fondos de acciones de EEUU, el resultado será peor que la performance del índice Standard & Poor’s 500, indicador de la evolución acciones EEUU por excelencia. Estos fondos pasivos han recibido flujos netos positivos por U\$ 660.000 millones durante los últimos 10 años, mientras que los fondos activos flujos netos negativos por U\$ 543.000 millones. La industria de productos de inversión pasiva recién ha comenzado.

Será ésta la que continúe recibiendo grandes volúmenes de los flujos totales en los próximos años. Existen en la actualidad más de 3.200 ETFs diferentes con activos que totalizan U\$ 1.5 billones, cuando en 2001 sumaban “apenas” U\$ 105.000 millones. El negocio de los ETFs está abarcado por 3 grandes proveedores: iShares, State Stree y Vanguard. Entre ellos tienen cerca del 70% de los ETF emitidos

Activos Totales en Exchange Traded Funds (ETFs)



5. Liquidez, vale lo que cuesta?: ciertos inversores, en particular las aseguradoras y fondos de pensión no siempre necesitan que su inversión sea “líquida,” esto es que exista un mercado donde comprar o vender rápidamente a un precio justo. El mercado de US Treasuries es un ejemplo del mercado más líquido del mundo. Pero la liquidez cuesta. Entonces si no se necesita, para qué pagarla? Estos inversores pueden estar comenzando a apreciar el retorno extra que existe en ciertos activos ilíquidos. A continuación enunciaré las 4 clases de activos identificados como potencialmente atractivos debido a su iliquidez:

- a. Deuda privada.
- b. Inversiones en infraestructura negocios de participación público privada deberían convertirse en

una oportunidad para inversores en Uruguay.

- c. Alternativas a crédito bancario
- d. Financiamiento inmobiliario

6. Inversiones Socialmente Responsables: Los planes de pensión, especialmente en Europa, se focalizan cada vez con mayor intensidad en aspectos medioambientales, sociales y de gobierno corporativo de las empresas en las cuales invierten. Aunque por el momento los grandes inversores institucionales no han ingresado en masa en este segmento, se podría estar gestando un momento importante y las compañías con políticas socialmente responsables y revelación de los detalles de su gobierno corporativo podrían comenzar a superar en performance de

mercado a aquellas que no lo hacen. A los inversores les simpatiza la idea que está invirtiendo sólo en empresas “honorables”. La presión probablemente vaya en aumento para que las empresas incrementen sus políticas en este sentido y su posterior divulgación.

7. Emergen los emergentes: los mercados emergentes con finanzas públicas “sanas” están siendo observados cada vez con más apetito por inversores de todo el mundo. En particular la deuda

soberana de ciertos países se ha convertido en un activo altamente apreciado por la percepción de menor riesgo involucrado. Los últimos episodios de volatilidad global no han afectado sus precios de forma significativa. Entendemos que esto es una señal positiva, que refleja confianza creciente en nuestra deuda. Los más optimistas incluso han catalogado ciertos bonos soberanos (e.g. Brasil) como un “activo refugio”, denominación históricamente utilizada en exclusividad para los bonos de EEUU.

¿Y por casa...?

Uruguay está muy lejos de tener un mercado de activos financieros profundo o diversificado. Las últimas décadas del siglo pasado, signadas por la inestabilidad y escasa transparencia, han jugado en contra de un mercado de valores doméstico que carece de volumen y variantes. De hecho, los cambios globales en el mundo de las inversiones se van produciendo y nosotros los miramos desde afuera. Se percibe además falta de información y una regulación que favorezca su desarrollo.

Pienso que ésta es una oportunidad inmejorable para que Directores Financieros de las principales compañías locales exploren alternativas de financiamiento que ofrece el mercado de valores, imprescindible para darle continuidad y mayor dinámica al desarrollo económico del país, lo que además brindaría alternativas locales de inversión a familias con excedentes. En pocas palabras sería es una herramienta que haría mucho más eficiente la asignación de recursos.

Es de destacar que existe hoy una amplísima gama de activos internacionales a los cuales puede acceder un inversor uruguayo a través de un banco local, pero desafortunadamente hay muy pocas alternativas de empresas nacionales y aquel que quiere invertir en activos de su país solo tiene la deuda emitida por el gobierno.

Sugerido para comenzar a profundizar en la temática mercado de valores en Uruguay es la presentación de Gabriel Oddone: “Mercado de Valores en Uruguay, legislar o reformar”
Disponble en www.bvm.com.uy

SOMOS DISTINTOS Y SOMOS IGUALES

En una actividad tan particular como la de los operadores inmobiliarios, es básico buscar día a día la perfección y el conocimiento. Para ser mejores profesionales en cada propuesta y en cada transacción. Los asociados de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya** son distintos, pero también, son iguales entre ellos, cuando su mejor negocio **es lo mejor para quien vende y lo mejor para quien compra.**



www.ciu.org.uy

CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA

Arq. Aldo Lamorte

RESPONSABILIDAD DECENAL

La industria de la construcción ha avanzado en el Uruguay desde distintas áreas en los siglos de experiencia que tiene el sector en nuestro país sin embargo hay un aspecto que ha quedado relegado en el tiempo y en la experiencia acumulada, sin que se haya aggrornado . Es el tema de la responsabilidad de los profesionales intervinientes en la misma.

En lo personal he investigado desde hace años sobre que aspectos concurren a una responsabilidad justa de todos los involucrados, comencé siendo estudiante presentando una tesis al respecto , hasta participar de organizaciones internacionales como el CIB , Conseil Interntional du Batiment , ser invitado para dictar algunas conferencias en Europa así como ser invitado como corredactor junto a profesores de la Universidad de Oxford para publicar en conjunto case studies de todo el mundo.

Toda esta investigación se plasmo en un proyecto de ley que presente como Senador de la República , que recoge esta experiencia académica así como una vida de trabajo dedicado dentro de la construcción, este proyecto de ley pretende ser un aporte concreto para un cambio de la legislación del siglo pasado, compar-to con ustedes la exposición de motivos y el proyecto concreto presentado que está a estudio de la Comisión de legislación y códigos del Senado de la Republica .

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

ASPECTOS QUE CONCURREN A LA REFORMULACIÓN DE LA LEGISLACIÓN VIGENTE

El 1° de enero de 1869 entró en vigencia el Código Civil redactado por el doctor Tristán Narvaja. La labor del codificador, no consistió precisamente en la creación de la responsabilidad del arquitecto, ya que ésta había obtenido “status” de norma en el derecho romano, si bien el plazo de la misma no era de diez años o decenal ya había sido consagrada en el Código Napoleón y en diversas legislaciones que hicieron de éste su fuente.

En el Uruguay, según la expresión del doctor Sánchez Fontáns, “la esfera de aplicación de la responsabilidad decenal ha sido notablemente ampliada por el artículo 35 de la ley de 8 de julio de 1885”. Desde hace más de cien años, pues, la aplicación del artículo 1844 del Código civil y el artículo 35 del llamado Reglamento de Construcción ha constituido el fundamento de una responsabilidad por la que el arquitecto, salvo prueba en contrario, debe garantizar virtualmente todos los defectos “que en la obra se noten”.

En el tiempo transcurrido entre la sanción de las normas antedichas y esta primera década del siglo XXI que estamos viviendo, el mundo de la construcción ha evolucionado sensiblemente, evolución en la que pueden distinguirse dos órdenes de fenómenos.

Un orden de fenómenos lo constituyen las transformaciones técnicas en el arte mismo de construir, que derivan de los materiales hoy utilizados-hormigón armado hace ya bastante tiempo, y resinas y plásticos más recientemente-, que supusieron un cambio sustancial en las soluciones constructivas.

La proliferación de elementos para acondicionamiento



ofrecidos en el mercado, por otra parte, ampliaron significativamente los recursos para satisfacer con mayor facilidad exigencias de los destinatarios de las edificaciones, tanto en el nivel de la funcionalidad como en el de la estética.

El otro orden de fenómenos se integra con las transformaciones ocurridas en las relaciones profesionales y comerciales que genera en torno suyo la edificación. Estas relaciones en el presente se han convertido en un sutil entramado: los agentes se han multiplicado y su interdependencia se ha acentuado.

Uno de los agentes, el arquitecto, ha modificado hasta su propio perfil. De “constructor” formado en la práctica, de técnico instruido en la escuela de los hechos concretos de las mismas obras existente en las postrimerías el siglo pasado, el antiguo arquitecto ha devenido en profesional universitario formado en el mundo de la teoría, de las leyes generales, de la ciencia, aun cuando también capacitado para la materialización de la formación recibida. Así, su educación universitaria lo capacita para constituirse en proyectista y artista creador de proyectos, que pueden ser ejecutados por otros. Asimismo, su título lo habilita tanto para el ejercicio liberal de la profesión como para integrar las reparticiones públicas especializadas, en la que su actuación se desenvuelve en una relación de dependencia.

El arquitecto contemporáneo puede operar, pues,

como proyectista, como empresario, como arquitecto-empresario, como funcionario público, etc.

Aplicada su acción a la construcción de un edificio, el arquitecto ingresa en una compleja red de relaciones: unas, formalizadas por un contrato, eminentemente comerciales, otras. Paulatinamente se acrecienta el número de especialistas intervinientes en las obras, y la evolución de la tecnología indica que la participación de nuevos actores seguirá incrementándose.

A esto se agrega la diversificación y el aumento de industrias anexas a la construcción, que impone al arquitecto la utilización de productos industriales, utilización

que establece una tácita vinculación entre su responsabilidad y las de los fabricantes.

El presente planteo de modificación toma en cuenta conceptos públicos vertidos por diversos organismos e instituciones, así como profesionales de la construcción y la arquitectura.

Esta modificación del artículo 1844 tomo en consideración legislación comparada de países de la región y de organizaciones internacionales de construcción como la CIB, Innovación e investigación en Edificación y Construcción, que se especializan en la materia de responsabilidad de arquitectos y constructores.

PROYECTO DE LEY

Artículo Primero - Modifíquese el art. 1844 del Código Civil, el que quedará redactado de la siguiente manera:

Inciso 1.
El arquitecto y el empresario de un edificio son responsables ante el comitente por los daños que se produzcan en el mismo, por vicio de la construcción o del suelo, o por la mala calidad de los materiales, haya suministrado éstos o no el propietario y a pesar de cualquier cláusula en contrario.

Inciso 2.
La responsabilidad es por el plazo de diez años desde la entrega de la obra, en el caso de vicios o defectos que afecten la estructura del inmueble, su solidez y amenacen su ruina total o parcial, a pesar de cualquier clausula en contrario. El profesional calculista, arquitecto o ingeniero civil de la estructura responderá por los errores de cálculo. El profesional que realice la dirección del proyecto de obra, responderá por los errores en la ejecución del proyecto, por las modificaciones introducidas al mismo, así como de los vicios de suelo previsibles. El empresario responderá por los vicios o

defectos de la construcción y por la mala calidad de los materiales, haya o no suministrado estos el comitente. Responderán solidariamente los representantes técnicos de las empresas subcontratadas que firmen los recaudos gráficos y escritos. Las disposiciones que anteceden, se entienden aplicables salvo que el responsable o los responsables probaren la existencia de causa extraña no imputable (artículo 1342 del Código Civil). Se considera fuerza mayor o caso fortuito, todo evento externo que resulte imprevisible o irresistible, o también que siendo previsible, resulte inevitable.

Inciso 3.
La responsabilidad será por el plazo de cinco años cuando se trate de vicios o defectos de los elementos constructivos, que no afecten la solidez del edificio ni amenacen su ruina. Responderán solidariamente las eventuales empresas subcontratadas y los representantes técnicos de las mismas.

Inciso 4.
Cuando esta clase de vicios o defectos sea causada por materiales que en sí mismos poseen características no duraderas. La responsabilidad será de dos años.

Inciso 5.
La responsabilidad será por el plazo de dos años, si hubiese fallas o defectos que afecten a elementos de terminaciones o acabado de las obras. El plazo de la responsabilidad comenzará a partir de la entrega. El presente artículo se entiende salvo la prueba en contrario que haga el arquitecto o empresario (art.1327).

Inciso 6
En caso de defectos o vicios enumerados en el inc. 3 o en el inc. 4 será eximente de responsabilidad que estos se debieran a modificaciones introducidas en el proyecto por orden escrita del comitente.

Inciso 7
Otras personas, profesionales o no, que hubieran celebrado contratos parciales con el comitente responderán también por los vicios o defectos producto de su incumplimiento en los casos y condiciones de los incisos precedentes. El comitente podrá accionar contra subcontratitas o auxiliares del empresario, será aplicable el artículo 51 del Código General del Proceso, sin perjuicio de la acción directa contra estos.

Inciso 8
Los suministradores de productos serán también subsidiariamente responsables frente al comitente. Se consideran suministradores de productos los fabricantes, barracas, importadores o vendedores de productos de construcción. Se entiende por producto de construcción aquel que se fabrica para su incorporación permanente en una obra incluyendo materiales, elementos semi-elaborados, componentes y obras o parte de las mismas, tanto terminadas como en proceso de ejecución.

Los suministradores de productos están obligados a:
a. Realizar las entregas de los productos de acuerdo con las especificaciones del pedido, respondiendo de su origen identidad, calidad, así como del cumplimiento

de las exigencias que en su caso, establezca la normativa técnica aplicable.

b. Facilitar, cuando proceda, las instrucciones de uso y mantenimiento de los productos suministrados, así como las garantías de calidad correspondientes, para su inclusión en la documentación de la obra que se ejecuta.

Inciso 9
Independiente del lapso de duración de la responsabilidad, una vez nacida la acción por haberse manifestado el vicio o defecto, esta prescribe en dos años.

Inciso 10
Se podrá contratar seguros de responsabilidad decenal para respaldar la actuación profesional o empresarial y dar cumplimiento así a las responsabilidades emergentes de esta ley.

Inciso 11
Deberá entregarse al propietario, conjuntamente con la obra, un manual de uso y mantenimiento que contendrá las indicaciones técnicas para conservar lo construido en buen estado. Su incumplimiento por parte del comitente exonerará de responsabilidad al profesional y al empresario, cuando los vicios o defectos se hubieren generado por dicho incumplimiento. Será responsabilidad del propietario documentar anualmente que el mantenimiento indicado se realiza en tiempo y forma.

Montevideo, 12 de agosto de 2014
Aldo Lamorte Russomanno
Senador

LOS PLAYOFFS DE SU NEGOCIO

Estamos frente a una nueva temporada de verano, que se presenta con unas cuantas características negativas en lo macro: un dólar ascendiendo, inflación más elevada de lo deseado, peso argentino en acelerada devaluación, restricciones en la vecina orilla al menos tan complejas como en la temporada pasada, gran facilidad para viajar y veranear en el exterior, entre otras novedades.



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.

Todo esto es cierto y frente a este escenario la pregunta es la siguiente: ¿Qué hacer? Las respuestas no vendrán desde lo macro, no habrá más simpatía desde la Argentina, ni se revertirán las condiciones que enraecen el mercado interno. Los únicos que podemos hacer algo, somos quienes estamos dentro de la cancha de juego. Usted en su empresa y yo en la mía (o todos juntos, tal vez).

Momento para el largo, el mediano y el corto plazo

Hay momentos para armar complicadas estrategias de largo plazo, bien estructuradas y con sus planes de contingencia incorporados y hay otro tiempo en el cual debemos trabajar en el corto (cortísimo ya) plazo. Esa es la situación de hoy. Permítanme usar una metáfora deportiva, proveniente del Básquet.

Todos los equipos del mundo, pretenden tener una estrategia con la cual seleccionan a sus jugadores y entrenador; tienen objetivos para la temporada y para el futuro, pretenden desarrollar sus equipos, formar jugadores o incorporarlos, cambiar las tácticas de juego incorporando un coach de determinadas características, etc. Pero al final, los campeonatos se ganan partido a partido, especialmente en la temporada de los playoffs. Frente a esta situación estamos, la temporada son los playoffs y usted solo cuenta con su figura como coach y los elementos de los que dispone dentro de la cancha. No hay tiempo para grandes planes, no hay planes

de contingencia; hay un tiempo breve (unos meses en nuestro caso) para poder desplegar una estrategia que logre optimizar los resultados máximos posibles y minimizar los costos incluidos.

Cómo desplegar su juego frente a un escenario adverso

Existen múltiples formas de ver el juego empresarial, así como existen diversas formas de plantarse frente al campo y las dos llaves. Pero todo se resume a dos situaciones: atacar y defender; convertir y evitar que nos conviertan; generar un saldo final positivo.

No presentarse al juego, parece no ser una opción (e incluso no sería la mejor si existiera), por lo tanto, arme su juego en la cancha del mercado. Las cartas están echadas, los datos del adversario (la macro situación adversa) son conocidos y previsibles. Mueva entonces sus jugadores, pues es lo único que puede hacer.

Funciones (jugadores) clave

Para hacer nuestra comparación, vamos a tomar cada función en la empresa como un jugador y armaremos nuestro planteamiento táctico utilizando estos jugadores (las funciones) de forma de potenciar el mejor resultado posible.

Sus 5 jugadores (funciones) clave son: El Marketing, Las Ventas, La Atención al Cliente, La Administración y La Producción. Y valen la pena algunas aclaraciones:

En cuanto al Marketing: nos referimos a la función que se vincula a su marca y su propuesta de valor. Su marca está en sinergia con otras (como Los Lakers están vinculados a la NBA), la marca de su inmobiliaria está vinculada a la ciudad o al barrio en la que se en-

cuentra. Colabore en el posicionamiento de su marca vinculada y destaque su propia marca. Determine su propuesta de valor (lo que entrega a los clientes y a cambio de qué lo hace), considerando que este partido (esta temporada) es única y sus condiciones son singulares; ya vendrán tiempos mejores!!!

En cuanto a las Ventas: no basta con un cartel y algunos avisos bien posicionados; es necesario ser agresivo en la captación y reiteración de clientes; es momento para activar su personal y sus bases de datos; es momento de hacer crecer la cuenta del teléfono y mover los cuenta kilómetros; es tiempo de recorrer caminos y calles en busca de los clientes (que probablemente serán escasos). Alinee su personal, móvelo, dele herramientas para trabajar, reúna con una sobrecarga de frecuencia y efectivas mini sesiones, para saber dónde está buscando las oportunidades y acompañelos.

En cuanto a la Atención al Cliente: tendremos, como siempre, algunas oportunidades que nos caerán del cielo (o del posicionamiento previamente construido); potenciales clientes que nos visitarán o llamarán en busca de la mejor propuesta de valor (en la realidad, no en los papeles); su misión (Jim, si decide aceptarla...) es NO PERDER UNA SOLA OPORTUNIDAD. No hay cliente más cercano al consumo que el que se mueve activamente en búsqueda de propuestas. Juegue bien esta carta, atienda bien, use la sonrisa, contagie positivismo, salude con gentileza, diferénciese por una atención excelente y gane cada minuto de juego.

En lo que refiere a la Administración: es importante definir sus recursos, en función de un objetivo; invierta, como lo hizo la primera vez que abrió las puertas de su empresa; defina bien sus precios, considerando que la mejor oportunidad es la conservación de la liquidez y el flujo de caja positivo. Los beneficios estarán, seguramente, por debajo de su promedio, pero debe priorizar el flujo de su negocio. Sin bastardear los precios, recuerde que un porcentaje algo menor de una cifra mayor a cero es mucho mejor que un porcentaje alto

de cero. No escatime en gastos para captar ventas y mejorar su atención. Ahorre en lo que no aporta valor al cliente; hoy más que nunca, cuide esos gastos y haga que la caja se mueva.

¿Producción?: como la gran mayoría nos encontramos en los servicios y parece que allí no hay procesos de producción, hablemos de SERVUCCIÓN: el proceso por el cual se generan y prestan los servicios que prestamos, nuestro verdadero quehacer. Mejoremos y usemos todos los elementos tangibles de que disponemos para crear el ambiente adecuado para el cliente (tarjetas, marquesina, carteles, iluminación, alfombras, sillas, tecnología, en fin, todo!!) y dispongamos de todo nuestro personal para hacer una sola cosa: superar las expectativas del cliente (que por estas latitudes, no son demasiado altas).

El triángulo ofensivo

Para ejecutar nuestro plan de acción en la cancha (la partecita del mercado que nos toca en la temporada que nos llega), utilice la estrategia del Triángulo Ofensivo (volviendo al Básquet) y despliegue sus jugadores clave en forma alineada, acerque sus posiciones y funciones de VENTAS, MARKETING y ATENCIÓN AL CLIENTE y deles soporte desde la ADMINISTRACIÓN y la SERVUCCIÓN.

No pierda tiempo en estrategias complejas. Use sus jugadores (las funciones clave) y olvídense de lo demás, con la excepción de su propio trabajo: ¡LIDERE!

¿Más para inspirarse? Canastas Sagradas y Once Anillos (Phil Jackson).

Lic. Diego Borges
Director – Consultora De La bahía
dborges@delabahia.com.uy

ENTRA CONFIADO: ESTAS SEGURO

Es bueno tener siempre un lugar donde aferrarse, y quedar a resguardo de cualquier temporal. Con la actividad y los propiedades inmobiliarias sucede lo mismo: las máximas garantías para **alquilar, comprar o vender** están en cada socio de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya**.



www.ciu.org.uy

CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA



Instituto ALDEY inicia actividades en el año 1997 y luego de casi dos décadas de ininterrumpida labor educativa se ha convertido en un importante referente en la capacitación y formación profesional en Uruguay, habiendo formado y capacitado a miles de uruguayos.

Instituto ALDEY está habilitado por la Administración Nacional de Educación Pública a partir de julio 2002, en el dictado de cursos de formación profesional y capacitación, a partir del 31 de octubre de 2002 en Carreras Terciarias con titulación habilitada de Rematador y **de Operador Inmobiliario**.

Instituto ALDEY mantiene un sólido convenio con la Cámara Inmobiliaria del Uruguay para el desarrollo continuo de la profesión.

Instituto ALDEY posee su propia sede en la calle Mercedes 832, de más de 1500 metros cuadrados de superficie. En esta sede se encuentran aulas de actividades del conocimiento, laboratorios de estética, belleza, salud del pie, gastronomía, talleres de educación, laboratorios de producción de material didáctico y otras instalaciones.

Instituto ALDEY está a la vanguardia en lo referente a educación virtual, contando con plataforma de e-learning propia a través de la cual se imparten más de 50 cursos online.

Instituto ALDEY, desde 1997 a la vanguardia de la capacitación y formación profesional.

Carrera de Operador Inmobiliario (presencial)

Perfil de egreso: Las competencias adquiridas en este curso le permitirán al egresado: Administrar su propia empresa o propiedad de terceros. Tasar, asesorar, vender, informar y dictaminar sobre base de tasación de bien inmueble. Recabar de las oficinas públicas los certificados e informes que se requiera. Tener derecho a cobrar comisión u honorarios por sus beneficios así como exigir el reintegro de gastos convenidos y realizados.

Condición de ingreso: - Educación Media Superior, tener aprobado 6° año de Secundaria o Bachillerato Técnico o 4° de Curso Técnico de CETP, Bachillerato Tecnológico o nivel equivalente

Duración: 14 meses Ciclo Básico y 14 meses en la orientación de Operador Inmobiliario

Temario

Ciclo Básico

Primer año asignaturas presenciales comunes para las carreras de Rematador y **Operador Inmobiliario**

- Comunicaciones
- Derecho
- Elementos de administración y contabilidad
- Informática
- Marketing Comercialización
- Matemática y estadística comercial
- Relaciones humanas y públicas
- Tasaciones

Orientación Operador inmobiliario

Segundo año asignaturas presenciales carrera de Operador inmobiliario

- Administración de propiedades
- Derecho privado inmobiliario
- Desarrollo urbanístico del Uruguay
- Elementos básicos y estilos de construcción
- Psicología de ventas
- Técnicas notariales
- Tasaciones
- Teoría, metodología y práctica profesional

Los socios, familiares y funcionarios de la Cámara Inmobiliaria del Uruguay obtendrán un beneficio de hasta el 30 % de descuento en la cuota mensual.

Información: Mercedes 832 - teléfono 29032123 - <http://www.aldey.com.uy/>



Parque Termal Agua Clara

Inmerso en la tranquilidad del Vacacional Daymán

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



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

CONFERENCIA DE ALEJANDRO PASSADORE

Alejandro Passadore empresario Desarrollador Social y profesional Inmobiliario realizó una conferencia denominada “Sustentabilidad de nuestra profesión y de nuestras empresas en las épocas que vendrán”. Antes de comenzar la misma el Presidente de la CIU Gabriel Conde realizó un petit homenaje entregando una placa a Passadore por cumplir el 7 de setiembre 50 años de actividad Inmobiliaria y en reconocimiento a sus valiosos aportes a la asociación.

En su profundo análisis instigo que la crisis mayor la tenemos los profesionales Inmobiliarios en el enfoque que emprendemos y que a su entender no es el correcto, pues invertimos y no tenemos claros los conceptos de **que es lo urgente y que es lo importantes diciendo que el poder de cambio lo tenemos dentro y debemos solucionar y aplicar tácticas y técnicas para solucionar dificultades endógenas y exógenas.**

Auguro que siguiendo haciendo lo mismo no solo tendremos más de lo mismo si no lograremos aceleradamente destruir la profesión y nuestras empresas, critico la falta de previsión e historio los planteo realizados hacia mas de 20 años en que vaticinaba los riesgos.

que lamentablemente o se convirtieron en realidad y hoy operan contra la el futuro de nuestras empresas (ABITAB, ANDA, Tienda Inglesa, etc...)

“Debemos aceleradamente cambiar, lo primero que debemos hacer es ser congruentes hacer y cumplir lo que decimos, y no como ahora... que los domingos en el Gallito sacamos sendos avisos diciendo y en gloriando el respeto y la seriedad de nuestras empresas....y resulta en la práctica que tenemos dentro nuestro muchos colegas tóxicos que denigran la profesión **y otros que se denominan doctos** y hablan como voceros de nuestra actividad que son tóxicos también a los que debemos desterrar de nuestras Instituciones y rebatir sus dichos y hechos.”



“Sres... no importa la cantidad solo importa la calidad, el respeto y lograr la confiabilidad Pública a las que estamos en penúltima ubicación y próximamente auguro que seremos postulados a la última ya que los vendedores de autos ostentaban la última y ahora con las máquinas modernas se sabe el diagnóstico de los autos que se venden...”

Tomar la decisión de actuar saber que lo importante por encima de todo y para prestigiar a nuestras empresas debemos ser **confiables** por encima de una ley que reclamamos y de la **exclusividad que deseamos pregunto....“Quien dentro de esta desconfianza generalizada** nos dará exclusividad....miremos adentro de nuestra Instituciones y allí veremos primeros nuestros enemigos.

Dió y elevo herramientas potentes que tenemos “sin estrés y sin costos dentro nuestro” auguro que este es el momento de cambio y explico sus por qué y para que necesitamos el cambio...

En fin una conferencia potencia dora y simplemente previsor de lo que vendrá si no se toman drásticas y ejemplarizantes decisiones que deben de partir de nosotros mismos de adentro hacia afuera... Les recomiendo ver en Youtube o Facebook la conferencia que se ha elevado.

Un campanazo a la realidad y a su futuro..

Engalano la conferencia y los salones de la Institución Marianne Cardozo con temas espectaculares y que en el vídeo están grabados.

PRESCRIPCIONES Y DERECHOS POSESORIOS



¿Cuándo un Derecho Posesorio es real y cuándo puede tener una arista distinta?

Está en boca de todos los rochenses y ya pasó fronteras, por esta razón fue abierto a todo público de ¿cuándo un derecho posesorio es real y cuándo tiene otras aristas?

La Cámara Inmobiliaria de Rocha no negocia derechos posesorios. Estamos totalmente en contra si no sabemos las causas,

Hay miles de casos y hay lugares que son más atractivos para ocupar que otros. Es de público conocimiento lo que ha pasado con todo un balneario como Mar del Plata, lo que está pasando con el Palenque y con el balneario de al lado que es San Francisco. No

por eso es menos importante lo que está pasando con Punta Rubia, La Paloma y todos los balnearios de nuestra costa.

El Gobierno ha dado señales con las calles. Entendemos que debe haber señales privadas, ayudar de alguna manera, o de parte de la justicia para que esto no suceda. En esto se nos va la imagen nuestra.

Nosotros apostamos a que el inversor uruguayo o extranjero tenga la seguridad jurídica y que ahí donde va a invertir, mañana no tenga un problema. Si no somos vendedores de problemas y no queremos serlo. Además la imagen nuestra que no es la mejor. Equiparan a los informales con los formales.

Presidente de la Cámara Inmobiliaria de Rocha Richard Illa.



Según el Esc. Prof. Arturo Iglesias hay una preocupación bastante generalizada no solo a nivel de inmobiliarias, si no de la propia Intendencia por una serie de situaciones irregulares que se suelen dar en toda la república, pero acá más intensamente.

Tiene que ver con el abuso y simulación de derechos posesorios y de la forma como esas cosas afectan la propiedad territorial, inmobiliaria.

Y por supuesto en una zona turística da una mala imagen en el exterior, no solo afecta las cuestiones internas si no del estado, sino que también afecta la imagen del país.

El tema de las pseudo ocupaciones tiene dos causas, una que se explica y tiene plena justificación, que son los estados de necesidad. Pero no es lo que está pasando acá aparentemente, está pasando un aprovechamiento de quienes han encontrado un negocio en aprovecharse de bienes ajenos. Hay ciertas personas o empresas que han encontrado la forma de hacer negocios con bienes ajenos, esa es la real situación.



15 AÑOS DEL I.C.I.U.

En Uruguay: un antes y un después, en la capacitación específicamente inmobiliaria.

Estamos de Aniversarios: el I.C.I.U., desde hace 3 lustros, viene aportando capacitación rigurosa, práctica y efectiva: para todo el personal de nuestros Socios y para las diversas áreas de la gestión cotidiana.

Y esta Revista “CIUdades”, está cumpliendo sus primeros 50 ejemplares. Felicitaciones a sus preclaros fundadores y a todos quienes trabajaron y trabajan en ella!

Entonces, brindemos: por una C.I.U. más capaz, feliz y unida! Y cada día más, mejor posicionada en el Mercado y Sociedad uruguaya.

Dr. Alfredo Tortorella
Director académico del ICIU
altorto@hotmail.com



1. Breve racconto de sus antecedentes: “pre-historia”

Antes de la fundación de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (1987), no existía ningún curso sistemático de capacitación en nuestra área. Apenas algún Seminario o Conferencia ilustrativa sobre algún aspecto parcial y limitado. Era el balbuceo de la capacitación.

A partir del año 1992, comenzó un ciclo de Seminarios auspiciados por El Libro de los Clasificados de El País, desarrollados por el ilustre y recientemente

desaparecido, Prof. Juan Carlos VASSALLO, sobre temas de Venta y Marketing, inmobiliarios.

Luego, en 1993, se celebró un Convenio entre la inquieta Directiva de la época y la U.T.U. (Departamento “Formación en la Empresa”), gracias al cual, se estructuró una experiencia **piloto**, desarrollada exitosamente en el correr de dicho año, con algunas asignaturas dictadas por docentes, aportados por UTU.

Como el resultado fue auspicioso y además, hubo un buen entusiasmo entre nuestros asociados, se planificó un integral y sistemático **Curso “Modular”** de **12** asignaturas (en 400 horas-docente de desarrollo) y dos años de duración, que comenzó a dictarse a principios de 1994. Así, se posibilitó a 4 generaciones de nuestros Socios (más de 100), que egresaran con el primer título o diploma de **Operador Inmobiliario**, nombre que se acuñó por aquellos tiempos. Este **Curso “MODULAR”** brindaba una idoneidad más que aceptable (y bastante integral) y así fue comprendido por los asistentes.

No quiero aburrir con historias, pero como bien decía el Prof. **J.P. BARRÁN**: “Estudiar Historia permite interpretar los cambios ya realizados y ayuda a anticipar los mejores, ésos que deberemos hacer, pronto”

Otra historia importante comenzó, en Diciembre del año 1995, cuando nuestra Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), representada por el suscripto, asistió al **“Primer Congreso de Profesionales Inmobiliarios del Mercosur”** celebrado en Mar del Plata. Allí nos enteramos cómo varias Universidades Privadas de la Provincia de Buenos Aires, ya venían dictando Carreras de nivel Terciario y de alta exigencia curricular y horaria. No se trataba de un simple “Curso” de Capacitación, sino de verdaderas Carreras Universitarias (con 3 y 4 años de duración). Y como el mismísimo Tratado de Asunción (MERCOSUR) preveía que, en todos los aspectos,

se debían ir **eliminando las asimetrías** entre las realidades de los 4 Países, entendimos que era necesario empezar a **“igualar hacia arriba”**, siguiendo por ese camino ya trazado, a fin de lograr la mejor capacitación posible para los uruguayos. El Consejo Directivo de la CIU, entendió que debíamos imitar sanamente a quienes ya venían haciendo mejor las cosas. Brasil también tenía diversos Cursos de similar envergadura.

Fue así que, desde mediados del año 1996 y durante todo el año 1997, varios directivos de la CIU nos pusimos a trabajar con las autoridades pedagógicas de la Universidad del Trabajo del Uruguay (U.T.U.), para organizar, orquestar y darle contenidos idóneos a la currícula de asignaturas (Programas). Recuerdo y deseo homenajear especialmente el papel protagónico que tuvo el Prof. Hugo MAISSONAVE. Así, trabajosamente, pudimos concretar lo que fue la CARRERA OFICIAL DEL “OPERADOR INMOBILIARIO”, coronación o premio justo por ese sueño compartido.

La Carrera de “Operador Inmobiliario” (UTU) significó, sin duda, un gran logro para llevar adelante esa apuesta por un futuro mejor para TODO el “gremio formal”. Y obviamente, sin egoísmos, la impulsamos más allá de nuestros asociados a la C.I.U.!

2. Creación y desarrollo de la Carrera Oficial UTU (1998)

La Carrera “Oficial de O.I.”, la viene dictando la UTU en Montevideo, ininterrumpidamente, desde marzo de 1998 (Escuela PRADO). Y a partir de 1999, se fue extendiendo, paulatinamente, por los diversos Departamentos, abarcando a la fecha, casi todo el interior del País, en forma rotativa. En el poblado sur del país, fuera de la Capital, ya ha habido más de 20 ediciones.

En Montevideo, ya hay 15 generaciones de egresados Titulados y desde hace 6 años funciona en dos turnos, por lo que egresaron 21 grupos (a razón de unos 20 alumnos por grupo), o sea, un total de más de 400. Y puede estimarse una cifra similar para la totalidad del resto del País. O sea, **habría ya 800 Profesionales Titulados por la UTU !...Y el Parlamento les dá la espalda!**

Corresponde precisar que, unos meses antes de comenzar a dictarse (Marzo de 1998), se modificó levemente el programa, ya que la UTU, por sugerencia y pedido explícito de la Asociación Nacional de Rematadores, convirtió el primer año en un CICLO BÁSICO COMÚN a ambas carreras. Ello, fue motivado porque hacía varios años que se había suspendido el Curso de Rematadores. Entonces, el segundo año, sí pasó a ser específico de cada actividad. Así fue como quedamos emparentados con la Carrera de Rematador, desde el inicio.

Nuestra Carrera Oficial, desde el año 2006 también lo viene dictando el Instituto **ALDEY** (único privado debidamente habilitado por el Ministerio de Educación y Cultura, además de la experiencia exitosa y aislada que hubo recientemente, en Cerro Largo). Así, el número total de egresados, debemos incrementarlo a más de 900... y a fines de este año, superará el **millar!**

Así, se capacita en forma intensa y profunda a quienes deseen empezar a trabajar en nuestro sector, ya que esta preparación significa un **Curso Técnico Terciario, cuasi universitario**. Se trata entonces, de una verdadera **Carrera, con 1.400 horas efectivas de clase (sumando ambos años)**.

Espero que, la LEY que finalmente apruebe alguna de las próximas Legislaturas Parlamentarias, no olvide a estos **GENUINOS PROFESIONALES** Inmobiliarios y además los considere como **únicos debidamente habilitados para que automática-**

mente puedan Matricularse merecidamente. Y que, cursar esa Carrera sea, a la vez, la legítima exigencia OBLIGATORIA para lograr trabajar “en serio”, a partir de la vigencia de esa bendita Ley, algún día!

Y ello porque, son los **ÚNICOS** que cuentan con una **TECNIFICACIÓN ESPECÍFICA**, abordada con la profundidad debida. Ésta era una de las carencias del proyecto de ley archivado en el Parlamento en el año 2008... Increíblemente, **allí se desconocía la existencia de esta Carrera “OFICIAL”**, que dicta, precisamente, un órgano educativo del propio Estado!... Más que insólito, aberrante!.. Y entonces, se remitía a ciertos Profesionales, más o menos (y pretendidamente) “afines”... como otra inaceptable disposición!

Por supuesto que, tanto en el último, como en los anteriores Proyectos de Ley, siempre hubo cláusulas Transitorias que le permiten a los **idóneos empíricos, con varios años probados de ejercicio formal**, poder ser considerados asimilables, y por ende, merecedores de la Matrícula, previa convalidación.

El importante logro de contar con la **Carrera Oficial**, satisface bien la necesidad de tener un idóneo vehículo educativo para generar agentes capaces de abordar y trabajar con alto profesionalismo en todos los temas inmobiliarios. Y por lo tanto, que puedan (algún día cercano) Matricularse con dignidad y cabal derecho, tal como sucede con otros Profesionales.

Para ser bien claro: no tiene sentido una Ley del Operador Inmobiliario, si no existe una Carrera Oficial habilitante que forme cabalmente a los estudiantes para hacerlos Profesionales y así, automáticamente se puedan matricular. Y por otra parte, tampoco tiene sentido (o al menos tiene poco sentido) cursar una Carrera tan agobiante y completa, y que culmina expidiendo un Título Terciario, cuando aún no existe una Ley, que sea la que declare que:

los Profesionales habilitados a ejercer la actividad, son precisamente **SÓLO los egresados de ella...!**

Entonces, es así que tenemos la triste y dolorosa paradoja de que, como ya dije, hace 15 años que egresan Operadores Titulados (y pronto serán 1.000) pero... **increíblemente, CUALQUIERA PUEDE**, aún hoy, ejercer la actividad inmobiliaria, en este, nuestro querido País! ... donde se sigue así ninguneando a los egresados y a la vez, maltratando a los CONSUMIDORES, al permitir que se multipliquen los improvisados!... **No es lo mismo libertad, que libertinaje!**

Pese a la magnífica y completa Carrera Oficial de la U.T.U., quedó algo en el TINTERO, y es el NICHOS EDUCATIVO que tuvo que venir a llenar el Instituto de Capacitación Inmobiliaria Uruguayo, órgano de la C.I.U.

3. Gestación y Nacimiento del I.C.I.U. (1999-2000)

Fue en setiembre de 1999 (por eso se acaba de cumplir 15 años!), que el suscripto presentó un largo INFORME a la entonces novel Comisión Directiva, cuyos fundamentos esenciales se pueden resumir así:

NECESIDAD Y FUNCIÓN del Instituto de Capacitación Inmobiliaria que después fue bautizado con la sigla I.C.I.U. (al crearse institucionalmente, recién al año siguiente):

El “talón de Aquiles” de la Carrera Oficial de la UTU, está precisamente, en su mayor fortaleza o mérito: es muy completa y exigente (con gran carga horaria), a tal punto que es capaz de generar “gerentes o directores” de empresas. Es decir, aporta una ri-

guosa formación INTEGRAL e indiscutiblemente, genera una gran APTITUD.

Pero, no otorga (obvia y lógicamente) la facilidad de que una persona pueda cursar sólo algunas asignaturas y otras no... No es (ni puede serlo) flexible, sino que se trata de una capacitación formativa COMPLETA y SISTEMÁTICA... Por ende, rígida y severa. Y ello precisamente, por ser abarcativa de la totalidad de los conocimientos necesarios (como para ser un cabal y completo Empresario Inmobiliario), sin fisuras, ni olvidos en el tintero.

Entonces, quedó un importante NICHOS de gente sin satisfacer, tanto en cantidad, como en calidad. Porque: ¿cómo capacitamos a quienes ya están trabajando y no tienen tiempo para asistir a esa larga Carrera?... y a veces, ni la necesitan toda, ya que su función concreta en la Inmobiliaria puede estar reducida a sólo un área específica de gestión, o quizás a dos!... Obviamente, la Carrera Oficial no daba una respuesta satisfactoria a esta necesidad “acotada” de conocimientos “básicos”.

Fue entonces que me asaltó la idea de que, las empresas Socias de nuestra CIU debían tener a mano y en forma accesible una verdadera “MÁQUINA DE CAPACITAR”, a la medida de las necesidades concretas de cada una, y con una estructura esencialmente cómoda y flexible, y sin perder rigurosidad ni seriedad. Esto significa que, tanto los propietarios (Directores de empresas) como sus empleados, vendedores, hijos, cónyuges, hermanos, etc., pueden requerir una capacitación específica o “aggiornamiento” (actualización) EN SÓLO ALGÚN ÁREA de las varias que presenta el amplio abanico de la gestión inmobiliaria. Y entonces, no hay por qué “obligarlos” a asistir a un Curso tan exigente (recuerdo que se exige como requisito formal el haber terminado Bachillerato), y además, largo y con gran carga horaria, que para algunos hasta puede ser agobiante y muy dificultoso de cursar: 2 años (de lunes a viernes) y 4 horas

diarias!... Entonces, está claro que no cualquiera puede hacerlo!. Sobre todo quienes trabajan mucho más de 6 horas diarias, como lo hace la mayoría de los Agentes Inmobiliarios en plena acción... Y si además tienen familia, se hace aún más dificultoso y casi imposible!

Para eliminar esas trabas, es que nació la NECESIDAD del I.C.I.U. ya en el mes de Setiembre del año 1999... es decir, ANTES de que egresara la primera generación Titulada de la Carrera de UTU.

La Comisión Directiva de la época, inicialmente tuvo dudas... o no comprendió cabalmente los fundamentos de mi propuesta. Tanto fue así, que me sugirieron “tercerizar” el Instituto. Ante esto, en los meses siguientes del mismo año, se golpeó la puerta de la Asociación de Dirigentes de Márketing (Departamento de “Capacitación Empresarial”). Y surgió un rápido y fértil acuerdo, que consistió en que nosotros poníamos los Programas y los Docentes, y A.D.M. ponía la Sede y la organización logística y publicitaria. Por supuesto que nuestros Asociados recibieron un importante descuento (si mal no recuerdo, el 40%) respecto a la Matrícula que se debía pagar por cada Módulo. El programa se implementó para abarcar todo el año 2000, en la sede de A.D.M. (de abril a noviembre).

Y contó con 8 Módulos (1 por mes) independientes, sin perjuicio de lo cual, también se podía asistir a todos, conformando así un verdadero “Cursillo abarcativo” (aunque no fuera integral, con el alcance de la Carrera Oficial UTU).

Recuerdo algunos docentes que aportamos nosotros, además del suscripto: Julio Villamide, Dr. Puppo, Arq. Florenza, Psic. Forteza, y entre otros, el recientemente fallecido, Prof. Vassallo (ver nota necrológica en esta misma Revista). Cada Asignatura tenía una carga horaria que osciló entre las 12 y 24 por Módulo, en dos sesiones semanales,

nocturnas. Entonces, era práctico y cómodo... y sin perder rigor, abarcó las diversas áreas!

Este “CURSILLO FLEXIBLE 2000” fue realmente exitoso, y debe considerarse como el PRIMER evento de capacitación de un ICIU que aún no había sido así bautizado. Culminó en el mes de Noviembre, por lo que, la Comisión Directiva de la CIU, terminó comprendiendo cabalmente, por la fuerza de los hechos, la importancia de la propuesta y por consiguiente, apreció como conveniente la necesidad de crear el Instituto propio.

Entonces, en Diciembre del año 2000, las autoridades de la CIU, decidieron institucionalizarlo, designando al suscripto como su primer Director. Como referencia anecdótica, recuerdo que fue en el seno de un Congreso académico realizado el 12.12.00 en el Hotel Hilton de Buenos Aires, que el entonces Presidente, Sr. Pedragosa lo anunció, al final de su disertación. Ésa es la fecha de su bautismo, pero, en rigor, ya había nacido, 15 meses antes!... Por eso, estamos celebrando los 15 años desde su fundación conceptual.

Mi cargo de Director Académico, es bueno recordarlo: siempre fue totalmente honorario, y así lo vengo desempeñando hasta hoy. Esto es importante, para aventar algunos grotescos rumores maliciosos, que suelen reaparecer... “Ladran Sancho, señal de que cabalgamos”!

4. Actividades académicas llevadas a cabo

Tomamos como base la docena de asignaturas que integraban el viejo Curso “MODULAR” (que se dictó entre 1994 y 1998), y se comenzó a organizar una serie de Seminarios compactos, con estructura

de TALLER PRÁCTICO y con la característica de que eran todos independientes entre sí. Esto aportó una gran comodidad y flexibilidad para cada educando y además, un importante ahorro de tiempo y dinero. Se apuntó entonces, a la especificidad de los conocimientos, vinculados estrechamente con el desempeño concreto y cotidiano de cada trabajador. Téngase en cuenta que, en la mayoría de las Inmobiliarias Socias CIU (de porte mediano, entre 3 y 10 personas), ya hay algún esbozo de “división y asignación de tareas”, por lo que, no todo el personal debe necesariamente saber hacer DE TODO, al menos, en lo inmediato.

Así, se fueron desarrollando varios Seminarios anuales, a partir del 2001. Inicialmente, fueron exclusivamente para los socios de la CIU. Luego, esporádicamente, se amplió el criterio, pero hubo que volver a restringirlo. Los docentes fueron rigurosamente seleccionados (y algunos reclutados desde la propia Carrera Oficial de la UTU) y entrenados en la idiosincrasia de nuestro gremio. Por su parte, los Programas fueron elaborados conjuntamente con cada Docente, haciendo hincapié en los contenidos prácticos, para adaptarlos y ganar efectividad.

De este modo, los empleados ya existentes en nuestras empresas, que contaban con una muy despereja y (y la gran mayoría con una mera formación empírica), comenzaron a mejorar su desempeño, por adquirir más habilidades y nuevos conceptos teórico-práctico. Es decir, pasaron a trabajar con mayor eficacia e idoneidad, y hasta con menos estrés... Porque cuando uno se sabe apto, no teme desarrollar ninguna labor de las encomendadas!

Esto lo pudimos comprobar, permanentemente, a través de los propios comentarios positivos que nos hicieron llegar. Lo mismo sucedió con “aspirantes” a empleados, o sea, gente novata y principiantes; jóvenes y no tanto. Esa fue nuestra primera (y por supuesto que aún vigente) intención: dar herramientas

y pertrechos para afirmar e incrementar la eficacia (“know-how”) de TODO NUESTRO PERSONAL, en las diversas áreas de gestión inmobiliaria... actividad muy vasta y compleja, sin duda!

Pero también hubo otros Seminarios, con temas fermentales que persiguieron la función de incidir en la realidad o para procurar cambiar alguna mala costumbre, o para mejorarla, o también, para comprenderla mejor, tales como por ejemplo: el Márketing informatizado, las nuevas Técnicas de Venta y Negociación, Psicología comercial, Gestión Práctica (con ÉTICA y respeto por los Aranceles), las complejas leyes de Arrendamiento, el relacionamiento con los Profesionales afines, las complejas Reformas y normas Tributarias, las reglamentaciones municipales y catastrales, etc.

Inclusive, en varias ocasiones, se contrataron docentes internacionales de reconocida trayectoria y prestigio, que vinieron especialmente de Argentina, a enaltecer la jerarquía de nuestros cursos, a saber, y en orden cronológico: los profesores: Jorge Alonso, Alfredo López Salteri, Armando Pepe, Juan Renedo, Daniel Boveri, Jorge Picasso, Edouard Magnou, Angel Duré y el binacional Wilson Santurio, entre otros. Y más recientemente: Julio Valente, Jorge La Torre y en estos días, Marcelo Langone. Además, los conocimientos fueron compactados para ser brindados en forma práctica a nuestra masa social, dictándose los seminarios, a veces, los viernes a la tarde y los sábados enteros. Luego, fuimos flexibilizando los días y horarios, para contemplar que, muchas empresas cierran los días sábados. Y también para darle mayor comodidad a un número creciente de inquietos socios del interior, precisamente para que pudieran limitarse a viajar y pernoctar una sola vez en Montevideo.

Muchos Socios nos han criticado y a veces increpado, de que “no tienen mucho tiempo” para aprender... Son quienes entienden (al revés), que

ese tiempo se gasta, en vez de invertirse... Las horas de capacitación, son la mejor inversión, al menos, en el mediano y largo plazo!... Por otra parte, no todos los conocimientos pueden compactarse. Todo lo bueno lleva su tiempo (como el buen vino). No siempre es fácil simplificar, por más que sea deseable!

En estos 15 años, estamos arribando a los 200 Eventos de Capacitación Inmobiliaria, sean estos: Seminarios, Talleres, Cursillos, Conferencias y Mesas Redondas...O sea, en total, más de 5.000 personas asistieron ya a la capacitación específicamente inmobiliaria!

Así, hemos tratado de mejor pertrechar a todo el personal de nuestros Asociados, quienes, gracias a su MARCA “PLURAL C.I.U.” se podrán seguir diferenciando nítidamente, de los improvisados, intrusos, advenedizos e informales que aún operan en este caótico Mercado.

...Esa burda permisividad (por ausencia de la reclamada y postergada Ley regulatoria), alienta a los desprolijos y genera la multiplicación del libertinaje imperante... ¿hasta cuándo esa aberración inadmisible?... Mientras tanto, sólo nos queda hacer algo positivo, nosotros mismos!

Por otra parte, recogiendo algunas aisladas experiencias que habíamos hecho anteriormente, instituímos con buen éxito, la modalidad de hacer “JORNADAS “ITINERANTES de dos días”, en el interior. Y venimos haciendo varias en cada año. Éstas nos vienen permitiendo brindar algunos temas de vivo interés (generalmente 2 o 3 en un par de días), mediante micro-seminarios, arrimando la capacitación a nuestras Entidades Asociadas (que las tenemos en la gran mayoría de los Departamen-

tos). Entre los ejemplos más destacados, puedo recordar: Salto, Paysandú, San José, Colonia, Mercedes, Atlántida, La Paloma.

Y como antecedentes más remotos: Punta del Este, Tacuarembó, Rivera, etc. A varios de dichos lugares, hemos ido en reiteradas ocasiones, variando los contenidos... Y si no hemos hecho más, fue porque no hemos sido demandados (ni convocados), ya que hay un diferente grado de interés (avidez) por capacitarse, en cada Departamento, según sus peculiaridades.

Se han organizado también múltiples Mesas Redondas, Foros de discusión y Conferencias sobre temas peculiarmente candentes y novedosos, que van poniendo en jaque nuestra actividad. En ellos se ha podido recibir y conjugar la opinión de especialistas, que han generado fermentales encuentros de intercambio de opiniones, muy propicios para mejorar y encauzar debidamente nuestra gestión cotidiana.

EN SUMA, todo este esfuerzo apuntó al “mejoramiento continuo” y procuramos transformar el actual mercado caótico, en otro, más transparente y digno. Para ello es imprescindible cambiar la cabeza de la mayoría de los operadores formales (especialmente, de nuestros queridos Socios)... Como simple ejemplo señalo el empezar a pensar (en serio y ya) que el sistema de autorización de venta “en EXCLUSIVIDAD” es el único posible en un mercado PROFESIONAL. Y por eso, es el único que se conoce en todos los Países de vanguardia. Pero aquí, en cambio, lamentablemente, muchos siguen aún prefiriendo el caos... es decir, la prehistórica ley de la selva!... Y eso, no podemos (ni debemos) aceptar: NO RESIGNARSE!

En el ICIU, estamos jugados a una ya irrenunciable apuesta al GENUINO PROFESIONALISMO, único don legítimo que nos permitirá trabajar con un real

incremento de nuestra excelencia y productividad (rentabilidad). Y si todo esto alcanza una buena DIFUSIÓN externa, iremos desbaratando el mal pre-concepto que todavía se tiene de nuestro sector, al menos, como pre-juicio generalizado. Luchamos y seguiremos luchando, cada día más, para achicar esa nube o mancha grisácea de nuestro horizonte!

La IDONEIDAD, no sólo tiene buenas consecuencias prácticas, sino que además, es el vehículo más noble para incrementar nuestra DIGNIDAD, así como el merecido reconocimiento del “status Profesional”. Esto es clave para que, los diversos agentes del Mercado (en especial, los Profesionales afines con los que nos vinculamos a diario), nos respeten, cada día más. Y ni qué hablar de la necesaria y esencial transparencia ÉTICA, con la que debemos trabajar, todos los días!

Creemos firmemente que la EXCELENCIA es el otro lado de la medalla de la DIGNIDAD. Y es el único camino que nos garantizará mejor la PREFERENCIA DEL SIEMPRE EXIGENTE CLIENTE...!

Pero, siempre y cuando logremos demostrar con claridad y contundencia, que somos un sector de GENUINOS PROFESIONALES (Asesores y Consultores) y no de simples y ocasionales intermediarios (o meros vendedores)!... Máxime en estos tiempos, en que la oferta y la demanda se encuentran muy cerca, en forma rápida y gratuita, gracias

a Internet. Esa proximidad, es un jaque violento a nuestra fuente de trabajo, porque, algunos clientes (audaces, inconscientes, soberbios y/o mezquinos), nos ven como prescindibles. La WEB entonces, puede “acercar las puntas”, pero nunca podrá suplir nuestro esencial rol de PROFESIONALES.

Estos han sido los ALTOS VALORES EN JUEGO: los que han impulsado (de manera similar) todas las Comisiones Directivas en estos quince años...y que nosotros, hemos procurado poner en práctica, con el apoyo de una eficaz Secretaría y de algunos aislados Directivos de turno.

Decida Ud. si el vaso está medio lleno...o aún medio vacío.

DR. ALFREDO TORTORELLA
altorto@hotmail.com



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

NEGOCIACIÓN DE ALTO NIVEL: PROF. SAMY BORENSZTEJN



Esta vez, el 5 de Setiembre, nos habló de **“Como pasar de ser un NEGOCIADOR HABITUAL, a ser un NEGOCIADOR PROFESIONAL”**. Con la solvencia, amenidad, profundidad y simpatía que lo caracteriza, Samy nos volvió a ilustrar en este 11° Seminario que brinda a nuestros Socios CIU.

Lamentamos solamente una cosa: la magra asistencia. Pero, quienes pudieron disfrutarlo, son más severos y le dicen a quienes se lo perdieron: realmente una pena!... no te lo vuelvas a perder!

Quienes asistieron, quedaron con “hambre”, a tal punto que desean hacer ya una segunda parte, porque fueron surgiendo nuevos temas a lo largo del dinámico taller, que ellos mismos entienden necesario abordar.

Informaremos vía mail a nuestros lectores, las novedades al respecto.

SEMINARIO DE: ARQ. GUSTAVO BARRIOS SALA “ASPECTOS ARQUITECTÓNICOS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO”



El jueves 18 y viernes 19 de Setiembre, en sendas jornadas matutinas, se desarrolló este Taller, que merece comentarios similares al anterior.

No sólo fue ameno y brillante el Docente, sino que abordó con claridad temas esenciales que hace varios años no se dictaban en el ICIU. Y quizás por ello, los asistentes participaron con gran avidez y hasta pasión, en las preguntas permanentes, mucho más allá de la simple curiosidad. Eso motivó que se debiera extender por una hora más de lo previsto.

Por lo tanto, el próximo con el Arq. Gustavo Barrios será de 10 horas... La capacitación en serio y profunda, no acepta un corsé para comprimirla.

Y les recuerdo: “el tiempo en capacitación, no se gasta, sino que es la MEJOR INVERSIÓN”!

Felicitaciones a los asistentes, que comprendieron la importancia del tema... y se fueron ampliamente satisfechos.

CONFERENCIA DE PASSADORE: “SUSTENTABILIDAD”

El martes 23 de Setiembre, el veterano y polémico Socio CIU brindó una original y fermental Conferencia titulada: **“Sustentabilidad de nuestra Profesión y nuestras Empresas, en los tiempos que vendrán”**.

La oportunidad fue propicia para que la Comisión Directiva de nuestra CIU, le distinguiera con una plaqueta, al cumplirse nada menos que 50 exitosos años de su actuación en el mercado inmobiliario... todo un récord, difícil de igualar, por cierto (en cantidad y en calidad)!

Alejandro supo plantear con gran entusiasmo, una serie de valiosos (y muchas veces olvidados) principios y con su peculiar estilo coloquial, apuntó a separar la paja del trigo, en el accionar del auténtico Profesional Inmobiliario. Y fustigó rudamente el “doble discurso”.

A su criterio, la **DIGNIDAD y la CONGRUENCIA** son dos de los valores principales que deben conformar nuestra bandera del Profesionalismo, además de la **CAPACITACIÓN PERMANENTE**. Y si no transitamos cada día más por esos carriles, nuestra actividad se verá en jaque, peligrando su sobrevivencia, en este mundo de inmediatez, donde INTERNET acerca el Mercado al consumidor. Pero atención: lo hace con gran osadía, velocidad y desprolijidad... causando más caos y generando mayor informalismo y/o competencia desleal... Entonces, “lo barato, suele salir caro”!

Al respecto, coincidió con nuestra vieja prédica desde el ICIU y esta Revista, cuando afirmamos, reiterada y enfáticamente que: **“si seguimos trabajando como meros inter-mediarios (vendedores), estamos condenados a desaparecer!...** En cambio,



si optamos por apuntar más alto (preparándonos adecuadamente para ello) y logramos constituirnos en verdaderos **Consultores y Asesores** (idóneos, dignos y éticos, obviamente), tendremos nuestro futuro asegurado. **Internet no nos podrá sustituir!.** Dicho gráficamente: no es lo mismo ser “vendedores de aspirinas”, que ser auténticos Médicos!

En suma: “nada podemos esperar, sino de nosotros mismos!”, como bien decía Artigas. Y casi todo, depende de nuestro propio esfuerzo y propósito.

El puñado de socios que asistimos lo aplaudimos de pie, con viva pasión... Fue una dolorosa confirmación de que, muchas veces, optamos por lo **urgente**, en vez de asistir a este tipo de eventos **importantes!**

Además, supo sorprender, regalándonos una exquisita gala musical.

Gracias Alejandro, por ser un valiente y criterioso Quijote. Nuestro sector gremial necesita de faros luminosos como vos, para apuntar a un MEJOR FUTURO PARA TODOS, integrados, dignos y sin egoísmos!



CONFEDERACIÓN INMOBILIARIA DE LATINOAMERICA

Se realizó 3ª. ASAMBLEA GENERAL DE CILA, en FORTALEZA, BRASIL, el 16 DE SEPTIEMBRE, 2014 -Marina Park Hotel - Salón “Veleros”

ENTIDADES PRESENTES:

- BOLIVIA** (Cámara Inmobiliaria de La Paz): Hugo Jaime Baron de la Vega y Antonio Alarcón
- BRASIL (COFECI)** João Teodoro da Silva, José Augusto Viana Neto, Francisco “Chico” Pessler
- COLOMBIA (FEDELONJAS):** Cesar Llano Zambrano –
- MEXICO (AMPI):** Martha Ramírez Gallego, Antonio Hanna Grayeb
- PANAMA (ACOBIR):** Alvaro Boyd
- PARAGUAY (APEL/CAPEI):** Ernesto Figueredo Coronel
- URUGUAY (CIU):** Wilder Ananikian Bakerdjian
- INVITADOS: EUA (NAR)** Paul Bishop, Jeff Hornberger, Francisco Angulo - (MIAMI Association of Realtors), Teresa K.Kinney & John Kinney - (BRYSON Realty, Brandon, FL), Ruth E.Bryson - (ZipLogix): Steven Wostenberg
- PORTUGAL (CIMLOP & APEMIP):** Luis Carvalho Lima, Vasco M. dos Reis, Vera Costa - (Caixa Imobiliário): José Herculano Gonçalves –
- BRASIL (CRECITO):** Elisio Lopes Gonçalves



Jeff Hornberger comunicó a la asamblea la firma del acuerdo, entre NAR y CILA, otorgando a CILA la exclusividad - por dos años - para divulgar y formar la Comunidad IRM (Internacional Realtor Member) en Brasil, Argentina Paraguay y Uruguay, comentó, además de auxiliarnos a calificar profesionalmente nuestra membresía, la formación del grupo IRM aportará recursos financieros a CILA.

Se realizó la presentación del Reporte sobre las actividades desarrolladas por CILA en los últimos doce meses. Se incluyó la firma del contrato IRM con la NAR y ya se anunció la presencia de CILA a la próxima Convención Anual de la NAR, en Nueva Orleans, Luisiana, del 7 al 10 de Noviembre próximo, se contara con un Stand cedido por COFECI , dentro de las actividades, cada país realizará una presentación, en el Teatro Global de NAR

Se informó de la experiencia del evento MIPIM, en Cannes, Francia, en Marzo 2014, en el cual CILA estuvo presente en el Stand de COFECI y se sugirió a todos los miembros que concurran a MIPIM en 2015.

La Sra. AidaTurbow, Consultora Internacional de COFECI y CILA, presentó un trabajo sobre la demanda del mercado mundial y la oportunidad que se le presenta a CILA para tornarse en la representante efectiva de todos los países del continente. Reafirmó el interés de muchos inversores de ingresar al mercado latinoamericano y mencionó como puntos a desarrollar:

- 1. capacitación y certificación de los miembros
- 2. plataforma de Formación y Asesoramiento
- 3. la gestión activa de la comunidad IRM
- 4. la plataforma para exhibición de propiedades
- 5. los Informes y Análisis de Mercado
- 6. las Exposiciones y Eventos del mercado inmobiliario, en todo el mundo.

Como puntos fundamentales: Entrenamiento y Conexión y la necesidad de obtener inversiones (mejorar y ampliar el alcance, desarrollar la plataforma tecnológica, y colaborar para aumentar la presencia en el mercado)



Se aprobó por unanimidad la creación de la “Orden Gran Caballero y Protector de CILA , Jorge Figueredo Fleitas”, el primero en recibir la condecoración será, Joao Teodoro da Silva, por su inestimable contribución a la formación y desarrollo de la Confederación, se le hará entrega en Nueva Orleans, en Noviembre 2014.

Se aprobaron por unanimidad las siguientes mociones, propuestas por la Junta Directiva:

Para el cumplimiento del Plan de Acción propuesto y aprobado en esta sesión, se mantiene la firme intención de fomentar la expansión de la Confederación, tanto en términos del número de miembros activos como en su presencia en el mercado internacional, buscando ingresos financieros capaces de darle viabilidad económica y sustentación autónoma, a partir del 2016.

Como parte de esa estrategia, se aprueba el licenciamiento del uso de la marca “CILA” a proveedores terceros, mediante acuerdos específicos, para la distribución y el provisión de productos y/o servicios a la comunidad inmobiliaria en general.

Se fijó la Asamblea General Anual posterior al Segundo Semestre de cada año.

Ernesto Figueredo, Director Tesorero de CILA, confirmó el registro legal de CILA, con su acta de Constitución, en Asunción, Paraguay.

Se aprobó la inclusión del Logo CILA, en toda la papelería de todos los asociados a las entidades miembros.

27^o Aniversario
Día del Operador Inmobiliario



CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA

Cena de fin de Año

Jueves 27 de Noviembre de 2014 – 21 hs.
ALTOS DE LA CALETA
Avda. de las Américas 5815



INFORMES Y RESERVAS: 2901 0485 - 2902 8266 - ciu@ciu.org.uy



CÁMARA
INMOBILIARIA
DE ROCHA





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

Upostal
Uruguay más cerca

upostal.com.uy



Cartas / Facturas / Cadeterías / Paquetes / Mailing

Telefax (598) 22 010101*