

ENTREVISTAMOS A LA MINISTRA DE TURISMO LILIAM KECHICHIAN

**BALANCE DE TEMPORADA ESTIVAL - PERSPECTIVAS PARA EL SECTOR
INMOBILIARIO - INFORMALIDAD FUNDAMENTALMENTE EN MALDONADO
PROYECTO DE LEY DE OPERADOR INMOBILIARIO**

HSBC

2016: BAJO CRECIMIENTO
GLOBAL = ¡AÑO DE BONOS!

Cr. Alfredo Kaplan

El costo del terreno en los
desarrollos inmobiliarios,
2da. parte

Lic. Diego Borges

Difícil para Capricornio

¿BAÑO con JACUZZI?

Creer en algunas propuestas, tiene riesgos mayúsculos. Para los que son (o se creen) listos, la mejor decisión es entrar a cualquiera de las inmobiliarias de los socios CIU. La seriedad que los miembros de la **CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA** ofrecen a sus clientes, está basada en el respaldo de la preparación que brinda la mayor organización profesional del país.

www.ciu.org.uy



CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA



CÁMARA
INMOBILIARIA
DE ROCHA



SUMARIO

- 2 **Destacados**
- 4 **Editorial**
- 6 **Nota Central.** Entrevistamos a la Ministra de Turismo
Liliam Kechichian
- 10 **Diputado Dr. Daniel Radío.** Derrotar al escepticismo
- 14 **Dr. Alfredo Tortorella.** La fórmula "T.E.S.T.A.": Práxis para
allanar el camino en pro de la venta "PROFESIONAL"
- 20 **APPCU.** Ninguna pérdida fiscal para el Estado;
por el contrario...
- 22 **Diputado Juan José Olaizola.** Sistema de
Transporte Metropolitano
- 26 **María Dolores Benavente.** Recomendaciones para
reducir la concentración del mercado de AFAP y
beneficiar al trabajador
- 30 **CNCS.** Resultados Encuesta de Actividad: Fiestas
Tradicionales 2015-2016 y perspectivas
- 34 **José Luis Pérez Collazo.** Las calles más
valiosas de España
- 36 **Cr. Fabián A. Biasco.** Ajuste Impositivo por Inflación (AIPI)
Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)
- 40 **Lic. Diego Borges.** Difícil para Capricornio
- 44 **Arq. Aldo Lamorte.** El Estado del Estado Uruguayo
- 46 **HSBC.** 2016: Bajo crecimiento global ¡Año de bonos!
- 50 **Cra. Tania Robaina.** Ajuste por Inflación
- 52 **Prof. Samuel Borensztein.** Adiós 2015, bienvenido 2016
- 56 **Diputada Graciela Matiaude.** Una chamboneada muy cara
para todos los uruguayos
- 58 **Cr. Alfredo Kaplan.** El costo del terreno en los desarrollos
inmobiliarios – parte 2



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

Realización: V&B Comunicación

info@vybcomunicacioninteligente.com

www.vybcomunicacioninteligente.com

Asesor en comunicación: Lic. Ramón Borges

Diseño y diagramación: Lic. Federico Boix

DESTACADOS

06 NOTA CENTRAL

Entrevistamos a la
Ministra de Turismo
Liliam Kechichian

26 EC. MARÍA DOLORES BENAVENTE

Recomendaciones para reducir
la concentración del mercado de
AFAP y beneficiar al trabajador

10 DIPUTADO DANIEL RADÍO

Derrotar al Escepticismo

44 ARQ. ALDO LAMORTE

El Estado del Estado
Uruguayo

20 APPCU ESC. ANÍBAL DURÁN

Ninguna Pérdida Fiscal para
el estado; por el contrario

50 CRA. TANIA ROBAINA

Ajuste por inflación

22 DIPUTADO JUAN JOSÉ OLAIZOLA

Sistema de Transporte
Metropolitano

56 DIPUTADA GRACIELA MATIAUDE

Una chamboneada muy cara
para todos los uruguayos

• Ofertas Exclusivas Destacadas •



Boceto a modo ilustrativo (8 fotos con el código web)

*Beneficios especiales
para socios CIU*

*Consulte su asesor
o llame al 131*



Audiencia:

+ de 200.000 lecturas por Domingo
+ de 800.000 lecturas mensuales.



READERSHIP

Cada ejemplar tiene un promedio de 2.8 lecturas



AUDIENCIA - GALLITO.COM / INMUEBLES

Edición impresa: 1.000.000 de lecturas mensuales

EDICIÓN DIGITAL:

Visitas: 400.000 visitas mensuales
Pág. vistas: 8.000.000 de páginas vistas al mes.

más audiencia, mejores resultados.



EL PAIS
PRIMERO SIEMPRE



Gabriel Conde
Presidente CIU 2014 - 2017

En el este, por primera vez en varios años, se habla de una temporada que deja satisfechos a la mayoría de los operadores turísticos. Volvió el turismo de argentinos de clase media y media alta a nuestro país, y eso se nota y mucho. Más allá de la relativa ausencia de turistas brasileños, seguramente terminará por cerrar una temporada soñada para casi todos y enhorabuena para ellos.

Lo complicado para nosotros es que ese “casi todos”; deja justamente afuera a una parte importante de nuestro sector y de nuestros colegas. Lamentablemente se suma, al ya tradicional informalismo, el avance de las nuevas tecnologías, y entre los dos continúan golpeando y lo hacen duramente, al sector inmobiliario formal.

Todos sabemos que se trata de una competencia desleal e injusta, y desgraciadamente la conocemos bien y en carne propia. Todos sabemos cómo afecta

a las empresas formales, a la nuestra, a la de nuestros colegas. Lo triste es que lo sabemos nosotros, lo sabe la opinión pública, lo sabe nuestro gobierno y lo saben nuestros representantes.

¿Hasta cuándo?

¿Por qué UBER está mal y los sitios que promueven alquileres y ventas clandestinas no? ¿Porque son perseguidos, controlados y multados los choferes “truchos” y no así los “truchos” que operan en el mercado inmobiliario?

¿Si es legítimo el reclamo pacífico de los trabajadores del taxi (y vaya si lo es), porque no lo es el nuestro?

¿Porque pueden operar evadiendo impuestos, desde los más elementales evasores, hasta los más sofisticados? Desde personas con un cuaderno y un celular, hasta empresas internacionales con páginas web, aplicaciones, o redes sociales, a la vista de todo el mundo y convirtiendo a nuestro mercado en un cambalache.

Pongamos un ejemplo, si a uno lo roban y hace la denuncia y toma medidas, es una cosa. Ahora es bien diferente si a uno lo roban todos los días y no toma medidas; porque de alguna manera está permitiendo que lo roben.

Eso es lo que viene pasando con la actividad inmobiliaria y hace años. Los “truchos” no cobran IVA, no pagan impuestos, no aportan al BPS, no liquidan IRPF, no hacen los controles, las debidas diligencias, o reportes de actividades sospechosas.

¿Qué pasa? ¿Somos tan ricos en este país que no le interesa al estado perder ese dinero?

Bajo el amparo de la libertad de contratación o con ella como excusa no se ha hecho nada, la ley ha ido y venido de un lugar a otro, de gobierno en gobierno y por más que hemos luchado, explicado y debatido, no hay más sordo que el que no quiere oír.

¿Hasta cuándo tendremos que esperar para que regule por ley la actividad inmobiliaria?

Señores, nosotros los inmobiliarios no queremos quedarnos con el mercado, queremos que se regule su funcionamiento, y si hay personas o empresas capaces de cumplir con los requisitos y quieren dedicarse a esta actividad, que lo hagan; pero de manera leal y justa, de acuerdo a las normas y dentro de la ley.

Está claro que vivimos en un mundo donde cada vez más a menudo, la tecnología cambia las reglas de juego, ese avance no podemos detenerlo, pero podemos si regular sus implicancias en nuestro país.

No será sencillo y habrá que buscar un marco jurídico que acompañe estas nuevas realidades, es más difícil combatir la competencia desleal de estas grandes empresas, pero con voluntad, se puede.

Como también con voluntad y con muchísimo menos trabajo, se podría terminar con el informalismo mañana mismo, si señores mañana mismo y aún sin ley, si el estado hiciera simplemente los controles como corresponde.

Es tiempo de cambiar las cosas, o en este caso el gobierno de turno, cambia la manera en la que escucha, o nosotros tendremos que cambiar la manera de expresarnos.

ENTREVISTAMOS A LA MINISTRA DE TURISMO LILIAM KECHICHIAN

Liliam Kechichián es una política uruguaya perteneciente al partido Frente Amplio, actual ministra de Turismo y Deporte.

Nace en Montevideo en el seno de una familia de origen armenio. Es casada y tiene dos hijos.

Fue galardonada con el Premio Legión del Libro en 2014, por la Cámara Uruguaya del Libro. Militante del partido comunista del que se separó en los 90. Junto con otros (como Pintado o Rossi), crearon la Alianza Progresista, que adhirió al sector de Danilo Astori. Se desempeñó en el estudio y diseño de investigaciones para el PNUD en la temática de salud reproductiva.

También realizó trabajos de campo para el CIESU.

Milita en el Frente Amplio desde su funda-

ción. Electa edila por Montevideo para el período 1990-1995. En 1999 adhiere al sector Alianza Progresista. En 2000 es nombrada Directora de Turismo y Recreación en la Intendencia de Montevideo. Electa diputada suplente para el período 2005-2010, en marzo de 2005 asume la banca ante la renuncia del titular Victor Rossi, pero a su vez, pronto renuncia para ser nombrada subsecretaria del Ministerio de Turismo, acompañando a Héctor Lescano durante más de siete años en la cartera.

El 30 de mayo de 2012, el presidente José Mujica anuncia el relevo de Lescano y Kechichián es nombrada Ministra. Confirmada el día 3 de diciembre de 2014 por el presidente electo Tabaré Vázquez para continuar con su gestión para el período 2015-2020, cargo que asume el 1º de marzo de 2015.

¿Cuál es el balance de la temporada turística terminado el mes de enero?

No podemos hablar de balance de la temporada porque efectivamente ha transcurrido un mes.

Tenemos cerrado con muy buenas cifras el 2015 en donde volvimos a estar muy cercanos a esos 3.000.000 de turistas, 2.964.000. Superando los 1.800.000.000 de dólares de ingresos.

En el mes de enero de 2016 -tuvimos hace pocas horas las cifras- estamos en 470.000 visitantes sin tener en cuenta los uruguayos residentes en el exterior (porque todavía no estaban chequeados). Así que con mucha certeza puedo hablar de 500.000 personas que llegaron en enero, que significan un 20 % más que en enero del año pasado.

Si miramos especialmente los argentinos que fueron un poco la nota, en este enero tenemos un 34 % más de argentinos que en enero del año pasado.

Yo diría que es uno de los mejores eneros de los últimos años.

No tenemos aún los gastos realizados.

Con respecto al pasado mes de enero del Sector Inmobiliario ¿se ha realizado algún tipo de balance tanto en ventas como en alquileres?

No, nosotros tenemos el lunes 15 de febrero la primera evaluación abierta de la Cámara Uruguaya de Turismo y recién ahí tendremos una opinión oficial. Hemos tenido algunas opiniones que han sido un poco críticas de algunos representantes del sector inmobiliario especialmente en Maldonado, no de otra parte del país, pero con seriedad no puedo hacer un balance.



¿Cuáles son los objetivos prioritarios para la cartera en el corto plazo?

Nosotros tenemos para el quinquenio grandes objetivos que tienen que ver con cosas que después en cada año se van a ir concitando.

La primera es que la actividad turística siga siendo una actividad económica de primer nivel. Para esto una segunda línea de trabajo es crear nuevos productos turísticos en el mercado. Uruguay siempre ha trabajado muy bien el turismo de sol y playa, donde Punta del Este es un poco el buque insignia, el turismo cultural, las termas, el crucerismo que ya se ha convertido en un producto más tradicional; pero estamos también creando nuevos productos: el turismo idiomático, el turismo gay friendly, el turismo náutico y fluvial, para conquistar nuevos mercados, además de la región y de lo que nosotros estamos haciendo en Europa y en Estados Unidos. Perú, México y Colombia son objetivo prioritario y estratégico para nosotros, obviamente sin abandonar Argentina y Brasil que son sumamente importantes para nosotros y Paraguay, que son grandes clientes de Uruguay.

¿Qué perspectivas ve en el Sector Inmobiliario para este primer y segundo semestre?

Todas las actividades son distintas, las rentadoras de auto, la hotelería, todas tienen sus particularidades. Yo como no tengo todavía una información a modo de balance no puedo emitir opinión oficial.

Lo que si estoy convencida, no de ahora, no mirando enero, no mirando el 15, es que la actividad inmobiliaria es de las actividades más claramente impactadas por nuevas formas de comercialización. La digital, internet y todas estas formas nuevas que van apareciendo.

Por eso es que el 4 de abril vamos a realizar un Seminario de Economía Colaborativa, porque efectivamente son sectores muy impactados por esas formas nuevas de comercialización.

Tenemos un desafío muy grande en esta materia.

¿Qué opinión le merece la informalidad del sector inmobiliario puntualmente en Maldonado?

A mí la informalidad en cualquier sector me parece dañina para el país. Este gobierno que yo integro, esta fuerza política, en este tercer período, desde su primer programa de gobierno ha tenido la lucha por la formalización de la economía. El Uruguay era un país absolutamente informal, tanto los trabajadores como las empresas, por lo tanto es una línea estratégica la formalización. Especialmente la informalidad en Maldonado creo que daña al país. La formalización de la economía es para nosotros un objetivo estratégico. En este sector puntualmente hablamos de que los propietarios también tienen sus derechos adquiridos. Nadie puede obligar a nadie a ir a una inmobiliaria, otra cosa es si esa persona para el IRPF o no paga. En cambio la inmobiliaria sí está obligada a ser agente de retención. Personalmente creo que hay que ir mirando esas cosas e ir buscando algu-

nos cambios. La normativa la deberíamos hacer en conjunto. Pero mi opinión siempre es negativa en cuanto a la informalidad en el sector inmobiliario, en cualquier otro, en Maldonado o en cualquier parte del país.

¿Comparado con el resto de los departamentos?

No tengo datos para comparar, entonces sería un poco temerario.

Es cierto que se ha concentrado en Maldonado, Rocha, Canelones y probablemente ahora en Colonia. La dimensión de Maldonado siempre es superior en lo turístico por lo que probablemente sea más compleja.

Recoger la información es bastante complejo y para uno poder diseñar políticas públicas necesita datos de calidad, no meramente la percepción.

¿Qué opinión le merece el Proyecto de Ley de Operador Inmobiliario?

Yo tengo un sentimiento muy encontrado en el sentido que hicimos un esfuerzo muy grande, en el primer período de gobierno para que el propio Presidente de la República firmara. Ahí fue como Poder Ejecutivo al Parlamento un Proyecto de Ley. Lamentablemente fueron las propias inmobiliarias, especialmente las de Montevideo, las responsables de que no prosperara y creo que ahí perdimos una oportunidad muy grande. Este nuevo proyecto que ya no es del Poder Ejecutivo, sino que es de la CIU, está en la Comisión, por lo que yo sé no se ha comenzado a discutir, las bancadas no tienen opiniones unánimes. Unas lo consideran un tanto protectionista de más. Como herramienta es interesante, discutamos el contenido.

En mi opinión al igual que todas las actividades deben de profesionalizarse, creo que sí tiene que tener

algunas normas que la protejan, pero tienen que ser lo suficientemente amplias como para que no se vean afectados otros sectores. Me da mucha pena haber perdido la oportunidad en el primer gobierno. Va a haber un debate me da la impresión en todas las bancadas.

¿Qué opinión le merece la Ley de Inclusión Financiera?

Excelente. Uno mira el mundo y se da cuenta que por muchos motivos debe ser así. Primero es una herramienta para luchar por la formalización, en general el que se niega a usar ese tipo de herramientas

de pago es porque bueno...alguna cosa no quiere que se sepa. Creo que como elemento de formalización es fantástico y de seguridad también.

Después puntualmente para el sector turístico inmobiliario algunas cosas hemos ido modificando para esta temporada por ejemplo. Habrá que ver porque a veces las leyes son muy generalistas y pueden perder de mirar algún sector en particular que tenga una especificidad muy diferente. Ahí estamos abiertos a analizar algunas dificultades que puedan aparecer en ese sector. Pero fundamentalmente la veo muy positiva en esos aspectos.

¿Cuás es el balance de la temporada turística terminado el mes de enero del presente año?

Tuvimos un buen comienzo, tardío, a fin de año, con buena presencia de turistas, que luego empezó a mermar a partir del 6 de Enero, no completando una buena primer quincena, en general. La ausencia de turistas brasileiros fue disimulada en parte por argentinos, quienes retornaron con un estado de ánimo positivo. Los veraneantes uruguayos son los grandes protagonistas del verano, marcando aún más la presencia los fines de semana. Algunos rubros trabajaron muy bien, como restaurantes, grandes superficies (supermercados), comercios de venta de artículos, etc. La temporada está muy fraccionada, por períodos cortos, que es la nueva modalidad, alquilar por pocos días.

¿El balance con respecto al Sector Inmobiliario?

Para el sector inmobiliario, el comienzo de temporada 2016, no tuvo un balance positivo. Partimos de la base que nuestra participación en el mercado de al-



quileres es cada vez menor, se estima en menos de un 18% del total, y ha venido disminuyendo en los últimos años, aunque haya representantes gubernamentales que no lo entiendan. Estimamos una baja, en número de alquileres, de entre el 30% y 40%, en promedio, con respecto al número de alquileres realizado en la temporada de verano anterior.

Por esto, es que consideramos el inicio del verano como "malo" para nuestro sector y pone en situación crítica a la mayoría de las inmobiliarias de la costa, que no encuentran dinámica en los negocios de venta ni de alquileres.

Dr. Daniel Radío
Diputado Partido Independiente

Derrotar al escepticismo

¿Cómo podríamos no estar preocupados? Durante los últimos cinco años de gobierno, la falta de apego a criterios más o menos rigurosos de gestión en el manejo de la cosa pública, ha sido la norma. Hablar de modernizar la gestión de la administración pública en medio de la perpetua improvisación y del simpático folklore que emanaba desde nuestro carismático y locuaz ex presidente era, si no un saludo a la bandera, casi una ironía de mal gusto.

Muy en el olvido había quedado la madre de todas las reformas. Y a nadie se le hubiera ocurrido ni siquiera mentar alguna versión prudente o, cuando menos digna de reforma del estado, sin generar silencios descalificadores o sonrisas despectivas. Sumémosle al devaneo desnortado e inconducente, la falta de coordinación entre los distintos estamentos del gobierno y, particularmente, los diferentes criterios en cuanto al gasto y a la inversión del sector público, y el único resultado seguro, era la ineficiencia.

Podría haber habido, además, mal uso de los recursos públicos en sus distintas versiones, favoritismos varios, proliferación de mecanismos clientelísticos, gauchadas indebidas, etc. Podría haberlo habido. Y lo hubo.

En demasiadas oportunidades, el manejo descuidado y a mano abierta de los recursos, llevaba implícito el desprecio y la falta de respeto hacia los dineros públicos.

Y la automática reacción para eludir los controles de cualquier tipo, las impugnaciones a cualquier cuestionamiento, la apelación a la descalificación ante cualquier interpelante, fueron factores determinantes para acentuar la amnesia de los protagonistas respecto del origen de estos dineros: el trabajo de los uruguayos.

Sin embargo, a lo largo de más de una década, la bonanza que benefició a nuestra región, nuestro país incluido, nos permitió disimular el despilfarro y la



falta de previsión. Previsión que hubiera significado, por ejemplo, el establecimiento de una regla fiscal.

Paralelamente, la sobreabundancia de recursos correspondiente al período de mayor crecimiento económico de nuestra historia, permitió amortiguar los conflictos entre los sectores más sensatos del gobierno, imbuidos de una racionalidad más pragmática, con aquellos otros más impregnados por una impronta que, a pesar de una presentación de corte más ideológico, finalmente revelaban estar claramente cargados de prejuicios y de rigideces, y manifestaban un accionar con claras connotaciones demagógicas, corporativas y clientelísticas.

Pero los ciclos económicos son inexorables. La bonanza no era infinita -como algunos casi pregonaban- y el cambio y la irrupción de nuevos determinantes y condicionamientos, van trayendo aparejadas modificaciones en las condiciones en las que se desarrolla

la actividad económica, que hacen inviable el mantenimiento de las actuales circunstancias de imprevisibilidad y de chapuceo más o menos intuitivo.

Ya no sobra para la repartija desenfrenada. Los balances denuncian, ahora sí, la herencia maldita y el chamboneo permanente. Hay que ajustar los resultados, disimulando todo lo que se pueda. Exacto, sí. Hay que ajustar.

Y de nada valen los reproches y las recriminaciones por lo que se debió haber hecho. De nada valen las pasadas de factura, los desahogos a destiempo o los enojos indisimulables. De nada vale el yo te dije o tú debiste haber dicho. Ya nada de esto resuelve el entuerto. Y de nada vale lamentarse por la vergüenza de haber sido y el dolor de ya no ser.

Porque en eso, llegó la realidad, y la realidad mandó parar. La realidad que nos obliga a despertar de la siesta sponsorizada por la bonanza. La realidad que nos golpea y nos denuncia por lo que debió haberse resuelto. La realidad, ese porfiado acreedor que intransigente, nos espera a la vuelta de cada balance.

Y comenzamos a pagar con desempleo, la finalización del recreo autocomplaciente. Mes a mes. Ojalá no lo tengamos que pagar además, con inflación, el impuesto que más castiga a los trabajadores con ingresos fijos. Ojalá no lo tengamos que pagar, además, con aumento en los índices de pobreza.

En todo caso, si se actuó adecuadamente, si la mejora en los índices sociales es sólida, si la proliferación de tanta gráfica desmesuradamente favorable, no es el mero maquillaje de un muy inestable equilibrio social subyacente, entonces no habrá de qué preocuparse.

Pero la verdad es que hasta el más convencido y trasnochado recitador de consignas de comité, es capaz de comprender que hay que cambiar. Que hay

que revisar la orden de que siga el baile.

La verdad es que hasta el más acrítico seguidista del gobierno intuye, en el más recóndito rincón de su conciencia, que algo no está bien. Que hay un desfase entre el verso entonado fervoroso en el tablado de la esquina, y los sueños enunciados.

Y que cuando el disciplinado militante regresa, de hacer los mandados, de repartir culpas entre quienes no tienen responsabilidades de gobierno, ya a solas y lejos del bullicio, entonces siente, aunque no se lo pueda confesar ni a sí mismo, el retrogusto amargo de la sospecha.

Hay que cambiar. Pero antes que eso, aunque sea por apego a la verdad lingüística, hay que llamar progresista a lo progresista y conservador, a lo conservador. Y saber, de antemano, cual es la fila de los progresistas, y quienes son los reaccionarios a cualquier propuesta de cambio. En las filas, progresistas y conservadores, podrán alardear de estar más a la derecha o a la izquierda, pero lo importante será no perder de vista el rumbo: hay que cambiar.

El país tiene que recuperar la competitividad perdida en manos de la improvisación,azonada con los favores y las dádivas, a los amigos o a las corporaciones.

Es preciso retomar el camino del fortalecimiento institucional. Y el de las certezas jurídicas, que no deben ser vulnerables a los vaivenes políticos coyunturales.

Hay que recuperar la esperanza. Y la esperanza no debe tener que ver con un bizarro pontificado mediático y marketinero, que hoy sostiene una cosa y mañana la contraria.

Hay que materializarla en una apuesta concreta. Alimentar un proyecto nacional viable y compartido por

las grandes mayorías nacionales. Tendiendo puentes y construyendo acuerdos.

Un proyecto que incluya una especial sensibilidad hacia los más desposeídos de la sociedad pero que descrea de las lógicas meramente asistenciales. Un proyecto que jerarquice la redistribución, pero que tenga en cuenta, que la redistribución sin crecimiento, solo conduce a generalizar la pobreza.

Y fundamentalmente, un proyecto intransigentemente respetuoso del estado de derecho, promotor de ciudadanía responsable, y comprometido con la democracia y con la república. Alejado del tinglado del postureo, y de las construcciones tilingas y farandulezcas, de quienes se encandilan ante cada manifestación políticamente correcta o a la moda.

La primera reacción es la proliferación de pretextos, obstáculos y descalificaciones.

Las fronteras partidarias han sido un obstáculo privilegiado.

Y por otro lado el miedo. La inercia a mantenerse en el mismo cauce. El hipertrofiado instinto a conservar los socios aunque toda la evidencia indique que hay más pasado compartido, que futuro.

Hay que despertar de la siesta. Y hacernos cargo, como nación, de la deuda social no resuelta a pesar de casi tres lustros de crecimiento económico inédito.

Y hay que trabajar para derrotar al escepticismo.

Y esto es particularmente urgente, en materia educativa. Es ahora que debemos derrotar al escepticismo.

A pesar de las promesas reiteradas e incumplidas.

A pesar de los permanentes desaciertos. A pesar de que hemos vivido una sucesión de frustraciones. A pesar de las últimas y desafortunadas determinaciones del gobierno. A pesar de los cambios en el elenco.

Llamaremos conservador a lo conservador. Y cuanto más fuerte sean las fuerzas reaccionarias, políticas o sociales, más fuertes deberán soplar los vientos de cambio. Y más nos deberemos comprometer con las transformaciones. Porque tiene que ser ahora.

No solo porque en la educación están en juego nuestras potencialidades productivas. No solo porque allí se modelan los valores y las actitudes. No solo porque allí venimos construyendo el modelo de convivencia que nos toca protagonizar.

Tiene que ser ahora porque tenemos generaciones enteras de niños, niñas y adolescentes, que mientras no cambiemos, van asimilando una realidad que les muestra que, ni siquiera en la educación, hay igualdad de oportunidades. Y que así no hay chance. Tiene que ser ahora porque tenemos generaciones enteras de niños, niñas y adolescentes, que mientras no cambiemos, van asimilando que el país que hemos construido para el siglo XXI, implica desde los bancos de la escuela, diferencias flagrantes, que no resultan de las aptitudes ni de las virtudes de cada uno. Y que así no hay chance.

Derrotar al escepticismo en la educación, es construir oportunidades de futuro. Es brindar las chances para mejorar la vida individual, y la convivencia. Y es, más tarde o más temprano, recuperar la esperanza.

La fórmula “T.E.S.T.A.”: Práxis para allanar el camino en pro de la venta “PROFESIONAL”

Para comenzar bien el año nuevo, empecemos por el principio: ¿cómo ingresar bien una propiedad a nuestra cartera de ofertas (nuestro capital)? Y si no lo hacemos bien, luego vendrán frustraciones y lamentos: “al que nace barrigón, es al ñudo que lo fajen” (martín fierro).



Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com

Quienes me siguen en esta Revista y/o son lectores de mis libros y/o asisten a mis Cursos y Seminarios, sabrán bien la importancia cardinal que otorgo a esta PRIMERA instancia en el largo y complejo proceso de la VENTA INMOBILIARIA, para que sea eficaz (re-dituable para nosotros): es más del 51 % de la Venta hecha.

Y para que sea efectivamente PROFESIONAL, esto es: BENEFICIOSA para TODOS los actores involucrados en este negocio. Es lo que se denomina con la fórmula sajona: “WIN-WIN” (ganar-ganar)!

El acuerdo con el propietario comitente (vendedor o arrendador) es una instancia realmente capital. ¡Es el “a-b-c” decisivo de una gestión genuinamente profesional! (Ver la web de mi reciente libro: “Manual Enciclopedia de Gestión Inmobiliaria, Praxis de la Excelencia”: www.alfredotortorella.com).

Por eso denomino este ACUERDO como “CABEZA”, o inicio del expediente de gestión. Allí deben sentarse las bases constitutivas y reguladoras del proceso de comercialización (venta o arrendamiento). Es mucho más que el mapa de ruta; es su ADN, que luego se convertirá en su valioso corazón!... Y “CABEZA” en italiano, se dice “T.E.S.T.A.”, que aquí funcionará como un acróstico o sigla que permite memorizar mejor los CINCO contenidos de dicho acuerdo.

Con el **COMITENTE**, debemos actuar como verdaderos **SOCIOS** en el camino común de comercializar su inmueble. Ello nos obliga a un radical cambio de óptica, porque no debemos trabajar solitariamente, con esa “pelota que nos pasaron”, sino en forma conjunta y mancomunada. Si queremos (y podemos) brindarle un servicio cabalmente efectivo, debemos conformar con él, desde el primer día, un **robusto y saludable EQUIPO, o “yunta” ganadora!**

Mucho se está haciendo (especialmente, por parte de la C.I.U.) para difundir **la alta conveniencia de que el cliente consumidor de nuestros servicios, acuda a un Inmobiliario genuina y cabalmente Profesional...** Porque hay en el Mercado, muchos “cantos de sirena”, que falsean la oferta, engañando a nuestros consumidores, los cuales merecen nuestra mayor protección y respeto... **Y ESO ESTÁ MUY BIEN!**

Esta propuesta genérica es plausible, para ir eliminando el CAOS de este Mercado, aún no regulado legislativamente (como ya sostuve en múltiples ocasiones y especialmente en el número anterior

de esta Revista CIUdades, en Diciembre de 2015).

Pero, si bien es una campaña muy necesaria, no resulta suficiente!... Los buenos principios (filosofía), hay que bajarlos a tierra.

Porque, **ADEMÁS**, debemos comenzar por difundir y promover las acciones **CONCRETAS y ESPECÍFICAS**, para encauzar el Mercado dentro de carriles auténticamente Profesionales, que hacen al trabajo cotidiano... Es decir, se necesita también una apuesta dirigida enérgicamente a informar y convencer a la masa de Consumidores, de qué manera se genera una Gestión efectivamente Profesional, que los beneficiará en grado sumo, dejando de lado soluciones parciales y desdibujadas, como lo son las pobres (y peligrosas) ofertas de los múltiples agentes improvisados y el peligroso avance de la autogestión: “Dueño Vende”. Debemos insistir en que: **“LO BARATO, SUELE SALIR CARO”.**

Para ello, **sostengo enérgicamente la conveniencia de que se escriba y firme, el acuerdo “CABEZA”,** por el cual se legitima el contenido propio de un pacto de caballeros. Hay aspectos que, deben consagrarse en el papel (firmado), concretando y aclarando los lineamientos generales de nuestra futura operativa. Porque, hay múltiples cuestiones que adquieren gran relevancia práctica, significando una buena forma de “CURARSE EN SALUD”... ya que la memoria, como bien sabemos, siempre es frágil!

Por suerte, la gran mayoría de la gente, aún suele respetar su palabra empeñada... Pero, de todas

formas y por las dudas, conviene a todos que se haga por escrito ya que: **“se ven caras, y no se ven corazones”. Y además, el Mercado nos enfrenta a varios “desmemoriados” (olvidadizos, oportunistas, ventajeros o garroneros, etc.).**

La AUTORIZACIÓN DE VENTA, que en rigor, debe considerarse un verdadero **contrato BILATERAL de corretaje inmobiliario**, implica derechos y obligaciones para AMBAS partes. Esa sería una fórmula de gran respeto recíproco, en el cual la DIGNIDAD juega un papel primordial. Por ello, podría denominarse mejor: **“PACTO DE COLABORACIÓN RECÍPROCA”**.

Descarto por improcedente y abusiva, una práctica habitual (al menos en Uruguay, hasta ahora), de hacerle firmar al Comitente un formulario UNILATERAL, a veces, con cláusulas leoninas típicas de un contrato de “adhesión” (como los que nos obligan a firmar los Bancos, Tarjetas de Crédito, empresas de celulares, etc.), en el cual, el (pobre) cliente, asume soportar (resignadamente) todos los riesgos y las pesadas cargas!

Y por eso mismo, precisamente, nuestros clientes se sienten literalmente avasallados, y no suelen querer firmarlo de buena gana...y... tienen razón!... (Ver ambos “formularios”: el correcto: “bilateral”; y el usual: “unilateral”; en el elenco incluido en el Capítulo 16, literal C, del Manual citado).

Debemos acabar ya con este procedimiento irrespetuoso, que no sólo lesiona la integridad del cliente, sino la nuestra propia!... Es otra más de las “malas praxis” que se dan aún en este mercado (además de violar el Arancel, etc.). Recordemos

las leyes y ligas de defensa de consumidores, que hoy día existen y que facilitan la defensa del usuario contra avasallantes abusos arbitrarios. (Por suerte, porque consumidores somos todos... y varias veces al día).

Y es precisamente esta falta de respeto y ecuanimidad, el principal motivo por el cual, la gran mayoría de los clientes todavía son renuentes en “aceptar la firma de ningún formulario que le proponga la Inmobiliaria”; a veces, asesorados por algún celoso Profesional, quien (injustamente) generaliza, sospechando que la mayoría, no tienen seriedad (y quieren embaucarlo)!... Pero, las Inmobiliarias serias y formales, debemos desmentir con hechos esa gravosa tacha denigratoria! (esta es una misión noble e ineludible de, por ejemplo: los socios de la C.I.U.).

Así, en el caso de autorizaciones EN EXCLUSIVIDAD, una de las esenciales y correlativas obligaciones de la Inmobiliaria debe ser la de **COMPARTIR la venta con Colegas**. Sólo así, se evitará el egoísmo extremo de guardar la autorización firmada en una caja fuerte y sentarse “tranquilo” a esperar que caiga del cielo el comprador, negándose a compartir el negocio con otros colegas que puedan aportar ya el comprador. ¡De esa forma, burda, grosera y egoísta, se mantiene de rehén al cliente Alfa, perjudicándolo en grado sumo, por dilatar la posibilidad de una venta en tiempos adecuados y veloces, lo cual es siempre deseable!...

Quienes así actúan, se asemejan a aquel **mezquino perro del hortelano: “no come, ni deja comer”!... Y ésa es una gran debilidad o “Talón de Aquiles”!... Y es el motivo principal de que los comitentes aún se nieguen a firmar cualquier autorización en exclusiva que se le presente!... Debemos comprometernos, enérgicamente, con esta cuestión vital...y con la máxima seriedad!**

Entonces, en los formularios “bilaterales” (verdaderos contratos), debemos asumir y saber garantizar como nuestra primera esencial obligación, ineludible, la de COMPARTIR el negocio!... Al menos, con los colegas serios y formales.

Y por eso, a un creativo alumno de la Carrera de Operador Inmobiliario (U.T.U.), se le ocurrió una frase gráfica: debemos hacerle entender al Comitente, para que éste lo sepa valorar, que: “la Exclusividad no es una cadena que lo ate, sino el CORDÓN UMBILICAL QUE LO NUTRE”... Contundente y genial frase!

Esto último, sí que significa cabalmente cuidar los sagrados intereses del Comitente... y sería la consagración de una auténtica defensa al consumidor!... De lo contrario, no podemos hablar seriamente de hacerle “un traje de venta a su medida”; ni brindarle un “servicio profesional y serio”; ni acercarle la solución más idónea a sus intereses, ni actuar con responsabilidad o ética profesional!... ¿Queda claro?... ¿De qué EXCELENCIA me hablan?... (Entonces, todas las páginas precedentes de este libro, se habrían escrito, lastimosamente en vano).

Por lo tanto: primero respetar, para así, luego tener legítimo derecho a ser respetado!... La dignidad recíproca es un valor exaltable, a ser logrado!

FÓRMULA “T.E.S.T.A.”: el ACUERDO VITAL.

Esa instancia es la verdadera “piedra fundacional” o sagrado contrato entre las partes. Esa importancia o trascendencia radica en que allí se fijan, regulan y planifican las principales MODALIDADES

OPERATIVAS DEL PROCESO por el cual, luego, transcurrirá la compleja gestión que nos aguarda... Y así, cada cual, sabrá prolijamente a qué atenerse, sin dudas, ni confusiones, ni malentendidos!

La TRANQUILIDAD de lo pactado, es la fuente principal de la SEGURIDAD!

Es así que, hasta ahora, esta misión o encargo, similar al mandato, se hace sólo verbalmente, lo cual luego, puede provocar una serie de problemas. Porque, a lo largo de las varias semanas o meses (y a veces, años) que ocupa esta tarea, las pautas acordadas se van desdibujando, en alguna o ambas de las memorias involucradas... Y esto, aun partiendo de la base de una recíproca buena fe.

Para lograr esa (hasta ahora, esquiva) FIRMA, importa mucho, haber podido gestar (desde el inicio) el clima de confianza, el respeto mutuo y la distancia debida... una plataforma potente para que el comitente sienta genuinamente, una fuerte credibilidad en nuestra gestión.

Porque, para ello, antes, debe estar convencido firmemente (seguro) de que: “está en las mejores manos posibles”! Y para ello contamos con una valiosa herramienta: la que otorga la grifa “plural” de pertenecer a una Institución noble y digna: de Profesionales.

El negocio del corretaje inmobiliario es básicamente consensual, por lo que, obviamente, no requiere formalidades. Pero, cuidado, como ya dije: muchas veces, el comitente se olvida, o se hace el confundido. Y no quiero pensar en la taimada “mala fe” (sea

ésta inicial o superviniente)... Porque este negocio, tampoco está libre de bellaquerías, obviamente. (Y sinceramente, a veces, el “canalla sobreviviente” ha terminado siendo alguno de nuestros colegas, sobre todo si es de los improvisados... Sucede en las “mejores familias”).

Porque, ocurre con cierta frecuencia que, es el propio inmobiliario quien suele hacerse el “desmemoriado o confundido”. Por lo que, plasmar las principales normas por escrito, es una garantía también para el Comitente, otorgándole transparencia cristalina a nuestro trabajo. Y ese delicado argumento (respaldo) debe servirnos para reforzar (si fuera necesario) el convencimiento al comitente renuente o dudoso: es una garantía para él, también, porque no tendrá desagradables sorpresas!...

Entonces, así, todo el mundo sabrá a qué atenerse y todos quedaremos tranquilos, abocándonos a trabajar “sin paranoias”...Porque, ciertamente, gastamos demasiado tiempo y energías cuidándonos las espaldas.

En suma: parece demasiado tonto, seguir con la necia y corrosiva costumbre de ni siquiera intentar hacerle firmar algo!... Lavarse las manos y mirar hacia el costado no es de Profesionales!... Si no se intenta siquiera, estamos perdidos, desde el inicio del partido!...“La resignación es el suicidio cotidiano”(Balzac).

La garantía de lo escrito, asegura que no haya sorpresas para nadie, consagrando una relación que debe nacer robusta, con serio rigor profesional y mutuo respeto (responsabilidad y confianza)... Y ya apreciamos sus múltiples ventajas!

Además, HACER BIEN EL INGRESO, asegura que la oferta del inmueble sea COMPLETA y DETALLADA. Y esto favorece todo el proceso de comercialización, ya que al salir a ofrecerlo al Mercado (a clientes compradores o arrendatarios), todos tendrán un acceso veraz y acabado de la información. También redundará en que los Colegas que nos solicitan compartir el negocio, tengan plena seguridad de que, lo que están ofreciendo es lo correcto (preciso). Es entonces, una forma de garantizar y dar la máxima tranquilidad a todos los involucrados en el proceso de venta, para que ésta se torne ágil y sin tropiezos, o sea: auténticamente Profesional.

Y así, con el camino allanado: todos agradecidos!... Es la mejor forma de asegurar la EFICACIA COMERCIAL.. Y sólo resta, ponernos a trabajar tranquilos y “sin paranoias”.

Contenido esquemático de la sigla T.E.S.T.A.:

En el número próximo (Abril 16), ahondaré en detalle acerca de los contenidos y CLÁUSULAS CONCRETAS de esta FÓRMULA, para el BUEN INGRESO PROFESIONAL. Ahora daré sólo los titulares del significado de cada letra:

- T : TODOS los datos del inmueble: “doble relevamiento”: datos físicos (descriptivos) y situación jurídica (notarial, arquitectónica y gravámenes).
- E: EXPECTATIVAS y aspiraciones del Propietario comitente: ¿qué espera de nuestro trabajo?... Y qué estamos dispuestos a brindarle nosotros.
- S: SISTEMA de trabajo: plazo, ¿con o sin exclusividad?... Y cuánto serán nuestros Honorarios ante la venta (o arriendo).

Creo firmemente que esta herramienta del ACUERDO CABEZA (“TESTA”) FIRMADO, es de un PRAGMATISMO formidable... Y se desbarataría así, una de las principales “MALAS PRAXIS” de nuestro Mercado: la que provoca la INCERTIDUMBRE... un flagelo que hay que desbaratar...y YÁ!

Pero, la debemos apoyar e impulsar TODOS, con enérgica decisión... y luego, obviamente, saber difundirla!... para que, precisamente, forme parte del “ESTILO PLURAL DE TRABAJAR PROFESIONALMENTE”!

- T: TRES PRECIOS a manejar: nuestra Tasación y dos que debemos acordar con el Propietario: el inicial o “de lista” (oferta al Mercado) y otro... (que después veremos).
- A: ACUERDO AMIGABLE o AMISTOSO... (se desarrollará en el próximo número de esta Revista, en Abril de 2016).

www.alfredotortorella.com



Ninguna pérdida fiscal para el Estado; por el contrario...



Esc. Aníbal Durán Hontou
Gerente APPCU

Un informe del 10 de enero de EL PAÍS, menciona aspectos que no se ajustan a la realidad vinculados a la vivienda de interés social; destaca sus falencias y omite sus cuantiosas virtudes.

Ya ha sucedido con otros medios de prensa.

Pero sustancialmente dice que el Estado dejó de cobrar 696 millones de dólares, por incentivar la vivienda de interés social. Y este dato es absolutamente reñido con la realidad. El periodista tendría que haber escuchado otras voces (la de APPCU), para llegar a alguna conclusión más certera.

Ya lo hemos dicho reiteradamente. La vivienda de interés social (VIS) se ha construido donde ANTES no se construía. Es un dato de la realidad y no pretendan distorsionarlo. El promotor privado invertía, diseñaba el proyecto y construía en la rambla y adyacencias de la costa. Ese era su nicho. Pero sucede que dicho nicho venía languideciendo... mucha oferta, poca demanda... y fue precisamente APPCU quien

le entregó al Presidente electo en aquel momento, José Mujica Cordano, una serie de ideas que fueron el germen de lo que hoy es la VIS. Va de suyo que el gobierno de aquella época se movió diligentemente y la Agencia Nacional de Vivienda nos convocó reiteradamente para ir puliendo el proyecto de ley, primó el diálogo sin duda y luego los cuatro partidos políticos de la época votaron por unanimidad la citada ley.

Retomemos el punto de partida. Cómo va a perder el Estado, si nadie iba a construir al Cordón, La Blanqueada, Parque Rodó, La Figurita, Unión, Aguada, etc... Y precisamente para que los promotores fueran, hubo de otorgarse ciertas exoneraciones fiscales... y el resultado fue óptimo. O sea que el Estado no solamente no perdió la cifra que se menciona sino que ha venido ganando en múltiples aspectos. Genera trabajo, leyes sociales, más y mejores viviendas.

Además los mono ambientes y locales comerciales, pagan todos los impuestos. Pagan impuestos, además de las leyes sociales, las empresas constructoras, subcontratistas, barracas, profesionales, etc... vinculados a la construcción de las citadas viviendas.

Entre IRAE e Impuesto al Patrimonio para 10.000 viviendas de interés social, se puede estimar que se recaudan más de 40.000.000 millones de dólares en el período de construcción.

La construcción de las VIS ha empleado a más de 10.000 obreros, no menos de 1.300 millones de dólares de inversión, retribuciones salariales de USA 433 millones de dólares y más de 250 millones de dólares en leyes sociales.

Además y fuera de los números, re densifica las ciudades, usando infraestructura subutilizada y se evitan costosas acciones de regularización de viviendas informales.

Tiende a paliar la saturación del segmento alto; amplía la oferta de viviendas para alquilar.

Estos aspectos, entre tantos otros que por razones de espacio debo omitir.

Finalmente, el 100 % de la inversión y el riesgo de las nuevas construcciones ha dejado de ser público, para ser ahora privado y ello permite al Estado re direccionar sus recursos hacia los sectores más vulnerables.

Los asesores de APPCU, Julio Villamide y Cr. Alfredo Kaplán han enriquecido esta prosa con datos.

La ley es perfectible y APPCU está en contacto con el Presidente y directorio de la ANV para tender a ello.

Pero sin duda, es la ley en vivienda más virtuosa en los últimos 40 años. Negarlo luciría extraño.



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

MIEMBRO DE



ESTAMOS EN



GARANTÍA DE CONFIANZA

Juan José Olaizola
Diputado Partido Nacional

Sistema de Transporte Metropolitano

El sistema de transporte metropolitano atraviesa una importante crisis y se hace imperiosa una revisión profunda de su funcionamiento. Las dificultades de la empresa COPSA, entrada en concurso desde hace un tiempo, y la etapa terminal que enfrenta la cooperativa de transporte RAINCOOP, cuyos ingresos le alcanzan para pagar el combustible de sus unidades, son solo la punta del iceberg de un sistema que data en su esencia de varias décadas atrás, pensado para otra ciudad y sus alrededores.

Los escasos cambios que se han propiciado, no han tenido ni la magnitud ni la significación que deberían y tampoco han redundado en una mejora de los servicios que impacte positivamente en beneficio del usuario. El sistema de transporte colectivo urbano y suburbano de pasajeros de la capital viene siendo apoyado en los últimos años por distintos instrumentos destinados al abaratamiento del boleto, a la renovación de las flotas de omnibuses, y a la cancelación de deudas contraídas por las empresas.

En esta categoría se encuentran los Fideicomisos I y II en Montevideo y un fideicomiso destinado al transporte suburbano.

En la misma línea, encontramos aportes realizados por el Gobierno Central - a través de los Ministerios de Economía y Finanzas, y de Transporte y Obras Públicas - y de la Intendencia de Montevideo, con el fin de subsidiar el boleto estudiantil y el boleto para jubilados y pensionistas.

A partir del año 2006, se puso en práctica el Fideicomiso del Gasoil, o Fideicomiso del Boleto, que opera de la siguiente manera: todo aquel usuario de un vehículo a gasoil, abona por cada litro una suma que va destinada al Fideicomiso.

ANCAP opera como agente de retención, y vierte el dinero recaudado a un fondo que administra la Corporación Nacional para el Desarrollo y se devuelve a las empresas de transporte colectivo de



pasajeros, según directivas de la Dirección Nacional de Transporte del MTOP.

Por este concepto se han recaudado últimamente más de U\$S 130 millones anuales, transformándose en los hechos en una muy importante transferencia que hacen tanto los sectores productivos de la sociedad (sectores agropecuarios, transportistas de carga, industria y comercio) como microempresarios (fleteros, transportistas de escolares) y todo aquel usuario de un vehículo a gasoil.

Varias de las gremiales involucradas han hecho sentir su descontento por estas importantes transferencias que realizan año a año en favor del sistema de transporte colectivo de pasajeros.

El conjunto de normas, decretos, resoluciones y convenios, que regulan los subsidios y fideicomisos al transporte es complejo, disperso y poco integrado, lo que dificulta tener una visión integral

del funcionamiento del sistema, y los beneficios que puede traer en la realidad para los usuarios.

A pesar de que la sociedad en su conjunto realiza un enorme esfuerzo por contribuir con el sistema de transporte colectivo de pasajeros, seguimos con un boleto que no es barato, un promedio de velocidad de las unidades de 17 kms/hora en Montevideo, servicios que disminuyen sensiblemente fuera de los horarios pico de demanda, limpieza de las unidades que a menudo dista de ser la adecuada.

A estos problemas deberíamos sumarle la falta de coordinación entre los servicios que prestan las distintas empresas, que trae como consecuencia carreras entre los omnibuses para llegar antes a las paradas estratégicas, y que obliga a los inspectores a estar más atentos al horario de la competencia, que a supervisar el cumplimiento de un servicio de calidad en beneficio del usuario.

Por su parte, la Intendencia de Montevideo luego del fracaso del Corredor Garzón y la incógnita que significa el Corredor General Flores (cuya obra se lleva adelante a pesar de que las principales empresas de transporte colectivo de pasajeros usuarias de esa vía de tránsito le comunicaron a la Intendencia que la ampliación no era necesaria), aun no ha encarado las obras de infraestructura para facilitar la circulación de ómnibus y vehículos particulares en la capital del país.

Es imperioso que los principales actores (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, Intendencia de Montevideo y las Intendencias de la región metropolitana) aborden en conjunto la revisión del siste-

ma de transporte colectivo de pasajeros, teniendo en cuenta las distintas opciones (trenes, servicios eléctricos, unidades de transporte colectivo de distintos tamaños para diferentes servicios y necesidades), haciendo partícipes de ese proceso a las empresas que hoy brindan servicios de transporte colectivo.

Por otra parte urge que la Intendencia de Montevideo diseñe y empiece a ejecutar un nuevo mapa vial de Montevideo, pensado para las necesidades de una capital del siglo XXI.



Parque Termal Agua Clara

Paz – Calidez – Diversión - Vitalidad



- Piscinas
- Vestuarios
- Duchas Escocesas, Finlandesas y Danesas
- Fast-food Restaurant



Hotel Vacacional Daymán

Vacacional Dayman

Ambiente Familiar – Distensión – Descanso

- Aire Acondicionado
- Termal Agua Clara
- Cuatro Barbacoas Techadas
- Teléfono, TV Cable y Wi-fi
- Cofre de Seguridad
- Cobertura de Atención Médica
- Frigobar
- Servicio de Habitación
- Acceso Libre al Parque
- Baño Privado
- Desayuno Continental

Inmersos en la tranquilidad de Daymán – Salto

(Ruta 3 Km. 478)

www.serviciomutuo.org.uy - 29025535 / 29017945



Recomendaciones para reducir la concentración del mercado de AFAP y beneficiar al trabajador



María Dolores Benavente
Gerente General de UniónCapital AFAP
@UnionCapital_uy @MDBSBC

Introducción

En el año 1996, a partir de la Ley 16.713 de 1995, se puso en marcha el sistema mixto de seguridad social.

En este sistema mixto los trabajadores comprendidos destinan parte de sus aportes jubilatorios a una cuenta personal administrada por las Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional (AFAP) y el resto lo siguen aportando al BPS.

Así, los trabajadores amparados en este sistema pasaron a tener dos jubilaciones: una servida por el Banco de Previsión Social (BPS) y otra por una empresa aseguradora elegida por el trabajador, que le dará una renta vitalicia a partir de sus ahorros en una AFAP.

Las AFAP cobran una comisión de administración por administrar los ahorros de los trabajadores, a través de inversiones rentables y seguras, con la supervisión del Banco Central del Uruguay. Los aportes de los trabajadores, netos de las co-

misiones pagas, más la rentabilidad obtenida por su AFAP para esos ahorros, forman el Fondo de Ahorro Previsional.

Cifras

Pasaron casi veinte años y a diciembre de 2015, con 1.300.000 afiliados y un Fondo que representa 20% del PBI del país, los resultados en materia de rentabilidad de los Fondos de los trabajadores son los siguientes:

Estos resultados indican un desempeño exitoso en

	Subfondo de Acumulación	Subfondo de Retiro
Rentabilidad anual descontada la inflación	7,90%	8,30%
Rentabilidad anual en Unidades Reajustables	6,70%	7,00%
Rentabilidad anual en dólares	9,90%	10,20%

el manejo de los Fondos de Pensión, difícilmente replicable por un inversor individual.

Más importante aún es que del total del Fondo de Ahorro Previsional actual, el 35% corresponde a lo que el trabajador aportó, neto de las comisiones pagadas y el 65% restante a la rentabilidad obtenida por su AFAP para sus ahorros.

Expresando estos porcentajes en números, de los 10.600 millones de dólares del Fondo de Ahorro Previsional, 3.700 millones son los aportes del trabajador y 6.900 millones son la ganancia generada en todo el período.

Importancia de la Rentabilidad en Fondos de largo plazo

Esta evolución de la ganancia de los afiliados se basa en la acumulación de rentabilidad año tras año. Es lo que se conoce como “la magia del interés compuesto”.

Y si la rentabilidad es lo más importante a la hora de analizar un fondo de largo plazo, se deduce que el trabajador tiene que analizar fundamentalmente esta variable a la hora de elegir su AFAP.

Pero avancemos más en el razonamiento:

Supongamos una persona comienza a trabajar y a aportar en una AFAP en su cuenta individual.

Supongamos que tiene dos opciones:

	Comisión de Administración	Tasa de Rentabilidad anual (35 años)	Renta vitalicia
AFAP A	1%	7,00%	100
AFAP B	2%	7,50%	103,20

Si el trabajador elige sólo analizando la menor comisión, optará por la AFAP A y eso le llevaría a perder un 3.2% de su futura jubilación.

Una diferencia de comisión del doble es más que compensada por una mejor rentabilidad.

En el largo plazo, pues, es mucho más importante lograr una mayor tasa de rentabilidad que una menor comisión de administración a efectos de mejorar el ahorro previsional del trabajador y por tanto, su futura jubilación.

Esta reflexión es particularmente importante puesto que a partir de la entrada en vigencia del artículo 16o de la Ley 19.162, los afiliados que obligatoriamente entran al sistema de AFAP son asignados de oficio por el Banco de Previsión Social, a la AFAP que cobre la menor Comisión de Administración.

Es necesario modificar este criterio para incluir, además de la Comisión de Administración, la Rentabilidad obtenida por la AFAP para sus afiliados.

La Asociación Nacional de AFAP (ANAFAP) dio a conocer el año pasado, un estudio encomendado al Ec. Ignacio Munyo (IEEM, Universidad de Montevideo) sobre propuestas para mejorar el ahorro previsional de los trabajadores.

El trabajo se concentró específicamente en el artículo 16o de la Ley 19.162 y entiende que el mismo:

- Ha agravado la ya importante concentración de mercado que existe en el sector de AFAP
- Lleva a una pérdida potencial de jubilación para los trabajadores, cuantificada en 8%, por el hecho de no asignarlos por Rentabilidad sino exclusivamente por el criterio de la menor comisión de administración.

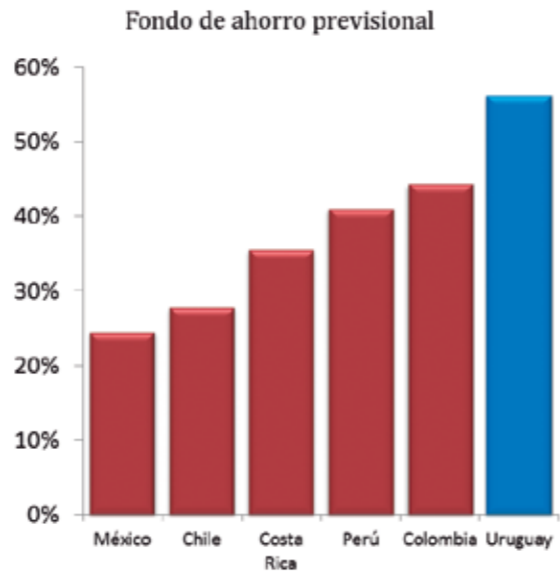
Concentración de mercado

Un mercado pequeño como el uruguayo, tiene concentración en buena parte de sus sectores de actividad. Sin embargo, en el sector de AFAP, esta concentración es aún mayor que la observada en el

resto de la economía y es mayor también a la observada en los mercados de Fondos de Ahorro Previsional de otros países.

En el siguiente gráfico se analiza la participación de mercado de la empresa de mayor tamaño en cuanto a Fondo de Ahorro previsional, en el mercado de Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional, en los distintos países.

Tal como se puede apreciar, la participación de mercado en los Fondos de Ahorro Previsional de la AFAP de mayor tamaño en Uruguay (República AFAP), es significativamente más alta que la observada en otros países latinoamericanos.



Pero lo más grave, es que el artículo 16o de la Ley 19.162 está aumentando aún más esta concentración: en menos de dos años desde la aplicación de la ley, la participación en el recaudo de la empresa más grande ha crecido 1.4 puntos porcentuales.

Propuestas

La propuesta que surge de forma natural del informe del Ec. Munyo es que se debe cambiar el criterio en la asignación de oficio de los nuevos afiliados: de menor Comisión de Administración a mayor Rentabilidad Neta.

La Rentabilidad Neta, es mensualmente calculada por el Banco Central del Uruguay, por lo que es un indicador disponible y transparente que tiene en

cuenta no sólo la Comisión de Administración sino también la Prima del seguro colectivo, la Comisión de Custodia y por supuesto, la variable clave para el fondo de los trabajadores: la Rentabilidad.

Asimismo, la medida frenaría la actual concentración de mercado y estimularía la competencia entre las empresas para lograr una mayor rentabilidad neta.

Un mundo de oportunidades para invertir.

Construyamoslo a nuestra medida...

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

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

www.gabrielconde.com

GABRIEL CONDE
propiedades exclusivas & desarrollos inmobiliarios



Departamento de Estudios Económicos

Resultados Encuesta de Actividad: Fiestas Tradicionales 2015-2016 y perspectivas

1. El pasado 18 de enero fueron publicados los resultados de la Encuesta de Actividad correspondiente a las Fiestas Tradicionales: Navidad 2015 y Día de Reyes 2016. Para dicho análisis se consideraron las variaciones reales en términos interanuales de las ventas en Montevideo de los sectores de Bazar, Confitería, Electrodomésticos, Juguetería, Vestimenta y Calzado, para el periodo comprendido entre el 18 de diciembre de 2015 y el 5 de enero de 2016.
2. De acuerdo con los empresarios consultados, los resultados fueron satisfactorios considerando el comportamiento que se había observado

durante el 2015. Es decir que, si bien hubo conformidad con los niveles de venta alcanzados, en ello juega un rol importante el hecho de que las expectativas no eran demasiado altas, ya que durante el 2015 el sector había obtenido resultados poco auspiciosos.

En particular cabe mencionar que en la última edición de la Encuesta Trimestral de Actividad elaborada por la CNCS correspondiente al tercer trimestre del 2015, tan solo el 1,9% de los informantes manifestaron que esperaban que la demanda de sus productos aumentara en los próximos meses.

3. En términos generales, los últimos resultados se mantuvieron en línea con el comportamiento observado a lo largo de los primeros 9 meses del 2015: aquellos sectores que habían presentado tasas de variación positivas en la evolución de sus ventas en términos reales, también tuvieron tasas positivas en esta oportunidad.

Por otro lado, aquellos sectores en los que los niveles de ventas habían visto cierto deterioro durante el año, con tasas negativas, también mantuvieron esta tendencia, pero en este caso con resultados más favorables que los correspondientes al acumulado del año al mes de setiembre.

4. Analizando los resultados por sector se constata que Jugueterías fue el que presentó mejores resultados: las ventas reales crecieron 7,8% en términos interanuales. Se trata de un sector que hizo una fuerte apuesta en cuanto a promociones, descuentos e innovación en la oferta, por lo que en algunos casos se esperaban mejores resultados, dado el esfuerzo realizado. Igualmente al observar el comportamiento durante los primeros 9 meses del año, es clara la mejora con motivo de las Fiestas Tradicionales, ya que el crecimiento acumulado apenas alcanzaba el 3,8% al mes de setiembre, con tasas menores trimestre a trimestre.
5. El otro sector en el que se constataron resultados positivos fue el de Vestimenta tanto femenina como masculina, con tasas de variación de las ventas reales del 4,9% y 0,2% en términos interanuales respectivamente. En este

caso se destaca la mejora percibida en el segundo semestre del año, respecto al primero.

6. Los restantes sectores relevados en esta oportunidad, mostraron tasas de variación negativas de sus ventas reales. La caída más importante se constató en el rubro Electrodomésticos: -9,3% en términos interanuales. Sin embargo y como fuera mencionado, se trata de un resultado considerablemente mejor al correspondiente a los tres primeros trimestres acumulados (-14,6%).

Se trata de uno de los sectores en el que el aumento del valor del dólar (23,4% en 2015) hace sentir más fuertemente sus efectos, por la prevalencia de productos importados dentro de la oferta. De esta forma, si bien se evidencia un aumento en la facturación, no se logra compensar los mayores costos a la vez que caen las unidades comercializadas.

7. En el sector de Bazar se da una situación similar a la señalada anteriormente para el caso de la venta de electrodomésticos, habiéndose registrado una tasa de variación de las ventas reales del -3,3% respecto a igual periodo del año previo. En este caso, no hubo conformidad por parte de los empresarios con los resultados obtenidos, notándose escasa afluencia de público en los locales comerciales.
8. En lo que refiere al Calzado, las ventas en las Fiestas Tradicionales fueron 0,9% inferiores a las alcanzadas un año atrás, manteniendo de esta forma la tendencia observada durante el año, aunque a tasas considerablemente me-

jores: en los primeros 9 del 2015 las ventas en términos reales acumularon una caída del 2,7% respecto a igual periodo del 2014.

9. Por último, las Confiterías tuvieron un comportamiento bastante estable: la tasa de variación de las ventas reales fue del -0,3% en términos interanuales. Sin embargo, se trata de un sector que ha mostrado resultados negativos en los últimos tiempos, acumulando entre enero y setiembre de 2015 una caída en sus ventas del orden del 5,9%.

Las Fiestas Tradicionales son habitualmente un período de repunte del sector, pero los informantes han manifestado que en los últimos años se ha perdido dinamismo: cada vez es más habitual pasar las fiestas fuera de la capital, lo que se hace sentir en las ventas del sector. A ello se suma el aumento de precios de las materias primas empleadas.

10. En suma, se trata de resultados que fueron satisfactorios, pero siempre teniendo en cuenta no solo los antecedentes del comportamiento observado durante el año, sino también el importante esfuerzo realizado por los comerciantes en términos de descuentos, promociones y publicidad.

11. Tal como reflejaron los últimos datos de Cuentas Nacionales, el Consumo Privado se ha visto resentido, habiendo presentando dos trimestres consecutivos de caída en términos interanuales.

Se trata de una situación que no se verificaba desde el año 2003, con lo cual el histórico dinamizador de la economía uruguaya, y en par-

titular del Sector Comercio y Servicios, ya no actúa como tal.

12. Detrás de ello operan distintos elementos: por un lado, los consumidores han ido perdiendo la confianza en el mercado local, lo que se refleja en el importante deterioro constatado por el Índice de Confianza del Consumidor (ICC), elaborado por la Universidad Católica y Equipos Mori.

En el promedio acumulado de los primeros 10 meses del año 2015, el ICC cayó 10,8 % pasando a ubicarse en el umbral del Moderado Pesimismo por primera vez desde el año 2008.

13. Por otro lado, la evolución de los créditos al consumo otorgados a las familias también refleja esta situación: el promedio de créditos otorgados entre enero y noviembre de 2015 en millones de dólares resultó 4,7 % inferior al correspondiente a un año atrás.

A su vez, la depreciación de la moneda local respecto al dólar junto con los elevados niveles de inflación (9,44 % en 2015), ambos elementos que se estima persistirán en la misma tendencia para el 2016, configuran un marco en el que el consumidor opta por actuar con mayor cautela.

14. Esta situación a nivel interno se configura en un marco externo que dista mucho del que se daba un tiempo atrás, en el que los países vecinos viven momentos claves para su economía: Brasil atravesando una dura crisis político-económica, y Argentina con un nuevo gobierno en busca de solucionar los desequilibrios macroeconómicos.

15. Con todo esto en vista, el año 2016 será uno más de transición y adecuación para la economía uruguaya, en el que la desaceleración persistirá, pudiéndose esperar tasas de crecimiento de la economía más cercanas al 1 %, luego de 10 años de muy buenos resultados por encima del 3 %.

Resulta entonces clave que, para los próximos tiempos, desde las autoridades se busque apuntalar nuevamente a una economía que se ve debilitada, a través de la reactivación de las inversiones, de la resolución de los diversos desequilibrios macroeconómicos, logrando una recuperación de la confianza de los distintos actores para así poder llevar a la economía uruguaya a recuperar aquellos niveles de crecimiento.

Montevideo, 21 de enero de 2016



desde 1993
cuidando su inversión

Edificio Lusitano

Invernizi 255

- Aptos. de 2 dormitorios
- 2 baños
- Terraza con churrasquera
- Cochera
- Finas terminaciones
- **Unidades prontas para Habitar**

Últimas unidades



Las calles más valiosas de España

José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España



Vuelven a tomar valor los locales comerciales en toda España. Calle Preciados sigue siendo el eje comercial más caro de Madrid y para alquilar un local hay que desembolsar 260€ por metro cuadrado al mes, un 5 % más que un año antes. La calle Serrano se ha convertido en el lugar predilecto por las tiendas de moda, luego de haber pasado por un período de obras de remodelación.

Desde el año 2014, se han realizado 25 aperturas, con muy bajos niveles de disponibilidad, que han subido las rentas a 220 euros por metro cuadrado

y mes. Esto supone un incremento del 20 % en los precios de arrendamiento respecto al año 2014.

A finales del año 2015, solo había 40 locales disponibles, un 9 % del total, a diferencia del año 2012, donde se encontraban cerrados un 8 %.

En la zona centro de Madrid, la arteria más transitada sigue siendo la calle Preciados, en su tramo desde la Puerta del Sol hasta la Plaza de Callao. La alta afluencia la convierte en favorita para aquellos comerciantes en el rubro moda, que aún no tienen presencia en el mercado español. Incluso para aquellos que ya contaban con presencia, han buscado su reubicación en calle Preciados.

Otra de las calles que forma el más importante eje comercial de Madrid es Gran Vía. Su punto más cotizado va desde Plaza de Callao hasta la Red de San Luis o calle Fuencarral, ya que se trata del tramo más comercial de toda la calle y el más demandado tanto por operadores como por inversores.

En el año 2015, la cadena Irlandesa Primark ha sido protagonista con su primer flagship o buque insignia en España. Ocupa casi 15.000 metros cuadrados en el número 32 de Gran Vía. Los valores en Gran Vía de un año a esta fecha, han crecido un 10 %; un local tipo de 150 metros cuadrados, oscila alrededor de 200 euros por metro cuadrado y mes.

En el barrio de Salamanca, Goya es una de las calles principales del mercado inmobiliario madrileño y también una de las más transitadas y animadas. La tasa de disponibilidad se sitúa en apenas un 3 %, lo que ha repercutido en el crecimiento de la renta media del 8 % en 2015, hasta los 150 euros por metro cuadrado y mes.

Por último si de negocios de lujo hablamos, no podemos dejar de mencionar el corazón de la Milla de Oro de Madrid. Situado en la calle José Ortega



y Gasset, un referente consolidado para las marcas más exclusivas, en concreto para 47 locales comerciales. Sin embargo, este eje ubicado en el barrio de Salamanca tiene una tasa de disponibilidad alta en el entorno del 6 %.

En relación al año 2014, el incremento de renta se sitúa en un 13 %, y en el año 2015, las rentas ascendieron a 185 euros por metro cuadrado.

En un mercado tan dinámico como es el alquiler de locales en Madrid, la rotación es constante e impulsa una dinámica demanda de locales en un eje con limitadísima disponibilidad y capacidad de expansión de oferta inmobiliaria.

Ajuste Impositivo por Inflación (AIPI) Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)

El 30 de diciembre de 2015 fue publicado el Decreto N° 359 de 29 de diciembre de 2015, que agrega un artículo a la reglamentación del IRAE.



Cr. Fabián A. Biasco
Master en Derecho y Técnica Tributaria.
Asesor Fiscal
Docente Universitario
crfabianbiasco@gmail.com

La norma dispone que, en caso de verificarse que la variación del índice utilizado por el contribuyente para realizar el AIPI no supere el 10%, en un ejercicio económico típico de 12 meses, no deba realizarse dicho ajuste. En el caso de ejercicios económicos de menor duración, a efectos de evaluar la pertinencia en la realización del ajuste, se considerará la variación que resulte de la correspondiente equivalencia.

Teniendo en cuenta que la modificación reglamentaria no cuenta con fecha de entrada en vigencia, atento a lo

dispuesto por el Código Tributario al respecto, la fecha de publicación de la norma determina su aplicabilidad.

Siendo así, los ejercicios económicos en curso, a dicha fecha, deberán tener en consideración esta prohibición.

Entre los contribuyentes a quienes interesa la normativa se encuentran los que liquidan el IRAE, bajo el régimen de contabilidad suficiente, con fecha de balance 31.12.2015.

Las variaciones de los índices inflacionarios que son utilizados a efectos del AIPI, IPPN (Índice de Precios de Productos Nacional) e IPC (Índice de Precios al Consumo), por el período 01/01/2015 -31/12/2015 fluctuaron en un 6,59% y 9,44% respectivamente.

El efecto económico de la modificación, será positivo o negativo de acuerdo con la composición del patrimonio del contribuyente.

Los perjudicados serán aquellos que tengan activos expuestos a la inflación, ya que dicha situación daba lugar a un ajuste de baja de renta por este concepto, un menor impuesto a pagar, cosa que no sucederá por el ejercicio 2015.

Jorge Ottavianelli, dijo a El Observador que las instituciones que integran la ABPU estiman que deberán pagar por el cambio normativo entre US\$ 20 millones y US\$ 30 millones más por concepto de IRAE.

El Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (CCEAU), el 15 de enero de 2016, planteó al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) su preocupación por el cambio normativo, no previsible, de aplicación inmediata.

A través del siguiente cuadro sintetizo los temas del encuentro.

Dicho esto, analicemos ahora el resto del cuerpo normativo (Visto, Resultando y Considerando).

“VISTO: El artículo 27 del Título 4 del Texto Ordenado 1996.

RESULTANDO: I) que el inciso tercero de la citada norma legal, establece que el Poder Ejecutivo podrá disponer que no se realice el ajuste por inflación cuando el porcentaje de variación del índice a que refiere el inciso primero del artículo 28 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, no haya superado el 10% (diez por ciento).”

Como puede observarse, en el VISTO y en punto I) del CONSIDERANDO se hace referencia a la fuerte normativa habilitante.

Debe tenerse presente que es la Ley la que debe establecer todos los aspectos relativos a la existencia,

Propuesta CCEAU	Respuesta MEF
<i>Cambio en la vigencia de la norma:</i> Para ejercicio económicos iniciados a partir del 01.01.2016.	<i>No es de recibo:</i> Se rechaza la propuesta.
<i>Sanciones tributarias:</i> No aplicar multas y recargos por dejar de realizar pagos a cuenta del IRAE, por considerar en dicho cálculo la aplicación del AIPI en el ejercicio 2015.	<i>Es de recibo:</i> Se emitirían resoluciones a efectos de su implementación.
<i>Saldo de IRAE:</i> Conceder amplias facilidades de pago.	<i>Es de recibo:</i> Se emitirían resoluciones a efectos de su implementación.

estructura y cuantía de la obligación tributaria.

Por tanto, proceder de otra forma implicaría la violación de un principio de rango constitucional.

Asimismo, no debemos olvidar que este actuar ha sido validado por la Suprema Corte de Justicia (SCJ), en oposición a lo que ha sostenido la Doctrina en la materia.

En función de lo antedicho, este tema podría dar lugar a controversias entre el contribuyente y la Administración Fiscal.

“RESULTANDO: II) que el Decreto N° 104/012 de 10 de abril de 2012, dejó sin efecto la aplicación preceptiva del ajuste por inflación en los estados contables para reflejar las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda.”

Al respecto debemos recordar los valiosos aportes del Profesor Cr. Juan Antonio Pérez Pérez. Dicho autor, supo manifestar que la contabilidad tiene mucho que aportar a la definición de renta gravada, dada su especialidad. Pero ello de ningún modo significa que la tributación deba adoptar automáticamente los modelos desarrollados por la contabilidad, es más, debería tomar un modelo específico a efectos de la imposición a la renta empresarial, porque los fines que la animan

y los principios a los que está sujeta no son necesariamente los mismos que dan lugar al marco para la elaboración de los Estados Contables.

En consecuencia, compartiendo la opinión del citado autor, no resulta relevante a efectos impositivos el cambio normativo que se produjo a nivel contable en el año 2012.

“CONSIDERANDO: conveniente hacer uso de la referida facultad.”

No se dan a conocer las razones que dieron lugar al uso de la facultad conferida por la Ley, lo que puede ser visto como un vicio de nulidad.

Por último, téngase presente que para ejercicio económicos iniciados a partir del 01.01.2016 el índice a considerar a efectos del AIPI será el IPC, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo N° 713 de la Ley N° 19.335 de 19 de diciembre de 2015 (Presupuesto Nacional 2015-2019), publicada el 30.12.2015.

Como podrá observarse en la siguiente tabla, la variación de IPC en los últimos años ha sido menor al 10%.

Evolución de los índices inflacionarios (2008 – 2015):

IPPN				IPC			
Año	Mes	Índice	Variación	Año	Mes	Índice	Variación
2015	Diciembre	164,09	6,59%	2015	Diciembre	150,07	9,44%
2014	Diciembre	153,94		2014	Diciembre	137,13	
2013	Diciembre	139,18	6,34%	2013	Diciembre	126,67	8,52%
2012	Diciembre	130,88		2012	Diciembre	116,72	
2011	Diciembre	123,64	11,13%	2011	Diciembre	108,6	8,60%
2010	Diciembre	111,26		2010	Diciembre	100	
2009	Diciembre	102,64	10,56%	2009	Diciembre	93,52	5,90%
2008	Diciembre	92,84		2008	Diciembre	88,31	
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE)				Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE)			



Alquilá ya mismo con una garantía que se tramita muy fácilmente, de manera rápida y sencilla.

GARANTÍA DE ALQUILER

www.portoseguro.com.uy | 27093333



Difícil para Capricornio

Las primeras semanas del año siempre son así. Difíciles. Difíciles de dejar si se estuvo de vacaciones; difíciles de entender si se trata de interpretar como vendrá el nuevo año; difíciles de transitar si se quedó en Montevideo tratando de venderle algo a alguien. Pero por suerte, no estamos siempre en Capricornio.



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.

La Noticia que Viaca, Viaca...

Hasta Julio Pedemonte (el hilante personaje del gran Cacho De la Cruz) sería capaz de repetir las noticias que tenemos hoy en todos los medios: nos agobia la falta de agua (pos inundación nortea); nos aterroriza el zumbido de cualquier mosquito (aún de aquellos que son primos lejanos del maldito Aedes); y nos ponen los pelos de punta las noticias económicas, con exportaciones que bajan y precios que suben. Y la gran pregunta es: ¿Qué hacemos?

Lo primero es tomar conciencia de que ninguno de nosotros vive en una isla. Bueno, el isleño de la Isla de Gorriti, sí, pero el resto de los orientales mortales, no. Somos parte de este entorno que nos rodea, somos el entorno de alguien más, somos espectador, juez y parte, sobre todo... parte. Como tal, la palabra clave es: ACCIÓN. El 2016 no es un año de cosecha.

Es un año de peliagudo trabajo para lograr sembrar y mantener la máquina en movimiento. Ya sea su profesión, su trabajo, su empresa o su presupuesto, todo requiere ACCIÓN.

Ahora bien, esta acción no puede ser una acción irreflexiva, ni alocada ni inconducente, debe ser meditada, premeditada y enfocada. No puede estar sujeta al azar ni a los titulares de los diarios, debe ser micro planificada, para no ser arrollada por el macro ambiente.

Actúo, luego existo

El mercado no está para desperdiciar tiros, por lo tanto, ajuste la mira, enfoque, defina un objetivo claro y concreto, por ej. ¿quiere más clientes o mejores clientes? (todo no se puede...), ¿quiere más ventas o mejor margen? Defina hacia dónde va y dirija las baterías hacia ese objetivo. Luego de emprendido el camino, ajústelo y revíselo, y actúe en la economía del caos, resolviendo mes a mes las acciones correctivas para lograr sus metas. No se desvíe, mire adelante, siempre hay luz al final del camino, pero la mayoría de las veces debemos ir encendiendo velas y candiles para llegar hasta allí. Maneje su ansiedad y, sin hacer oídos sordos al entorno, concéntrese en ACTUAR.

Ponga el regatón en la pata chueca

Lo más probable es que este año tengamos una pata bien chueca, la pata de las ventas. Pues bien. Ahí es donde tiene que poner el refuerzo, el sostén, para crear un equilibrio y poder avanzar sin cojear. ¿De qué habla? Hablo de hacer un plan especial de ventas para el 2016, basado en tres principios:

- 1) Más contactos de venta, aunque esto implique pagar algunas horas extra o reforzar el equipo. Se va a precisar salir más veces a pescar para

llenar el canasto de pescados. Esto es así porque hay menos pescados y también porque las redes de todos los pescadores van a ajustar su malla para que no se les escape ni el pez más pequeño.

- 2) Más eficientes contactos de venta, aunque esto seguramente requiera de reforzar las capacitaciones y las comisiones, con planes de incentivos especiales. No es necesario incurrir en gastos, focalícese en los productos y servicios. Siempre encontrará huecos en el conocimiento que sobre los mismos tiene su equipo.
- 3) Más oferta, aunque esto implique vender productos y servicios de terceros y/o a través de terceros. Busque alianzas, cross selling, combos, etc. Salga de lo tradicional de su portafolio, para ampliarlo sin ampliar su stock.

Estas cuestiones aplican para los servicios, sobre todo para los servicios.

La cadena crítica de los costos

En circunstancias de incertidumbre, nos vemos tentados a tomar por el camino de la REDUCCIÓN, pensando que lograremos equilibrar los números, y de alguna manera es correcto, pero creo que en nuestro País, se aplica mal el concepto. Lo que hay que reducir es el COSTO de las acciones, NO LAS ACCIONES en sí mismas. En tiempos como este, no es propicio hacer una reducción del esfuerzo para generar ingresos, que generalmente está vinculado al desarrollo de productos, la gestión comercial y la comunicación. Es necesario poner primera y acelerar con fuerza, pero con un uso eficiente de los recursos.

La reducción de costos debe estar enfocada a la eliminación de la grasa (aquellas acciones que emprendimos en el pasado como complemento de las

acciones principales, pero que no agregan valor en la medida suficiente) y al ajuste de los costos de las tareas propuestas. La palabra clave es: RENEGOCIAR. Todos sus proveedores quieren seguir vendiendo la misma cantidad que el año anterior. Usted necesita seguir haciendo las mismas cosas que el año anterior, comprar los mismos segundos y centímetros de publicidad, continuar o incluso hacer más promociones, repetir o incrementar la impresión de folletería, mantener o mejorar los carteles de sus oficinas. RENEGOCIE. No lo hace siempre, no es una actitud, es una necesidad que se da en esta oportunidad. HÁGALO, HÁGALO YA y HÁGALO CON LOS PROVEEDORES QUE GENEREN EL GRUESO DE LOS COSTOS. Incluso en algunos casos se puede llevar la sorpresa de terminar comprando más, pero comprando mejor: ¡buen negocio para todos!

Semplice finale

Soy fan de los caminos simples (no fáciles, sino simples), por lo tanto le sugiero que en el 2016, no se complique, focalice, renegocie y potencie. Es un año de mantenimiento y siembra, para cuando se avisten tiempos mejores; porque no hay mal que dure cien años, ni cuerpo que lo resista.

Lic. Diego Borges
dborges@delabahia.com.uy

DS Producciones

TODO EN UN SOLO LUGAR

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

FIESTAS - DESPEDIDAS - ANIVERSARIOS - EMPRESARIALES - EVENTOS

DS Producciones

EL LUGAR DE TUS ARTISTAS

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

El Estado del Estado Uruguayo

El estado uruguayo crece, crece...y su eficiencia como está?



Arq. Aldo Lamorte Russomanno
Diputado

Uruguy, un país en donde su población no aumenta, es mas disminuye y donde supuestamente tenemos desarrollada la tecnología de la informática así como de la información y por otro lado nos encontramos que tenemos un crecimiento injustificado de empleados públicos. En estos años de gobiernos de izquierda son mas de 270.000 los empleados públicos, aumentaron mas de 40.000 de los que había en el año 2005.

El presidente Dr. Tabaré Vázquez quiso encarar este tema y la denominó "la madre de todas las reformas" y José Mujica también prometió que solucionaría los

problemas de la burocracia aunque resolver eso "pueda llevarme a la tumba". Ninguno de los presidentes del Frente Amplio logró avances de significación en la prometida reforma del Estado. Ambos hicieron lo contrario a lo que puede hacerse en la materia, lo que hicieron fue aumentar la cantidad de empleados públicos.

Mas de 20.000 empleados nuevos por administración, con estos números nos situamos entre los países con la más alta tasa de funcionarios públicos por habitante.

Este crecimiento inusitado carece de justificación que no sean el reiterado tema del estatismo a lo que se le suma el clientelismo político y la demagogia, dos flagelos tan criticados por todas las fuerzas del Frente Amplio. Durante años se insistió en lo que se debía hacer y los gobiernos Blancos y Colorados no realizaban, así como años de predica descalificatoria hacia adversarios políticos.

Esta situación se agrava cuando vemos que políticamente se dice algo, se embandera con una ideología que cambiaría el mundo y el Uruguay cuando era opo-

sición y se vuelve la moneda corriente tan utilizada una vez que se instaló en el poder.

Esta la idea de un Estado presente en todas las áreas, controlando todo, absolutamente todo, como si fuera capaz de evaluar, analizar, resolver y dar soluciones.

Si vemos realmente el fondo de la cosa notamos en un breve repaso, que si controla como realiza las tareas que tiene asignadas como su responsabilidad, estamos realmente en una situación muy mala, sus funciones como seguridad, enseñanza, salud, etc., todos sabemos el resultado que estamos teniendo.

Muchas veces se escucha como argumento que ese incremento se debió a la creación de nuevos organismos, o a que el Estado profundizó su actuación en ciertas áreas. No es aceptable sostener que un contingente de esos 40.000 ingresos corresponde a personas que ya desempeñaban tareas públicas como contratados y cuya situación resultó regularizada. Importa conocer si ese alud de incorporaciones produjo resultados tangibles porque si así fuera al menos quedaría el consuelo de saber que el robustecimiento de la burocracia no fue enteramente en vano.

Si revisamos ciertos números tenemos por ejemplo que el mayor aumento se registró en la Anep que hoy ocupa a unas 71.000 personas, 22.000 más que en 2004. En tanto, la Universidad de la República pasó en ese lapso, redondeando cifras, de 12.000 a 16.000 funcionarios entre docentes y no docentes.

Es aquí donde el ejemplo debería ser contundente, cualquiera diría que con esa cantidad mayor de funcionarios se tendría que haber alcanzado resultados positivos, esto está demostrando en un límite absurdo e intolerable para cualquier análisis serio que el grado de ineficiencia es abrumador, justamente en un área sensible para todos los uruguayos. Inclusive tenemos que se ha promocionado el nuevo Estatuto del Funcionario Público, donde además participaron todos los

gremios con planteos que enfrentaron posiciones con el gobierno. Estamos hablando que en dicho estatuto se plantea una agradable y tranquila jornada de seis horas, además del conjunto de prerrogativas que continúan y que se había prometido cortar como el famoso tema de poder destituir a funcionarios que no cumplan con su tarea.

Que difícil que una sociedad tenga criterios distintos para unos y cuando se trata de empleados públicos pasamos a otro plano existencial, el empleado supuestamente al servicio público que se transforma en el intocable.

A todo esto se le suma la realidad impenetrable de una burocracia que tranca en donde sus tiempos son infinitos. En donde parecería que lo importante es el trámite, lo importante es estar en constante autorización, en donde el funcionario tiene todo el tiempo del mundo para expedirse sobre un asunto, por supuesto enfermarse bastante seguido, vacaciones, etc, y así la vida pasa y se escuchan frases en los mostradores del Estado que debemos aceptar calladamente para no irritar al funcionario, como "lo estamos evaluando", "se está estudiando", "en este momento hay un cambio de autoridades", "ya vuelve". Frases que uno no puede esgrimir si tiene que pagar el BPS o Antel.

Los tiempos de vida tanto para el funcionario público como para el resto de los uruguayos son los mismos, pero porque un trámite lleva tiempos vitales de meses, de años?

Cuantos puestos de trabajo se pierden y familias no tienen un ingreso por tramites eternos y sin sentido ultimo más que el tramite y el Estado presente, como si eso significara algo. En la mayoría de los casos es papel sin sentido.

El estado del Estado Uruguayo es preocupante al límite, reaccionemos por el bien común.

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier



2016: Bajo crecimiento global ¡Año de bonos!

El crecimiento global lento prácticamente en todo el mundo, o como mínimo significativamente menor a lo esperado previamente se lo hace muy difícil para el inversor de acciones, dado que las expectativas sobre ganancias de empresas en general se han reducido últimamente. Si bien éstas nunca deberían faltar en una estrategia de largo plazo, pensando en 2016, está todo dado para que sea un buen año para bonos de los diferentes espectros.

El año arrancó con una violenta e inesperada volatilidad producto de las dudas sobre el crecimiento en China y el espiral bajista en el cual ha entrado la cotización del petróleo los últimos meses, que parece no tener fin, llegando a cotizar por debajo de los USD 30, la menor desde el año 2003. Uno podría argumentar que esto tiene su lado bueno para la economía, porque aumenta el ingreso disponible de empresas, países y personas por el abaratamiento de uno de los principales insumos industriales (aunque como sabemos no es el caso de Uruguay).

Por supuesto que hay empresas (petroleras) y países (Venezuela, Iran, Rusia, Arabia) que se ven perjudicados

por la coyuntura. Pero también es cierto que históricamente el petróleo caro era visto como un obstáculo para el impulso de la actividad económica. Pues esta vez lo que el mercado está diciendo, porque el mercado habla solo hay que saber escucharlo, es que la cotización del petróleo está funcionando como un "indicador líder" de la actividad económica global. Está bajando por que se está incorporando en las expectativas que la actividad económica se enfriará. Y se está enfriando! Uno de los mayores motores de crecimiento global está reportando tasas de crecimiento inferiores a 7%.

Esto ocurre luego de varios años reportando tasas de crecimiento superiores a 10%. La diferencia puede no

ser extraordinaria, pero hay que tener en cuenta que ahora China es la 2ª economía del mundo, se ha convertido, de alguna forma, en lo que fue Japón hace 20 años. Hoy China más que duplica a Japón en cifras de PBI y casi triplica a Alemania... Entonces es importante y afectará a la economía global, en particular a nosotros exportadores de commodities que cambie su situación.

EEUU

Mientras la situación de China se empieza a digerir por operadores internacionales, un panorama diferente se presenta en EEUU, donde se producirán elecciones en el presente año. Si bien la economía americana está relativamente sana, en términos de ciclo económico probablemente estemos más cerca de la próxima recesión que de la última... Hay que tener en cuenta, que de acuerdo si miramos la gráfica de recesiones ya han pasado más de 6 años desde el fin de la última recesión en EEUU.

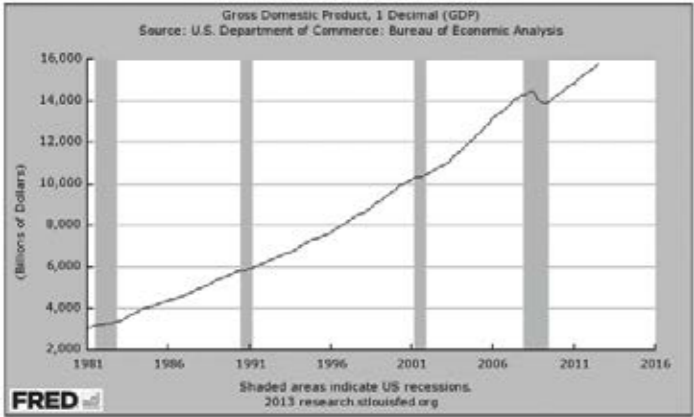
Que naturalmente una recesión en países desarrollados está muy lejos de lo que la palabra en sí misma pueda hacer recordarnos por estas regiones. Por otra parte los precios de las acciones estaban indicando que las empresas ganarían demasiado dinero próximamente, y esta última corrección vino a ajustar los precios un poco más a la realidad de lo que seguramente ocurra en 2016. Esto es una revisión a la baja de las expectativas de ganancias de las corporaciones con sede en EEUU.

Donde el panorama accionario continúa siendo relativamente alentador es en la zona Euro. El compromiso del Banco Central de Europa de seguir inyectando liquidez en el mercado y la evolución "demorada" con respecto a EEUU las acciones europeas mantienen su atractivo para este año, aunque tal vez menos que unos meses atrás. Las empresas europeas que cotizan públicamente, en términos generales, tendrán un buen año de ganancias y esto se debería ver reflejado en una evolución positiva del precio de sus acciones.

Aún así la situación claramente no es la de hace un par de años atrás, en el cual hubo subas espectaculares. Este año será bastante más complejo encontrar retornos elevados, por lo que la recomendación es construir un portafolio con un sesgo mucho más hacia bonos. Comenzando por los activos sin riesgo de crédito como lo son los US Treasuries de EEUU. Una canasta de este tipo de activos se verá beneficiada por la baja en tasas largas que estamos esperando. También los precios de bonos de países de mercados emergentes con grado inversor (Uruguay por ejemplo) se deberían ver beneficiados por el paralelismo de su cotización con los US Treasuries.

Si la tasa a 10 años se ubica en 1.50 % sobre fin de este año, querrá decir que el US Treasury subió de precio unos 5 puntos. En ausencia de volatilidad externa grave el bono Uruguay 2027 se debería apreciar en un nivel similar y operarse en niveles cercanos a 102 % o 103 % de su valor nominal. Claro que el crédito uruguayo es algo que a nivel local es conocido. Pero es importante no quedarse solamente con bonos uruguayos y acceder a otros mercados que también pueden dar retornos similares, profundizando así la diversificación a efectos de reducir el riesgo total de la cartera. Para esto existen productos (fondos de inversión) que invierten en varios bonos de este tipo de países y pagan entre 4 % y 5 % al día de hoy.

Por último y siguiendo con el mundo de los bonos, existe un segmento de estos bonos que ha estado "bajo fuego" las últimas semanas, por como ha sido castigado bajando abruptamente sus precios. Este es el mundo conocido como "high yield". Bonos de alto retorno y naturalmente alto riesgo. Son títulos de empresas con grado especulativo (o sea inferior a BBB-). El sector que está muy complicado aquí es el de empresas que exportan commodities, en particular, como es esperable, las petroleras, con muchos defaults aún por venir. De esta forma se deberían evitar productos que contengan este tipo de emisores. Pero el segmento global en sí aparece como "injustamente" castigado



EEUU: Evolución PBI desde 1981 período de recesiones en gris. Más cerca de la próxima, que lejos de la última. (Fuente: reserva federal de st louis)

a nivel precios, por lo que entiendo que es este sector en el cual se encuentran oportunidades de retorno que incluso pueden superar a las de las acciones.

En caso de incorporar este tipo de fondos en una cartera, dado los momentos de alta volatilidad que estamos viviendo, es fundamental hacer varias compras separadas por varias semanas de diferencia a efectos de evitar el impacto de “comprar en un mal día de mercado” (técnica conocida en la jerga como “averaging” o técnica de los promedios). Si bien es muy difícil hacerlo con bonos individuales, la implementación de la técnica presenta menos dificultades al invertir a través de fondos de inversión especializados en este segmento, en función de su baja inversión mínima. O sea que 2016 se presenta como un año en el cual las carteras deberían tener un claro sesgo hacia bonos. Pero este sesgo es una acción “táctica”.

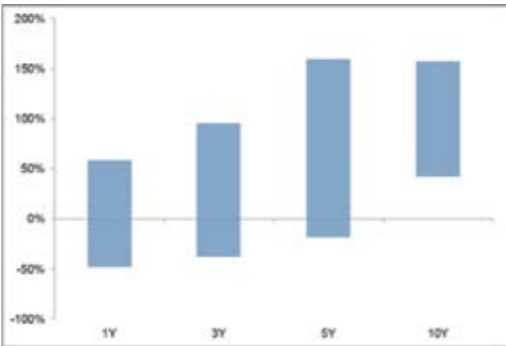
La vida continúa luego de 2016. Si como inversor tengo claro que una estrategia de inversiones necesariamente es de largo plazo, o sea, pensando más allá de 2020, no debería deshacerme completamente de mis posiciones en acciones, sino implementar ajustes, rebalancear tenencias. Este rebalanceo en 2016 debería incluir una mayor ponderación de bonos y una menor ponderación de acciones. Hay que recordar, como dice Warren Buffet que el período más adecuado de inversión es: “PERMANENTEMENTE”; ¿Por qué? Porque

NO es posible “entrar en el mejor momento para entrar al mercado y salir en el mejor momento para salir” (a las pruebas me remito)...

Retorno de acciones globales y rango de volatilidad de acuerdo a los períodos de inversión.

La amplitud de los rectángulos celestes refleja la variación de los retornos.

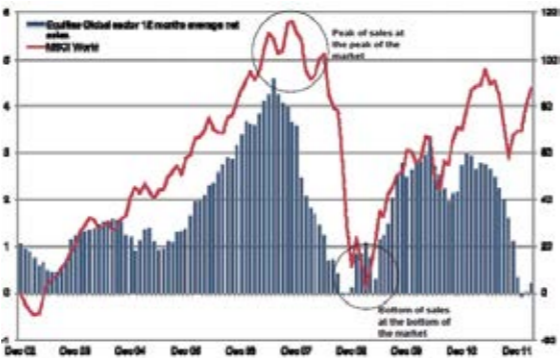
EL ejercicio se realiza para diferentes períodos de 1, 3, 5 y 10 años.



Las conclusiones aquí son principalmente 2:

- 1) Cuanto más tiempo invertido, menos probable un retorno negativo.
- 2) Cuanto más tiempo invertido menor volatilidad del retorno probable.

Conclusión: la mayoría compra en el peor momento y vende en el peor momento.



Compras totales de acciones (barras azules) comparado con evolución de precio de acciones (línea roja) (2002-2012)

TUCASA AQUI.com.uy

El sitio exclusivo para inmobiliarias.



Más de 17.000 propiedades publicadas todos los meses y con beneficios para los socios

Con este sistema podrás gestionar tus propiedades y publicarlas simultáneamente en:



gallito.com



El Libro de los Clasificados Tomo Inmuebles

2908 9999 int. 364 - info@tucasaaqui.com.uy

más audiencia, mejores resultados.



EL PAIS PRIMERO SIEMPRE

Ajuste por Inflación

La Cámara inmobiliaria se presentó ante DGI a efectos de clarificar el concepto que este organismo aplica en lo relativo a la renovación de la exoneración de contratos de alquiler.



Cra. Tania Robaina
Asesora tributaria CIU

En diciembre de 2015 se publica el decreto 359/15 referente al ajuste por inflación el cual transcribimos:

Artículo 1º. – Agrégase al decreto No. 150/007 del 26 de abril de 2007, el siguiente artículo:

Artículo 58 ter.- Cuando el porcentaje de variación del índice dispuesto por el inciso primero del artículo 28 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, ocurrido entre los meses de cierre del ejercicio anterior y del que se liquida, no haya superado el 10 % (diez por ciento), no deberá realizarse el ajuste por inflación establecido en el artículo 27 del citado título.

En caso de que el ejercicio económico sea inferior a doce meses, a los solos efectos de la comparación con el límite establecido en el inciso anterior, el porcentaje de variación del índice correspon-

diente a dicho período se computará por el porcentaje que resulte de la determinación de la tasa anual equivalente.

Artículo 2º. Comuníquese, publíquese y archívese.

RESOLUCIÓN N° 477/2016 Montevideo, 28 de enero de 2016 VISTO: el artículo 58 ter del Decreto N° 150/007 de 26 de abril de 2007, en la redacción dada por el Decreto N° 359/015 de 29 de diciembre de 2015; el artículo 70º del Decreto N° 597/988 de 21 de setiembre de 1988 y el Cuadro General de Vencimientos establecido por la Resolución N° 4979/2015 de 16 de diciembre de 2015. RESULTANDO:

- I) que la primera norma citada estableció que no deberá realizarse el ajuste fiscal por inflación cuando el porcentaje de variación del índice aplicable ocurrido entre los meses de cierre del ejercicio anterior y del que se liquida, no haya superado el 10 % (diez por ciento);
- II) que dicha disposición puede modificar el saldo a pagar por parte de los contribuyentes del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, y asimismo, puede afectar a aquellos contribuyentes que limitaron los anticipos

mensuales de dicho impuesto.
III) que la Dirección General Impositiva se encuentra facultada a fijar los plazos y condiciones para el pago de los tributos que administra. CONSIDERANDO: necesario, por razones de buena administración, establecer un plazo especial para efectuar o complementar los anticipos del impuesto del ejercicio, por el importe resultante de la aplicación de la norma reglamentaria referida, así como pagar la parte del saldo resultante de la misma situación referida. ATENTO: a lo expuesto y a que se cuenta con la conformidad del Ministerio de Economía y Finanzas; El Director General de Rentas R E S U E L V E:

- 1º) Los pagos correspondientes a la parte de saldo en más del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, resultante de la aplicación del artículo 58 ter del Decreto N° 150/007 de 26 de abril de 2007, podrán ser realizados en 6 (seis) cuotas mensuales, iguales y consecutivas, conforme a lo establecido en el Cuadro General de Vencimientos que le corresponda a cada contribuyente según el grupo al que pertenezca, de acuerdo al último dígito del número de RUC. La primera de ellas se abonará en la fecha prevista para el pago del saldo del referido impuesto.
- 2º) Para aquellos contribuyentes que hayan reducido los anticipos del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, las diferencias que pudieran generarse en los mismos como consecuencia de la aplicación de la norma referida en el numeral anterior, se considerarán abonadas en plazo en tanto se realicen en las mismas condiciones a que refiere el numeral anterior.
- 3º) Lo dispuesto en la presente resolución será de aplicación para los anticipos del impuesto y

los saldos del mismo, correspondientes a ejercicios finalizados entre el 31 de diciembre de 2015 y el 31 de octubre de 2016.

- 4º) Los anticipos a que refieren los numerales anteriores, son aquellos que se encontraban vencidos a la fecha de entrada en vigencia del artículo 58 ter del Decreto N° 150/007 de 26 de abril de 2007.
- 5º) A los efectos de la determinación de los pagos a cuenta posteriores, los contribuyentes que se encuentren comprendidos en el numeral 2º de la presente resolución, podrán variar la forma de determinar el monto de sus anticipos aplicando el régimen establecido en el artículo 165 del Decreto N° 150/007 de 26 de abril de 2007. 6º) Publíquese en el Diario Oficial y en dos diarios de circulación nacional. Insértese en el Boletín Informativo y página web. Cumplido, archívese. Firmado: Director General de Rentas, Lic. Joaquín Serra Publicación: La República y La Diaria – viernes 29/01/016

Por Decreto 359/15 del 29 de diciembre de 2015 el Poder Ejecutivo estableció que para la determinación del IRAE, el ajuste fiscal por inflación no se realizará cuando la variación del índice correspondiente no supere en el ejercicio el 10 % anual.

Este cambio afecta directamente al contribuyente de IRAE, pero también al asesoramiento brindado por los ejercicios cerrados al 31/12/2015.

Contemplando esta situación surge la resolución 477 del 28 de enero de 2016 que permite pagar la diferencia de anticipos o saldo de impuesto en 6 cuotas mensuales, por aplicación del art 58. Esto para los ejercicios finalizados entre el 31 de diciembre de 2015 al 31 de octubre de 2016.

Adiós 2015, bienvenido 2016

Algunos consejos prácticos para evaluar el 2015, encarar el 2016 y una breve reseña de lo que vaticina Deloitte sobre lo nuevo.

La época de fin de año es un momento de mucha energía en movimiento, donde pretendemos levantar la cabeza, y mirar con un horizonte distinto, más amplio.

Es de estilo planificar el año nuevo, con entusiasmo, y todos verbalizamos deseos de felicidad y nos empeñamos en soñar un nuevo año lleno de cosas buenas.



Prof. Samuel Borensztein
Acuerdos Negociados,
Negociación & Mediación
www.derechosysucesiones.com

Creo que parte de un éxito en los cambios futuros, es dar una mirada objetiva y conciliadora con el ciclo que pasó, y para ello es necesario estar dispuestos a mirar a los ojos a los procesos y sucesos del ayer, al estado de situación presente, mirar quienes fuimos, cuanto vivimos, que decisiones tomamos, que situaciones nos tomaron, y quien elegí ser yo en cada evento relevante, o si en realidad no elegí un estado de conciencia, sino que actué en automático, guiado por el cerebro reptil (cosa que sucede el 90 % del tiempo), o si deje que los eventos me avasallen al punto de ir por la vida en modo “apagando incendios”

¿Que salió bien en 2015? ¿Que salió mal?

A la hora de repasar, recordar (volver a pasar por el corazón) tenemos la posibilidad de observar con más neutralidad nuestra vida, nuestras elecciones, nuestros vínculos, nuestras relaciones, las interacciones en cantidad y calidad.

A la hora de repasar a través de la memoria lo que recordamos, se hace más sencillo contestar el 50 % de las preguntas importantes (que son dos), se hace fácil contestar el POR QUE hice esto o aquello.

Pongamos el caso de dos personas en disputa, por

dar un ejemplo, es sencillo ver por que pelean, ellos contestaran, porque “quiero que me respete”, porque “quiero que aprenda”, porque “quiero que cambie”, etc. En este escenario YO soy el centro del universo.

Es más difícil contestar el otro 50 % de las preguntas importantes PARA QUE, es más difícil, ya que nada de lo anterior apoya el cambio que me gustaría ver en el otro.

Toda expresión violenta es una expresión de frustración.

A fines de 2014, ¿cuáles fueron mis objetivos para 2015? Pensalo, no es una pérdida de tiempo.

¿Estuvieron bien formulados esos objetivos, fueron lo que realmente tú querías?

¿Cuáles fueron los resultados?

¿Dónde estuvieron los aciertos?

¿Dónde estuvieron los errores?

¿Qué pudo ser distinto en tu planificación para apoyar los resultados buscados?

¿Qué sentís en el momento de repasar? Observa si hay alegría, tristeza, angustia, si es posible para ti repasar con los ojos bien abiertos, o estas necesitando ver tu celular en este momento, si observas veras pistas recurrentes que te detienen.

¿Cuáles son esas cosas acerca de ti que te detienen?,

¿Cómo podrías ser más efectivo?,

¿Qué es lo que en realidad deseas?,

¿Qué estas dispuesto a hacer para recorrer ese camino?,

¿Cuáles fueron los elementos que interfirieron en el camino que elegiste?,

¿Fueron elementos internos o externos?,

¿Quién tuvo el control de tu vida en 2015, quién fue tu personaje limitante?,

Ahora dale una mirada lo más objetiva posible al 2015 y selecciona 5 cosas pequeñas y 5 cosas grandes que te desviaron de los objetivos que tenías en mente, sería de gran ayuda que escribas todo lo que puedas.

¿Qué piensas hacer en 2016?,
¿Quién tendrá el control de tu vida?

Formular objetivos y planes de acción es un lindo comienzo, identificar lo que quiero, lo que no quiero, lo que me sana, lo que es tóxico, y lo mejor es escribirlo, sencillamente.

Nada mejor que el lápiz y el papel para ordenar las ideas, tomate un tiempo para "recalcular", re emocionarte con tus anhelos, re encontrarte contigo, tus cosas más que un mero atajador de penales y apagador de incendios.

Una vez que dimos una mirada hacia adentro, podemos ver que nos ofrece lo de afuera, en que podemos apoyarnos y que podemos evitar para recorrer el camino elegido.

La consultora global Deloitte elaboró interesantes predicciones para los sectores de Tecnología, Medios y Telecomunicaciones.

Habrán cambios en los paradigmas, en el pensamiento estratégico, y en las herramientas que ofrece el mercado.

"Nueva York, 13 de enero del 2016 – Deloitte Touche Tohmatsu Limited (Deloitte Global) predice que la realidad virtual (RV) tendrá su primer año de mil millones de dólares en el 2016, con cerca de US\$ 700 millones en ventas de hardware, y el resto de contenido. La 15va edición de las Predicciones de Tecnología, Medios y Telecomunicaciones (TMT), un informe de De-

loitte Global, estima ventas de cerca de 2.5 millones de cascos de RV y 10 millones de copias de juegos vendidos. Adicionalmente, el informe espera que la mayoría de los gastos en RV sean por parte de usuarios asiduos en vez de jugadores ocasionales. Eso significa que aunque cualquiera con un teléfono inteligente podría probar una variante de RV, la mayoría de los ingresos de RV en el 2016 probablemente se deberán a decenas de millones de usuarios en lugar de miles de millones de usuarios."

El impacto inmediato para el sector inmobiliario, será el uso de la REALIDAD VIRTUAL a la hora de mostrar una propiedad, entre otras ventajas se podrá ahorrar mucho tiempo al mostrar una propiedad y el entorno, en forma virtual, y si interesa, recién allí se optará por verla físicamente.

"Comercio táctil: El pago en línea móvil obtiene una línea exprés. El número de individuos que utilizan un servicio de pago táctil de terceros para realizar una compra en sus dispositivos móviles (teléfonos inteligentes y tabletas) posiblemente aumente en un 150 por ciento para alcanzar 50 millones de usuarios regulares en el 2016. El comercio táctil les permite a los minoristas explotar el aumento del uso de dispositivos móviles por parte de los compradores para explorar sitios de ventas en donde las transacciones han permanecido bajas, debido sobre todo a procesos de pago dificultosos."

Esto tendrá una consecuencia inmediata en el manejo de la administración de propiedades y en la reconversión de las personas que se ocupan de la tarea, con el consiguiente costo de aprendizaje, muchos de nosotros tendremos que reinventarnos para incorporarnos a los nuevos procesos.

"El surgimiento de los "solo datos": Se espera que alrededor del 26 por ciento de los usuarios de teléfonos inteligentes en mercados desarrollados no realicen ninguna llamada telefónica tradicional en

una semana dada durante el 2016. Estos individuos, conocidos como "solo datos", no han parado de comunicarse, tan solo prefieren sustituir las llamadas tradicionales de voz con una combinación de mensajes que incluyen SMS, voz y servicios de video entregados "al máximo nivel"

Como ya lo estamos viviendo, con algún problema de calidad aun, pero cada vez con más uso.

"Cien operadores móviles mundiales probablemente estarán ofreciendo al menos un servicio de telefonía basada en voz sobre internet al final del 2016, duplicando el monto cada año, y seis veces más que al comienzo del 2015. El informe estima que aproximadamente 300 millones de clientes utilizarán Llamadas

mediante WiFi (VoWiFi) y/o Llamadas mediante LTE (VoLTE), el doble del número al comienzo del año y cinco veces más que a inicios del 2015."

Adaptarse a lo nuevo, incorporar los cambios, comprender las nuevas interacciones y formas de la comunicación genera una redefinición de nosotros mismos y la forma en que nos relacionamos en un mundo interior y exterior con nuevos paradigmas, a tal velocidad que quita el aliento.

Los invito a inhalar y exhalar con fuerza y alegría para re definir quienes somos, a donde queremos ir, a elegir a nuestros compañeros de ruta y ser agentes de cambio liderando nuestros propios procesos, en armonía global.



ROISECCO CORPORATE
COMERCIAL - LOGÍSTICA - INDUSTRIA

Luis A. de Herrera 1248, WTC, T.III, P 12

2623 6604 - 099 631 093

roisecco@locales-oficinas.com

roiseccorp@gmail.com

Una chamboneada muy cara para todos los uruguayos

Tal cual se planteo el tema de la capitalización de Ancap no creí conveniente acompañar esta disposición.



Graciela Matiaude
Diputada Partido Colorado

Está muy claro para todos los uruguayos, lo que ha pasando con ANCAP, evidentemente ya es imposible tapar el sol con la mano. Ancap perdió en los últimos dos años 500 millones de dólares. En 2004 tenía un pasivo de 400 millones hoy hablamos de 1.900. No estamos hablando de cualquier empresa, estamos hablando de una empresa monopólica, con el combustible más caro de América y hoy está, al borde de la quiebra.

Que originó todo esto? Los protagonistas dan sus explicaciones, se desmienten, se acusan entre si.....la realidad es, nos están mintiendo o nos toman por tontos.

Aquí nadie parece ser culpable pero si, pagamos todos los uruguayos.

Y que se hace frente a esto?

El gobierno resuelve capitalizarla en 900 millones. Esa capitalización, se hace con plata de todos los uruguayos. Son muchos millones de dólares que podrían haberse invertido en educación, salud, en viviendas para los jubilados o trabajadores.

Pero no, lamentablemente se manejaron los dineros de los uruguayos con mucha irresponsabilidad y hoy si bien el gobierno lo reconoce, solo resolvieron capitalizar Ancap, sin tomar medidas con aquellos que llevaron a Ancap prácticamente a la quiebra.

No basta con atacar las pérdidas, no basta con dar un diagnóstico, hay que terminar con los negocios, que no han resultado un buen negocio y cambiar a quienes llevaron a una empresa tan importante para los uruguayos a una agonía terminal. Nosotros pedimos cambiar al directorio de Ancap, los gerentes, rever los negocios que no cierran, que por lo tanto dan perdida, cuidar las

inversiones, cuidar los gastos, no incrementar funcionarios, pero nada de eso parece ser importante para un gobierno cuyo Ex. Presidente, el Sr. Mujica y a su Señora, hasta hace poco tiempo gritaban a los cuatro vientos, que la oposición, en los entes del estado estaban atornillados a los cargos.

Como ya nos tienen acostumbrados decimos una cosa y hacemos otra.

Y cuando hablo de cambiar a los funcionarios o directores que tienen potestades de decisión, no juzgo a personas, para eso está la justicia, yo juzgo a los gestionantes de esos dineros públicos, a los que trabajaron mal, a los que nos vendieron costos de obras como por ej. La desulfuradora por 90 millones de dólares y se terminó gastando 420 millones.

Las plantas de cemento portland con un plan por 118 millones y hoy se llevan invertidos 251 millones, para perder 30 millones de dólares por año, pero no basta con eso, ahora el directorio quiere destinar 240 millones de dólares más.

Y ni hablemos de las megas fiestas con los vecinos argentinos, que se llevo 560 mil dólares.

Es necesario destinar otros 40 millones de dólares adicionales a una planta de cal, que exporta a Brasil y se paga por incumplimiento, una multa de 7 millones de dólares?

Es necesario subvencionar, en 100 millones de dólares al año la producción de bio combustibles después que se invirtieron 250 millones de dólares en Alur?

Hay quienes salen a pedir disculpas, no creen que los uruguayos ya han disculpado bastante.

Poca memoria tiene el gobierno del FA, hemos disculpado lo que pasó con los casinos, hemos disculpado el

debacle de Pluna, las carencias en salud, la inseguridad pública en aumento, el deterioro en la educación y ahora también hay que disculpar la chamboneada de los responsables de Ancap.

Valla, con que liviandad se hace uso y abuso del dinero de todos los uruguayos por el que tenemos la obligación de responder, con transparencia y honestidad.

No pueden decir que esto los sorprendió, desde la oposición y desde los propios actores del gobierno FA, como Astori y Lorenzo manifestaron a su cúpula en más de una oportunidad sobre lo que estaba pasando con Ancap.

A sabiendas, las autoridades anteriores y actuales, siguieron haciendo malas inversiones y además aumentando la plantilla de funcionarios de aproximadamente 1300 funcionarios entre Ancap y Alur.

De una vez por todas se tiene que terminar con: "el yo no fui", "yo no sabía", "la culpa es de aquel", "la oposición puso trabas" "es la herencia".

Señores, ya dejan de ser creíbles, no nos tomen mas por tontos.

También basta de pulseadas políticas entre ustedes mismos, las fuerzas de sus sectores resuélvanlo dentro de su propio partido y no a costa de que pague Juan Pueblo.

Ya han actuado dotando a Ancap de capital, ahora es tiempo de actuar con responsabilidad y pensando en el país y en una empresa que es de todos los uruguayos dotándola de gente especializada para reorganizarla y sacarla adelante y así los uruguayos todos estaremos dando un gran voto de confianza.

Podemos seguir dando dinero a Ancap, pero si no se cambian las cabezas el enfermo seguirá agonizando, hasta que ya no haya nada para hacer.

El costo del terreno en los desarrollos inmobiliarios – parte 2

Continuando con la primera parte de este artículo, analizaremos ahora los principales factores a tener en cuenta en la compra del terreno.



Cr. Alfredo Kaplan
Director del Estudio Kaplan

Definición de factores a tomar en cuenta para la compra del terreno:

- a) Ubicación
- b) Frente y profundidad del terreno
- c) Área
- d) Altura edificable
- e) Gálibo
- f) Factor de ocupación del suelo (FOS)
- g) Retiros
- h) Acordamiento
- i) Tipos de Suelo
- j) Desarrollo de distintas propuestas arquitectónicas para el mismo terreno
- k) Número de garajes
- l) Metros edificables
- m) Metros edificables vendibles

- n) Costos inherentes a la demolición y aprovechamiento de la misma.
- o) Aspectos tributarios en la adquisición del inmueble

a) Ubicación:
El tema de la ubicación, al igual que la localización de un comercio o industria, es un tema fundamental desde el punto de vista de la valorización de la propiedad.

b y c) Frente y profundidad del terreno:
El frente o los metros del frente y la profundidad del terreno son fundamentales para evaluar un terreno aunque tengan la misma área.

Ejemplo: para construir un edificio en un área de 600m2 es muchísimo más valioso un terreno de 20 x 30mts que un terreno de 6 x 100mts

a) Altura edificable:
Para evaluar la compra de un terreno, hay que considerar si el edificio tiene altura para 5, 10 o 20 pisos, este factor cambia totalmente la valoración.

b) Gálibo:
La posibilidad de hacer gálibo es un punto adicio-

nal, lo que representa un aspecto económico no menor en la consideración del valor del terreno.

c) FOS:
En castellano resumido significa en qué porcentaje del terreno puedo edificar. En el ejemplo del terreno de 600m2, un FOS del 70% implica que puedo hacer pisos de hasta 420m2

d) Retiros:
Implica el espacio que hay que dejar por resolución municipal al frente o al costado y que relativiza el área edificable.

e) Acordamiento:
Implica que aunque la zona tenga determinada regulación de altura por ejemplo 5 pisos, si al lado hay un edificio de por ejemplo 8 pisos, podemos llegar a pegarnos a él hasta 7 mts. con la altura de 8 pisos teniendo un aprovechamiento mayor.

f) Tipos de Suelo:
Antes de comprar el terreno es fundamental averiguar la tipología de suelos, pues podemos encontrarnos con terrenos rocosos, inundables u otros en los cuales los costos de poder salvar esa situación son iguales o mayores al valor pagado por el terreno.

g) Desarrollo de distintas propuestas arquitectónicas para el mismo terreno:
Cuando uno calcula el terreno puede haber varios proyectos arquitectónicos para el mismo terreno de 600m2. La incidencia del terreno en esos casos dependerá fundamentalmente de la propuesta utilizada.

h) Numero de garajes:
El número de garajes condiciona el uso a darle al terreno. Ejemplo: por lo pequeño del terreno se pue-

den hacer solamente 5 garajes. La reglamentación municipal me exige que cada 2 unidades tiene que haber 1 lugar de garaje.

Conclusión: hago 10 aptos de 2 dormitorios aunque me sería más rentable hacer 10 de 1 dormitorio y 10 monoambientes

l y m) Metros edificables y mts. edificables vendibles:
Como mencionábamos antes, cuando hablamos de costo por mt2 es importante precisar qué mts. estaría costearo:

- A) mts.2 propios del apartamento.
- B) mts.2 propios + muros
- C) mts.2 propios + muros + terrazas del uso propio del apto.
- D) mts.2 propios + muros + terrazas del uso propio del apto.+ cuota parte de mts. que le corresponden por áreas comunes.

Corresponde realizar esta precisión, pues muchas veces se escucha hablar del costo de mts2 de construcción pero algunos hablan pensando en A, otros en B, C o en D. Obviamente mientras divida por más mts2 el costo es menor pero para poder comparar costos es importante estar hablando de lo mismo. Algunos promotores hacen el costo en función de los mts2 vendibles hablando de un concepto muy cercano a C o a D.

n) Costos inherentes a la demolición y aprovechamiento de la misma:
Normalmente dentro de los costos de la construcción está el costo de la demolición que a veces es negativo.

En el caso de que uno compre un terreno con una propiedad antigua con puertas y carpintería valiosa, puede ser que el costo del terreno sea finalmente

menor a lo que se pagó porque se recupera valor producto de la demolición.

o) Aspectos tributarios en la adquisición del inmueble:

Esta parte normalmente no se toma en cuenta cuando se evalúa el tema, pero por lo menos en el Uruguay es muy importante. Sin profundizar en el tema si uno le compra el terreno a una S.A. uruguaya descuenta fiscalmente el 100% del valor del terreno en el futuro IRAE a pagar.

Si en lugar de comprar el terreno a una SA. se compra a una persona física o persona jurídica del exterior se puede descontar el 100%, siempre y cuando la obra se inicie antes del 28/02/2018.

Si no se cumple, lo antedicho, se puede descontar solo el 48% del valor del terreno, lo que implica pagar IRAE por una utilidad no real del 52% del valor de compra del terreno.

En otras palabras nos sale más caro el terreno, por eso digo que además de la ubicación, frente y profundidad, del terreno, área, altura edificable, gálibo, FOS, retiros, acordamiento, tipos de suelo, propuestas arquitectónicas, numero de garajes, metros edificables, metros vendibles, costos de la demolición y aprovechamiento, hay que ver a quién se le está comprando el terreno y este es un tema no menor, puede aumentar un 13% el monto de la operación.

Conclusión, hoy en Uruguay existe una cantidad significativa de desarrollos inmobiliarios con IMPORTANTES efectos en la INVERSIÓN, ocupación de mano de obra. Bajo este contexto considero que se debe tecnificar la toma de decisiones a la hora de evaluar la conveniencia o no de un proyecto.

Ante la pregunta, de cuál es la incidencia del terreno en el m2 de construcción, me permito a través de este artículo aportar una serie de ideas conceptuales, para que se puedan generar ámbitos de profundización de conocimiento sobre el tema.

Lo que sí es claro en mi opinión, es que el costo de adquisición del terreno, elegido el mix a edificar, es un COSTO FIJO del programa a edificarse.

¿SEGURIDAD o RIESGO?

Investigaciones periodísticas con Asesores Financieros, sobre como invierten sus ahorros los futbolistas internacionales, confirmó lo que hace tiempo decimos: "Los inmuebles, no fallan". Indudablemente los miembros de la **CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA**, la mayor organización profesional del país, son quienes dan las mejores garantías para comprar o vender propiedades.

www.ciu.org.uy



CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA



CÁMARA
INMOBILIARIA
DE ROCHA





Volvieron los Préstamos Hipotecarios de HSBC

- ▶ **Hasta el 85% del valor del inmueble.**
- ▶ **El préstamo más conveniente.**

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

