

# SUMARIO

- 2 Destacados**
- 4 Editorial**
- 6 Nota Central** Entrevistamos al  
Lic. Carlos Díaz
- 8 W. Alberto Puppo** Nuevas  
responsabilidades para el sector  
inmobiliario
- 12 Dr. Alfredo Tortorella**  
Aranceles incumplidos = Competencia  
desleal
- 16 Lic. Diego Borges** Al infinito y más allá
- 20 Esc. Aníbal Durán Hontou**  
Inamobilidad Privada...??
- 24 Resumen Encuesta de Actividad  
Comercio y Servicios**
- 30 Cr. Alfredo Kaplan** Promoción de  
inversiones
- 32 Ing. Eduardo Lanza** Un mundo amplio  
y sabroso
- 34 Gabriel Sosa Díaz** El edificio admite  
mascotas??
- 42 José Luis Pérez Collazo** Retorno de la  
inversión sobre plano
- 44 Ec. Joaquín Delgado** Planificando la  
etapa de retiro
- 46 Dr. Leonardo Costa** Anti lavado
- 48 Prof. Samuel Borensztein** Pensas en  
comida unas 34 veces por día, la zunga  
la tiene difícil.
- 50 Cr. Carlos Saccone** QUO VADIS ...  
DÓLAR? (2016)



CAMARA NACIONAL  
DE COMERCIO Y  
SERVICIOS DEL  
URUGUAY

## CIU

**Presidente:** Gabriel Conde  
**Vicepresidente:** Luis Silveira  
**Secretario:** Juan Pedro Molla  
**Prosecretario:** Marcelo Nieto  
**Tesorero:** Juan José Roisecco  
**Protesorero:** Walter Garré  
**Directivos:**

Juan F. Bistiancic  
 Esc. Graciela Bonomi  
 Alejandro Foti  
 Eduardo Gutiérrez Larre  
 Ramón Villeneuve

### COMISIÓN FISCAL

**Presidente:** Benigno Carballido  
 Daniel Biassini  
 Richard Brunelli  
 Luis Gómez  
 Carlos Olivera

Av Uruguay 820, CP 11100  
 2901 0485  
 2902 8266  
 ciu@ciu.org.uy  
 www.ciu.org.uy

## STAFF

Los artículos firmados son de  
 entera responsabilidad del autor.  
 Imp. en El País. D.L. No. 331 068

Dirección: Cámara Inmobiliaria Uruguaya  
 Redactor responsable: Lic. Ramón Borges  
 Realización: V&B Comunicación  
 info@vybcomunicacioninteligente.com  
 www.vybcomunicacioninteligente.com  
 Diseño y diagramación: Michel Du Pré  
 www.micheldupre.com.uy

## DESTACADOS

Pág. 6

**Lic. Carlos Díaz**

Entrevista al Secretario  
Nacional para la lucha contra  
el lavado de Activos

Pág. 8

**Dr. W. Alberto Puppo**

Nuevas responsabilidades para  
el sector inmobiliario

Pág. 16

**Lic. Diego Borges**

Al infinito y más allá!!

Pág. 20

**Esc. Aníbal Durán**

Inamobilidad Privada...??

Pág. 30

**Cr. Alfredo Kaplan**

Promoción de inversiones  
en el Uruguay

Pág. 32

**Ing. Eduardo Lanza**

Un mundo amplio y sabroso

Pág. 44

**Ec. Joaquín Delgado**

Planificando la etapa de retiro

Pág. 46

**Dr. Leonardo Costa**

Anti lavado

# • Ofertas Exclusivas Destacadas •

**INMOBILIARIA**  
PROPIEDADES

19 de Julio 1212  
Tel: 2234 56 78  
Cel: 999 123 456

 Casa en Carrasco US\$ 940.000 www.gallito.com/58899990	 Apto. en Pocitos US\$ 480.000 www.gallito.com/58899990	 Apto. en Punta Carretas US\$ 720.000 www.gallito.com/58899990	 Casa en Unión US\$ 340.000 www.gallito.com/58899990
 Casa en Pradol US\$ 215.000 www.gallito.com/58899990	 Apto. en Buceo US\$ 108.000 www.gallito.com/58899990	 Casa en Punta Gorda US\$ 340.000 www.gallito.com/58899990	 Apto. en Cordón US\$ 272.000 www.gallito.com/58899990



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



CÁMARA  
INMOBILIARIA  
URUGUAYA

Gabriel Conde  
Presidente CIU 2014 - 2017



# El prestigio y la actividad inmobiliaria.

**Durante la guerra de los Tres Reinos, ocurrida en China (207-265 DC), el general Chuko Liang que lideraba las fuerzas del reino Shu, envió a su ejército hacia un campamento distante, mientras él se quedaba en una pequeña ciudad, con sólo un puñado de soldados.**

De pronto los centinelas le comunicaron la alarmante noticia de que se acercaba una fuerza enemiga de más de 150.000 hombres al mando de Sima Yi. Como solo contaba con un centenar para defender la ciudad, la situación de Chuko Liang era desesperada. El enemigo lograría por fin capturar a ese renombrado líder militar.

Sin lamentarse de su suerte ni desperdiciar tiempo en tratar de imaginar como lo habían tomado desprevenido, ordenó a sus tropas bajar las banderas, abrir las puertas de la ciudad y ocultarse. Luego se sentó en la parte más visible de la muralla que rodeaba la ciudad, tomó su laúd y empezó a cantar. Pocos minutos más tarde, vio que el enorme ejército del enemigo se acercaba,

Liang simulando no verlos continuó cantando y tocando el laúd.

Cuando el ejército por fin llegó a las puertas de la ciudad, el general enemigo de inmediato reconoció al hombre sentado en la muralla. Sin embargo, mientras sus soldados se impacientaban por entrar a la ciudad sin custodia y con las puertas abiertas, titubeo, los retuvo y tras estudiar largamente a Liang sentado en la muralla, ordenó a sus tropas que se retiraran de inmediato y a toda velocidad.

Chuko Liang era conocido como el Dragón Dormido, y sus proezas durante la guerra de los Tres Reinos fueron legendarias. Sima Yi había enfren-





tado a Liang docenas de veces y lo conocía bien, cuando lo vio en la muralla de la ciudad vacía quedó atónito, tenía que ser una trampa. Por un momento pensó que de verdad Liang estaba solo y desesperado, pero tal era su prestigio y reputación que no se atrevió a averiguarlo.

Esto muestra a las claras que el prestigio y la reputación son tan poderosos, que son capaces de poner a todo un ejército a la defensiva, e incluso obligarlo a la retirada, sin disparar una sola flecha.

Nosotros sabemos que la Cámara Inmobiliaria Uruguaya tiene un muy buen prestigio y reputación, pero también pensamos que debemos

seguir trabajando para incrementarlos. Como hemos sostenido en muchas oportunidades, ser miembro de la Cámara, es motivo de orgullo para muchos de nuestros miembros, pero también tiene que significar para nuestros asociados un distintivo del resto de los operadores del mercado, una marca visible en cada una de nuestras inmobiliarias.

Nuestro objetivo es construir una reputación tan buena, que la gente no solo nos identifique, nos prefiera. Pero para ello, tenemos que estar juntos y tirar todos para el mismo lado, porque todos somos caras de la misma moneda.

Cuando pensamos en construir un sistema de garantía de alquiler, y una herramienta de ofertas múltiples, lo hicimos sobre esta base. Tratamos de imaginar cuál sería la mejor manera de contribuir a satisfacer una necesidad, al tiempo que eleváramos el nivel de nuestro servicio.

"¿Sr. tiene garantía? No se preocupe nosotros podemos brindarle la nuestra." "Sra. no sólo le está firmando una exclusividad a mi empresa, le está dando la venta a muchas inmobiliarias".

Cuando uno tiene la posibilidad de hablar en estos términos con un cliente, le está diciendo mucho más de lo que expresan sus palabras. Le estamos diciendo que todos somos parte del mismo ejército y llevamos en alto los mismos estándares.

A esto es lo que apuntamos, esto es lo que queremos lograr, pero este salto de calidad, este paso hacia adelante, no se puede dar sin el compromiso de todos. Nosotros dimos el primer paso apostando a ustedes nuestros socios, pero son ustedes tienen que utilizar estas herramientas y volverlas parte de su día a día.



# Entrevista al Secretario Nacional contra el lavado de activos



Carlos Díaz  
Licenciado en Administración y Magíster en Administración de Empresas (M.B.A.) con mención de honor.

Secretario Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo de la Presidencia de la República Oriental del Uruguay, Ex Presidente del Grupo de Acción Financiera de Sudamérica (GAFISUD) y Presidente del Grupo de Expertos para el control del Lavado de Activos de CICAD – OEA. Actualmente es el Coordinador del Grupo de Evaluaciones Mutuas de GAFILAT.- fue el Revisor de la Evaluación Mutua de Cuba y actualmente es el de Nicaragua.-

Antes de ser designado en la Secretaría Nacional Antilavado de Activos, Carlos se desempeñó como Director de la División Fiscalización de la Dirección General Impositiva y Encargado del Departamento de Capacitación de dicho Organismo.

Ha asistido a diversos Juzgados Penales en investigaciones de Lavado de Activos y/o Tráfico de Drogas. Se ha Certificado como Instructor contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo - CICAD/OEA, Comité Interamericano contra el Terrorismo y Centro Interministerial de Formación Antidrogas de Francia. Ha ejercido como docente en la Universidad Católica del Uruguay, y asistió como orador a significativos seminarios, cursos y talleres sobre prevención de Lavado de Activos en la región.

**1** **Hablando de los sujetos obligados, la ley 18.494 se refiere además de las inmobiliarias a “otros intermediarios en transacciones que involucren inmuebles”, ¿a qué se refiere?**

Cuando la ley 18.494 de 5 de junio de 2009 se refiere a otros intermediarios en transacciones que involucren inmuebles, alcanza a cualquier persona sin importar su condición o profesión que intermedie en una operación de esa naturaleza.

**2** **Es decir que cualquier intermediario no registrado como inmobiliaria y tal vez ni siquiera como empresa por ejemplo**

**un portero, un ingeniero agrimensor, ¿son sujetos obligados ante la ley?**

Si porque lo que se está controlando es a quien realiza la actividad sin importar su calidad de formal o informal.

**3** **¿Que deberes y responsabilidades les cabe específicamente al ser sujetos obligados?**

Las mismas que a todo sujeto obligado, cumplimiento de la debida diligencia, conservación de registros por 5 años y reporte de operaciones sospechosas en caso de corresponder.

4

**¿Que penas tiene prevista le ley en caso de incumplimiento?**

De acuerdo a lo dispuesto el artículo 49 de la ley 19.355 de 17 de diciembre de 2015 el incumplimiento de las obligaciones de prevención en materia de lavado de activos, determinará la aplicación de sanciones por parte de la Secretaría Nacional para la lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (SENACLAFT). Dichas sanciones consistirán en:

- apercibimiento,
- observación,
- multa o
- suspensión del sujeto obligado en forma temporaria o definitiva con previa autorización judicial. Las suspensiones temporarias no podrán superar el límite de tres meses.

El monto de las multas se graduará entre un mínimo de 1.000 U.I. y un máximo de 20.000.000 U.I. según las circunstancias del caso, la conducta y el volumen de negocios habitual del infractor.

5

**¿Qué herramientas tiene la SENACLAFT (secretaría nacional contra lavado de activos y financiamiento del terrorismo) para controlar al sector informal?**

De acuerdo con lo establecido en el artículo 49 de la ley 17.835 en la redacción dada por las leyes 18.494 y 19.355 la Secretaría Nacional para la lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (SENACLAFT) cuenta con las más amplias facultades de investigación, las que podrán ser empleadas en forma directa o por medio de otros organismos del Estado (por ejemplo DGI, Ministerio del Interior, etc.).

6

**El propietario de un bien, o el comprador, que participa en una negociación en la que el intermediario no pudo efectuar la debida diligencia porque no se le proporcionaron los datos ¿que tipo de responsabilidad tiene?**

No tendría las responsabilidades que surgen directamente de la ley para los sujetos obligados, sin perjuicio de ello, según las características de la operación, la inexistencia de los controles correspondientes, implicaría la necesidad de indagar a efectos de determinar la existencia o no de un delito precedente de lavado de activos.

7

**El escribano que participe en una compraventa inmobiliaria donde el intermediario es un sujeto no registrado ante los organismos estatales (informal), tiene obligación de documentar su participación a efectos de cumplir con una debida diligencia? Si no es documentada ¿qué responsabilidades tiene?**

De acuerdo con la legislación actual no tiene obligación de documentar su participación.

8

**En caso que el escribano no documente adecuadamente la participación del intermediario informal, ¿estaría cometiendo una falta en sus deberes de debida diligencia?**

De acuerdo con la legislación actual no estaría incumpliendo.

# Nuevas responsabilidades para el sector inmobiliario

**La obligación de denunciar ante la presunción de lavado de activos y actividades vinculadas al financiamiento del terrorismo.**

El avance de ciertos tipos delictivos que trascienden las fronteras y se extienden a todos los países, ha llevado a la sociedad internacional a la necesidad de la cooperación mutua para defenderse de este flagelo. Esta tendencia, iniciada a partir de la Convención de Viena de 1988, constituye la piedra angular a partir de la cual se ha construido una serie de regulaciones que se han extendido paulatinamente a casi todas las actividades, relacionadas con la transferencia de bienes valiosos.

*El lavado de activos, no es otra cosa que el proceso mediante el cual los bienes de origen delictivo se integran en el sistema económico, con apariencia legal, intentando eliminar o disimular su origen ilícito.*

Este proceso de lavado de activos requiere en primer lugar la existencia de fondos provenientes de delito, cuyo origen se encuentra en actividades tales como: Narcotráfico, delitos de corrupción pública, terrorismo y su financiamiento, Contrabando (cuando se trate de sumas superiores a U\$S 20.000), tráfico ilícito de armas, explosivos, municiones o material destinado a su producción, Tráfico ilícito de órganos, medicamentos,



Dr. W. Alberto Puppo  
Doctor en Derecho y Ciencias Sociales  
Asesor en el sector inmobiliario desde hace 30 años  
Socio Fundador del Instituto de Arrendamientos Urbanos

sustancias nucleares, obras de arte, animales, o materiales tóxicos, Tráfico ilícito y trata de personas, secuestro, extorsión, proxenetismo, estafa, Delitos contra la propiedad intelectual, delitos marcarios, apropiación indebida, falsificación y adulteración de moneda, conductas vinculadas a venta, prostitución infantil, utilización de pornografía, explotación sexual de personas, quiebra o insolvencia fraudulenta incluida la insolvencia societaria, Crimen de genocidio, crímenes de guerra, crímenes de lesa humanidad.-

Este largo catálogo de actividades ilícitas cobra importancia en la medida que la normativa vigente impone un deber de vigilancia al operador inmobiliario para que en caso de presumir la existencia de una operación que se va a realizar con fondos provenientes de alguna de las actividades que acaban de describirse, se vea obligado a denunciar a la autoridad competente la existencia de esta situación.



Esta evolución normativa, cuyos principios obviamente se comparten, en cuanto al rechazo que generan las actividades delictivas reseñadas, enfrenta al operador inmobiliario a una nueva obligación que reviste gran importancia.

### **La necesidad de capacitarse en cuanto a los procedimientos a seguir.**

Para ello la Cámara ha aprobado una serie de procedimientos y formularios que contemplan las políticas y procedimientos a seguir para prevenir el riesgo de encontrarnos inmersos en una operación que tenga en su origen, fondos de naturaleza delictiva, con las severas consecuencias que de ello podrían derivarse en el terreno personal ya que la asistencia a esas actividades podría implicar una forma de cooperación delictiva con la consiguiente responsabilidad en la esfera penal. Esto debe ponernos en guardia ante la gravedad de la nueva responsabilidad que debemos asumir

teniendo en cuenta que la falta de la debida diligencia en esta materia podría tener consecuencias de inusitada gravedad derivadas de nuestra actividad.

### **Cuando es obligatoria la denuncia**

La obligación de denunciar surge cuando se sospeche por parte del operador inmobiliario la posibilidad de que esos fondos de origen delictivo se inviertan en la adquisición de inmuebles, o en caso de arrendamiento de inmuebles cuando el alquiler mensual supere los U\$S 10.000.-

### **Los motivos de sospecha:**

En caso de existir motivos de sospecha, el para evitar su responsabilidad, el operador inmobiliario deberá acreditar haber cumplido con recabar la información del cliente que se detalla en el manual de "Políticas y Procedimientos" implemen-



## **SERVICIOS:**

ADMINISTRADORES

VENTA DE PROPIEDADES Y DE ÓMNIBUS

8 de octubre y Carlos Crocker

Tel. 2508 8378 - 2507 2393 - carballido@adinet.com.uy





tado por la Cámara Inmobiliaria, al que nos remitimos por razones de extensión de este artículo.

Esos motivos de sospecha dependen muchas veces de elementos subjetivos, por lo que se reitera la necesidad de capacitar a los operadores inmobiliarios y sus dependientes en esa delicada tarea que mucho tiene de intuición y de conocimiento del cliente para evitar indeseadas responsabilidades.

La normativa vigente, da algunas pautas a seguir para distinguir esas situaciones sospechosas, que se vinculan con el monto de la operación en relación a las posibilidades e ingresos del cliente, la complejidad sin explicación aparente de la operación, el carácter inusual de la transacción que no se ajusta a lo que es costumbre en la actividad cotidiana, la aparición de financiación o intervención de terceros que no se ajusta a lo que es habitual en esa clase de operaciones y toda otra circunstancia que permita inferir la posibilidad de encontrarnos ante una operación de características dudosas.

También debemos estar atentos a la existencia de “personas políticamente expuestas”, esto es aquellas que por su notoriedad en el desempeño de funciones públicas de importancia nacional o

con actividad en cargos importantes en el extranjero requieran el empleo de una mayor diligencia para analizar si existen posibles indicios de actividades comprendidas en el elenco de situaciones de origen delictivo vinculadas a la corrupción y situaciones similares.

Finalmente, luego de verificar esos extremos, la operación sospechosa deberá reportarse de acuerdo con nuestra obligación como operadores inmobiliarios ante la unidad financiera de Información y Análisis Financiero del Banco Central del Uruguay quien recibirá la denuncia dentro de un marco de confidencialidad, que debemos mantener luego de efectuada la denuncia, ante el propio cliente objeto de la misma ya que a partir de la comunicación al Banco Central, será dicha Institución y la intervención de la justicia la que determinará la veracidad o no de los hechos sospechosos, con prescindencia de nuestra intervención.

El tema no se agota en este somero análisis pero seguramente tan grave responsabilidad obligará a nuevos comentarios para difundir estos aspectos que se imponen a la profesión y nos convocan a estar muy alertas con este tema.





# INVERSIONES

## QUE SIEMPRE SE REVALORIZAN.

El mercado pone las condiciones, y los precios finales son el libre intercambio entre la oferta y la demanda. Eso es lo que manejan día a día los miembros de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya**, garantizando la rentabilidad de su inversión.

*Para sus operaciones inmobiliarias,*

*confíe en quienes le ofrecen*

*invertir y ganar siempre.*



CAMARA  
INMOBILIARIA  
URUGUAYA

[www.ciu.org.uy](http://www.ciu.org.uy)

# ARANCELES INCUMPLIDOS = COMPETENCIA DESLEAL

*"Es muy triste que te elijan por BARATO, en vez de elegirte por BUENO!"*

*Pablo PICASSO*



Dr. Alfredo Tortorella  
altorto@hotmail.com

*Y otro pintor genial, Salvador DALÍ, decía: "El que quiere interesar a los demás, tiene que provocarlos!"... Y eso es lo que estoy tratando de hacer con este título transgresor y lamentablemente, también penoso y cierto!*

*No se trata sólo de llamar la atención, sino de invitar a la REFLEXIÓN sobre un problema capital, urgente e impostergable de resolver: nuestra DIGNIDAD PROFESIONAL y además... nuestro BOLSILLO... ¡Ambas cosas esenciales!... que, por ahora, vienen siendo maltratadas, al menos, mayoritariamente.*

*Lo que sigue es un extracto muy resumido del Capítulo 10 de mi reciente libro: "Manual-Enciclopedia de Gestión Inmobiliaria: Praxis de la Excelencia" (para mayor abundamiento, ver web: [www.alfredotortorella.com](http://www.alfredotortorella.com)).*

*Una de las grandes frases de nuestro Prócer ARTIGAS, viene bien al caso:*

**"NADA PODEMOS ESPERAR, SINO DE NOSOTROS MISMOS!"**



# COMPETENCIA DESLEAL

## LA AUTORREGULACIÓN

Jurídicamente hablando, el Arancel es una norma de autorregulación autónoma, a diferencia de la Ley, que se nos impone desde afuera (y arriba), por orden del Parlamento que la aprueba. Entonces, por emanar de nuestra propia y libre autonomía, deberíamos cumplir el Arancel "a rajatabla", tanto o más que la propia Ley!

En Marzo de 1995 (hace 21 años), en una multitudinaria Asamblea, se aprobó por unanimidad y aclamación el **ARANCEL Oficial de la C.I.U.**, y así lo recordarán los veteranos Socios, especialmente los memoriosos. Pero, luego, **jamás hubo ni siquiera un intento de reformar algún artículo del Arancel...** Y entonces, me pregunto, legítimamente:

SI HEMOS APROBADO PACÍFICAMENTE EL ARANCEL POR UNANIMIDAD, ¿POR QUÉ NO LO CUMPLIMOS CABALMENTE?!... Y SI AHORA NO LES GUSTA ASÍ A MUCHOS SOCIOS, ¿POR QUÉ NO LO CAMBIAN?

## LA VIOLACIÓN (LAMENTABLEMENTE GENERALIZADA)

Esta "MALA PRAXIS" acarrea varias consecuencias nefastas para nuestros intereses, de diversa índole, a saber: lesiona nuestro **BOLSILLO**, pero también lesiona nuestra **DIGNIDAD PROFESIONAL** (valor que, obviamente: no tiene precio!)... Y por otra parte, además, contribuye a multiplicar la repudiable **COMPETENCIA DESLEAL**, un

flagelo que fustiga y corroe el funcionamiento armónico de un gremio pretendidamente Profesional, distorsionando el Mercado y convirtiéndolo en un CAOS... Al menos, es lo que hacen muchas de las empresas. Y sin duda, deben ser la mayoría, si incluimos también a la gran cantidad de improvisados que conforman el creciente sector informal ("tierra de nadie"), donde campea la "piratería inmobiliaria"...o sea la "ética del manoteo o del buitre"... Recordemos, una vez más que: "No es lo mismo la LIBERTAD, que el TRISTE LIBERTINAJE"! ... Y la libertad sin límites conduce a eso!

**"Hacé la tuya"** pasó a ser el slogan macabro de esta triste y aberrante realidad, plagada de egoísmos y mezquindades, que debemos cambiar ya, sin la menor demora!... **De lo contrario, el "Profesionalismo", será una mera palabra hueca!...** Porque un sector que base su accionar en el slogan "Sálvese quien pueda", no podrá merecer el calificativo de "Profesional" con mayúsculas.

El cumplimiento cabal del ARANCEL, significa también una **garantía de certeza para el cliente** (consumidor de nuestros servicios), porque no tendrá dudas del importe que deberá pagarnos como honorarios por nuestro trabajo, ni buscará el intento del vil regateo (oportunismo o "viveza criolla"?).

Ante el umbral (aparente) de que pronto se sancionará la tan postergada **LEY** de la Actividad Inmobiliaria, este tema pasa a ser también urgente e importante, ya que debemos comenzar por arreglar las cosas, desde nuestro "ombligo".

Y la consecuencia más grotesca, en la cual desemboca este accionar erróneo es la malsana **COMPETENCIA DESLEAL**... Y ella se alimenta en el hecho obvio de que los clientes terminan eligiéndonos por lo **"BARATO"** y no por lo **"BUENO"**... (subrayo la frase genial de PICASSO, en el acápite).

"un burro que un gran profesor"...  
Y tendrá como resultado, generalmente, lo que anuncia el viejo y sabio refrán: "LO BARATO, SALE CARO"!... Y después, cuando acontecen los desastres, deberá ir "a llorar al cuartito"!

**PERO ATENCIÓN:** ese cliente perjudicado, luego se lo achaca a "todo el gremio", porque el lesionado, suele generalizar. Y así, nos salpica a todos la "chantada" de algunos pocos, "pagando justos por pecadores"!

Entonces, mi humilde propuesta y prédica estriba en que: **debemos competir por quien brinde más calidad y mejores servicios...** y no por lo menor que pueda resultar la erogación para el cliente que nos contrata!... Ése es el verdadero respeto por los intereses del consumidor...Y es la forma más noble de ganarnos "honestamente" nuestro sustento, DIGNAMENTE!

Y cuando hablo de **CALIDAD (Excelencia)**, me refiero, entre otras cosas, a: la idoneidad y solvencia técnica (conocimientos y aptitudes), a la responsabilidad y transparencia ética, a la Tasación realista (técnica y precisa), al cumplimiento cabal de nuestro cometido (en tiempo y forma), al trato cordial y respetuoso, a la eficacia de nuestra gestión (resultados beneficiosos), a mantener en reserva el sagrado secreto profesional, etc.

### **EJEMPLOS ABERRANTES de esta "MALA PRAXIS":**

Antes que nada, dejemos de llamarle "COMISIÓN" y pasemos a llamarle "HONORARIOS", porque los auténticos Profesionales no somos meros "comisionistas", porque nuestra labor es mucho más amplia e importante!

1. Generalmente, la violación se hace "**hacia abajo**", es decir, rebajando el importe que debemos cobrar por nuestros Honorarios, a los clientes. Dicho de otro modo, el Arancel habla en su artículo 9º de que esos honorarios son MÍNIMOS, pero luego, en los hechos, se distorsiona y vienen funcionando como "máximos"!... He allí la primera gran violación!

2. Véase como ejemplo, los artículos 2º y 3º, que suelen ser vapuleados literalmente... Repito: lesionándose así nuestro bolsillo y a la vez, la que debería ser nuestra "sagrada" DIGNIDAD PROFESIONAL!... Porque, obviamente, no es digno trabajar GRATIS ...A nadie debería gustar!

3. Y ni qué hablar del art. 1º, que consagra el principio general, muchas veces "adelgazado" (el 3 % sobre el valor de venta), con tal de obtener la autorización del propietario-comitente. Y cuando ésta es en un régimen de Exclusividad (lamentablemente, poquísimos casos aún, y sólo en Uruguay), el adelgazamiento se vuelve más aberrante y "anoréxico", llegando al extremo de **no cobar nada!**... En mi libro citado, hablo de una fórmula para contrarrestar este problema, con el nombre irónico de "Principio de Arjona" (páginas 215 y 216), el cual básicamente significa: "Debemos agregar más y mejores servicios a nuestra gestión, en beneficio del cliente que nos otorgó su confianza (Exclusividad), y NO rebajar los Honorarios"!... (Arjona canta en **Señora de las 4 décadas**: "no quites años a tu vida, sino: ponle más vida a tus años"!).

4. Sin comentario: quienes publicitan sus "**Tasaciones GRATUITAS**"!... como vil anzuelo para "pescar propietarios mezcquinos y no exigentes"!

**EN SUMA:** ¿es bueno (y para quién) NO COBRAR LO JUSTO Y MÍNIMO?... Los violadores tienen la respuesta...(!)... ¿No será que la miopía y el cortoplacismo son los oscuros árboles que no nos dejan ver el bosque?!

## **CONCLUSIONES Y EXHORTACIÓN**

Si realmente procuramos la defensa de nuestro querido Gremio Profesional, debemos comenzar por **"COBRAR LO CORRECTO"**... Y A TODOS!...

Preguntas (sin respuestas): ¿dónde está el negocio de cobrar menos que lo que indica el Arancel?... ¿quién se beneficia con esa "generosa dádiva"?!... ¿Cómo podemos aspirar a progresar, con ese doloroso retroceso?! ... ¿Por qué lo vemos tolerando sin protestar?!... Con nuestro silencio, somos cómplices de esa destructiva aberración!

Si realmente queremos la defensa del consumidor (clientes), debemos hacer un trabajo serio y transparente, sin tapujos ni incertidumbres... sin "favores piolas" a ciertos clientes...y en desmedro de los Colegas que trabajan mejor!

**Eliminar la COMPETENCIA DESLEAL, es una meta esencial, en el camino en pro del genuino Profesionalismo!**

Y las Instituciones deben custodiar del fiel cumplimiento del Arancel; no pueden mirar hacia el costado, ni hacerse los distraídos. Y un buen comienzo sería la amplia y clara difusión de sus normas, con el fin de recordárselas a los "desmemoriados" colegas, y además para ilustrar a los clientes consumidores.

Para terminar, me permito reproducir el art. 10 de nuestro Arancel, tampoco bien aplicado, al menos, severamente:

"Las faltas por el no cumplimiento de este Arancel, serán sancionadas por la Comisión de ÉTICA de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya..."!  
Y como bien exige nuestro Himno Nacional: **¿SABREMOS CUMPLIR?**

Dr. Alfredo Tortorella  
[www.alfredotortorella.com](http://www.alfredotortorella.com)

1. QUÉ ES LA "AUTOREGULACIÓN" POR ARANCEL?
2. VIOLAR LOS ARANCELES NUESTROS ES IMPERDONABLE E INDIGNO !

# AL INFINITO, Y MÁS ALLÁ...



Lic. Diego Borges  
Licenciado en Marketing por la UDE  
Director de Consultora  
De la Bahía Inteligencia Estratégica.  
Asesor de empresas en la región e  
investigador de mercado.

**A veces las circunstancias nos obligan a concentrarnos en el trabajo diario de nuestro negocio. Atender a los clientes que entran sin cesar por nuestras puertas, con sus pedidos, sus reclamos, sus necesidades y sus billeteras.**

Eso pasa a veces. Sin embargo existen otros momentos, en los cuales el teléfono no suena, la puerta no se abre y los pedidos o solicitudes se hacen desear... demasiado. En ese momento, tal vez, algunos nos preguntamos: ¿Estamos en el negocio correcto?

La respuesta a esta pregunta siempre es ambigua; en primer lugar porque nuestro negocio casi siempre tiene que ver con nosotros mismos, con nuestra esencia, nuestro saber o el de nuestra familia; muchas veces se ha construido con el tiempo, el esfuerzo y los sinsabores pasados por varios de nuestros seres queridos. Eso hace que, efectivamente, nuestro negocio sea el correcto. Pero ese mismo devenir, lo transforma en el fruto de un proceso que muchas veces no nos permite ver más allá, pensar en otras oportunidades, abrir nuevas puertas y pensar en dirigirnos al infinito, y más allá.

Justamente por este motivo, en situacio-





nes de crisis/oportunidad (no voy a entrar en el trillado alegato del símbolo chino – google), reflexionamos y nos preguntamos: ¿qué otra cosa podría estar haciendo – yo/mi empresa – en este momento? Pues bien. Aquí me permito referirle una guía breve para el análisis de la diversificación de su negocio.

### **LA DIVERSIFICACIÓN COMO ESTRATEGIA**

*Lo primero que tenemos que entender es qué significa DIVERSIFICAR. Diversificar es abrir, crear, innovar, cambiar. Diversificar es dejar de pensar en nuestro negocio como AQUELLO QUE HACEMOS, y pasar a ver nuestro negocio como PARTE DE LO QUE HACEMOS.*

Este cambio nos fuerza a considerar si estamos preparados para diversificar; si somos capaces o no de dejar de centrarnos en un quehacer, en una actividad, en un servicio o en un producto. ¿Y dónde pondremos el centro? El centro lo colocaremos en la visión de las oportunidades.

Diversificar como ESTRATEGIA, significa ver nuestro negocio como una evolución de largo plazo, sin por ello dejar de pensar en los resultados inmediatos de las acciones que tomamos. Como decía un gran docente, cliente, colega y amigo: de la vaca sale el cuero y del cuero sale el cinto.



El placer de trabajar con los que saben.



# Silveira Abu Arab

Asesoramiento Jurídico Notarial  
Departamento Inmobiliario

## **R&S** propiedades

Ramón Masini 3208 of. 1104 - Tel fax: (598) 2707 2755 - 2709 8561  
info@ryspropiedades.com.uy - www.ryspropiedades.com.uy  
Montevideo - Punta del Este - URUGUAY



CÁMARA  
INMOBILIARIA  
URUGUAYA



## TRES CAMINOS

Pensemos así: Usted es aficionado al pescado. Le encanta en todas sus formas, a la plancha, al horno, a la marinera, en fin... lo importante es que sea pescado que haya salido del mar enganchado en sus propios anzuelos. Es por este motivo que Usted se va de pesca, es un bonito día, ha preparado su material, los anzuelos, las líneas, los reinales, las plomadas, y ha conseguido buena carnada

¿Qué hace Usted? Para en el parador de la ruta, y se come un chivito con fritas, para compensar el día de sacrificio infructuoso.

Usted ha diversificado su día, y no por eso deja de pensar en su negocio principal (en su actividad principal de la pesca).

El primer camino de la diversificación gira so-

en el puertito del Buceo. Sin embargo, al llegar al lugar elegido, el pique se hace esquivo. Pasa la primera media hora, la segunda y la tercera, y usted comienza a pensar en qué puede hacer para que el día no sea un fracaso. Deja de usar la caña larga y pasa a una corta, para arrimarse un poco más a la rompiente y buscar allí otro tipo de peces; usa otra carnada (de las variedades que consiguió) y hasta hace algunos mix que hasta a Usted le parecen apetitosos. Sin embargo el tiempo pasa y comienza a perder la paciencia. Decide entonces que haría bien en cambiar de lugar, recoge sus cosas con un poco de desorden y procede, se mueve unas decenas o cientos de metros, pero el mar comienza a embravecerse, sus líneas se enredan, sus plomadas corren de un lado para el otro y finalmente, comienza a llover, primero poco, luego un poco más, y luego...el día de pesca finaliza cuando los primeros rayos se ven en el horizonte.

bre el mismo centro de su actividad principal. Sigue en la misma pecera (en el mismo mercado, geográfico, o de cualquier otra segmentación posible) y cambia los elementos con los que trata de pescar (hace variedades de productos/carnadas).

*El primer camino de la diversificación gira sobre el mismo centro de su actividad principal.*

La primera línea de diversificación se centra en su actividad principal y construye toda una gama de oferta.

El segundo camino de la diversificación implica una modificación donde trabaja sobre el mercado, se mueve, busca otro tipo de clientes, circula horizontalmente "por la costa", recorriendo otros segmentos y necesidades diferentes. Su segunda línea no se mueve en el eje del producto, más



bien se mueve en función de otros mercados. El tercer camino, se distancia tanto de sus cañas como de sus peces. Es un camino totalmente nuevo y diferente de su actividad principal. Implica la erogación de recursos nuevos, que usted pensaba destinar a otros usos. La estrategia más atrevida de diversificación, implica estar dispuesto a empezar de nuevo.

### SÍNTESIS

Cuando el camino de nuestro propio mercado y de nuestras líneas de servicios se ven obstaculizadas, por condiciones climáticas, de carencia de demanda o de propensión a no picar nuestros afilados anzuelos, es necesario implementar acciones de diversificación. Diversificar es abrir nuevos caminos de negocio (asociaciones o alianzas de las que hablamos en números pasados – pueden ser una buena estrategia), diversificar es crear nuevas maneras (de las que hablamos cuando

escribimos sobre hacer más, hacer mejor, hacer más rápido), diversificar es innovar, es salir de su estanque y se su actividad principal, para incorporar nuevas actividades, a veces tan diferentes que requieren hasta una empresa nueva para ser llevados a cabo.

*DIVERSIFIQUE, divida el riesgo, asegure más de una fuente de ingresos. Y no se pregunte si el mejor momento es ahora. El mejor momento fue ayer, pero el ayer es lo único que ya no tenemos. Avance, siempre avance, mute, adaptese. Porque su creatividad lo puede llevar al infinito, y más allá...*

# LO SABEMOS

Encontrar el hogar de tu sueños,  
es como salir campeón!



*Jugá conmigo!*

Tenemos pedidos concretos  
y compradores para su propiedad.  
Esperamos su llamado para  
tasar rápidamente su inmueble.

Av. Joaquín Suárez 3398 esq. Lucas Obes  
Tel. 2200 1515\*

[www.ricardogorga.com.uy](http://www.ricardogorga.com.uy)



# INAMOVILIDAD PRIVADA...???



Esc. Aníbal Durán Hontou  
Gerente APPCU

*El PIT CNT y obviamente el SUNCA, han impulsado una serie de proyectos de ley que se han hecho públicos en días recientes. Todos tendientes a mejorar la condición del obrero pero haciendo abstracción absoluta del contexto en el cual vivimos. Esto tiene que ser un juego de equipo (obreros-empresarios) y estamos en las antípodas de esa actitud madura y reflexiva.*

Dentro de los citados proyectos, hay uno que pretende reglamentar el Convenio 158 de la Organización Internacional del Trabajo y convertirlo en ley. Es decir, para que cobre vigencia en nuestro país, el Parlamento deberá legislar a esos efectos.

Reza el artículo 4to del citado convenio: "No se pondrá término a la relación de trabajo de un trabajador a menos que exista para ello una causa justificada relacionada con su capacidad o su conducta o basada en las necesidades de funcionamiento de la empresa, establecimiento o servicio". En buen romance, ya tenemos inamovilidad de los funcionarios públicos





**GARANTÍA  
DE ALQUILER**

**PORTO  
SEGURO** 

SEGUROS



— PROPIETARIO —  
*Tranquilaaaaaaa*

**¡Ahora con un  
nuevo beneficio sin costo  
para el inquilino!**

**CADA VEZ MÁS RAZONES PARA TENER LA GARANTÍA DE PORTO**

Ahora el inquilino, accede sin costo al beneficio de Porto Asistencia Hogar, que le brinda hasta tres servicios de cada una de las siguientes emergencias:

Sanitaria, Electricidad, Cerrajería, Vidriería y Gas,  
asegurándose una respuesta confiable y efectiva todos los días del año, las 24 horas.

Y como siempre, la Garantía de Porto Seguro no tiene costo para el propietario, se tramita de manera rápida y sencilla, le asegura el cobro del alquiler mes a mes y le brinda una completa cobertura jurídica ante eventuales inconvenientes.

Así, todos pueden estar mas que tranquilos.

Informate más en [www.portoseguro.com.uy](http://www.portoseguro.com.uy) o por el tel 2709 3333\*

(aunque técnicamente no es estrictamente así), de prosperar esta iniciativa, tendremos inamovilidad también privada.

La estabilidad laboral que se consagra, refiere al derecho que tiene un obrero de conservar su puesto de trabajo, es decir, de permanecer indefinidamente en su empleo, sin que pueda ser despedido. Porque además, y yendo a las causas que permitirían su despido, vaya uno a justificar la capacidad del obrero o probar una notoria mala conducta. En la industria de la construcción al menos, se complejiza enormemente la situación.

Se limita claramente la libertad del empleador y discrecionalidad del mismo de prescindir de los servicios de un obrero cuando así lo estime conveniente y sin invocar la causa del despido. ¿Qué pasa cuándo se decida cerrar la empresa, cuando tenga lugar una crisis económica como la actual o se sucedan cambios tecnológicos que sustituyan la mano de obra?

Toda empresa debe asegurar a sus obreros un ambiente de trabajo adecuado y crear el mejor entorno posible con las medidas de seguridad y decoro pertinentes, pero esto no debería significar que el empleador esté obligado a proporcionar al obrero-empleado un puesto de trabajo en forma indefinida. Admitir otra cosa, implica alinearnos a la posición extrema que considera que el obrero tiene derecho de propiedad de su trabajo.

Pero además de ello, producido el despido hay profusa normativa que contempla al obrero saliente como la indemnización correspondiente o garantizar el empleo al trabajador que esté ausente por razones de enfermedad. O en caso de accidente de trabajo o enfermedad profesional, la norma que dice que readmitido el trabajador no podrá ser despedido hasta que hayan transcurrido por lo menos 180 días a contar de su reintegro. Se protege además al empleado sindicalizado (ley 17940 de libertad sindical), prohibiendo el despido cuando es por razones de afiliación sindical.

Hay contemplación además para los trabajadores víctimas de acoso sexual, de acuerdo a la ley 18561. Existe el seguro de paro, que se extiende muchas veces a pedido del consumidor... Y así podríamos seguir enumerando ejemplos de contemplación al obrero, aspectos que compartimos obviamente.

Pero no compartimos, lo que pretende el PIT CNT. Mantener indefinidamente en su cargo al obrero, implica una sensación de seguridad que le impide a aquél valorar la necesidad de capacitarse, esforzarse en el desempeño de su labor, mejor la mentada productividad.

Además, el obrero puede abandonar su puesto de trabajo cuando lo considerase.


Se tira mucho de la cuerda y en forma sostenida. Parecería que el empresario o en nuestro caso, el promotor privado, tiene espaldas anchas para bancar lo que venga. Esta senda no es la correcta y la desocupación le dará un cachetazo a sueños sin fundamento.





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 publicaras simultáneamente en:



[gallito.com](http://gallito.com)



El Libro de los Clasificados  
Tomo Inmuebles

2908 9999 int. 364 - [info@tucasaaqui.com.uy](mailto:info@tucasaaqui.com.uy)

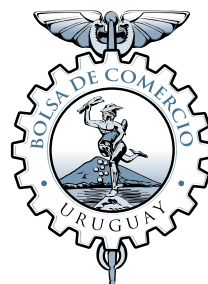
más audiencia, mejores resultados.



**EL PAIS**  
PRIMERO SIEMPRE



*Departamento de Estudios  
Económicos*



**CAMARA NACIONAL  
DE COMERCIO Y  
SERVICIOS DEL  
URUGUAY**

# Resumen Encuesta de Actividad Comercio y Servicios

## Primer Trimestre 2016

**1** Luego de un 2015 marcado por el deterioro constatado en la actividad del Sector Comercio y Servicios (SCyS), el año 2016 comienza con una profundización de la compleja situación reflejada en los resultados de la Encuesta de Actividad del Sector.

**2** Dicho deterioro se enmarca en un contexto de desaceleración del consumo interno así como del nivel de inversiones, a la vez que el entorno regional resulta un factor adicional complejo a tener en cuenta. En lo que refiere al nivel de consumo privado, el 2015 fue el segundo año consecutivo en el que se registraron tasas de crecimiento por debajo del PIB, constataándose en esta oportunidad un estancamiento respecto al 2014. En el caso de las inversiones, el panorama es notoriamente negativo, habiéndose registrado una tasa de variación interanual del -8,2% en 2015. Ambos datos constituyen un factor de impacto negativo sobre la evolución de las ventas y los márgenes de rentabilidad del SCyS, tal como reflejan los resultados de la encuesta.

**3** Respecto al consumo privado, en el primer trimestre del año continuó mitigándose el poder de compra de los hogares como resultado de distintos factores: por un lado la apreciación de la moneda norteamericana, que sigue impactando particularmente a los sectores dedicados a la comercialización de productos importados. En el período enero-marzo de 2016 el dólar evidenció un aumento de 27,3% respecto a igual período de 2015. Por otro lado, los niveles inflacionarios golpean al sector no sólo resintiéndose el consumo privado, sino también por la vía de la estructura de costos y salarios que deben enfrentar los empresarios. En abril la variación del IPC a 12 meses se ubicó en 10,5%, habiéndose alcanzado los dos dígitos en el mes de febrero.

**4** A su vez, en la comparación interanual en el primer trimestre del año el Índice de Salario real creció 1.12% respecto al mismo período del año anterior, y en el acumulado del año 2016 hasta el mes de marzo, registró una caída del 0.37%



**5** En esta oportunidad se realizó una consulta a los encuestados, para conocer cuál consideran es el impacto que tiene el nivel inflacionario superior al 10% sobre distintas variables. En relación al efecto que la inflación está teniendo sobre la demanda de los productos de la propia empresa, más de las tres cuartas partes de los empresarios consultados entienden que hay incidencia media o alta. Como se mencionó, la mayor inflación está erosionando el ingreso de los hogares, y reduciendo así su capacidad de compra.

**6** Por otro lado, los empresarios manifestaron que el posible efecto de una inflación creciente sobre el nivel de empleo por parte de las empresas sería medio o bajo. Si bien

la opción de recortar el personal en pos de revisar la estructura de costos de las empresas ha sido la menos recurrente en este contexto, al menos a nivel del sector comercial, en ciertos casos se ha optado por no renovar el personal que por motivos personales decide desvincularse de la empresa. No obstante, casi el 60% de los empresarios consultados entiende que existe un riesgo medio de que, de persistir este escenario donde se restringen los márgenes de rentabilidad, el nivel de empleo en su empresa podría verse afectado.

**7** Como se señaló, esta situación que contextualiza la realidad del sector se refleja claramente en los resultados de la Encuesta, que para el primer trimestre de 2016 arrojó tasas de variación de las ventas reales negativas para la casi totalidad de los rubros relevados: el Índice de Difusión apenas alcanzó el 4%. Si bien la desaceleración de dicho índice venía siendo notoria, el último dato da cuenta de una situación compleja, puesto que implica que únicamente un sector de los 26 relevados en la encuesta, presentó niveles de variación de sus ventas reales superiores a los correspondientes a un año atrás.

**8** Este es el caso de la venta de artículos de Bazar en Grandes Superficies, donde se registró un aumento de 4,6% en términos interanuales durante el primer trimestre del año, luego de caer 3,3% interanual en 2015. Sin embargo, este mismo tipo de productos evidenció una caída de 5,5% en tiendas especializadas, continuando con la tónica observada en 2015. De acuerdo a la opinión de los empresarios consultados las ventas han venido reduciéndose tanto por la menor afluencia de público a los comercios, como por la reducción en el gasto promedio por persona.

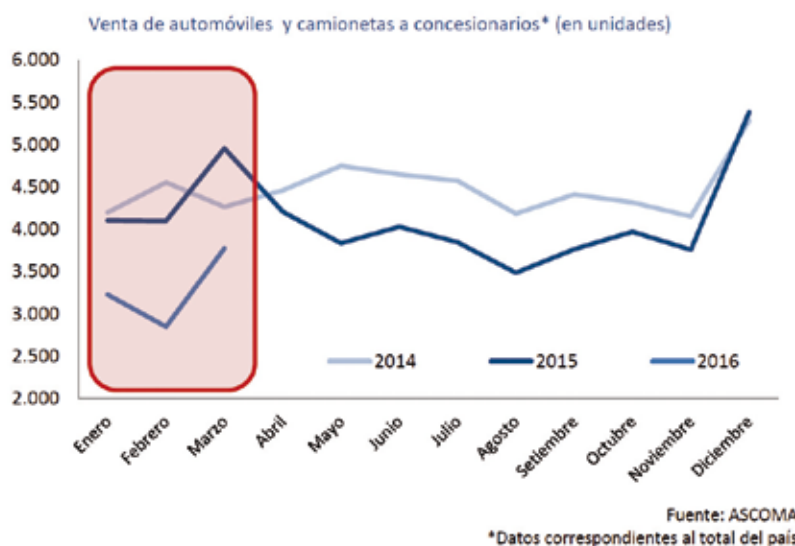


**9** El sector Electrodomésticos, si bien presentó una caída de sus ventas reales tanto en las casas del ramo como en Grandes Superficies, ésta fue de menor magnitud que la que se había observado en el año anterior, cuando se dio una caída anual del 13,8% y 16,8% respectivamente. De esta forma el ajuste a la baja en las ventas reales que ha mostrado el sector particularmente durante el último año, producto de la menor predisposición del público a la compra de bienes duraderos ante el avance del

tes tuvieron una variación positiva, la misma fue de una magnitud insuficiente para contrarrestar el crecimiento del nivel de precios de 14,9% tras la mayor apreciación del dólar en el comienzo del año.

**11**

Por otro lado, se destaca el deterioro observado en el conjunto de ferreterías y pinturerías: tanto las empresas a nivel



valor de dólar, parecería que está dando paso a un escenario donde las mismas tienden más bien a estabilizarse.

**10**

Uno de los resultados llamativos de esta edición de la Encuesta de Actividad fue el resultado observado en Jugueterías, donde si bien se venía advirtiendo un escenario más adverso para el sector en términos de niveles de ventas trimestre a trimestre, las mismas habían logrado sostener un crecimiento moderado durante el correr del año 2015. Sin embargo, en el comienzo de 2016 la situación cambió y la demanda se contrajo de forma pronunciada, dando como resultado una caída en los niveles de ventas reales de un 4,7%: no se constataba una tasa de variación negativa desde el año 2012. En este caso, si bien las ventas medidas en pesos corrien-

te mayorista, como las ferreterías y pinturerías cuyas ventas tienen como destino el consumo final, comenzaron el año mostrando una evolución negativa, tal como fue la tendencia a lo largo de 2015, incluso en esta oportunidad, con un descenso aún más pronunciado. Este resultado es producto de la ya mencionada caída en el nivel de inversiones. Las expectativas de los empresarios consultados se muestran en general pesimistas debido a la desaceleración de la actividad económica y en particular, por la contracción que sufre el sector Construcción (cayó en 2015 5,4% respecto al año anterior).

**12**

En el sector Vestimenta las ventas en términos reales correspondientes al primer trimestre del año mostraron valores similares en términos interanuales, aunque con un

leve descenso tanto en el caso de ropa femenina como fundamentalmente en relación a la ropa de caballero, con tasas de variación del -0,3% y -0,9% respectivamente. En ambos casos se trata de un retroceso, considerando que en 2015 se habían alcanzado resultados satisfactorios, con un crecimiento anual de las ventas reales del 5,1% en lo que refiere a la vestimenta femenina, y del 2,8% en el caso de la de caballero.

13

En el rubro de automóviles oKM luego de una caída en las ventas en el último trimestre del año, el comienzo de 2016 mostró un descenso significativo constituyendo la mayor caída interanual en los últimos años. De mantenerse esta tendencia, las ventas hacia fin de año estarían en torno a las 40 mil unidades cifra similar a la alcanzada en 2010, y muy por debajo del máximo histórico alcanzado en el año 2013 de más de 57.000 unidades vendidas.

14

Por último cabe destacar el caso de las ventas de Servicios Informáticos, las cuales cayeron 11,0% en el inicio de 2016 luego de más de 5 años de crecimiento sostenido. Dicho resultado fue producto del comportamiento en los sectores dedicados al servicio de soporte técnico y soluciones informáticas (-23,5%), dado que los dedicados a la venta de equipamiento informático registraron una tasa de variación de las ventas reales positiva (8,9%). Si se analiza la evolución del sector es posible observar que desde el año 2011 a la actualidad, ya se venía registrando un enlentecimiento de la actividad año tras año.

15

A continuación se presenta el cuadro resumen de las tasas de variación de las ventas en términos reales para todos los rubros considerados:



Batlle y Ordóñez 409 | San José de Mayo | Uruguay ROU  
4342 8888\* [gutierrezlarre.com](http://gutierrezlarre.com)

MIEMBRO DE



ESTAMOS EN



**GARANTÍA DE CONFIANZA**

**16** En suma, el comienzo de 2016 se da en un marco de claro retroceso en la actividad comercial, agudizando la situación del año precedente. Frente a este escenario complejo, las expectativas de los empresarios para

**Tasas de Variación Interanual de las Ventas en términos reales,  
en Montevideo**

Sectores	Primer Trimestre 2016
Art. de Bazar	-
En Bazares	-5,5%
En Sup. y Coop.	4,6%
Confiterías	-7,2%
Electrodomésticos	-
Casas de electrodom.	-2,4%
En Sup. y Coop.	-3,1%
Ferreterías Mayoristas	-22,5%
Ferret. y Pinturerías	-26,8%
Ferreterías Industriales	-25,1%
Pinturerías	-16,6%
Ópticas	-12,2%
Jugueterías	-4,7%
Supermerc. y Coop.	-1,8%
Vestimenta en Gral.	-
Vestimenta Dama	-0,3%
Vestimenta Caballero	-0,9%
Calzado	-8,6%
Autos y Camionetas*	-25,2%
Camiones y Ómnibus*	-41,2%
Ciclomotor hasta 50cc	-65,7%
Motocicletas hasta 125cc	-59,8%
Barracas	-30,0%
Repuestos Automotrices	-14,7%
Maquinaria Agrícola*	-23,5%
Agencias de Viaje	-4,2%
Hoteles 3 estrellas	-8,2%
Hoteles 4 estrellas	-6,6%
Servicios Informáticos	-11,0%
Software	-23,5%
Hardware	8,9%

\*Información para el total del país.

**17** El retroceso constatado en la encuesta y las expectativas deterioradas, se enmarcan en un presente con diversos desequilibrios macroeconómicos a nivel interno: elevados niveles de inflación y persistentes presiones, rigideces en el funcionamiento del mercado de laboral con importantes niveles de conflictividad, marcado deterioro de las cuentas públicas, deterioro de la competitividad de las actividades productivas no sólo por desfasajes en los precios relativos sino también por trabas al desarrollo de nueva infraestructura, menores niveles de calidad del capital humano, excesivas regulaciones, aumento de la presión fiscal, aumento de las tarifas públicas, por mencionar algunos de ellos.

**18** Se trata de desequilibrios que no sólo tienen efectos negativos directos en los resultados de los distintos sectores productivos, a los que el SCyS no está ajeno, sino también en las capacidades de ajuste y de adaptación de cada sector ante una situación externa que presenta mayores desafíos a la hora de querer lograr un crecimiento económico sostenido en el tiempo.

Montevideo, 11 de mayo de 2016

los próximos trimestres se orientan hacia un crecimiento nulo o incluso en algunos casos profundización de los niveles de caída actuales, tanto como resultado de las dificultades económicas a nivel local como a nivel regional y extra regional.



# COMPRADORES

QUE NO SOLO TIENEN SUERTE.

Una oferta sensata, una propuesta que se puede negociar, o una garantía real, son algunos de los factores que dejan la suerte a un lado, cuando se cierra una transacción en la oficina de un asociado de la **Cámara Inmobiliaria Uruguaya**.

*Para sus operaciones inmobiliarias,  
siempre confíe en quienes ofrecen  
interesados responsables.*



CAMARA  
INMOBILIARIA  
URUGUAYA

[www.ciu.org.uy](http://www.ciu.org.uy)



CÁMARA  
INMOBILIARIA  
DE ROCHA



# Promoción de Inversiones

**La actividad de construcción, ampliación y explotación de estacionamientos en Montevideo.**

*Con fecha 18 de Abril se publicó el decreto 110/16, el cual apunta a promover la actividad de construcción, ampliación y explotación de estacionamientos en determinadas zonas del país en las cuales el crecimiento del parque automotriz está generando una importante problemática en el tráfico. Compartimos a continuación los principales artículos del mencionado decreto, y hacemos algunas aclaraciones...*

**ARTÍCULO 1º.**- Actividad Promovida.- Declárense promovidas al amparo del artículo 11 de la Ley N° 16.906 de 7 de enero de 1998, las actividades de construcción, ampliación y explotación de estacionamientos en las zonas prioritarias establecidas en el artículo 6º.

**ARTÍCULO 2º.**- Definiciones.- A los solos efectos de la presente declaratoria constituye explotación el arrendamiento, cesión de uso y enajenación de las nuevas plazas vehiculares que tengan su origen en la construcción o ampliación. Asimismo, las actividades de construcción o ampliación comprendidas en la presente declaratoria son aquellas que impliquen un incremento de al menos 50 nuevas plazas vehiculares.

**ARTÍCULO 6º.**- Zonas prioritarias.- Se consideran zonas prioritarias las comprendidas dentro de los siguientes límites en el departamento de Montevideo: calle Hipólito Yrigoyen, Avenida Italia, Avenida Dr. Luis Alberto de Herrera, Avenida General Flores, Bulevar General Artigas, Ram-

bla Baltasar Brum, Rambla Edison, Rambla Sud América, Rambla Franklin D. Roosevelt, Rambla 25 de Agosto de 1825, Rambla Ingeniero Monteverde, Rambla Francia, Rambla Gran Bretaña, Rambla República Helénica, Rambla República Argentina, Rambla Presidente Wilson, Rambla Mahatma Gandhi, Rambla República del Perú, Rambla Armenia, Rambla República de Chile, en todos los casos de ambas aceras.

Lo que es prácticamente toda la ciudad de Montevideo.

**ARTÍCULO 7º.**- Exoneración en la importación.- Exonerase de todo recargo, incluso el mínimo, del Impuesto Aduanero Único a la Importación, de la Tasa de Movilización de Bultos, de la Tasa Consular y, en general, de todo tributo de importación o aplicable en ocasión de la misma, incluyendo el Impuesto al Valor Agregado, a la importación de equipos, máquinas y materiales destinados a integrar directamente el costo de la inversión promovida, importados directamente por la entidad cuyo proyecto haya sido declarado promovido al amparo del presente decreto, siempre que hayan sido declarados no competitivos con la industria nacional.

**ARTÍCULO 8º.**- Crédito de IVA .- Otorgase a la entidad cuyo proyecto haya sido declarado promovido al amparo del presente decreto, un crédito por el Impuesto al Valor Agregado incluido en las adquisiciones de equipos, máquinas, materiales y servicios destinados a integrar directamente el costo de la inversión promovida. Dicho crédito será materializado mediante certificados de crédito en el régimen correspondiente a los exportadores, en las condiciones que determine la Dirección General Impositiva.



Cr. Alfredo Kaplan  
Director del Estudio Kaplan  
(Asesor Financiero de APPCU)





**ARTÍCULO 9º.-** Exoneración del IRAE.- Exonérase del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE), a las rentas originadas en las actividades promovidas hasta un monto equivalente al 20% (veinte por ciento) de la inversión elegible que se haya ejecutado.

El monto a exonerar no podrá superar el 60% (sesenta por ciento) del impuesto a pagar en los ejercicios comprendidos en el período exonerado.

**ARTÍCULO 10.-** Plazo de exoneración del IRAE.- El plazo máximo para la aplicación de la exoneración establecida en el artículo precedente será de diez años.

El mismo se computará a partir del ejercicio en que se obtenga renta fiscal, incluyendo a este último en dicho cómputo, siempre que no hayan transcurrido cuatro ejercicios de la declaratoria promocional. En este caso, el referido plazo máximo se incrementará en cuatro años y se computará desde el ejercicio en que se haya dictado la citada declaratoria.

**ARTÍCULO 11.-** Beneficios incrementales en el IRAE.- El porcentaje establecido en el inciso primero del artículo 9º y el plazo del artículo 10 se incrementarán en un 50% (cincuenta por ciento) si se verifica alguna de las siguientes condiciones:

- a) La construcción se realiza en fincas abandonadas, declaradas como tales por la Intendencia de Montevideo.
- b) El estacionamiento construido supere las 75 plazas vehiculares.
- c) Las ampliaciones realizadas superen las 75 nuevas plazas vehiculares.

**ARTÍCULO 12.-** Exoneración del Impuesto al Patrimonio.- Los bienes muebles afectados a la actividad que se declara promovida estarán exonerados del Impuesto al Patrimonio por toda su vida útil. En el caso de bienes inmuebles, la exoneración comprenderá las obras civiles realizadas por el término de ocho años. Dichos activos se considerarán gravados a efectos del cómputo de pasivos.

Este decreto plantea beneficios parecidos a los que se obtienen con proyectos presentados a la COMAP, con las siguientes aclaraciones:

- a) No hay que configurar indicadores (como empleo, tecnología más limpia, descentralización) para calificar.
- b) Para aplicar, hay que construir o ampliar al menos 50 nuevas plazas vehiculares, incrementándose el beneficio para el IRAE en un 50 % más si se sobrepasa las 75 unidades.
- c) La exoneración del impuesto al patrimonio para los bienes muebles es por toda la vida útil. En el caso de los inmuebles, la exoneración comprenderá las obras civiles realizadas por 8 años.
- d) Además este proyecto es compatible con otros programas, por ejemplo: es posible construir 100 cocheras y hacer a partir del 7º piso 20 apartamentos para la venta y/o alquiler. Obviamente la exoneración aplicará para los lugares de estacionamiento adicionales a los que exige la reglamentación para las unidades habitables.
- e) Como novedad en este caso, no es necesario mantener en el activo los lugares de estacionamiento, sino que también se pueden vender, tema que no está permitido en la situación de los proyectos COMAP.
- f) APPCU está iniciando gestiones ante la Intendencia de Montevideo, para analizar la posibilidad de exoneraciones en impuestos municipales y contribución para este tipo de emprendimientos.

Esta es una primera aproximación al tema que se divulgó recientemente.





# Un mundo amplio y sabroso



Eduardo Lanza

## Orígenes

*Los quesos y los vinos tienen mucho en común, por la gran diversidad de tipos, procedencias y formas de elaborar. Pero también tienen diferencias. Todos los vinos por distintos que sean entre ellos, nacen de la uva, única fruta que les da vida. En cambio, los quesos se pueden elaborar a partir de distintos tipos de leches: vaca, cabra, oveja, búfala y hasta camellos.*

Los orígenes de la elaboración del queso están en discusión y se estima que se encuentran cerca del año 8000 AC, cuando los humanos del neolítico lograron domesticar la oveja. La leyenda dice que un mercader árabe, puso leche en una bolsa confeccionada con el estómago de un cordero, para llevarla durante un largo viaje por el desierto. Al abrirla vio que estaba coagulada. Las enzimas contenidas en el interior de la improvisada mochila, ayudadas por el traqueteo del trayecto y el calor del desierto, produjeron la fermentación y formaron la cuajada. Leyendas aparte, el

queso debe haber nacido como una solución para conservar la leche y aumentar las reservas de proteínas de aquellos primitivos habitantes. Las pruebas arqueológicas más antiguas de la manufactura del queso, se han encontrado en murales de tumbas del Antiguo Egipto, datadas sobre el 2300 AC. Estos primeros quesos probablemente tendrían un fuerte sabor y estarían intensamente salados, con una textura similar a los quesos feta o requesón.

### **Elaboración**

La leche debe adicionarse de cuajo, una enzima o fermento contenido en el cuarto estómago de los rumiantes. Las bacterias que contiene, se encargan de acidificar la leche y de esta manera se separa la caseína (casi el 80% del total de proteínas), de su fase líquida o suero, mayormente agua pero también proteínas y carbohidratos. La cuajada resultante se recoge y se embolsa con lienzo, que se cuelgan para dejar fluir el suero sobrante. Cuando deja de escurrir, ya se ha obtenido un queso blanco, el más simple de todos, que se puede envasar y sirve como untado por su pastosidad. Para avanzar en el proceso y llegar a uno de pasta blanda tipo colonia o dambo, la cuajada debe colocarse en moldes que le darán la forma definitiva. Sometidos a presión mecánica, liberan los restos de suero y quedan listos para el salado posterior. Esta fase tiene el propósito de evitar el crecimiento de microorganismos indeseables, formar la corteza y potenciar el sabor. De la misma manera se procesan los de pasta dura o tipo parmesano, pero luego llevan un estacionamiento y maduración que puede llevar muchos meses.

### **Un mundo a descubrir**

Sin duda con los quesos de vaca tenemos un mayor contacto y mejor conocimiento. El gran consumo de leche por parte de la sociedad actual, contribuye a que muchos productores aprovechen a elaborarlos. Y los consumimos al natural, en tablas junto a fiambres y acompañando al aperitivo o cocinados. En esta última categoría y para nuestro medio, no es muy común prepa-

rar la clásica fondue suiza, un exquisito plato de invierno en el que el queso gruyere se funde en una olla de barro y se condimenta con vino blanco, una pizca de pimienta blanca y un diente de ajo. De los que van al horno, sin duda el de mayor consumo es la clásica mozzarella, que a caballo de la simple pizza, hoy se consume en todas partes del mundo. Originaria de Caserta, en la provincia de Campania hacia el sur de Italia, se ha popularizado de manera formidable. En nuestros pagos y sobre las brasas, el provolone también se ha convertido en un clásico de las parrillas, tanto de las caseras como en los restaurantes. Originario también de leche de vaca y del sur de Italia, se produce en piezas de forma cilíndrica y alargada. En la península su producción se fue trasladando al norte y hoy, el Piemonte y la Lombardía generan volúmenes cuantiosos de este tipo de queso.

### **Un hongo muy especial**

Gracias al hongo *Penicillium* los quesos azules adquieren un carácter que los diferencia de todos los demás. La acción de este hongo dentro de la pasta la tiñe de un color azul/verde oscuro y le da su apodo a esos quesos. En Europa casi todos los países producen su queso azul y sin duda el más famoso es el Roquefort francés. Se produce en el sur de Francia, en la comuna del mismo nombre, a 100 km del Mediterráneo. Es un queso de leche de oveja de la raza Lacaune, la única capaz de adaptarse a las rigurosas condiciones climáticas de la alta meseta cruzada por el río Tarn. En Italia existe el Gorgonzola de pasta cremosa y untuosa, hecho con leche de vaca entera y pasteurizada, se presenta en dos variedades: dulce y picante. Conocido desde la edad media, sólo en el siglo XI comenzó a tener el aspecto enmohecido que hoy posee. El nombre proviene de la comuna de Gorgonzola, una pequeña ciudad cerca de Milán, donde el queso fue documentado por primera vez en 879. En Uruguay y más precisamente en Colonia Valdense, también Brigitte Malan lo elabora en su pequeño tambo La Brida y a partir de la leche de sus propias vacas. En resumen, el de los quesos es un mundo amplio y muy sabroso que bien vale la pena explorar a fondo.



Gabriel Sosa Díaz  
Rematador Público  
Op. Inmobiliario

# ¿El Edificio admite Mascotas?

## Un miembro más de la Familia

**No es novedad para la mayoría de nosotros, que desde hace un muy buen tiempo hasta esta parte, perros y gatos han dejado de ser simplemente la mascota de la casa,** para pasar a ser en muchos casos un “miembro” más de la familia. No menos importante es destacar, que estos “integrantes” de la familia cobran aún mayor relevancia como tales en los hogares “unipersonales” a la luz de que son, sin lugar a dudas, de gran compañía para las personas que por distintas razones viven solas y ni hablar de la relevancia que cobran los perros que ofician como “lazarillos” para las persona

no videntes. Por está y otras razones, podemos afirmar que el número de hogares que tienen mascotas se ha incrementado notablemente, llegando al punto de dar lugar al nacimiento de una relativamente nueva actividad laboral como lo es la del “Paseador del Perros”, incrementando paralelamente la labor de Entrenadores y Médicos Veterinarios, y dando lugar a un lucrativo negocio de venta de accesorios y alimentos especiales, al que debe sumarse servicios tales como los brindados por los Hoteles para Mascotas, en las que éstas son destinatarias de los mas variados “mimos” y cuidados.



### **La Tenencia Responsable**

Como consecuencia de la realidad que reseñábamos precedentemente, las autoridades nacionales se vieron obligadas a “regular” la tenencia de mascotas (Ley Nº **18.471** - Tenencia Responsable de Animales del **27/03/09**) y más recientemente las autoridades del Departamento de Montevideo tuvieron que tomar “cartas en el asunto” en lo concerniente a las personas que pasean a sus mascotas por las calles, plazas y parques de la ciudad.

A modo de ejemplo, vale citar un artículo publicado por el diario **El País** (**29/12/15**) en el que se informó: “la Intendencia inició una campaña que pide responsabilidad a todas aquellas personas que tienen perros, tomando medidas como multas por los residuos que estos dejan en los espacios públicos o el uso de bozal en perros de gran tamaño”. Paralelamente, se daba cuenta que: “la comuna indicó que se van a habilitar 24 espacios verdes de uso público, para el paseo de perros sueltos”, a los que se sumaron dos playas (Puerto del Buceo y Miramar). Es oportuno informar, que la medida comenzó a regir el **02/02/16**.

Según una encuesta realizada por Equipos Consultores, y difundida por el mencionado medio de prensa: “el 96% de la población de Montevideo considera que debe ser obligatorio que los ciudadanos levanten la caca de sus perros en la vía pública. Un 86% opina que la correa debe ser obligatoria, 10% que no debe serlo y 4% no sabe o no contesta. Sobre si debe ser obligatorio el uso del bozal en la vía pública para perros peligrosos, 75% afirma que sí, 20% que no y 5% no sabe o no contesta. En cada una de las consideraciones, se manifiesta un amplio respaldo a que se regule, se fiscalice y se multe a quienes no cumplan con la

normativa”. En tal sentido, es importante destacar que los controles se empezaron a realizar y que ya se han aplicado multas por incumplimiento de las disposiciones.

### **Determinantes a la hora de los Negocios**

Ahora bien, es también de conocimiento de los Profesionales que directa o indirectamente están vinculados al mundo de los “Negocios Inmobiliarios” que al amparo de la “bonanza económica” o “viento de cola” como prefieran llamarle y que acabamos de dejar atrás, y de otros factores como la **V.I.S. (Ley Nro. 18.795)**, nuestra capital, Montevideo, así como otros Departamentos del país (Colonia / Maldonado) han visto notablemente incrementando sus metros en “cemento”, en especial en Edificios de Apartamentos, y que por distintas razones (seguridad, familias menos numerosas, aumento de los hogares unipersonales, entre otras) cada vez son más las personas que optan por vivir en este tipo de propiedades.

Sabido es que no es lo mismo, tener mascotas en una Propiedad (Ej: Casa con terreno) que cuente con un “buen fondo” donde las mismas cuentan con un espacio que pueden disfrutar a sus “anchas” a tenerlas en un apartamento en las que tal vez solo cuentan con el “desahogo” de un balcón, terraza o patio en el mejor de los casos, generalmente cuando hablamos de Unidades en planta baja. Es sobre este punto en particular donde podemos situar el inicio del debate entre quienes consideran viable que ese querido miembro de la familia viva en un apartamento y quienes en todo su derecho de opinar consideran que no es lo más apropiado.



Esta dualidad de opiniones, ha dado lugar a que la copropiedad de varios edificios resuelvan: **"No se admiten mascotas en el edificio"**; si tomamos en cuenta lo que expresábamos en el primer párrafo de éste artículo, tal prohibición para muchas personas equivale a decir: "No se admiten Esposas en el edificio"; "No se admiten Niños"; los ejemplos expuestos, que para nada persigue la finalidad de ser ofensivos, puede resultar exagerados o graciosos en el mejor de los casos, independientemente de lo cual muchos Operadores Inmobiliarios sabemos que efectivamente es así.

En reiteradas ocasiones, al ser consultados por una propiedad, hemos escuchado la pregunta que da título al presente artículo: **¿El Edificio admite mascotas?** y lógicamente nuestra respuesta se ajusta a lo que nos fue informado oportunamente por los propietarios sobre el particular. Puede suceder, que al interesado le sirva el precio de venta, le guste el estilo constructivo, la distribución física se ajuste a sus necesidades, etc., pero no está dispuesto a dejar afuera de su "nuevo proyecto de vida", a ese fiel integrante de la familia al que denominamos mascota. Por lo tanto, desiste de concretar el negocio de compraventa y arrendamiento según el caso.

### **Si Regular, No Prohibir**

Muchas personas que buscan comprar o alquilar y que tiene mascotas, están debidamente informadas y saben bien que no se puede prohibir, lo que eventualmente genera fundamentados reproches por parte de éstos ante la existencia de edificios en los que sus copropietarios se mantienen firmes en su decisión de prohibir, al no estar debidamente informados y/o asesorados al respecto.

Como ejemplo de esta situación, cabe recordar un sonado caso que se suscitó en Punta del Este y que dio lugar a un artículo publicado por el diario **El País (07/11/2015)**, el que a raíz de su trascendente aporte al tema que tratamos hoy no permitimos citar textualmente:

**Fuente: Diario El País / Fecha: 07 Nov 2015**  
**María Eugenia Lima**

## **LA PROHIBICIÓN ES ILEGAL PARA CONAHOB, PERO SE ADMITE EN REGLAMENTOS**



### **Polémica por la tenencia de mascotas en los edificios**

A una mujer en Punta del Este, la administración del edificio donde vive le cobra una multa de US\$ 100 por día por tener un caniche en su apartamento, ya que el reglamento interno prohíbe la tenencia de mascotas.

La tenencia de perros y gatos en apartamentos es algo que genera controversias entre los dueños de las mascotas y los vecinos que no están dispuestos a soportar ruidos o la suciedad causada por los animales.

El mes pasado llegaron 29 denuncias a la Comisión Nacional Honoraria de Bienestar Animal (Conahoba) de personas que compraron o alquilaron un inmueble y después de instaladas les llegó una nota avisando que no pueden tener animales. Sólo el martes 27 de octubre, la Conahoba, crea-

**GARANTÍA  
DE ALQUILER**

**PORTO  
SEGURO** 

SEGUROS

*¡Nuevo beneficio  
sin costo para  
el inquilino!*



## CADA VEZ MÁS RAZONES PARA TENER LA GARANTÍA DE PORTO

Ahora el inquilino accede sin costo al beneficio de Porto Asistencia Hogar, que le brinda hasta tres servicios por año para cada una de las siguientes emergencias: Sanitaria, Electricidad, Cerrajería, Vidriería y Gas.

Asegurate una respuesta confiable todos los días del año, las 24 horas ante las situaciones de urgencia que puedan surgir en tu hogar.

### **SANITARIA:**

Rotura o averías de cañerías a la vista, conexiones externas de agua y llaves de paso que provoquen inundación total o parcial en la vivienda.

Las instalaciones de propiedad comunitaria, o de terceros, no se considerarán como pertenecientes a la vivienda.

### **ELECTRICIDAD:**

Cortes en el suministro de energía eléctrica total o parcial cuando el origen de la avería se produzca por un cortocircuito dentro de la vivienda.

En todos los casos, se procederá a la localización de la falla para el restablecimiento parcial o total de la energía, siempre que el estado de la instalación eléctrica lo permita.

### **CERRAJERÍA:**

Cualquier contingencia que impida el acceso del beneficiario a la vivienda, la salida de la misma y que haga necesaria la intervención de un cerrajero, o de servicios de emergencia, por no existir otras soluciones alternativas.

Estará cubierta la reposición de una nueva cerradura de las mismas características a la existente, por inutilización o daño de la misma a consecuencia de la apertura realizada.

### **VIDRIERÍA:**

En caso de rotura de cristales y/o vidrios verticales de puertas y ventanas que formen parte del cerramiento exterior de la vivienda, en cuanto tal rotura determine la falta de protección y/o inseguridad de la misma, se procederá a la reposición e instalación de otros en su reemplazo.

El costo del cristal e insumos necesarios será enteramente a cargo del Asegurado.

### **GAS:**

Atención de urgencias por fugas o escapes de gas de instalaciones externas o a la vista de la vivienda o sus dependencias.

Obtené la información completa y más detalles en:  
[www.portoseguro.com.uy](http://www.portoseguro.com.uy)



da por la ley 18.471 de Protección Animal, recibió siete llamadas por el mismo problema, y la de la señora de Punta del Este a la que están multando.

El abogado de la dueña del caniche del edificio de Punta del Este, Joaquín Chopitea, indicó que presentaron una denuncia policial. Además están esperando el informe de la Conahoba, pero éste “no obliga a la administración del edificio a dejarla tener el perro ni a quitarle la multa”.

Si con el informe de la Comisión la administración del edificio no accede a quitar la multa y a que ella pueda tener el caniche, el abogado dijo que el próximo paso será presentar una demanda civil por daño moral y daños y perjuicios.

La administración le está agregando la multa a los gastos comunes, pero ella va a pagar sólo los gastos comunes y no la sanción porque no la reconoce “como válida en virtud que se la está obligando a renunciar a su derecho de tener un animal de su propiedad como lo avala la Constitución”, dijo el abogado.

### **Normativas.**

A quienes llaman a consultar, la Conahoba les dice que es ilegal prohibir la tenencia de mascotas en los edificios de apartamentos.

Ana Rita Colombo, integrante de la Comisión de Bienestar Animal, dijo que la Conahoba se basa para hacer esa afirmación en un informe del departamento jurídico del Ministerio de Educación (MEC). En ese trabajo, el MEC sostiene que los animales son objetos de propiedad; entonces, el ciudadano tiene derecho a tenerlos porque la Constitución fija el derecho a la propiedad.

Además, la ley de propiedad horizontal (10.751) no establece ninguna prohibición para tener animales. La prohibición solo se ha establecido en reglamentos internos de algunos edificios, votada por las asambleas de vecinos. Pero la representante de la Conahoba asegura que los “reglamentos internos están por debajo de la Constitución”.

Gustavo Mosquera, de Roco Administraciones, indicó que la tenencia de mascotas “es un tema de discusión permanente. Creo que es un problema de las personas y no de los animales, ya que los perros ensucian y los dueños no limpian”.

Agregó que normalmente lo que les sugieren “a las comisiones administradoras es poner una placqueta en la entrada informando que está prohibido tener animales”. En los reglamentos internos de los edificios “hay una tendencia a prohibir a las mascotas”, sostuvo.

Joana Miqueiro, jefa del departamento de gastos comunes de la empresa Acsa, que administra edificios, dijo que es común que se cobre multas por ruidos molestos o por falta de higiene, causados por las mascotas, pero no que se establezcan sanciones económicas por la tenencia de animales.

La representante de la Conahoba dijo que al prohibir a los animales en edificios se está incitando a cometer un delito, ya que la ley de Protección Animal prohíbe el abandono de las mascotas.

En la legislatura pasada tuvo media sanción un proyecto de ley impulsado por el diputado colorado Fitzgerald Cantero para incluir en la ley de Protección Animal la nulidad de las prohibiciones de tenencia de mascotas en apartamentos, pero el Senado no lo trató. Es decir que en la nueva legislatura hay que votarlo nuevamente. En junio pasado, Cantero, que suplió al diputado Ope Pasquet, volvió a presentar el proyecto. Pero aún no hay avances de su tratamiento en el Parlamento.

### **Defensoría del Vecino tramitó 301 consultas**

Desde diciembre de 2006 hasta ayer, la Defensoría del Vecino recibió 301 asuntos vinculados a la temática animales, entre ellos reclamos, consultas y propuestas asociadas a olores, ladridos, mordidas, acumulación de perros y gatos, entre otros.

Si el problema que ocasionan los animales es porque hay muchos en una misma casa, o por insalubridad, hay que realizar el reclamo en el Servicio de Salubridad de la Intendencia o en los Centros Comunales Zonales, explica la Defensoría.

Si el problema es por maltrato a un animal o por tenencia irresponsable de mascotas, donde entran situaciones asociadas a ruidos molestos, el reclamo debe hacerse en la Conahoba (Comisión Nacional Honoraria de Bienestar Animal).

Si bien hasta el momento estas situaciones han sido derivadas, actualmente la Defensoría está trabajando en la instalación de una Red de Mediadores Comunitarios, por lo cual se espera que próximamente estas sean abordadas por los mediadores.

### **Asambleas de vecinos terminan en grescas**

Vivir a merced de la voluntad de los vecinos puede ser moneda corriente y hacer enloquecer como el viento norte. Hay ruidos que se propagan a través de las estructuras más sólidas de un edificio y llegan a amplificarse de manera imponente a lo largo de 50 metros. Está el hombre que martilla a cualquier hora o la mujer que camina ansiosamente con zapatos de taco, quien limpia el apartamento de noche o el nuevo copropietario que sin dar aviso a nadie decide hacer reformas: cambia ventanas, tira abajo una divisoria o remodela cocina y baños.

En general, la mayoría no realiza denuncias en una seccional policial por mala convivencia y ruidos molestos. Espera que todo cambie, se comunica con el administrador o con el propio vecino que con sus costumbres le impide dormir. Pero hay otras historias.

El 911 ha llegado a recibir denuncias por disputas que se salen de su cauce a lo largo de una asamblea de copropietarios.



En un edificio de Pocitos hubo una convocatoria a reunión extraordinaria con diversos puntos a tratar en el orden del día, entre ellos la tenencia de animales que provocaban ruidos molestos, insalubridad o atropellos a personas mayores.

Como pocas veces, la asamblea fue multitudinaria. Entre una veintena de personas, no faltó una abogada defensora de los animales, una jovencita amante de los loros, el señor de los gatos (que tenía una docena), un alimentador de palomas que temía por el envenenamiento de ellas y dos o tres vecinas más, dueñas de perros que solían salir de los apartamentos disparados como cohetes.

Desde el inicio, el clima tenso era fácil de advertir; se entrecruzaron múltiples argumentos y si bien no se establecieron dos bandos cerrados, a favor y en contra, algunos comenzaron a ensañarse con otros.

Primero hubo encontronazos a nivel verbal y después las diferencias desembocaron en agarrones de cabellos. Pocos minutos más tarde un patrullero se detuvo en la puerta del edificio. La mayoría se fue silbando bajito a su casa y otros terminaron al día siguiente declarando en la comisaría. Desde entonces hubo más de una mudanza pero no se prohibieron las mascotas.

Una vez que tuvimos la oportunidad de leer el artículo que precedentemente compartimos con ustedes, no comunicamos con **Conahoba** (Comisión Nacional Honoraria de Bienestar Animal), quienes nos reiteraron que **no se puede prohibir**. Independientemente de ello y en atención a una convivencia pacífica entre los habitantes del edificio, si se nos dijo que la copropiedad puede llegar a acordar ciertas pautas tales como por ejemplo: "no permitir que los animales anden sueltos en las áreas comunes", entre otras.

A la luz de todo lo expuesto y de que sabemos que pueden existir casos de personas que persisten en la negativa de admitir mascotas por no estar debidamente informadas, es que nos permitimos recordarles a los lectores que acorde a lo establecido en el **Código de Ética de la C.I.U.**, en su **Artículo Nro. 14** : "El afiliado deberá estar al corriente del tema inmobiliario a nivel local, regional y nacional, a fin de **contribuir a la educación y formación del público** en materia fiscal, legislativa, de bienes raíces, urbanismo, y **de todo lo relacionado al quehacer inmobiliario**". Esto equivale a decir que tenemos la obligación, Ética, Profesional pero por sobre todas las cosas de ciudadanos responsables de informar y asesorar a nuestros clientes sobre el tema que hoy tratamos.

Para finalizar, me permito recomendarles la Película **"Siempre a tu Lado"** basada en una entrañable historia real en la que Hachiko, un perro de la Raza Akita, y el Profesor **Ueno Eisaburor** (representado por Richard Gere), construyen una entrañable relación de AMOR, AMISTAD y FIDELIDAD, propia de aquellos que poco conocen de las "idas y venidas", de los "encuentros y desencuentros", con los que nosotros nos tropezamos en el diario vivir .....



## Siempre a tu lado

Hachiko, un hermoso Akita nació en 1923, en Shibuya Japón. Este hermoso perro despedía cada mañana a su amo, el profesor universitario Ueno Eisaburou, cuando tomaba el tren a su trabajo; y lo iba a recibir, de vuelta, cada tarde. Pero un día, en 1925, Ueno sufrió un infarto durante la jornada laboral y jamás regresó. El fiel Hachiko, sin embargo, siguió yendo a esperarlo durante una década sin importar si había sol, lluvia, nieve, hasta que murió en 1935 ante su propia estatua la cual los pobladores doce meses antes habían mandado hacer y colocar en la estación de tren, como reconocimiento a su lealtad.

# Tenemos la llave de su futura vivienda



CASA CENTRAL  
Colonia 1577  
Tel.: 2409 8591  
[casacentral@sigaloavarela.com](mailto:casacentral@sigaloavarela.com)

SOLYMAR  
Giannattasio Km. 23.500  
Tel.: 2696 1762  
[solymar@sigaloavarela.com](mailto:solymar@sigaloavarela.com)

SALINAS  
Av. Julieta Nandú  
Tel.: 4376 8360  
[salinas@sigaloavarela.com](mailto:salinas@sigaloavarela.com)

PUNTA GORDA  
Gral. Paz 1428  
Tel.: 2604 3340  
[puntagorda@sigaloavarela.com](mailto:puntagorda@sigaloavarela.com)

LOMAS DE SOLYMAR  
Giannattasio Km. 26.200  
Tel.: 2696 5271  
[lomas@sigaloavarela.com](mailto:lomas@sigaloavarela.com)

ATLÁNTIDA  
Calle 11 y 18  
Tel.: 4372 3426  
[atlantida@sigaloavarela.com](mailto:atlantida@sigaloavarela.com)

SHANGRILÁ  
Av. Calcagno  
Tel.: 2682 6995  
[shangrila@sigaloavarela.com](mailto:shangrila@sigaloavarela.com)

EL PINAR  
Giannattasio Km. 28.500  
Tel.: 2698 5803  
[elpinar@sigaloavarela.com](mailto:elpinar@sigaloavarela.com)

PARQUE DEL PLATA  
Interbalnearia Km. 49  
Tel.: 4375 6678  
[parquedelplata@sigaloavarela.com](mailto:parquedelplata@sigaloavarela.com)

LAGOMAR  
Giannattasio Km. 21.200  
Tel.: 2682 4266  
[lagomar@sigaloavarela.com](mailto:lagomar@sigaloavarela.com)

PINAMAR  
Interbalnearia Km. 36.200  
Tel.: 4376 3314  
[pinamar@sigaloavarela.com](mailto:pinamar@sigaloavarela.com)

[www.sigaloavarela.com](http://www.sigaloavarela.com)



# Retorno de la inversión sobre plano

Este año en la 18ª edición del salón inmobiliario de Madrid, la principal novedad ha sido el espacio SIMAPro, dedicado exclusivamente a empresas y profesionales, en el que se han podido percibir las sensaciones entre los promotores, entidades financieras, agentes inmobiliarios y empresas de servicios.

El objetivo del salón apunta a centrarse en el cliente y como resolver el problema para ofrecer una vivienda al comprador más joven dada las dificultades de desempleo y bajos salarios. Con un 5% más de visitantes y un apreciable incremento de asistentes de entre 25 y 30 años en busca de su primer hogar, se busca la recuperación del público joven.

La impresión recibida por los expositores es positiva, en un contexto en el cual el ritmo de compraventas e hipotecas evoluciona al alza y en la feria no puede ser una excepción, debido a que paulatinamente el mercado inmobiliario se va normalizando y comienza a volver la confianza en la inversión de inmuebles.



José Luis Pérez Collazo

Corresponsal España



Otra de las evidencias es que la oferta de viviendas sobre plano y en construcción ha superado ya a la vivienda terminada. Las empresas comienzan a apostar por los nuevos proyectos, un ejemplo de ello es que en zonas de la Comunidad de Madrid se ha concertado una parte importante de la oferta de la feria, con nuevas promociones lanzadas en el salón inmobiliario.

*Por primera vez, luego de años de parálisis de sector, la oferta de proyectos de venta sobre plano ha superado al producto llave en mano, de forma que la proporción es de un 60 % de nuevos proyectos a un 40 % de promociones de stock.*

El salón inmobiliario contó con más de 200 expositores, un 25 % más que en la edición anterior

y un 30 % más de superficie contratada, con un mayor peso internacional, que tras varios años sin apenas presencia de expositores de fuera de España, este año 2016 ha pasado de cuatro a doce países ( Hungría, Portugal, Reino Unido, Singapur, Estados Unidos, México, República Dominicana, Perú, Panamá, Brasil, Colombia, Bolivia) que han comercializado una oferta residencial en la que ha primado la segunda residencia pensada para el pequeño inversor.

La otra cara de la inversión, es que España continúa siendo un país atractivo para el inversor extranjero con el foco puesto en el área mediterránea. En primer lugar los compradores británicos, seguidos por los franceses, alemanes, belgas e italianos.

Es importante el dato otorgado por el Consejo General del Notariado sobre las compras de inmuebles en España, que han realizado los extranjeros durante 2015, que significaron el 20 % de las compras de vivienda, evidenciando el peso que este colectivo ha ido ganando desde el año 2007. El pasado año la compraventa de casas libres por parte de foráneos ascendió a 76.680, lo que supuso un incremento interanual del 12,9 %..

La institución asegura que prácticamente la totalidad de los extranjeros que deciden comprar un inmueble en España optan por acudir al notario para realizar la compraventa en escritura pública ya que, aunque no es obligatoria salvo que se contrate un préstamo hipotecario, les aporta veracidad y seguridad jurídica.





Ec. Joaquín Delgado  
Analista de Riesgos de  
UniónCapital AFAP



# Planificando la etapa de retiro

*Pocas veces se piensa en el retiro laboral como una etapa para la que hay que prepararse con anticipación; destinamos mucho tiempo a realizar planes para el corto y mediano plazo, y nos olvidamos del largo plazo. Es cierto, las metas de corto y mediano plazo nos dan una satisfacción inmediata o cercana en el tiempo y no así las metas de largo plazo, lo cual no implica que éstas sean menos importantes o gratificantes.*

**Si te pones a pensar, dada las crecientes expectativas de vida, la etapa de retiro será una de las más importantes de nuestra vida, y además es cuando más tiempo disponible tenemos para disfrutar, y para ello es necesario prepararnos para llegar a ella de la mejor manera posible.**

¿Pero qué implica prepararnos de la mejor manera posible? Primero debemos determinar cuál es nuestro objetivo de largo plazo. Un buen objetivo puede ser mantener tu actual nivel de vida cuando dejes de trabajar.

Ahora que ya tenemos nuestra meta planteada, debemos determinar, ¿cómo hacemos para alcanzarla!

Para poder mantener nuestro nivel de vida en la etapa de retiro, debemos lograr obtener una tasa de reemplazo lo más alta posible.

En este punto te preguntarán, y ¿qué es la tasa de reemplazo? Pues, es el porcentaje de jubilación que vas a cobrar sobre tu último sueldo. Entonces, mientras más cercana a 100% sea dicha tasa,

más cerca estarás de mantener tu nivel de vida previo a jubilarte.

Y la siguiente pregunta que debemos realizarnos es: ¿cómo hago para llegar a tener una tasa de reemplazo alta? Existen varios factores que inciden en la tasa de reemplazo, pero una forma directa y sencilla que tienes para influir sobre ésta, es a través de los depósitos voluntarios.

El ahorro voluntario tiene como objetivo complementar el monto de la jubilación que obtendrás del ahorro obligatorio acumulado en tu cuenta de la AFAP. Así, mediante ese ahorro adicional, incrementarás el saldo para tu retiro y, en consecuencia, aumentará tu tasa de reemplazo.

Pero, en este momento, deberíamos preguntarnos: ¿y por qué debería invertir mis ahorros en la AFAP y no en otro lado? Porque realizando depósitos voluntarios en la AFAP estás accediendo a una serie de ventajas; entre ellas:

- Puedes hacerlo de acuerdo a tus posibilidades. No se manejan montos mínimos de inversión ni aportaciones forzosas de forma periódica.



- No se aplica comisión de administración sobre el aporte voluntario. Tus aportes son invertidos por un equipo profesional dedicado a gestionar portafolios de inversión, y ¡no te cobran por ello! Además, el hecho de que no te cobren comisión sobre tus aportes voluntarios hace aumentar la rentabilidad neta de los mismos, contribuyendo a obtener una mayor tasa de reemplazo.

- Si no tienes el conocimiento o el tiempo para crear un portafolio de inversión propio, una buena sugerencia es que inviertas tus ahorros en un portafolio de inversión que ofrezca un rendimiento por encima de la inflación. ¿Una solución? ¡Tú AFAP! Históricamente han obtenido rendimientos superiores a la inflación.

- Ingresas a los grandes mercados financieros, ya que tus aportes junto a los de los demás afiliados forman un gran fondo de inversión que accede a mejores condiciones de las que podrías acceder tú como inversor individual.

- Tu cuenta en la AFAP es personal e inembargable por ley.

- Tus inversiones son seguras. Las AFAP toman medidas para reducir el riesgo de las inversiones. Una de ellas es la diversificación, o lo que comúnmente se conoce como "distribuir los huevos en diferentes canastas". De esta manera, si hay un movimiento poco favorable en algún instrumento, éste se compensa con los buenos rendimientos en el resto de las inversiones. Además la ley determina límites para las inversiones y exigen determinados requisitos que brindan aún más seguridad para el afiliado.

- Tus inversiones son controladas por el Banco Central del Uruguay, quien además es el encargado de custodiar los valores en los cuales están realizadas las inversiones.

- No puedes disponer de tu dinero hasta el momento de tu retiro. Esto puede ser visto en primera instancia como una desventaja, pero en realidad cumple la función exacta que necesitamos para lograr el objetivo que nos planteamos inicialmente. De lo contrario, en el correr de tu vida activa te podrías ver tentado a utilizar tus ahorros

generados en la cuenta de la AFAP para cumplir con diversas obligaciones que vayan surgiendo, pero en el momento que te jubiles no tendrás el capital necesario para continuar manteniendo tu nivel de vida en la etapa de retiro.

Bueno, ahora que hemos visto las bondades del ahorro voluntario viene la parte más difícil, y en la que tú me podrás decir: "pero no tengo la costumbre de ahorrar, ¿cómo puedo hacer para generarla?".

Aquí te recomendaré algunos consejos, que podrán ayudarte:

- Todos los días aparta una suma fija de dinero y guárdala en un sobre. A fin de mes ve y deposita ese dinero en tu cuenta de la AFAP. Por más mínima que sea contribuirá a mejorar tu jubilación. Por ejemplo, si vives cerca de tu trabajo y te tomas un ómnibus para ir al mismo, puedes optar por hacer el mismo recorrido caminando o en bicicleta. Haciendo esto cumplirás un doble objetivo: ¡mejorarás tu estado físico e incrementarás tu jubilación!

- Puedes programar para que se efectúe mensualmente una transferencia automática desde la cuenta donde te depositan tu sueldo a la cuenta de la AFAP. Te convendrá programarla para el primer día siguiente a que cobres tu sueldo, ya que de esa manera te aseguras que aún tengas plata en la cuenta y además ya te olvidas del tema.

- Cada vez que recibas una partida extraordinaria, como ser aguinaldo, salario vacacional, etc, destina un porcentaje de éste a tu cuenta de ahorro. ¡Ahora sí! Solamente tienes que consultar en tu AFAP cómo tienes que hacer para realizar un depósito voluntario. Nunca es tarde para cambiar tu futuro, y recuerda, ¡mientras antes lo hagas mejor!

# ANTI



Dr. Leonardo Costa

***La Cámara Inmobiliaria Uruguay (CIU) organizó exclusivamente para Socios CIU una Conferencia brindada por el Dr. Leonardo Costa sobre ANTILAVADO. En especial las implicancias sobre el Sector Inmobiliario y su cambio de Paradigma.***

En la Conferencia organizada por la Cámara Inmobiliaria Uruguay (CIU) consultamos al Dr. Leonardo Costa sobre:

## **¿cómo afecta el lavado de activos al Sector Inmobiliario?**

“Hay un cambio de paradigma en la actividad inmobiliaria, trabajar de una manera diferente, trabajar documentando las operaciones, cotejando cierta información del cliente, origen de fondo y beneficiario final en el caso de que sea una estructura jurídica...”

“Implica básicamente una nueva modalidad de trabajo. Hoy vimos a los asociados a la Cámara Inmobiliaria Uruguay (CIU) en gran número participando de la conferencia, porque hay una gran avidez en el Sector para adaptarse”

“...Esto va a implicar naturalmente para el cliente también un nuevo modelo. Inclusión financiera mediante las operaciones que van a estar bancarizadas, con menor riesgo que las que pueden estar en efectivo.

Naturalmente esto está siendo y va a ser un cambio trascendente en la actividad. A mi juicio va a tender a formalizar al Operador Inmobiliario, haciendo que aquellos que trabajan seriamente continúen y los que no seguramente queden al costado o tengan problema con la Ley”

## **¿Cuándo comienza el proceso de inspección y puesta en práctica?**

“Lo que ha dicho la Secretaría Antilavado es que están comenzado los procesos, a partir de agosto de una manera más masiva; pero ya hay que empezar ahora, tener las últimas transacciones bien hechas. Se habla de los últimos 5 años pero especialmente las que estoy haciendo ahora tengo que tenerlas correctamente. De alguna manera ir documentando lo que se va haciendo. El Operador Inmobiliario conoce al cliente, lo que tiene que hacer es documentar y escribir ese conocimiento.

Ese es el gran cambio que va a haber y no pasa de eso.



### ¿Dónde pueden acceder al manual y obtener más información el Sector Inmobiliario?

“Básicamente en la página Web de la CIU [WWW.CIU.ORG.UY](http://WWW.CIU.ORG.UY) . Estará el Manual de Prevención que de alguna manera explica todas estas nuevas políticas y la presentación esclarecedora de esta Conferencia sobre Lavado de Activos y las implicancias del Sector Inmobiliario”.



## 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](mailto:info@gabrielconde.com) | [igconde@adinet.com.uy](mailto: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](mailto:info-buenosaires@gabrielconde.com.ar)

[www.gabrielconde.com](http://www.gabrielconde.com)





# Pensas en comida unas 34 veces por día, la zunga la tiene difícil.



Prof. Samuel Borensztein

**Los paradigmas son buenos, existen para mantenerte vivo y perteneciente a una comunidad, solo hay que ir ajustándolos según la evolución de nuestra vida para que sean operativos y sanos en todo momento.**

Cosa fácil de decir, pero no sencilla de hacer.

Quiero destacar a dos autores que están liderando el conocimiento en materia de cerebro y comportamiento humano, pueden ver en YouTube, al Biólogo Estanislao Bachrach (argentino) autor de dos best sellers y el Profesor Yuval Noah Harari (israelí) también autor de un best seller.

Muchos de los conceptos que vi en la juventud, como por ejemplo que el cerebro se divide en hemisferios derecho e izquierdo, que solo se usa el diez por ciento, entre otros, ya son ideas superadas por nuevos estudios.

Estamos en otro momento en la investigación de que somos, que no somos, como funcionamos, de dónde venimos y hacia dónde vamos.

Los paradigmas son construcciones mentales que aceptamos como nuestra interpretación de la realidad y son nuestras creencias profundas.

Antes se educaba para el trabajo en las fábricas, y la educación conserva ese formato: suena la campana y todos deben estar en su sitio, hay una autoridad, un resultado y una evaluación.

Los conceptos de hoy son otros: Imaginación, Resiliencia y Empatía.

El cerebro es el hardware, se relaciona a través de la física y química, la mente es el software que se revela en el presente a través de pensamientos y emociones.

Ambos, mente y cerebro, se nutren el uno del otro.

Como decíamos en el número anterior, sí se usa todo el cerebro, con la salvedad de que solo puede usarse al mismo tiempo, solo el dos por ciento.

Una de las opciones para cambiar nuestros paradigmas, es cambiar algo de ese dos por ciento, ya que tendemos a usar siempre el mismo dos por ciento.

Un pequeño cambio genera una gran diferencia. El cerebro es el centro de nuestras percepciones y emociones, lo del corazón es una simple alegoría, es solo una bomba mecánica, todos los eventos se producen en el cerebro los racionales y los emocionales.

Uno de los paradigmas más frecuentes es el concepto de que a mayor edad, menor capacidad de aprendizaje, se sabe que es absolutamente falso, podemos decir que si la intención y la voluntad están presentes, el viejo aprende más que un joven sin intención ni voluntad de aprendizaje.

En el proceso de cambios la primera pregunta podría ser una obviedad, pero no lo es: ¿querés cambiar?

Si es así, el del camino hacia ese lugar es:

**- El pensamiento:** si pienso distinto, siento distinto, si siento distinto, me comporto distinto. A distinto pensamiento, distinta acción.

El pensamiento tarda 0.47 segundos en generar una emoción.

Es posible hacer un cambio, lo importante es no postergar más y elegir cual cambio será.

Este diálogo interior es la meta cognición, o sea,

pensar en lo que pienso.

El significado que le damos a las cosas, son nuestras interpretaciones, las cuales difieren de una a otra persona.

El dialogo interior es el noventa por ciento de los diálogos y solo el diez por ciento es el dialogo externo.

Es el cerebro límbico el que mide placer y dolor y decide si le gusta o le disgusta algo, decide a que se le presta atención y que no.

Todo lo que hacemos nuevo, requiere de mucho enfoque y mucha memoria, al principio las redes neuronales son livianas, ya que el cerebro no confiaba inicialmente en nuestra voluntad de continuidad en el esfuerzo, (¿recuerdas haber empezado la dieta el lunes y al medio día comerte un rico y

grande pedazo de torta?, el cerebro si lo recuerda y el próximo lunes te dará menos energía y menos foco).

Al principio las conexiones son leves, y luego se ensanchan, nueve mil quinientos axones conforman un hábito.

Hay que decidir, actuar y permanecer actuando, cada día cuesta menos.

Digamos que en materia de axones, vamos de piola a cable de acero.

Si queremos cambiar, lo primero es revisar que es lo que pienso, e iniciar el cambio allí.

Pensamos unas treinta y cuatro veces al día en comida, ¿cuantas veces al día piensas tú en ejercicio?

# Upostal

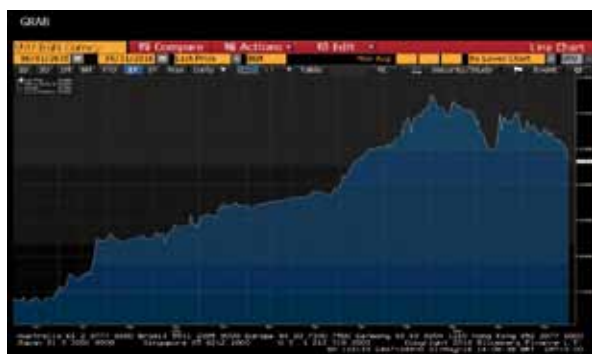
*Uruguay más cerca*

[upostal.com.uy](http://upostal.com.uy)

# QUOVADIS ... DÓLAR? (2016)

Cr. Carlos Saccone  
Senior Investment Advisor - HSBC Premier

Una vez más la evolución de la cotización del dólar de las últimas semanas sorprendió a todo el mercado. Cuando toda la comunidad de analistas proyectaba un constante crecimiento durante este año hasta acercarse a los 40 hacia fin de año, la realidad ha indicado exactamente lo opuesto. El dólar no ha sino bajado desde su máximo anual verificado en febrero, acercándose a los niveles con los que comenzó el año. Intentaremos a continuación descifrar las causas de este comportamiento y arriesgar una proyección, que es prácticamente la misma que mantenemos desde fin del año pasado.



Evolución dólar en Uruguay junio 2015 – 31-05-2016. Fuente bloomberg

La devaluación de los primeros 5 meses del año (mientras escribo esta pieza es la tarde del 31 de mayo) fue de menos de 3 % para el período. Sí, leyó bien. Con la moneda EEUU operándose por debajo de 31 pesos la devaluación, a la fecha, ha sido de un nivel casi insignificante. Ya no se escu-

chan tantas voces proyectando niveles de tipo de cambio para fin de año, y los que se escuchan han sido notoriamente más prudentes. Es cierto sin embargo que atrás han quedado las épocas del dólar barato, cuando se podían comprar a valores inferiores a los 20 pesos, hace exactamente 3 años. Desde aquel momento la devaluación con respecto al dólar ha sido de exactamente 50 %.

Pero ..¿qué paso? Básicamente en los últimos tres años sucedieron 2 episodios absolutamente determinantes para el cambio en la evolución de la cotización del dólar. El primero fue el enlentecimiento de todas las economías emergentes. La caída en la actividad en China en particular que impactó directamente en los precios de los commodities hizo que ingresaran mucho menos dólares en estas economías y que una de las fuerzas hacia la apreciación de las monedas locales en detrimento del dólar, prácticamente desapareciera.

La otra fuerza que cobró vigor fue la perspectiva de aumento de las tasas de interés en los EEUU. Estas tasas de interés que se aumentaron finalmente en diciembre del año pasado, pasando de un rango objetivo de 0 % - 0.25 % a un rango objetivo de 0.25 % - 0.50 %.

Pero ¿cuál ha sido el error que hemos cometido prácticamente todos los que participamos del mercado? El error fue pensar que este iba a volver a ser un ciclo "normal", como los anteriores. (los otros ciclos de suba más recientes fueron en 1999-2000 y 2004-2005-2006) Que la economía de los EEUU continuaría creciendo a tasas cada vez mayores y que una seguidilla de subas de tasas sería inevitable. Así, se profundizarían las expectativas de mas y mas subas y las tasas a largo plazo – las que emergen de la cotización de los





## Parque Termal Agua Clara

**Paz – Calidez – Diversión - Vitalidad**



Piscinas

Vestuarios

Duchas Escocesas, Finlandesas y Danesas

Fast-food Restaurant



## Hotel Vacacional Daymán

**Ambiente Familiar – Distensión – Descanso**

*Vacacional Dayman*

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](http://www.serviciomutuo.org.uy) - 29025535 / 29017945



bonos del Tesoro de los EEUU- también subirían y de esta forma un Bono del Tesoro a 10 años de EEUU volvería a rendir 4 %, 5 % o 6 %...a nadie le hubiera sorprendido..mejor dicho, todos estábamos preparados para ello!

Pues NO. No pasó y no sucederá. En términos históricos la economía de EEUU se encuentra más cerca del fin del ciclo económico que cerca del inicio. Esto quiere decir que está más cerca del próximo enlentecimiento económico que lejos del último. Es extraño estar llegando a un fin de ciclo con tasas de interés casi o %, sin dudas que sí.

Si bien la explicación para esto podría requerir un libro entero<sup>1</sup>, lo destacable es que no parece éste ser el contexto en el cual se deberían esperar una serie de subas de tasas para contener el crecimiento. Es probable sí, que existan una o dos subas más de tasa en los próximos 6 meses, pero eso será lo máximo que podrá ocurrir. Con respecto a las tasas de interés "largas" o sea las que reflejan las expectativas de largo plazo sobre la economía, son cada vez más los que adhieren a la idea de una CAIDA en la tasa a 10 años, esperando de esta forma un enfriamiento económico en los EEUU, de mediano plazo.

Por otra parte, y también contra todos los pronósticos (solamente los meteorólogos tienen una tarea más compleja que los que proyectan el tipo de cambio) el PESO ARGENTINO y EL REAL BRASILEÑO, por razones de alguna forma similares (cambio o esperanza de cambio positivo, pro mercado, que hace q ingresen dólares a cada uno de los respectivos países) se han apreciado. Obviamente en Argentina estamos hablando luego de "retirarle la cadena" al tipo de cambio libre que lo tenía artificialmente contenido. Nótese que luego de la liberalización del tipo de cambio y la abrupta depreciación, el dólar en Argentina se opera prácticamente a los mismos niveles. En Brasil por su parte, el impeachment de la presidenta también fue tomado positivamente por el mercado y la moneda pasó de casi 4.20 a inicio de año a haber perforado la barrera de 3.50 para operarse en 3.43 a fines de abril.



Real (naranja) y Peso Argentino (blanco) desde 1-12-2015 hasta 31-05-2016  
Fuente bloomberg

En este contexto, es prácticamente imposible que el dólar subiera en Uruguay. En ausencia de volatilidad financiera interna el dólar no podía haber desarrollado otra trayectoria sino la que realizó. En primer lugar porque somos un mercado de 3 millones entre casi 250 millones. En los dos mercados que nos rodean el dólar ha bajado en vez de subir. Pero por otra parte, lo que hace un par de años era casi un hecho (que las tasas en USD iban a subir) aparece como una posibilidad, sí, pero mucho más contenida y con MUY poca visibilidad de largo plazo. Lo cierto es que una vez más, la comunidad de analistas locales, en general parecen sobreestimar las fuerzas del mercado local y de alguna forma han dejado un poco de lado lo que ocurre en la región, pero especialmente asignar un análisis mucho más riguroso y asignarle una influencia mayor a lo que ocurre con el mercado de tasas de interés en EEUU, crítico y determinante en la cotización del dólar a nivel global.

En este contexto e igual que a fines del año pasado seguimos pensando en un dólar para los próximos meses mucho más cerca a 33 pesos que de 38.

Gracias a los colegas Marcelo Masner y Fernando Granotich por las ideas para este artículo.

<sup>1</sup> - Para profundizar sobre este tema, por que llegamos a estar cerca del fin del ciclo económico con tasas casi nulas, recomiendo el libro "When the money runs out" (Cuando se acaba el dinero), de ex economista jefe de HSBC Stephen King