

¿HACIA DÓNDE VAMOS CON ACUERDO Y SIN LEY?

ACUERDO DE INTERCAMBIO CON ARGENTINA
LEY DE OPERADOR INMOBILIARIO



Mónica Xavier

"Las críticas oportunistas restan, no construyen"



Jorge Larrañaga

"La inseguridad erosiona la libertad"



José Amorín

"Montevideo se ha transformado en un desastre"



Frágiles

Son las transacciones inmobiliarias realizadas con un agente informal.

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

SUMARIO

- 2 Destacados
- 4 Editorial
- 6 Nota central. El futuro inmobiliario
- 14 Uruguay preside la CILA
- 17 ICIU. Seminarios y talleres
- 18 Buscan medidas para incentivar el sector inmobiliario
- 20 Jornada revista "Propiedades"
- 21 SIMO '2013
- 22 Lucía Topolansky. Reflexiones electorales
- 24 Envío al futuro. UPOSTAL
- 27 26 años de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
- 28 Alfredo Solari. Mercado Inmobiliario. ¿Preparado para manejar el turismo cannábico?
- 30 Termina el año; es tiempo... de planificar. Diego Borges
- 34 Jorge Larrañaga. Miremos más alto
- 36 Fideicomiso inmobiliario: gestión profesional de la inversión. Leandro Mestre
- 38 Técnicas para resolver eficazmente las objeciones en Venta Inmobiliaria. Alfredo Tortorella
- 44 José Amorín. Montevideo nos compromete
- 46 Eventos
- 47 Eventos Internacionales
- 48 Fondos de inversión. José Luis Pérez Collazo
- 50 Mónica Xavier. Más informados y más responsables
- 52 HSBC. Premio Nobel de economía para Eugene Fama
- 55 Noticias del sector
- 56 Renuncia fiscal sobre lo inexistente. APPCU
- 58 Factura electrónica y Registro Único de Proveedores del Estado. CNCS
- 62 Un cliente difícil ¿Es problema u oportunidad? Samuel Borensztejn



CIU

COMISIÓN DIRECTIVA

Presidente / Gabriel Conde

Vicepresidente / Alfredo Blengio

Secretario / Assad Hajjoul

Prosecretario / Luis Silveira

Tesorero / Juan J. Roisecco

Protosorero / Walberto Mannise

Directivos

Daniel Alves

Eduardo Gutiérrez Larre

Milton La Porta

Daniel Santestevan

Alfredo Tortorella

COMISIÓN FISCAL

Presidente: Gerardo Barrios

Benigno Carballido

Ronald Pais

Juan F. Bistiancio

Luis A. Cruz

Av Uruguay 820, CP 11100

2901 0485

2902 8266

ciu@ciu.org.uy

www.ciu.org.uy

STAFF

Los artículos firmados son de entera responsabilidad del autor.

Imp. en El País. D.L. No. 331 068

Dirección: Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Redactor responsable: Dr. Alfredo Tortorella

Realización: V&B Comunicación

info@vybcomunicacioninteligente.com

www.vybcomunicacioninteligente.com

Asesor en comunicación: Lic. Ramón Borges

Diseño y diagramación: Federico Boix

DESTACADOS

6 GABRIEL CONDE

"El Ministerio de Economía no ve con interés nuestro proyecto de ley"

22 LUCÍA TOPOLANSKY:

"Mas diversidad, menos estereotipos"

9 "NUESTROS MIEDOS ERAN CIERTOS; ESTAMOS A LA BAJA"

Juan Francisco Bistianic, presidente CIDEM

24 UPOSTAL:

Empresa joven con modelo de eficacia

14 WILDER ANANIKIAN

Es el nuevo presidente de la Confederación Inmobiliaria de Latinoamérica

28 ¿ESTAMOS PREPARADOS PARA EL TURISMO CANNÁBICO?

Alfredo Solari

18 CIU EN EL SENADO:

Piensan medidas para reactivar el sector

58 FACTURA ELECTRÓNICA:

Cómo prepararse para su implementación



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

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

Dirección web en tu aviso impreso



Una galería completa

=
97%
más de posibilidades

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

Por más información comunicate al 2908 99 99 int. 386



CÁMARA
INMOBILIARIA
URUGUAYA



Gabriel Conde
Presidente CIU 2010 - 2013

Estimados Colegas y amigos de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

A veces es difícil poner en palabras lo que uno siente, el orgullo de pertenecer a esta institución que nos ha tocado presidir en los últimos años, la satisfacción de haber dado lo mejor de nosotros mismos, por y para la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Mi intención en este último editorial del año, es darles a ustedes, de mi parte y de parte de mis compañeros de la Comisión Directiva, nuestro más profundo agradecimiento por la confianza que han depositado en nosotros.

Quiero así mismo y muy especialmente agradecer a los integrantes de las diferentes comisiones, a la Comisión de Reforma de Estatutos, a la Comisión de la Ley de Operador Inmobiliario, Comisión de Ética, Comisión de Socios y Convenios. Quienes me consta que han trabajado a brazo partido y con una dedicación incansable. Espero que ustedes también lo sepan y lo valoren tanto como nosotros.

Me siento muy contento del grupo de gente que tenemos, me siento orgulloso del equipo que hemos for-

mado. Me siento orgulloso de que todos ustedes sean parte de este gran sueño colectivo.

Cuando asumimos el mandato para el período 2010-2013, lo hicimos con una serie de ideas bien definidas de hacia dónde queríamos dirigir los esfuerzos, en dónde queríamos poner los acentos y nuestra impronta. Hemos trabajado sobre aquellas ideas y propuestas con las que asumimos, y siento que en su mayor parte hemos podido cumplirlas. Y lo hemos hecho bajo un par de principios básicos, que la CIU esté lo más cerca posible de sus socios, que es por y para quienes existe.

Lo cual hemos intentado a través de la mejora en la gestión del día a día, a través de brindarles nuevas y constantes opciones de capacitación; y a través de la maximización de los recursos de comunicación, como lo son la página web y la revista CIUdades.

A su vez hemos intentado lograr que la Cámara se transformara, de ser una institución notoria; a ser una institución reconocida como un referente en la opinión pública nacional.

Para ello hemos trabajado tanto en mejorar y profundizar la relación con las autoridades nacionales y representantes políticos de todos los sectores, así como también se ha trabajado en una agenda de medios concreta y en concordancia con nuestra estrategia publicitaria. Humildemente creo que en ambos casos, se ha logrado, y que los resultados están a la vista.

En el marco de la proyección internacional, el cual tam-

bién era una idea fuerza para nosotros, podemos decirles que hoy la CIU tiene el honor de ejercer la presidencia de la CILA, o sea la Confederación Inmobiliaria de Latino América, que nuclea a 13 países y más de 400.000 profesionales inmobiliarios.

Como en la vida, no todo es dulce. Todavía no hemos logrado que se trate en el Parlamento la Ley de Operador Inmobiliario y tal vez no lo logremos en esta legislatura, es algo que puede pasar, debido a que el año entrante es además un año electoral.

Si bien contamos con el apoyo del Ministerio de Turismo. En la última reunión de la Comisión de Constitución y Códigos de la Cámara Baja, que es donde se encuentra el proyecto, nos hemos enterado a través de la lectura de las actas, que a los ojos del Ministerio de Economía, no ven que sea del interés general regular por ley la actividad inmobiliaria.

Creo que hemos ampliamente demostrado con datos y a través del estudio de mercado de la empresa CIFRA, lo relevante que es esta actividad para la vida económica y social de este país, y así mismo el perjuicio que genera la informalidad.

A lo cual me pregunto, desde cuando la evasión fiscal y la competencia desleal dejaron de ser un tema de interés general? En este país que se desvela por los estándares de transparencia internacional y que sueña con conservar investment grade.

Pero como decíamos, como en todas las cosas de la vida, siempre hay otra manera de ver la realidad, siempre hay un lado positivo si sabemos buscarlo. Lo que realmente me reconforta y me enorgullece de esta situación, es la respuesta de nuestros compañeros, quienes no están dispuestos a darse por vencidos, como tampoco nosotros lo estamos.

Quiero decirles que no vamos a claudicar, que no vamos a dar por perdida. Vamos a seguir luchando hasta el último día de nuestro mandato, y más allá de él,

cualquiera sea el lugar que nos toque ocupar. Vamos a dar hasta el último aliento, por esta causa que consideramos justa.

Hemos luchado por esta causa por un cuarto de siglo, al punto que es parte de la identidad que nos define como institución y por ello no vamos a abandonar ahora. Aquellos que quieran que nos cansemos, pueden esperar sentados, porque nosotros seguiremos de pie!

A pocos meses del fin de nuestro mandato, quiero decirles que aún tenemos nuevos proyectos por cumplir y que también trabajaremos hasta el último día por conseguirlos.

Queremos seguir creciendo hacia adentro, brindarles a los socios más y mejores herramientas para facilitar el trabajo y la colaboración entre colegas, y si los tiempos nos acompañan seguramente pronto sabrán de estas novedosas herramientas.

Por último, en este que tal vez sea uno de mis últimos editoriales al frente de esta institución, lo que pretendo en ustedes, mis caros compatriotas y colegas, es sembrar la esperanza. Esperanza de que un futuro aun mejor, es posible, si estamos juntos y unidos.

Tenemos mucho de que estar contentos, entonces como decía Mario Benedetti, defendamos la alegría como una trinchera, como un principio, como una bandera, como un destino, como una certeza, como un derecho! Gracias a todos los que han puesto sus manos, intelecto y alma.

Que tengan felices fiestas y un gran año 2014.

Gabriel Conde.

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

EL FUTURO DEL SECTOR INMOBILIARIO

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya y todas sus filiales tenían marcadas esperanzas a principios de este 2013, de que antes de fin de año se aprobara en el Parlamento la ley de Operador Inmobiliario. Es que el proyecto enviado al Poder Legislativo tenía lo que le falta a muchas de las iniciativas: sólidas bases de acuerdo no solo entre distintos sectores políticos, sino también de otras gremiales de profesionales de la actividad privada. Esto le allanó el camino en gran parte del recorrido legislativo. Sin embargo nunca salió de la Comisión de Constitución, Códigos y Legislación de la Cámara de Diputados. Se fue el 2013 y viene el 2014, año electoral. ¿Será que el año que viene será finalmente votada? ¿Qué dice el presidente de la CIU? ¿Qué perspectivas tiene el sector? ¿Qué pasó tras el acuerdo con Argentina de Intercambio de Información Tributaria? ¿Qué puede suceder en el país en materia de inversiones en el año que está por comenzar? Intentamos responder a todas estas preguntas en la siguiente nota.

El presidente de la CIU tiene por qué saber del negocio. Desde hace más de 20 años dirige la inmobiliaria "Gabriel Conde" en la hermosa ciudad de Carmelo y desde el 2010 es el presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

En el comienzo de la entrevista, Conde recordó en qué contexto se creó la necesidad de tener una ley que regule la actividad inmobiliaria: "La actividad inmobiliaria en el mundo y también en Uruguay es sumamente importante. En los últimos 7, 8 o 9 años fue uno de los mayores dinamizadores de la economía del país. Incluimos normalmente en esa actividad, la construcción y la compra venta de inmuebles. Ahora, hoy es la actividad agropecuaria uno de los motores de ese dinamismo pero, si no hubiese compradores de tierra y por ende operadores inmobiliarios que trajeron y negociaron con esos inversores, hoy el uruguayo no tendría una actividad agropecuaria tan pujante."

Y agregó: "Todos los gobiernos desde 1985 hasta la fecha, siempre han tenido en cuenta al sector de la construcción, pero casi nunca al mercado inmobiliario como conjunto. Además a esto hay que agregarle el mercado turístico, o sea, alquiler de casas de veraneo y segunda residencia. O no entienden su magnitud o no la quieren ver. Estos dos últimos gobiernos se han preocupado por la transparencia de gestión y por tomar medidas para mantener lo que se conoce como el "Investment grade", o sea el grado inversor de la economía. Pero me pregunto: la actividad inmobiliaria que está vinculada con el inversor y el cliente, ¿no se tiene en cuenta? ¿Los inversores van a ver con buenos ojos que los atienda alguien que no está registrado, que no integran el circuito formal, que no le da garantías a ese consumidor y que no presenta cierto grado de profesionalismo? Creemos que no. Creemos que eso obrará negativamente sobre la imagen del país. Todo esto sin hablar de la evasión.

"El Ministerio de Economía y algunos sectores del Frente Amplio no ven con buenos ojos el proyecto de ley"



El Estado pierde de recaudar muchísimo dinero y por ende de distribuir en la sociedad todo ese dinero que no ingresa," señaló.

Le acotamos que en una nota publicada en la revista CIUdades de junio de 2012, el director de la DGI, Pablo Ferreri, dijo que el proyecto de ley le parecía correctísimo, a lo que Conde respondió: "Sí, la DGI lo ve con buenos ojos al igual que otros sectores del Poder Ejecutivo, por ejemplo el ministerio de Turismo. El Partido Nacional y el Partido Colorado también, al igual que el Partido Independiente y la Unión Cívica. El que no lo ve con interés es el ministerio de Economía y Finanzas y algunos sectores del Frente

Amplio. Ahí hay algunas opiniones en contrario y con esas personas es con las que vamos a tener que trabajar arduamente. Vamos a tener que pelear, luchar y negociar," dijo el presidente de la CIU.

Le consultamos luego si tenía la esperanza de que el año que viene se aprobara a lo que se mostró escéptico: "No creo, lo veo muy difícil porque el año próximo es año electoral," nos dijo.

Le consultamos a Gabriel Conde sobre cómo afec-



ta al sector más allá de la imagen país y la evasión. Cómo afecta a las propias inmobiliarias la falta de esa regulación de la figura del operador inmobiliario y el jerarca nos dijo: “Eso afecta directamente por la continua competencia desleal a la que nos enfrentamos a diario. Yo quiero aclarar- dijo Conde- cuál es nuestra posición. Bien clara. Porque hay alguna confusión entre varios parlamentarios, sobre todo aquellos que no leyeron bien, o no leyeron directamente el proyecto. Este no es un proyecto “proteccionista.” No es un proyecto que nos encierre en nuestra actividad. Acá el propietario va a continuar teniendo la libre disponibilidad de su bien. Va a hacer lo que quiera con su vivienda. Acá va a haber dos actores: los propietarios y el agente inmobiliario. Lo que no queremos es que se dediquen a la actividad aquellos que no están registrados, que trabajan en negro: el jardinero, el taxista, el portero de un edificio o el vecino. Y en las zonas rurales el ingeniero agrónomo, el que presta servicios de maquinaria rural, el de la estación de servicio, etc. El gobierno le da una gran trascendencia a los alquileres de temporada y eso es muy importante, pero también lo es y mucho más grande, el de la compraventa de inmuebles y el de turismo residencial. O sea el que tiene su segunda residencia. Ese que tiene una casa, viaja casi todos los fines

“Las inversiones extranjeras cayeron un 70%”

de semana, genera impuestos, genera divisas y tiene personal a cargo. Eso está medido: en la costa de Colonia desde Carmelo hacia el este, sólo en esa franja hace dos años hubo un relevamiento. Se registraron dos mil casas de segunda residencia de extranjeros.”

Por último, el presidente de la CIU dijo que aquellos datos de evasión presentados por la Consultora Cifra (que mostraban que más del 60% de las transacciones eran informales) se mantienen y con tendencia a aumentar. Por eso y por la imagen que damos como país, es que debería aprobarse cuanto antes esta ley. “Un gobierno que tiene como gran objetivo la transparencia, no puede dejar de tener esta ley,” sentenció Gabriel Conde.

Rastros del acuerdo con Argentina

Otro de los asuntos que tocamos con el presidente de la CIU fueron las consecuencias que ha dejado y que está dejando la entrada en vigencia del Acuerdo de Intercambio de Información Tributaria con Argentina. Conde nos dijo: “Hubo un antes y un después. Nosotros hicimos todo lo que pudimos. Todas las Cámaras del país intentaron frenar ese acuerdo pero no tuvimos suerte porque los legisladores oficialistas sostenían que no iba a tener consecuencias. Estaban equivocados. El mercado cambió totalmente. El Uruguay pos acuerdo se dividió en dos grandes segmentos: inversiones extranjeras directas y el mercado local.

El primero es decir el de las inversiones extranjeras directas, cayó un 50 por ciento hasta julio, y en la actualidad ha caído hasta un 70 por ciento. Hay inversiones pero son consumidores finales. No hay inversores desarrollistas o de renta fija. Casi todos esos se han ido a Miami. Los argentinos invirtieron allí dos mil millones de dólares entre marzo de 2012 y marzo de este año. Es más, pasaron a ser el principal inversor de América Latina en la Florida. El otro lugar elegido por

los inversores son Paraguay, Panamá, Perú, Colombia, Costa Rica y Bolivia. Los atractivos en esos lugares son: menores cargas tributarias, no existen acuerdos de intercambio de información y los controles en general no son tan estrictos. En Uruguay los clientes se quejan por los controles demasiado férreos. Todo esto ha determinado que muchas inmobiliarias hayan trabajado a pérdida y otras han empatado. Ha sido un golpe muy fuerte. Es más algunas inmobiliarias se están reconvirtiendo y encaran nuevos negocios buscando nuevos nichos de mercado.

Hay empresas uruguayas que están vendiendo en EEUU y en Paraguay, y ojo: hay muchos inversores uruguayos que están desarrollando en Paraguay. Eso implica que las divisas se van del país. Hoy en ese país, hay más inversores uruguayos que argentinos. En cuanto al segundo segmento, es decir, el mercado local, ha ayu-

dado mucho la Ley de Vivienda de Interés Social, una muy buena idea del actual gobierno que ha dinamizado mucho la plaza. Es que el público local sigue respondiendo ya que el ahorro en inmuebles sigue siendo atractivo. Esta ley llegó en el momento justo para que el impacto de la caída en las inversiones no fuera tan grande. Ahora, esa ley ayuda pero no soluciona todo y además no es para toda la vida. Calculamos que tal vez ayude un par de años más. Pensamos que el crédito hipotecario se va a incrementar en los próximos dos años. Anteriormente se ubicó en el 7 por ciento del total de las compra-ventas pero hoy está en el 15 por ciento. O sea, ese tipo de créditos subió al doble, lo que marca un dinamismo destacado en ese mercado interno. Pero la demanda como cualquier mercado no es ilimitada y esta no es capaz de sustituir a la inversión extranjera. Por eso es prioritario de alguna forma poder reactivar la inversión extranjera, dijo por último Gabriel Conde.

EN EL RESTO DEL PAÍS, ¿AFECTARON LAS MEDIDAS ARGENTINAS Y EL A.I.I.T.? OPINAN LOS PROTAGONISTAS.

Juan Francisco Bistiancic,
Presidente de la Cámara Inmobiliaria de Maldonado

“Nos parecía que este equipo de gobierno NO era confiable”.

Cuando pienso en el pasado próximo, dos o tres años atrás, no puedo olvidar, por un lado el buen momento de crecimiento económico que se venía dando en el Uruguay y en forma muy notoria en nuestra zona. En una circunstancia regional muy favorable, y con las condiciones ideales para consolidar y afianzar no solo la construcción y la industria turística, sino también el mercado agrícola ganadero, y varias industrias más que crecían paralelamente.



Por otro lado también recuerdo la alerta que se encendió en todos nosotros, familias involucradas en el trabajo que se consolidaba, cuando escuchábamos de boca de nuestros gobernantes la intención de concretar un acuerdo de intercambio de información tributaria con nuestro hermano país, a pedido (casi imposición) de la gentil OCDE. El cual principalmente serviría en un solo sentido, y con el propósito de cubrir un problema que nuestros vecinos no pueden controlar en su país, y quieren que nosotros lo hagamos. Pedimos por todos los medios que no se concretara, o por lo menos que se postergara la decisión. Nos parecía que este equipo de gobierno NO era confiable.

Y que se haría en uno de los peores momentos de relacionamiento diplomático con Argentina, con todos los condimentos posibles, llámese cortes de puentes, juicio en La Haya, cierre de importaciones uruguayas, desplantes políticos, conductas políticas inapropiadas para adentro y fuera de la Argentina, etc., etc. Nuestros gobernantes contestaron que no nos pre-ocupáramos, que era "PARA BIEN" del Uruguay, que esto nos iba a dar "prestigio", que "íbamos a jugar en primera", que no podíamos "quedar afuera", y otros argumentos que no recuerdo, de lo importante que eran.

Hoy lamentablemente confirmamos que nuestras sospechas y miedos eran ciertos, y que el temor que se generó en los inversores que venían aquí solo sirvió para que no entrara en nuestro país, desviándose a otros

Walberto Mannise,
Presidente de la Cámara Inmobiliaria de Paysandú

Poca oferta y demanda sostenida

Desde una ciudad limítrofe y por ende con una relación económica diaria con la Argentina como lo es Paysandú,

países (como por ejemplo EEUU, U\$S 2.200.000 en el último año) no lográndose siquiera el propósito del principal interesado (Argentina) o quizás sí (si el interesado era la OCDE para que ese dinero se fuera al norte).

Estábamos en un momento brillante, de crecimiento sostenido en la industria de la construcción, creciendo en ingresos por turismo de manera histórica, con el campo desarrollándose como nunca ¿y qué pasó? Pasó que esa inercia tan importante se empezó a detener e ir para atrás; en vez de aprovechar el buen momento, tuvimos que resignarnos a ver que nuestros negocios empezaban a decaer.

En nuestra zona no le hizo bien alguno, ya que veníamos creciendo y desarrollando en toda actividad. Y pasamos de un mercado creciente en todos los sentidos a detenernos, y estar en un momento de estabilidad, pero a la baja, de incertidumbre, y sin saber que va a pasar, sobre todo en los mercados que nos involucra, como la construcción y el turismo.

Y qué conclusiones puedo sacar en este momento si me preguntan, si el acuerdo de intercambio de información con Argentina nos perjudicó?... Y sí, por supuesto que sí. Perjudicó a nuestra zona, pero también a todo nuestro país, y todas las familias que están directa e indirectamente involucradas al sector turístico, o sea casi todas.

deberíamos suponer que el acuerdo de intercambio de información tributaria, firmado tiempo atrás con nuestros vecinos, afectaría de forma grave la actividad inmobiliaria en nuestro departamento. Como sí ha sucedido en la zona costera de nuestro país. Sin embargo los inversionistas argentinos en Paysandú no han sido grandes protagonistas en nuestra labor cotidiana, con muy pocas

“El Acuerdo perjudicó nuestra zona, al país, y a todas las familias involucradas al sector turístico”

en ingresos por turismo de manera histórica, con el campo desarrollándose como nunca ¿y qué pasó? Pasó que esa inercia tan importante se empezó a detener e ir para



intervenciones y en la mayoría de los casos en la zona termal de Guaviyú, Almirón, y claro está, en su momento y por un período determinado, en la compra de inmuebles rurales. La disminución y casi paralización de ventas de campos en nuestro departamento, parecería que hoy se ve afectado más por un tema de precio-rentabilidad y por sobre todo el cepo cambiario existente en Argentina, que por el intercambio de información tributaria.

En cuanto a la situación inmobiliaria que nos toca, no difiere en nada a la de la mayoría de las ciudades del interior. Poca oferta y demanda sostenida. En el escenario existente, esta situación, como es fácil deducir ha afectado los precios. La poca oferta es muy clara de entender, ya que desde hace varias décadas, los emprendimientos edilicios y las construcciones nuevas fueron realizadas por el BHU y para un determinado segmento (coopera-

Daniel Alves,
Presidente de la Cámara Inmobiliaria de Rivera

Nos esperan tiempos difíciles

Faltando un mes y algo para finalizar el año, puedo decir que no ha sido un buen año con relación a la actividad inmobiliaria. Distintos factores han contribuido

tivas de viviendas, núcleos evolutivos etc.). Para otros segmentos han sido los propietarios quienes construían sus viviendas para sí, y no agregaban unidades al mercado. Han aparecido de un tiempo a esta parte, algunos pequeños desarrollos hechos por inversores locales, que no atendían en su justa medida la demanda. Hoy y bajo

“La ley de Promoción de VIS ayuda a estabilizar los valores en alza”

la Ley de promoción de Vivienda de Interés Social, se encuentran en desarrollos cuatro proyectos constructivos, dos de ellos importantes, con más de cincuenta casas. Vemos con buenos ojos y apoyamos estos emprendimientos, que sin lugar a dudas ayudarán de forma natural a estabilizar los valores en alza existentes.

Dado que en el mercado local de arrendamiento, también existe una demanda constante, donde aparecen como protagonistas los estudiantes universitarios de otros departamentos que vienen por períodos cortos y en cantidades importantes, hace que los precios se incrementen, todo esto lleva al pequeño inversionista a inclinarse por este tipo de rentas y crea condiciones apropiadas para nuevos desarrollos de características particulares en atención a estas necesidades.

En este contexto de variables inmobiliarias, nos queda claro que existen buenas posibilidades de negocios en el futuro cercano.

para ello, a pesar de que Rivera hasta el año 2010 vivió un boom inmobiliario. Gracias a un dólar favorable a los brasileños (valor 1.70 reales por dólar), el centro comercial cambió.

Viejas casonas en las calles transversales y paralelas a la Av. Sarandí (principal avenida) han dado lugar a nuevos locales comerciales. Con un shopping inaugu-



rado hace algo más de un año, y otro ya en construcción, realmente la ciudad ha cambiado.

Pero en los últimos tres años vimos como el dólar por real ha subido, llegando a valores de R\$ 2.50 por dólar. Esta diferencia cambiaría ha impactado mucho en la actividad comercial, y por ende la inmobiliaria. Los turistas de compra ya no vienen como se esperaba, y

Juan Francia Rava,
Presidente de la Cámara Inmobiliaria de Soriano

El supuesto es el origen de todos los fracasos

La exigencia de libertad nace de la vida. Por esto, el anarquismo como postura mental es inherente a toda historia; pero, como movimiento conciente y organizado tiene una trayectoria relativamente breve que comienza con la Ilustración y la Revolución Francesa. Y en estos dos últimos siglos los enemigos de la libertad de la persona han sido el capitalismo y el Estado, aliados siempre contra las reivindicaciones populares, pero por momentos rivales o por lo menos, con relaciones recíprocas tensas, bien por motivos fiscales, bien por cierto contralor que el Estado desea ejercer sobre las inversiones o los cambios.

Recordé cosas muy sabidas (y me disculpo por ello) para fundamentar lo que quiero sostener con estas lí-

esto ha obligado a empresarios a enviar funcionarios a seguro, y algunas inversiones se han enlentecido. No quisiera ser pesimista pero creo que nos esperan tiempos difíciles. Algunos expertos pronostican para

“Pronostican para el 2014 un dólar por real a 2.80; eso sería nefasto para Rivera”

el año que viene un dólar por real a 2.80; eso sería nefasto para Rivera.

Con relación a cómo afectó en nuestra plaza las medidas argentinas y el tratado de información tributaria, podría decir que no hemos sentido directamente sus efectos hasta el momento. Los departamentos del litoral, sur y este, pienso que ya están siendo afectados. Indudablemente como uruguayos todos lo vamos a sentir, en mayor o menor medida.



neas: el Capitalismo y el Estado pueden ser amigos o enemigos, claro está, según las circunstancias. El ser humano es imprevisible y su voluntad cuenta en esta atormentada historia: la voluntad de todos, incluyendo la nuestra. Este panorama debería cambiar, porque el dominio del mercado o el servilismo del estado nos llevan a una crisis que puede terminar en la muerte colectiva.

El gobierno uruguayo dio el primer paso al vacío, cumpliendo con la máxima del supuesto, firmando un acuerdo de intercambio de información tributaria y de eliminación de la doble tributación con la República Argentina, creyendo que conseguiría que el gobierno de la Sra. Fernández de Kirchner terminaría con el hostigamiento insaciable contra nuestro país. Pero casi tan grave es el nivel de servilismo, que faltando a nuestra inteligencia, se nos quiere hacer creer que las actividades financieras son un monstruo culposo, negativo para el país.

Contrariamente a lo que se pregona en el mundo, ya que los países se matan por proteger a su industria de servicios financieros, por ser altamente intensiva en mano de obra calificada.

Sabido es el gran número de inversores argentinos que se instalaron en nuestro departamento, adquiriendo gran cantidad de tierras y llevando adelante proyectos inmobiliarios importantes, dando un dinamismo inesperado a comienzos del 2003, prácticamente ininterrumpido, el cual cambió definitivamente la realidad de Soriano y de toda la zona.

Con estas inversiones se incorporó especialmente a nuestros “paisanos” una nueva visión empresarial en-

focada en el agro y se produjo a su vez una inyección de inversiones en el desarrollo inmobiliario, favoreciendo al crecimiento y la prosperidad.

“El gobierno uruguayo dio el primer paso al vacío, cumpliendo con la máxima del supuesto”

Dada las medidas tomadas por nuestro gobierno, basadas como decíamos, en un supuesto, se han desacelerado totalmente las inversiones inmobiliarias, sobre todo en la compra de tierras y obviamente haciendo caer cualquier tipo de proyecto, tanto en el plano agroindustrial, como en los desarrollos inmobiliarios urbanos.

Por todo lo expuesto, estamos convencidos que estas medidas han sido nefastas para nuestra zona y especialmente para nuestro departamento, generando una situación de inestabilidad preocupante, no solo para los empresarios vinculados a los bienes raíces, sino para todas aquellas personas que de alguna manera, ya sea directa o indirecta, se encuentran relacionadas a las inversiones argentinas.

Esperemos entonces, que esta medida tomada bajo un supuesto, no haya sido el origen de un cruel y doloroso fracaso.

www.abitab.com.uy @AbitabOficial

Abitab 20 años



URUGUAY

Ceremonia de las banderas en NAR.

PRESIDE LA CILA

Integrada por 13 países y 420.000 Corredores Inmobiliarios.

Las instituciones inmobiliarias de trece países, integrantes de CILA (Confederación Inmobiliaria de Latinoamérica), se reunieron en el Moscone Center, en San Francisco, USA, durante la Convención anual de la NAR, National Association of Realtors, del 8 al 11 de noviembre pasado. El evento incluyó 100 sesiones de educación, la mayor feria de la industria

inmobiliaria con 400 expositores y la oportunidad de relacionarse con 22 mil profesionales del sector de bienes raíces e invitados.

En la misma se incorporaron a CILA, las instituciones representantes de Perú, Costa Rica, Guatemala y República Dominicana. La firma de las respectivas cartas de intención se realizó en el stand de COFECI/



Delegación CILA en San Francisco.

CRECI-REDIMOB-CILA, con la presencia de directores de todas las organizaciones involucradas, bajo intenso trabajo de los fotógrafos y mucho entusiasmo de los presentes.

Al dar la bienvenida a CILA a los nuevos integrantes, esperamos darle continuidad a los procesos de ingreso ya comenzados, con las instituciones de El Salvador, Honduras, Belice, Ecuador y Chile.

Francisco Pesserl, Secretario Ejecutivo de CILA, realizó una presentación en el panel de tecnología, presentó el tema "An emerging market Confederation with a new Designed Technology Platform," la misma se enfocó en relatar la formación de una nueva Confederación de Asociaciones de Agentes Inmobiliarios en América Latina, su integración continental a través de herramientas de Internet y las oportunidades de inversión que eso representa en el mercado internacional.

Durante la exposición, en el Centro Internacional de Intercambio se compartieron experiencias con cole-

gas de los distintos países participantes. Se participó del Día Global, el programa de esa jornada previó una amplia variedad de charlas de temáticas de alcance global a cargo de diversos oradores.

El discurso principal en la Sesión General estuvo a cargo de la honorable Hillary Rodham Clinton – La ex secretaria de estado y ex senadora de la nación por Nueva York, Hillary Clinton. Para la NAR la formación de CILA es muy importante, el acuerdo bi-lateral firmado el año pasado entre las dos instituciones simplifica las relaciones y ofreció los cinco puntos de apoyo con que CILA puede contar (acceso a informaciones, comunidad IRM, educación complementaria, eventos internacionales y apoyo tecnológico).

También se confirmó el Acuerdo Operativo entre CILA y REDIMOB, el portal volcado hacia el mundo inmobiliario apoyado por el Sistema COFECI-CRECI, para el desarrollo de páginas individuales en el portal www.lacila.org para los miembros de la confederación.



Junta Directiva CILA. Secretario Ejecutivo: Francisco Pessler, COFECI, Brasil. Vice Presidente Norte: Guillermo Salgado Castañeda, AMPI, México. Presidente: Wilder Ananikian Bakerdjian, CIU, Uruguay. Vice Presidente Sur: Javier Grandinetti, FIRA, Argentina.

Directiva de CILA

Presidente: Wilder Ananikian Bakerdjian, CIU, Uruguay.

Vice Presidente Norte: Guillermo Salgado Castañeda, AMPI, México.

Vice Presidente Sur: Javier Grandinetti, FIRA, Argentina.

Secretario Ejecutivo: Francisco Pessler, COFECI, Brasil.

Sub-Secretario: H. Jaime Barron de la Vega, CABIB, Bolivia.

Tesorero: Ernesto Figueredo Coronel, CAPEI-APEL, Paraguay.

Sub-Tesorero: Cesar Llano Zambrano, Fedelonjas, Colombia.

Director Suplente: Alvaro Boyd, ACOBIR, Panamá.

Integran la CILA las siguientes instituciones gremiales de 13 países de Latinoamérica

Brasil	COFECI , Consejo Federal de Corredores de Inmuebles.
Argentina	FIRA , Federación Inmobiliaria de la República Argentina.
Paraguay	CAPEI , Cámara Paraguaya de Empresas Inmobiliarias. APEL , Asociación Paraguaya de Empresas Loteadoras.
Colombia	FEDELONJAS , Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz.
México	AMPI , Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios.
Bolivia	CAIB , Cámara Inmobiliaria de Bolivia.
Panamá	ACOBIR , Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces.
Uruguay	CIU , Cámara Inmobiliaria Uruguaya.
Venezuela	CIV , Cámara Inmobiliaria de Venezuela.
Perú	ASPAI , Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios.
Costa Rica	CRGAR , Costa Rica Global Association of Realtors.
Guatemala	CCBRG , Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala.
Republica Dominicana	AEI , Asociación de Empresas Inmobiliarias.

CILA representa a 420.00 empresas inmobiliarias profesionales de Latinoamérica, el 78 % de la población y el 84% del PBI.

La designación del primer presidente fue unánime y recayó en el Sr. Wilder Ananikian, ex presidente de CIU y Cimech, actual director internacional de nuestra institución. Nuestros deseos de satisfacción y éxitos ante tan importante desafío.

Para más informes sobre CILA, visite www.lacila.org.

I.C.I.U.

Seminario de Conceptos de Tasaciones

10 y 11 de octubre: con nutrida concurrencia se realizó en nuestra sede, a cargo del Prof. argentino Lic. Angel L. DURÉ (Director del Instituto de Capacitación Inmobiliaria de Rosario de Santa Fe), dando así satisfacción a la permanente demanda que plantean nuestros asociados por esta vital temática. A tal efecto y en forma anual, en los últimos años, hemos traído los mejores profesores de Argentina en esa importante materia.

Taller de Contratos de Arrendamientos con el Dr. Puppo

El pasado 22 de noviembre se efectuó un taller práctico de 6 horas sobre ese tema, exclusivamente destinado a quienes habían asistido a alguno de los seminarios anteriores dictados, año tras año, en el ICIU por el mismo docente, "profesor emérito de la CIU". Se dio así el complemento práctico necesario, luego de tener una imprescindible buena base teórica.

En estos días, el Dr. Alberto Puppo, estará dictando un mini-seminario de 4 horas (introducción a la problemática de las Leyes de Arrendamiento) en la ciudad de Mercedes, invitado especialmente, para la ceremonia de la inauguración de la Sede Propia de la Cámara Inmobiliaria de Soriano.

Upostal

Uruguay más cerca

upostal.com.uy

BUSCAN MEDIDAS PARA INCENTIVAR EL SECTOR INMOBILIARIO

El senador Arq. Aldo Lamorte recibió al presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, Gabriel Conde y hablaron de varios temas, entre ellos el proyecto de ley de Operador Inmobiliario, y la merma en el sector tras el Acuerdo Tributario con Argentina.

El senador Lamorte, arquitecto de profesión, dijo que **“se está llegando a una meseta importante en la construcción y en el sector inmobiliario, y sería bueno encontrar caminos de incentivos.**

Intercambiamos ideas para comentar además con otros colegas senadores para ver de qué forma se puede apoyar a esta industria.”

Lamorte también se refirió al proyecto de Ley de Bancarización: **“Creemos que no es adecuado porque desconoce temas como son los canjes, por ejemplo, cuando se participa con un terreno y se otorgan dos**

unidades por ese terreno, etc. Son situaciones que no necesariamente van a ayudar. Vemos un estigma hacia las personas que están trabajando. Nos parece que siempre hay una preocupación como que va a haber algo malo, y desde el Estado se persigue a la persona que en realidad tiene todo en blanco, que está trabajando, me parece que tienen que empezar a responder de manera distinta... Son cosas que siempre van complicando en vez de ayudar a realizar y recibir más inversión.”

En tanto, **el presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, Gabriel Conde,** también se expresó con-

trario al proyecto de Bancarización diciendo que **“algunos de sus artículos afectan el mercado inmobiliario, las compraventas y las administraciones de inmuebles”.**

Conde también dijo que **“el Acuerdo Tributario provocó una merma importante de inversores argentinos, y que si bien la Ley de Viviendas de Interés Social ha sabido suplir parte de ese mercado, el efecto será transitorio (por este año y el que viene), pero no es definitivo ni para toda la vida. Lo que sí es definitivo es que mientras esté el Tratado y todo lo demás, va a ser muy difícil que se recuperen los niveles que teníamos”.**

En cuanto al proyecto de Ley de Operador Inmobiliario, aseguró que **“los partidos tradicionales tienen una posición favorable, y la redacción del proyecto fue consensuada con el Ministerio de Turismo, o sea que parte del Poder Ejecutivo está de acuerdo y lo avala, pero en el partido de gobierno hay opiniones encontradas. Lo que falta es que la comisión de Constitución y Código, -que estudia el proyecto desde mayo de 2012- lo trate y lo eleve a la Cámara baja para que sean los legisladores los que determinen si sí, o no”.**



JORNADA DE LA REVISTA "PROPIEDADES"



El jueves 21 de noviembre en los hermosos y confortables salones de la Torre de los Profesionales, se desarrolló esa importante Jornada denominada "*Situación y perspectiva de la industria inmobiliaria*".

En esa larga tarde se abordaron con elocuente profundidad, varios de los aspectos que hacen a nuestro sector de actividad, así como especialmente, sus perspectivas de comercialización.

En la primera parte los disertantes fueron: Arq. Ariel Cagnoli (Pdte. APPCU) e Ignacio Otegui (Pdte. de la Cámara de la Construcción), quienes analizaron desde diversa óptica las múltiples consecuencias de la reciente ley 18.795 (Vivienda de Interés Social).

Luego, el Ec. Alfonso Capurro (estudio Ferrere) analizó los aspectos financieros y de financiación hipotecaria, y Julio C. Villamide (anfitrión): la tendencia en el mer-

cado de comercialización de los productos inmobiliarios (perspectiva de precios, etc.).

Muchas conclusiones se pueden sacar de ese fermental evento, tal como lo manifestaron muchos asistentes, en la formulación de preguntas interactivas a los panelistas. Pero, resaltemos una, halagüeña: no habrá baja de precios, al menos en el mediano plazo. Y esto es especialmente importante y optimista (dada la notoria "quietud" en el actual ritmo de comercialización), ya que no se puede ni se debe hablar de posible "burbuja inmobiliaria", sino todo lo contrario: los niveles de precios son realmente sustentables y tienen sólidos fundamentos. Entonces: paciencia y a no desanimarnos... Pasará el nubarrón y no será tormenta.



Julio César Villamide.



Más de 50 mil personas visitaron el Saló Inmobiliario de Montevideo en la Rural del Prado

Se llevó a cabo con gran éxito uno de los eventos más importantes del sector inmobiliario. SIMO '2013 se desarrolló en la Rural del Prado del 17 al 22 de octubre, junto con la Feria de la Construcción.

SIMO contó con la visita de unas 50 mil personas, y se destacaron más de 250 expositores entre los cuales había diversos proyectos e importantes desarrollos inmobiliarios.



Lucía Topolansky, Senadora
MPP, Partido Frente Amplio

REFLEXIONES ELECTORALES

“Hay más jóvenes, más negros, más mujeres”

En estos tiempos electorales en los que muchos ya están y se acercan para otros, se reavivan algunas discusiones interesantes en nuestra sociedad. Se habla de recambio generacional y de jóvenes, de participación de mujeres, de necesaria diversidad, etcétera. Está muy bien que esto sea así, no hay nada peor que una sociedad estática. Una sociedad es un ser vivo, fluente, dialéctico en permanente cambio o por lo menos debe tender a serlo. Sin embargo pueden ser tan malos los estereotipos “siempre fue así” como los cambios estereotipados.

La vida como la política es una carrera de postas y es bueno que pensemos en los recambios sin esquemas y con mucha libertad. Para las elecciones que se avecinan rige por primera vez una ley de cuotas. ¿Cuál será el resultado concreto de esta ley con la complejidad del

sistema electoral uruguayo? No lo sabemos. De lo que sí estamos convencidas es de que en la escena política está bien que haya más mujeres, más jóvenes, más sectores sociales, más oficios, más militantes, menos apellidos. Desde que está el Frente Amplio en el gobierno, esta necesaria diversidad se ha venido expresando. Y estamos contentas por ello. Hay más jóvenes, más negros, más mujeres.

No creo que se trate de sacar el metro y decir aquí tantos de éstos, tantos de los otros, etcétera. No, se trata de tener cabeza inclusiva. No podemos medir la realidad por un espacio o por un punto.

Por eso en estas reflexiones vamos a hablar de las realidades del hoy. Vamos a nombrar, por ejemplo, a las presidentas del presidente Mujica.

En la Corporación para el Desarrollo: Adriana Rodríguez, Dra. en Veterinaria
En ANTEL: Carolina Cosse, Ingeniera
En ASSE: Beatriz Silva, Dra. en Medicina
En ANV: Cristina Fynn, Asistente Social
En BHU: Ana Salveraglio, Contadora
En AFE: Carmen Melo Bocca, Dirigente Sindical, Administración de Empresas
En SODRE: Eneida de León, Arquitecta
En la Junta Electoral de Montevideo: Sra. Mary López
En el Instituto de la Mujer: Beatriz Ramírez
En el Instituto Nacional de Colonización: Ingeniera Agr. Jacqueline Gómez

Podríamos seguir con las Ministras, y seguir con las decanas, y una lista de otros puestos de responsabilidad en que hay mujeres hoy. Pero ¿cómo medimos, con qué metro, la responsabilidad de Antel en comparación con una legisladora, por ejemplo? Antel supone plan de la empresa, gestión, desarrollo, competencia, innovación, tecnología, manejo de personal, de dinero, etcétera. Una legisladora trabaja en la elaboración de leyes y el estudio de los más variados temas. Las dos importan.

Por eso no compartimos esa imagen de tal porcentaje para el parlamento y lo demás en el olvido.

Además de las presidentas del presidente Mujica, hay directoras, embajadoras, subdirectoras, juezas, fiscales, etcétera. Más de la mitad de la matrícula universitaria es femenina. En el mundo de la investigación científica tenemos mujeres, y hay mujeres taximetristas, camioneras, guardas, conductoras de ómnibus, obreras de la construcción, y un largo etcétera.

Lentamente, sin pausa y sin bulla las mujeres uruguayas vamos ocupando lugares impensados. ¿Qué les digo a las mujeres uruguayas hoy? Hay que convencerse, militar es la mejor fórmula. Quiero contar una pequeña



anécdota de muchas: soy senadora, ahora somos dos en el Senado, el otro día no estaba mi colega y yo ejercía la presidencia del Senado, la vicepresidencia de la República. Desde el estrado destinado a ese puesto yo pensaba: hoy hay una sola mujer aquí, pero en el timón. ¿Pequeña revancha?

“El otro día yo ejercía la presidencia del Senado, la vicepresidencia de la República, y pensaba: hoy hay una sola mujer aquí, pero en el timón.

¿Pequeña revancha?”

Se puede escribir mucho sobre el tema, teorizar

más aún. Pero en los tiempos electorales que vivimos hay que hacer como decía Makarencio en el “Poema Pedagógico”: “No gemir”. Hay que construir la diversidad.

Hace unas semanas concurrí por primera vez en mi vida a un concierto de rock con el Presidente. El público que fue a ver a Aerosmith era todo joven. Ellos, unos veteranos como los Rolling Stones, como Paul Mc Cartney o Ringo Starr. La juventud los adora, porque son geniales en lo suyo. Allí no cuenta lo etario.

Entonces lo del principio, más diversidad, menos estereotipos.

ENVÍO AL FUTURO

U-POSTAL la eficiencia al servicio del destinatario.

Si usted es fanático del automovilismo, el nombre de Fernando Rama seguramente le será familiar. Es uno de los mejores pilotos uruguayos y desde hace años aparece invariablemente en los primeros lugares de la categoría "Superturismo". Lo que tal vez muy pocos saben es que además es uno de los directores de la joven pero muy moderna empresa "U-postal".



Fernando Rama
Director de U-postal

Cuando en 1951, Jesús Rama dejó Carballo, su pueblo natal de poco más de 186 kilómetros cuadrados, ubicado en La Coruña, para desembarcar en Montevideo, no soñaba que iba a ser el padre de cinco hermanos y mucho menos que casi todos se iban a dedicar al mundo de los negocios.

Jesús, al igual que tantos inmigrantes, llegó a Uruguay y se puso a trabajar de mozo. Después tuvo su propia despensa, y allí repartiendo pedidos a domicilio conoció a la que luego sería su esposa. Años después formaron una familia y de su matrimonio con Teresita Toscano, nacieron cinco hijos: cuatro varones y una dama. A todos les inculcaron los valores de la época: la rectitud, la transparencia, el espíritu de sacrificio, la solidaridad, la responsabilidad y muchos otros que se transmitían de generación en generación.

Fernando Rama fue el menor de aquellos cinco hermanos. Desde muy joven sintió atracción por los fierros y en ese mundo se ha movido con bastante suceso hasta nuestros días. Pero en el año 2003 y a la salida de la última gran crisis por la que ha atravesado nuestro país, funda junto a su actual socio la empresa "U-postal" que como su nombre lo dice, giraría en el rubro de distribución de correspondencia. Posteriormente en el año 2010 y por un tema de registro de marcas, pasa a llamarse "U-postal" con lo que adquiere nueva imagen, es decir, nuevo logo, nuevos colores, etc. Cambia por fuera, pero por dentro continúa un crecimiento que no conoció de pausas desde su creación.

Enterados de esa realidad, quisimos conocer "U-postal" por dentro. La primera imagen que uno se lleva es de calidez, amabilidad, prolijidad y seriedad. El diálogo no fue muy extenso pero fue lo necesariamente profundo como para entender que "la empresa es una de mis grandes pasiones", al decir de Fernando.

"Nuestra política es clara: nosotros comenzamos de cero. Es una empresa joven. Todos quienes trabajan aquí tienen un promedio de edad muy bajo, ya que se han formado con la empresa" nos dijo Rama.



Le consultamos sobre cuáles son los secretos sobre los que edifica la eficiencia y nos dijo: "Calidad, excelencia, cosas del primer mundo. Es nuestra política. Estar cerca del cliente, dar un buen servicio, tener al personal contento, que tengan condiciones de trabajo adecuadas. Si el personal está bien, la empresa está bien," señaló nuestro entrevistado y agregó: "El recurso humano es la clave. Nosotros como empresa de servicios, distribución y entrega de productos, dependemos de la gente. Es importante que la gente esté contenta. No somos una empresa ni mejor ni peor que otras, somos distintas. No miramos a otras empresas, nos miramos nosotros, hacia adentro. Somos muy exigentes y tratamos de mejorar siempre y rápido. Nuestra clave es vender un producto distinto. No competimos con otras empresas. Nosotros optimizamos los servicios y apostamos mucho a la tecnología. Capacitamos al personal en forma permanente ya que nuestra imagen es fundamental" destacó Fernando Rama.

Fernando Rama tiene 33 años y está casado con Soledad Romano, una contadora que acaba de cumplir 32. Ella tiene en su poder la encomienda más importante que Fernando espera recibir: Julia, la primera hija del matrimonio. Cuando le hablamos del asunto a Fernando se le ilumina el rostro. "Será sin duda lo más grande que la vida nos puede dar," comentó.

A partir del nacimiento de Julia, esperado para enero,

la vida de los Rama-Romano cambiará sustancialmente. Soledad deberá seguramente alternar el cuidado de la beba con sus tareas en el estudio contable donde trabaja. Fernando deberá dosificar las horas que le dedica a la empresa y al automovilismo con el cuidado de la niña. "Claro, lo mejor está por venir. Cambios familiares, el automovilismo que sigue igual. Eso me hace bien, pero la empresa también la disfruto," dijo como pensando en voz alta.

Le pedimos en un momento que ensayara una hipótesis: si por cualquier motivo tuviese que dejar una de sus dos pasiones, cuál elegiría: la empresa o las carreras. No pudo decidirse. O por lo menos no lo pudo hacer en unos pocos minutos: "El automovilismo es mi vida y mi pasión. Le debo mucho. Mucho de la disciplina aprendida en el automovilismo la aplico en la empresa. Las dos cosas me apasionan por igual" nos dijo absolutamente convencido.

Con su socio, Fernando Arbiza de 40 años, están juntos desde el primer día. "Al principio el objetivo principal era distribuir cartas. Hoy aún sigue siendo el principal renglón. Pero, ya estamos haciendo impresiones, ensobrado y cadetería, y ya estamos anexando nuevos productos, como la entrega de paquetes," nos dijo y agregó: "Acabamos de hacer un acuerdo con TNT Uruguay para servicios de currier a nivel internacional. Apostamos a estar además en todo el interior para cubrir con la misma calidad y eficiencia todo el territorio nacional" señaló.

Si pensamos por un instante en las dos pasiones de Fernando Rama concluiremos en que ambas tienen diferencias y similitudes. Veamos: al igual que en una carrera, en la empresa Fernando está al volante, es el conductor y lleva un buen copiloto. A diferencia de una carrera, "U-postal" no tiene lugar de llegada, de finalización. Tampoco tiene una semana libre ni se suspende su actividad por mal tiempo. En una carrera aunque sea la más importante de su vida, Fernando en determinado momento quita el pie del acelerador. En "U-postal" el acelerador cada vez va más a fondo y nadie, ni él mismo sabe cuando dejará de acelerar.

26 AÑOS DE LA CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

En los salones del Carrasco Polo Club, y ante una muy nutrida concurrencia, los directivos, funcionarios y socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya celebraron su aniversario número 26. Nos acompañaron varios dirigentes de cámaras inmobiliarias del interior, clientes, amigos, empresas con las que tenemos una fraterna relación y familiares. Entre los asistentes se destacó la presencia de una numerosa delegación del diario

El País y del banco HSBC, quienes además colaboraron con una serie de premios que fueron sorteados



Sorteo de los 22 premios entregados en la noche.



Gabriel Conde y el secretario de la CIU Assad Hajjoul, con una de las ganadoras.

entre los asistentes. Un enorme asado con cuero y canilla libre de todo tipo de bebida, dieron el marco adecuado a la celebración que comenzó sobre las 21 horas y que culminó avanzada la madrugada. El plato fuerte de la noche fue la presencia del humorista Marcel Keoreglan quien durante casi una hora hizo reír a toda la concurrencia. En resumen una noche inolvidable para una celebración más de nuestra Cámara. Muchas gracias a todos quienes nos acompañaron y los esperamos el próximo año.



Marcel Keoreglan.



Presidente Gabriel Conde.

Dr. Alfredo Solari
Presidente de la Comisión de Salud del Senado

MERCADO INMOBILIARIO URUGUAYO: ¿PREPARADO PARA MANEJAR EL “TURISMO CANNÁBICO”?

¿Se podrá alquilar una casa con plantas de cannabis? ¿Podrá el agente exigir una declaración jurada al potencial inquilino?

En los últimos 25 años Uruguay ha diversificado su oferta turística: playa, campo, congresos, eventos culturales y deportivos, etc. Hemos mejorado notoriamente la oferta hotelera y gastronómica, así como los mecanismos para mantener al turista comunicado con su lugar de origen.

Hemos formulado una estrategia de largo plazo tendiente a atraer a turistas de alto poder adquisitivo que buscan seguridad para su descanso. Todo ello repercutió positivamente sobre el mercado inmobiliario, expandiendo la cantidad de viviendas y mejorando su calidad.

Pero hay algunas nubes en el horizonte que debemos tener en cuenta. Algunas de ellas se generan en el extranjero y por tanto, no están bajo nuestro control. Otras se generan en nuestro propio país y debemos anticiparnos para, en lo posible evitarlas o, de lo contrario, mitigar sus efectos más nocivos. Una de esas amenazas la constituye el proyecto de ley sobre la comercialización de la marihuana a consideración del Poder Legislativo, que seguramente repercutirá sobre el mercado inmobiliario uruguayo.



Amigos gaúchos que veranean hace décadas en Uruguay, me contaban, con sorpresa y pesar, un chiste que circula en Porto Alegre. Se trata de un supuesto

aviso de alquiler para la temporada que dice más o menos así: “Casa amplia frente a la bahía de Maldonado, confortable de cuatro dormitorios, cuatro baños en suite, amplio living comedor, patio, jardín, parrillero, jardín espectacular con seis plantas de Cannabis”. El hipotético anuncio encierra desafíos que se plantearán al sector inmobiliario de aprobarse el proyecto de ley.

Veamos algunos:

1. Una inmobiliaria puede ofrecer en alquiler una vivienda que tiene plantas de Cannabis, pues su dueño está registrado y autorizado para cultivarlas. ¿Esa vivienda puede ser ofrecida en el mercado a cualquier oferente? La ley establece que sólo pueden cultivar quienes residan en el país y se hayan registrado debidamente.

2. Un caso similar al anterior pero donde la posible infracción surge no de la presencia de plantas sino del propio producto, “olvidado” por quien ofrece su vivienda en alquiler. De constatarse la infracción, ¿Quién es responsable del incumplimiento de la ley? En contrapartida puede ocurrir la situación inversa: los turistas dejan droga en la casa que alquilaron.

3. Si el turista inquilino es un consumidor problemático (adicto), además de los problemas con los vecinos, se incrementan las probabilidades de que se produzcan daños en el mobiliario y equipamiento de la vivienda. ¿Qué precauciones se podrán tomar para cubrir esos eventuales gastos adicionales? ¿Se aumentará el depósito previo? ¿Qué repercusiones tendrá ello sobre un mercado que ya presenta dificultades para ser competitivo? Dado que

“En los países que flexibilizaron el acceso, aumentó del consumo en todos los grupos de edad, incluidos los niños y adolescentes”

en estas situaciones la inmobiliaria no cuenta con información por anticipado, ¿podrá exigir una declaración jurada al potencial inquilino?

Aparte de estos ejemplos concretos hay una repercusión más amplia, si se quiere de tipo cultural. ¿Queremos turismo cannábico en el Uruguay? ¿Queremos que el turismo en Uruguay se transforme en un Caballo de Troya, para la introducción de marihuana a países vecinos que tienen leyes más restrictivas? ¿Es ese el tipo de turismo que genera puestos de trabajo para los uruguayos? El turismo cannábico, como el que tuvo Holanda que está revirtiendo su política en este sentido, ¿genera dinamismo en el mercado inmobiliario vinculado al turismo?

Este proyecto de ley tiene consecuencias aún más graves, especialmente en el ámbito de la educación escolar, liceal y tecnológica pues la marihuana frena el aprendizaje. Haremos bien en reflexionar sobre los valores implícitos en este proyecto de ley. Haremos bien en alzar nuestras voces para que el mismo no se apruebe.

La evidencia aportada por quienes han investigado científicamente este tema es concluyente: i) la marihuana causa daño pues altera el desarrollo del sistema nervioso al consumirse durante la niñez y la adolescencia; y ii) las experiencias, en todos los países que probaron flexibilizar el acceso, terminaron en aumento del consumo en todos los grupos de edad, incluidos los niños y adolescentes. Preservar nuestros valores,

tangibles e intangibles, en torno al mercado inmobiliario es un deber de todos. Esta ley deteriorará esos valores, parte de nuestro rico patrimonio nacional.

Como legislador y como médico estoy firmemente en contra de esta ley que el gobierno aprobará pues tiene los votos para ello.

Para mayor información pueden acceder a mi página: www.solari.com.uy/marihuana

TERMINA EL AÑO; ES TIEMPO... DE PLANIFICAR.

Se acerca el final del año, que en los tiempos actuales significa cansancio acumulado, desenlace de acontecimientos y deseo de descansar; sin embargo, también es este un tiempo de reflexión sobre lo logrado o no, y una oportunidad para organizar el año (y los años) venidero/s realizando un ejercicio de planificación.

En este caso le propongo no centrarse en los diagnósticos, ni en la historia de logros y fracasos, sino en un formato diferente para crear un futuro que, al menos, nos lleve más cerca de donde deseamos estar.



Lic. Diego Borges

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

Un sueño, puesto en acción, se transforma en una visión

Ya hace más de 20 años que tuve la suerte de ver el video "El Poder de una Visión", de Joel Barker. En dicha película (al estilo documental), el autor desarrolla un análisis de los factores que transforman un sueño (en algunos casos una esperanza, en otras un deseo) en una verdadera Visión, personal y, porque no, empresarial.

De su análisis, quiero compartir tres elementos que, a mi modesto entender, son la esencia del tema:

- 1) pensar que es posible;
- 2) focalizarse en el objetivo;
- 3) trabajar por él.

El poder de una visión

Barker señala, que en diferentes ámbitos, desde una escuela secundaria de contexto crítico, un campo de fútbol y hasta un campo de concentración, el primer factor que construye una visión positiva del futuro es la convicción de que dicha visión, la realización de un sueño X, es posible. Olvidar los límites de la situación actual en la que nos encontremos, romper las barreras, físicas, situacionales y mentales que nos limitan a su construcción, es el primer factor sobre el cual

trabajar, para lograr que el futuro se parezca lo más posible, al que deseamos que sea.

No son pocas las veces que nos ponemos a mirar hacia delante, tan atados a nuestra posición actual, que estamos presos de la misma. Pero: ¿quién nos mantiene atados allí? En gran medida, nosotros mismos. Por eso le propongo que olvide por unos minutos la realidad actual de su persona y de su empresa, que se escape de las limitaciones de sus recursos actuales y de las capacidades que, hasta este momento, ha desarrollado. Le pido que, por un minuto, sueñe y conteste esta pregunta: ¿Cómo le gustaría verse a usted mismo, un año en el futuro? Esa visión que ha tenido, ese sueño que se ha plasmado en su pensamiento, puede ser posible. No importa si soñó que daría la vuelta al mundo, que tendría una casa nueva, que lograría concretar un proyecto exitoso o lo que fuera. Que ese sueño sea posible, en gran medida depende de usted.

No todo es simplemente soñar

La primer parte del ejercicio parece sencilla, pero le garantizo que no lo es. No es fácil desprendernos de nuestras ligaduras, de nuestro afán permanente de asegurar nuestra realidad actual, de sentirnos siempre seguros. Lo animo a que rompa ese saco de fuerza y libere su mente, piense, visualice y escriba la que ve; escriba como se ve, dónde está, con quién está, qué está haciendo, qué ha logrado hacer en este período de tiempo que abarca su sueño.

¿Porqué es importante escribirlo? Porque ahora comenzará a trabajar en ello. En primer término, le pido que saque cuentas de los factores que son diferentes a su situación actual, por ejemplo: si se ha visto

a usted mismo disfrutando en el jardín de una casa de verano y la casa de verano hoy no existe, allí hay un punto sobre el cual trabajar; si se soñó colgando un título de posgrado en la pared de su escritorio y hoy no ha siquiera pensado en comenzar a estudiar, allí hay un punto en el cual trabajar; si vio como lo aplaudía un auditorio mientras descubría un proyecto arquitectónico del cual hoy no existe ni un boceto, ahí está el punto sobre el cual debe focalizar su atención. Es decir, reconstruya su sueño y trace líneas de acción sobre las cuales deberá, a partir de ahora, focalizarse. La construcción de su visión, lograrla, depende de cuanto se focalice en las líneas de acción que lo llevarán hacia allí.

Le recomiendo en este punto, que vuelva a leer lo que escribió. Repase su sueño letra por letra y las líneas de acción para llevarlo adelante, una por una. ¿Está convencido de que lo puede hacer? Más importante aún: ¿Está convencido de que lo quiere hacer? Si aún no es así, vuelva a la etapa uno: visualice su visión y vuelva a trazar el camino para alcanzarla. Asegúrese de que es lo que realmente quiere de usted mismo, porque le llevará trabajo construirlo y no queremos que usted no quiera vivir en su propio futuro.

Step by Step

Los dos pasos anteriores fueron fruto de la inspiración, del trabajo de su cerebro, su corazón y su alma durante unos minutos u horas. Ahora comienza lo verdaderamente difícil, el lado del 95% de la transpiración, porque es momento de comenzar a construir. Es tiempo de llamar a los obreros y ponerlos en acción. Usted cuenta con ellos, con los mismos que contamos todos: su cerebro, su inteligencia, su capacidad de proyectar, organizar, memorizar, recalcar; úselo, focalice su pensamiento. Su conocimiento y el que está al alcance de ser adquirido (o contratado); piense en las habilidades que se requieren para transformar su visión en una realidad y explótelas o adquiéralas. Su tiempo: el más escaso de estos tres recursos, el

que no puede malgastar, porque además no se sabe nunca de cuánto disponemos. Úselo bien, divídalo en sectores, uno para las tareas que permiten su subsistencia diaria, otro para construir su futuro deseado (a esta altura no debo explicarle cuál debe ocupar la mayor parte de su día). Sus relaciones, familiares, laborales, profesionales, etc. No está mal dejarse ayudar, siempre que el fin sea noble. Explore sus recursos, llévelos al máximo, no los malgaste, no los ponga a trabajar en vano. La construcción de su Visión, depende de ello. Y algo sobre lo que trabajará día a día: su voluntad.

Y si no...

Lo interesante de este ejercicio de planificación sui generis, es que usted piensa que no se puede hacer, que no se puede construir el futuro; sin embargo no es así, de hecho es la única parte de su vida que puede construir y, aunque no se de cuenta, ya lo está haciendo. Ya sea en su desarrollo profesional, el de su empresa o negocio o en el ámbito que fuere, usted y yo, somos los principales constructores de nuestro futuro. Tomarlo en nuestras manos e intentar que se parezca a lo que soñamos, es un ejercicio natural, que ojalá todos los seres humanos tengamos la capacidad de realizar. Piense por un minuto: ¿Cómo llegué hasta aquí? ¿Quién me trajo? (responda con sinceridad) entonces... ¿a dónde quiere llegar mañana? Nos vemos... en el futuro.

Más pistas: googlee "Joel Barker"

Lic. Diego Borges
dborges@delabahia.com.uy

TU CASA AQUI

tucasa aqui.com.uy

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

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



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



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



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

Dr. Jorge Larrañaga, Senador
Alianza Nacional, Partido Nacional

MIREMOS MÁS ALTO

“El Uruguay que soñamos es el que reconoce sus problemas para buscar soluciones.”

En Uruguay, a pesar del importante crecimiento económico habido entre el 2004 y el 2012, ha bajado del puesto 43 en el Índice de Desarrollo Humano al puesto 51, lo que significa que ocho países han progresado a mayor ritmo que el nuestro. En rigor técnico seis, ya que dos de esos países no fueron estudiados para el 2004. Nos ha ido bien, a otros les fue mejor porque gestionaron mejor las cosas, en especial, en educación y en salud. Es el mundo el que lo señala.

Sin perjuicio de ello, estamos en las mejores posiciones en América Latina, compartidas muchas veces con Chile y en algunos indicadores sectoriales estamos muy bien en el mundo. Debemos ver la situación con objetividad, sin exagerar y sin ocultar los hechos.

Todos los países a los que les va bien son economías de mercado. La mayor parte son países de tamaño y población reducida o media, países comparables con Uruguay.

En el mundo del Siglo XXI se constata que la economía de mercado ha resultado el mejor (o el menos malo) de los sistemas de producción de bienes y servicios y también se constata que la economía de mercado no ha sido muy buena para la distribución del ingreso y mucho menos para la inclusión social de los marginados por el progreso.

Es razonable concluir que la economía de mercado es buena para producir pero no para distribuir.

Es por ello que resulta necesaria la actuación del Estado y de la gente para lograr una economía de mercado con sentido social, con una buena distribución del ingreso que permita tener una sociedad integrada y familias felices. Hay que reconocer que muchas veces el Estado no ha sido eficiente para gestionar sus actividades, que paga la gente, y por ello resultan necesarios los contrapesos del control permanente ciudadano que complementa el imprescindible control periódico a través del voto popular.

Los países mejor valorados son de Europa. En especial, del Norte de Europa: Noruega, Suecia, Países Bajos. También están Australia y Suiza. Aprendamos de esos países, de sus aciertos y de sus problemas, así como aprendemos de lo mejor que tiene nuestra Patria y de nuestras tradiciones. Pretendemos construir el proyecto nacional que suponga la versión actualizada de un país integrado y avanzado que fue ejemplo en el mundo.

Queremos un país integrado, con educación de excelencia, equitativo y sin los grandes desequilibrios entre estratos sociales y sectores y con movilidad social. Un país abierto al comercio y a la inversión, reconocido por la comunidad internacional como país confiable, seguro, estable, pacífico, respetuoso de los derechos humanos universales, ponderado en el manejo de sus recursos naturales así como cuidadoso en la minimización del impacto de la actividad económica sobre el medio ambiente.

Un país que no reniega de sus logros, que los sabe reconocer sea quien sea el que los concreta, que los sabe potenciar, que los sabe multiplicar; por ejemplo, el desarrollo logístico, los puertos y aeropuertos, las zonas francas, los parques industriales, el desarrollo de las energías renovables, las mejoras genéticas, el 100% de trazabilidad en la producción vacuna, el gran desarrollo de la producción agrícola en rubros como la soja y otros cereales y fundamentalmente la forestación. Logros que se hicieron con grandes inversiones, mejoras de la productividad e incorporación tecnológica e innovación, procesos que se han estado dando

“Hoy hay cosas que funcionan muy mal”



desde la recuperación democrática.

El Uruguay que imaginamos y soñamos es el que reconoce sus problemas para buscar soluciones reales y permanentes, con valentía, con decisión, con determinación y para ello se requiere un Gobierno firme y a la vez participativo, conciliador, respetuoso.

El Uruguay es un país que aprendió e implantó, no sin esfuerzo ni sin sangre, y de los primeros en el mundo, normas de la más moderna y universal civilidad ciudadana, el voto universal incluido el voto femenino, el respeto a la libertad y a la opinión de los demás, y en particular el respeto del derecho de las minorías. Una sociedad que ha superado enfrentamientos armados, guerras civiles, guerrilla urbana, excesos autoritarios, terrorismo de Estado y el quiebre institucional de esa triste época.

Hoy hay cosas que funcionan muy mal. Hay inseguridad que erosiona la libertad, hay desequilibrios en las oportunidades educativas que perforan las posibilidades de superación y movilidad social. Hay que cambiar muchas cosas para lograr verdadera igualdad. Hoy hay realidades que son injustas, y lo peor, que si no se cambian, prolongarán a las nuevas generaciones de uruguayos, esas injusticias viejas. Queremos cambiar esa realidad, construir un país de oportunidades. A eso convocamos. A un proyecto nacional auténticamente inclusivo, dirigido a recuperar la dignidad de la nación y las esperanzas de nuestros ciudadanos.

FIDEICOMISO INMOBILIARIO: GESTIÓN PROFESIONAL DE LA INVERSIÓN

Instrumento jurídico demandado en el mercado inmobiliario.



Dr. Leandro Mestre
MFL Abogados

Tengo un capital. ¿Cómo lo puedo invertir?

Quiero desarrollar un proyecto inmobiliario en una propiedad. ¿Cuál es la mejor opción?

Me gustaría encarar un negocio seguro, diversificando riesgos. ¿Existen posibilidades?

Las respuestas a estas, y muchas otras preguntas seguramente se encuentren en una herramienta muy desarrollada en el mercado a nivel global: el Fideicomiso, que abre las puertas a más y mejores posibilidades de inversión. Se trata de un instrumento que otorga garantías muy eficientes en el ámbito de los negocios, y brinda mayor seguridad jurídica a los inversores. Es una figura muy genérica que permite adaptarse a infinidad de actividades. Es así que en Uruguay es cada vez más frecuente encontrar Fideicomisos agropecuarios, financieros, inmobiliarios, entre otros.

Admite las más diversas aplicaciones que dan origen a las diferentes modalidades como ser: de administración, de inversión, financieros, de garantía, entre otras.

Pero ¿todos sabemos realmente qué es un Fideicomiso?

Conceptualmente se puede decir que implica la transferencia de bienes o derechos de una persona física o jurídica a un patrimonio de afectación, aislado que se destinará al cumplimiento de una finalidad determinada.

Está claro.

Ahora, ¿quiénes son los sujetos que intervienen en esta herramienta?

En primer lugar, se necesita una persona (física o jurídica) que trasmite los bienes o derechos objeto del negocio. Esta persona se denomina: FIDEICOMITENTE. Los bienes aportados son los que formarán la PROPIEDAD FIDUCIARIA, que se convertirá en un PATRIMONIO DE AFECTACIÓN independiente del patrimonio de las partes. Con esto el riesgo de la inversión queda blindado sin que se afecte el resto del patrimonio personal del inversor.

En segundo lugar, otra persona recibe tales bienes o derechos con la finalidad de cumplir con lo establecido en el acto constitutivo o contrato de Fideicomiso. Esta persona es el FIDUCIARIO, quien llevará adelante la gestión o desarrollo del negocio.

Y por último, se cierra el círculo con la figura del BENEFICIARIO, que es la persona que recibe los beneficios de los bienes o derechos administrados por el Fiduciario. Puede suceder que el beneficiario coincida con el fideicomitente.

FIDEICOMISO INMOBILIARIO

La necesidad habitacional que tiene la población a nivel regional y local ha provocado la expansión de inversiones en el sector de la construcción. Además de las tradicionales inversiones de gran escala destinadas a sectores de mayor poder adquisitivo, ahora también se suman las ventajas que otorgan las “viviendas de interés social” impulsadas en nuestro país, lo que ha provocado un verdadero auge en el rubro inmobiliario.

Y es en este sentido que el Fideicomiso se convierte en una gran herramienta, pues llena vacíos que otros esquemas jurídicos no contemplaban. Por ello es cada vez más empleado para dirigir inversiones destinadas a la construcción y venta de propiedades.

Veamos cómo funciona con un caso práctico.

Me gustaría invertir en el rubro inmobiliario. Análisis: tengo un predio para desarrollar un proyecto. A la vez conozco a alguien que cuenta con capital y quiere asociarse. Parece una sociedad ideal. Pero ¿cuál es el camino para que ambos minimicemos los riesgos de inversión, gestión y desarrollo?

Necesitamos alguien que sepa del tema, con experiencia probada, y lo lleve adelante siguiendo un plan de negocios. Será esta persona quien se encargue de todo. O sea: la gestión del proyecto desde su planificación hasta la contratación de operadores, asesores y auditores para llevar adelante la ejecución, inclusive la venta final de las unidades.

Parece que está resuelto el tema. Pero hay que darle forma al negocio.

Ahí es donde encaja perfectamente el Fideicomiso: aporto la propiedad, mi socio el capital y somos así los Fideicomitentes. Luego identificamos quien llevará adelante la gestión, bajo normas pactadas en el contrato constitutivo, y ya tenemos al Fiduciario.

Encaramos el proyecto, transferimos la propiedad y el capital al Patrimonio de Afectación creado por el Fideicomiso para que el Fiduciario desarrolle el proyecto ajustándose al Business Plan (Plan de Negocios).

Esto, además del esperado rédito económico, nos dará la tranquilidad que el resto de nuestro capital estará a salvo ante eventuales acciones de acreedores particulares de cualquiera de las partes intervinientes en el Fideicomiso ya que el único patrimonio pasible de afectación es el que se integró al Proyecto y forma parte del Patrimonio de Afectación.

Cumplido el proyecto, el Fiduciario entregará a quien aportó el capital y a mí, o a quienes designemos como beneficiarios, el fruto de la operación, ya sea con entrega de unidades, el producido de sus ventas o cualquier régimen mixto acordado.

ATRACTIVO – FLEXIBLE – ACEPTADO – REGULADO

El Fideicomiso se ha convertido en una de las figuras más aplicadas en la práctica internacional para el desarrollo de inversiones inmobiliarias.

Se trata de una gran herramienta enfocada en la administración de los riesgos y los distintos elementos que integran por ejemplo una inversión inmobiliaria. No solamente está enfocado en gestionar adecuadamente los fondos aportados por los inversores, sino que a la vez permite la eficiente administración de los constructores. Y además, brinda garantías y certezas a quienes luego adquieran los inmuebles, especialmente frente a posibles contingencias que pudieran tener los inversores o constructores en otros emprendimientos.

En definitiva, brinda soluciones a muchos riesgos propios del desarrollo inmobiliario y da respuesta a muchas preguntas...

lmestre@mfl.com.uy
www.mfl.com.uy

TÉCNICAS PARA RESOLVER EFICAZMENTE LAS OBJECIONES EN LA VENTA INMOBILIARIA (3ERA. PARTE)

Resolver bien las objeciones, es un paso clave para aproximarnos al episodio fundamental de la venta, su desenlace feliz: el CIERRE.

Para comprender cabalmente lo que sigue, el lector deberá primero releer lo expresado en los números 43 y 44 de esta revista "CIudades" (agosto y octubre del 2013). De lo contrario, le será difícil comprender estas conclusiones (tercera parte y final).



Dr. Alfredo Tortorella
Director académico
del ICIU

Comencemos por nuestra principal fortaleza (ACTITUD anímica), que cuando falta, podemos caer en una grave carencia y un desempeño pobre y erróneo:

ACTITUDES correctas (decálogo) que debemos adoptar frente al planteo de las OBJECIONES.

1. Asumir que es lógico ("gajes del oficio") y por lo tanto, RESPETABLE... Además, debo saber separar las personas (el cliente), del problema: la objeción.
2. Mantener la calma y no tartamudear, ni ponerme sudoroso, es decir, tener la plena serenidad y convicción de que conozco el producto (y por ende, sus pro y sus contras).
3. Escuchar bien y con vivo interés, con ojos y oídos bien abiertos.
4. Mantener nuestra habitual cordialidad, evitando toda manifestación gestual de desagrado (y cuidado con los pequeños gestos, que también nos delatan). Y ni que hablar de las miradas ásperas, irónicas o burlonas.

5. Mantener un alto nivel de positivismo en nuestra actitud mental: yo puedo! Pero sin complejo de superioridad respecto al cliente (desaire o destrato).
6. Tratar las objeciones con el máximo respeto y seriedad, aunque estén referidas a aspectos menores, de detalle (insignificantes para mi criterio, pero quizás fundamental para el del cliente). Por lo tanto, no minimizar la objeción, ni desacreditarla, ni desmerecerla.
7. Resumir la objeción con mis propias palabras y lentamente, como para ver si la comprendí bien y que el cliente lo confirme.
8. Responder breve y cortésmente, tratando de hacer EMPATÍA y nunca mostrarle las uñas en señal de reto o desafío (y menos, de que comienza la "pulseada").
9. Si tengo necesariamente que dilatar la respuesta, pedir autorización para ello.
10. ...pero, me la debo agendar bien, para no defraudar al cliente, ni que crea que estamos eludiendo la respuesta clara y responsable... Eso es lapidario y poco serio. Entonces, habremos perdido tiempo, dinero y PRESTIGIO.

En suma, debo demostrarle: respeto (comprensión), diligencia y profesionalismo. Y además, priorizar la relación con éste cliente, por sobre ésta venta de hoy.

Criterios básicos o principios a tener en cuenta:

Como quedó dicho en los invocados números anteriores, la superación de las objeciones nos aproxima al "clímax" de la venta que es su tensión más electrificante, un verdadero aluvión de adrenalina (y para algunos, de estrés). Y ella es la esencial posibilidad de poder CERRAR EL ACUERDO, esto es lograr la armonía entre las partes involucradas, las cuales, en el caso de nuestra actividad, somos TRES.

Recordemos entonces, nuestro fundamental ROL: no somos estrictamente "vendedores" (con UN SOLO cliente delante), sino NEGOCIADORES PROFESIONALES, mediadores entre DOS PARTES en pugna, zurcidores de sus intereses encontrados, para lograr orquestar las soluciones, necesariamente ventajosas

para ambos ("ganar-ganar" o "win-win")... O sea, debemos saber transformar sus "posiciones" originariamente antagónicas, en "intereses" mutuamente beneficiosos y gratificantes. Al menos, ése es lo ideal o preferible; debiendo marcar nuestro rumbo o meta, como si fuera el Norte.

Por ello es que, la solución genuina a las objeciones del interesado en comprar (llamado "prospecto"; porque aún no es cliente), debemos hacerla pasar por el filtro (aceptación y/o consentimiento), de la parte vendedora (llamado "propietario actual o comitente"). Y este proceso, a veces se hace conscientemente y otras, opera en forma inconsciente. Todo es una maraña psicológica, donde se mezclan tumultuosamente diversas variables: racionales, emocionales, económicos, financieras, arquitectónicas, familiares, sociales,

y de otra cantidad de valoraciones, que muchas veces estaban ocultas y ahora afloran.

Claro que, muchas veces, el propietario actual (comitente o parte vendedora), ni llega a enterarse de las objeciones que había interpuesto el interesado en comprar este inmueble. Y no porque deliberadamente se lo ocultemos, sino porque, si somos realmente profesionales, deberíamos bastarnos para resolverlas por nosotros mismos, sin pedir ayuda o consejo. Porque, ya deberían estar consensuadas de antemano entre nosotros y el propietario-vendedor, especialmente en las instancias previas a la primera exhibición de su propiedad... O, lo que sería aún más deseable, en el propio momento preliminar del ingreso efectivo de esta propiedad a nuestra cartera o portafolios de ofertas. Es en éste fundamental momento preliminar, donde se acuerdan muchas cosas con el propietario actual y entre ellas, se deberían encontrar las fórmulas y los argumentos para luego poder rebatir o superar (con solvencia y seriedad) las objeciones que puedan plantearse a éste inmueble concreto.

Y es por ello que, mi prédica es casi obsesiva y consiste en que, a esa instancia primaria y fundacional, debe concurrir siempre, el director de la inmobiliaria o su gerente o vendedor "Senior", precisamente para hablar de este importantísimo tema de las objeciones, ya desde el inicio. Es en ese momento en que deben aparecer los sólidos argumentos para luego ser utilizados con solvencia y efectividad contra las objeciones que seguramente se plantearán. En suma, sólo la gran experiencia y capacidad (pericia) de un

Senior, puede detectar desde el momento inicial, todas y cada una de las mismas objeciones que casi seguramente plantearán los diversos interesados en comprar esta singular propiedad. Si hacemos esto, con esa debida antelación, no recibiremos sorpresas desagradables (baños de agua fría) ni consideraremos las objeciones como "zancadillas" del comprador, ni permitiremos que éste las utilice como su método "salamín" de regateo en el precio. Y por otra parte, la consideración preliminar de las objeciones, en un franco y profundo diálogo entre el inmobiliario-tasador y el propietario-comitente, asegura un acuerdo "razonable" en cuanto al precio inicial o de lista, con el que se saldrá al mercado a ofrecer esta propiedad. Si bien este no es el lugar adecuado para hablar de cuándo y cómo es correcta una Tasación, debo señalar y recordar simplemente, la gran importancia que tiene para el futuro de la gestión de venta, el partir de una base realista y cuerda, respecto al precio: un precio realista es el gran punto de partida o A-B-C de la carrera en pos de una rápida y ventajosa venta inmobiliaria. Si partimos de un precio abultado, la agilidad obviamente, se resentirá.

Si hacemos todo bien, desde el inicio de nuestra larga y azarosa gestión de venta, hasta tal punto de contar con el temprano apoyo del propietario actual (que quiere vender), aseguraremos mejor y con mayor eficacia el logro del final feliz que todos ansiamos: la concreción de la venta. Pero para ello, debemos contar con el apoyo del propio cliente, quien debe confiar en nuestro profesionalismo y nuestra solvencia ética.

Llamamiento a todas las INSTITUCIONES y CÁMARAS INMOBILIARIAS que nuclea agentes genuinamente PROFESIONALES:

1. Debemos informar con firmeza y claridad, a toda la sociedad, donde se encuentra obviamente nuestra gran masa de consumidores potenciales (aún no clientes), que en nuestra Institución, sólo permitimos agremiarse a empresas y agentes con un alto grado de Profesionalismo, Seriedad y Dignidad. No se trata entonces de "hacer publicidad", sino de brindar información fidedigna y de primera mano. No es exagerar, sino decir la verdad.

- 2.** Por lo tanto, cualquier cliente será atendido y defendido con solvencia técnica y transparencia ética, como para estar tranquilo de que se sentirá "en buenas manos".
- 3.** Entonces, esa confianza integral que deposita en el profesional actuante, será el motor principal del éxito de la negociación encomendada. Y no será defraudado, sino todo lo contrario: ampliamente satisfecho.
- 4.** Finalmente, esa confianza en el profesional, genera credibilidad, por lo que, pasan a ser respetadas y respetables (acatables) las propuestas que éste les pueda hacer, empezando por el fundamental tema del Valor de la propiedad (Tasación), efectuada con el máximo de técnica y realismo, o sea, responsablemente. Ése debe ser el primer gran punto de partida para lograr negocios genuinamente beneficiosos, ágiles y posibles.
- 5.** Y como consecuencia, también los compradores (y arrendatarios), se verán beneficiados, ganando también en tranquilidad, ya que el mero hecho de que esta propiedad sea gestionada por un agente asociado a nuestra Institución, le otorga gran valor a su grifa, significando indudablemente que se trata de un profesional confiable, por ser: apto y capaz (técnicamente) y también transparente y serio (éticamente).

¿Técnicas "mágicas" para superar objeciones?

Muchos libros se han escrito sobre este tema. Y la gran mayoría, como ya se dijo en los artículos anteriores, son tonterías y artilugios verbales, sin consistencia ni seriedad. O sea, se parte de la base de que, con la simple "habilidad de un prestidigitador verbal", cualquier vendedor "medianamente entrenado" puede convencer a cualquier (pobre) cliente de que no tiene razón en sus objeciones y por lo tanto, DEBE COMPRAR éste producto, a éste precio, aquí y ahora, ya... y además, a nosotros, obviamente !!

Algunos, más ampulosos y pretendiendo vender más (libros), agregan en sus títulos adjetivos vigorosos y hablan de "técnicas infalibles para rebatir objeciones" o de la "venta irresistible" o "métodos diabólicos de cómo destruir objeciones"... o de "las 146 maneras de cerrar una venta"!

Más allá de que esas ridiculeces despierten una carcajada, además, es la más cruel y despiadada falta de respeto al prójimo más prójimo que tenemos en

nuestro negocio: el CLIENTE. Y ello porque parten de varias FALACIAS o groseros errores conceptuales, que no puedo aceptar y que no se deben aceptar (ver más ampliamente, las fundamentaciones detalladas en mi reciente libro "Venta Inmobiliaria Profesional", Capítulo 19), a saber:

Falacia 1: Con ciertas palabras o frases adecuadas (o "matadoras" como diría el inefable Aníbal de Calabria), podré incidir en el cliente para finalmente acosarlo y hacerle comprar. La clave está entonces en saber detectar cuándo hay que usar una frase y cuándo otra, explotando los puntos débiles del cliente y hacerle trastabillar hasta que caiga en nuestra "red o trampa".

Falacia 2: La venta es una técnica (mecánica), por lo que, aplicándola bien, tendré SIEMPRE los mismos resultados buscados: el "sí, te compro". El cliente entonces, es considerado como el riel aceitado del tren, sobre el cual hago discurrir mi avasallante locomotora conceptual, lleno de argumentos seductores y adjetivos floridos que serán contundentes y terminarán knockeando al (estúpido) cliente.

Falacia 3: Tratan a todos los clientes como si fueran iguales (todos son consumidores), aplicándoles el mismo “speech” verbal y las mismas recetas motivadoras. No sólo no son iguales, sino que están, casi todos, muy bien informados.

Falacia 4: Vender un producto es fácil: sólo hay que crear la necesidad de tenerlo, mediante la publicidad previa y luego, en el cara a cara, mediante la estimulación por la curiosidad, status, exclusividad en su posesión o goce, practicidad, beneficio, lujo, etc.

Falacia 5: Hay que apuntar las baterías con la artillería más pesada, hacia el momento del cierre de la venta, es decir, cuando ya hemos demostrado las bondades del producto a vender, a fin de acorralar al cliente y cautivar su decisión final, la que deberá ser necesariamente “SI”. Así, muy pocos se resistirán.

Pues bien, como el lector ya se imagina a esta altura, debo decir que NO COMPARTO ESOS ENFOQUES. De la misma manera que no puede (ni debe) confundirse un vendedor improvisado (charlatán o chanta) de uno profesional.

Algunas de estas falacias, caen por su propio peso. Especialmente por creer que el vendedor debe ser una especie de mago, que usa su habilidad como “prestidigitador verbal” y que su seductora palabra termina siendo irresistible y otras tonterías...

(¡Sería bueno que fuera tan fácil!).

Además, parten de la premisa de que los clientes están “masificados” y todos son iguales, sin distinguir ni valorar su singularidad esencial.

Entonces, cometen el error garrafal: pretenden “tratar igual a todos los desiguales”, desobedeciendo el sabio mandato de ARISTOTELES (formulado 25 siglos atrás). Y para colmo, también las propiedades que nosotros

comercializamos, son TODAS DIFERENTES. NO SON COMODITIES (soja, arroz, petróleo, oro, etc.).

Desconocen también la importancia de los momentos iniciales en la relación de venta compleja de servicios, así como de los pequeños acuerdos, que consciente o inconscientemente, se van gestando, base de la credibilidad y confianza recíproca. En efecto, esa confianza y la consecuente credibilidad (herramientas fundamentales para resolver adecuadamente una objeción), comienzan a gestarse con el PRIMER “HOLA”.

Claro que también hay muchos libros buenos y también cursos, que rescatan la SINGULARIDAD DEL CLIENTE y la importancia vital de la comunicación empática (con sintonía fina), como claves positivas de todo el proceso de venta. Es esa la razón del por qué, en números anteriores, sostuve que la EMPATÍA es una gran y poderosa fórmula para “resolver y superar las objeciones”. Y no precisamente para rebatirla, pero aquí lo que importa es el efecto o la consecución del camino (por eso, decía allí que no se trata de ganar la batalla, sino la guerra de la venta lograda).

En buen romance: cuando el cliente tenga razón (pero, sólo en esos casos), dársela. No es conducente ni bueno, enfrentarlo con tozudez y ceguera... eso es ser necio.

Algunas “recetas o fórmulas”:

No obstante todo lo antedicho, y para satisfacer la ansiedad de los lectores (y con fines meramente didácticos), me referiré brevemente a algunas TÉCNICAS para REBATIR OBJECIONES. A mi modesto modo de entender, sólo las DOS ÚLTIMAS son serias y efectivas, y en todos los casos:

1. DEVOLVER como ESPEJOS: igualar, etc. (pero sutilmente, sin burlas!). Esto obliga al cliente a fundamentar o profundizar las razones de su objeción.

2. DIABÓLICA: resumirla con alguna distorsión (minimizar o aumentar, según el caso), como para que pierda efecto o entidad.

3. ARGUMENTOS POR ANALOGÍA: comparar con ventas recientes similares, a precio similar. Para ello, debo hablar de cosas concretas y ciertas, verificables y reales, evitando la “payada”.

4. Contar ANÉCDOTAS gráficas y saberlas dramatizar! La gran mayoría de la gente (y de nuestros clientes), comprende mejor las historias concretas que las abstractas conceptualizaciones. Entonces: más emoción y menos lógica!

5. Que no pierda esta oportunidad, pero sin abusar (como hacen muchos colegas): “gangas”, “únicos”, “irrepetible”, “otra oferta similar o igual o mejor”.

6. DE CANJE o BALANZA A FAVOR: resumir los beneficios (algunos de los cuales no ha visto o querido ver el cliente, o no los ha valorado debidamente en forma positiva) y que éstos terminen pesando más que las carencias-defectos!

7. Defender relación clave: “PRECIO-CALIDAD” como un planteo justo y armónico, con sentido común y atendiendo al realismo de la tendencia actual del mercado. Esto significa que, si este inmueble no tuviera esos defectos-carencias, el precio que estaríamos pidiendo por esta propiedad, seguramente sería francamente superior. Se desbarata así la intención de aplicar el llamado “método salami” de regateo.

No se puede pretender (no es lógico ni humano) que podamos “rebatir” siempre y todas las objeciones que planteen todos los clientes!

Ni los máximos cracks deportivos, ganan siempre, o hacen goles, (y esto no es una fácil y barata resignación, sino realismo):

Recordemos algunas premisas, con el mejor espíritu realista: Hagamos bien “lo posible”... hagámoslo mejor que ayer...

Caminemos firmes hacia la excelencia profesional. Pero, NO OLVIDEMOS QUE: “Lo perfecto, es enemigo mortal de lo posible”

P.D.: (El año próximo, trataremos las OBJECIONES que plantean los PROPIETARIOS-COMITENTES a nuestras recomendaciones y sugerencias iniciales de cómo trabajar mejor su propiedad -que estamos ingresando a nuestra Cartera- como para tener mejores chances de éxito, o sea efectividad).

Dr. Alfredo Tortorella
altorto@hotmail.com
atortorella.vip@gmail.com

Dr. José Amorín, Senador
Propuesta Batllista, Partido Colorado

MONTEVIDEO NOS COMPROMETE

“Se trata de promover un cambio que es imprescindible.”

Pese a ser un acuerdo para Montevideo, el país todo asiste a un momento histórico con la conformación del Partido de la Concertación, alianza programática entre colorados y nacionalistas con el objetivo de darle a la capital del país una alternativa tras los 25 años de gobierno del Frente Amplio.

Una alternativa a un cuarto de siglo de administraciones que se han ido desgastando y han llegado a convertir a la ciudad en una metrópolis cargada de problemas. Hoy el montevideano quiere cambiar esa realidad. Se palpa en todos lados. Ya no se trata solamente de blancos y colorados que quieren devolver –como es lógico– a sus respectivos partidos el predominio en la capital. Ahora hay miles de frenteamplistas desencantados. Ciudadanos frentistas, que sin renegar de sus ideales, están cansados de la mala

administración y de los errores y horrores con que se ha gobernado la ciudad y el departamento en este tiempo.

En esta nueva experiencia nadie renuncia a su historia, a sus valores, a sus ideas, a su compromiso con aquellos dirigentes que forjaron la grandeza de los dos lemas fundacionales de este país. Ni ponchos colorados ni sobretodos celestes y blancos. Aparicio Saravia y José Batlle y Ordoñez seguirán en el lugar que la historia, y que los sentimientos y las ideas de las personas, les han designado. De lo que se trata es de promover un cambio que es imprescindible. Una transformación de la ciudad y el departamento con una mirada puesta en el futuro, en mejorar la calidad de vida de la gente. Una apuesta a lo nuevo. Porque ni la basura ni el caos en el tránsito, o la falta de luz o las calles llenas de pozos son de izquierda o de derecha.

No son ni blancos, ni colorados, ni frenteamplistas, ni independientes. Son problemas de todos los montevideanos que 25 años de administraciones del Frente Amplio no han logrado resolver.

Aunque ya lo hemos hecho con anterioridad, no nos mueve únicamente el interés de desplazar al Frente Amplio. Nos interesa Montevideo como problema y la situación de los contribuyentes montevideanos, que pagan impuestos muy elevados y no reciben servicios acordes al dinero que desembolsan.

Para nosotros el principal problema es que en la capital del país hay un modelo agotado. Un modelo que se comenzó a aplicar en 1990 con la llegada de Tabaré Vázquez al gobierno municipal pero que casi un cuarto de siglo después no está dando respuestas a los problemas que todos los días enfrentan los ciudadanos.

La ciudad, y el departamento todo, se han transformado en un desastre: la recolección de basura es mala, hay horas del día y zonas de la ciudad en las que el tránsito es un caos, el pavimento de las calles no se repone y las grandes obras que Montevideo necesita no se llevan a cabo. Todos sabemos que hay obras absolutamente necesarias para canalizar el creciente parque automotor, como por ejemplo renovar Avenida Italia. Sin embargo, de eso o de otras múltiples cosas que se deben



hacer nada se habla. Mientras tanto, la única obra de infraestructura pensada y ejecutada con tiempo y recursos –el corredor Garzón–, se ha demostrado como un rotundo fracaso y un gasto innecesario para las arcas municipales.

Esas son las cosas que queremos cambiar entre todos. Por eso es que hemos conformado este espacio de unidad. Queremos un Montevideo mejor, una ciudad para vivir y disfrutar, para llenarnos de orgullo cuando llegan visitantes extranjeros y para enorgulcernos cuando la miramos limpia y ordenada. Por eso este esfuerzo que esperamos tenga el respaldo de la ciudadanía. El futuro de Montevideo y de sus habitantes nos compromete.

“Todos sabemos que hay obras necesarias para canalizar el parque automotor, como por ejemplo renovar Avenida Italia”

15º ANIVERSARIO DE LA CARRERA OFICIAL DEL OPERADOR INMOBILIARIO (U.T.U.):

El pasado 19 de noviembre se conmemoró dicha fecha, señera en la capacitación inmobiliaria en Uruguay, en la ESCUELA PRADO del Consejo de Educación Técnico Profesional (ex- Universidad del Trabajo del Uruguay).

Es una noticia trascendente e irónicamente paradójica, en momentos en que aún no se ha aprobado la Ley de la Actividad Inmobiliaria, la cual, se encuentra desde hace 20 años (ahora en su 6ta. versión) en el Parlamento. Esperemos que en el año venidero, los señores legisladores nos hagan el honor de sancionarla, acordándose así en forma eficiente de las 15 generaciones de profesionales inmobiliarios ya egresados de Montevideo (unos 350 operadores titulados), más una cifra similar de todos los egresados en los diversos departamentos donde se ha ido dictando nuestra carrera terciaria (en más de la mitad del Uruguay). Por supuesto que el proyecto de ley presentado (y en estudio) no sólo protege los intereses de los egresados titulados, sino de la sociedad toda, ya que exige un riguroso requisito de profesionalismo, para beneficio principal de todo el público consumidor de nuestros servicios.

FIN DE CURSO DE C.I.T.E. (EN MELO)

En este mes de diciembre, egresarán los primeros Operadores Inmobiliarios diplomados del mencionado instituto de la capital de Cerro Largo. Este es el único instituto privado de todo el interior de la República que ha sido debidamente habilitado por ANEP-CODICEN para dictar esta carrera oficial y para expedir el diploma habilitante, así como también el de rematador.

- Recordemos que desde hace 7 años, el Instituto ALDEY (Escuelas IADE), dicta esta carrera, como único instituto habilitado oficialmente en Montevideo.

- Los demás cursos que puedan estar dictando otros institutos, no son carreras oficiales, ni cumplen con los requisitos exigidos (nivel terciario mínimo de ingreso, programa curricular oficial, alta carga horaria, etc.), por lo que no gozan del reconocimiento formal por parte de las autoridades de la enseñanza pública. Esta es una advertencia que hacemos, a solicitud de un gran número de asociados de la C.I.U., que nos han consultado al respecto, ya que la amplia oferta de cursos y cursillos, genera dudas e incertidumbres, que es del caso y saludable aclarar debidamente.

EVENTOS INTERNACIONALES EN LA REGIÓN:

ASUNCIÓN: SALÓN INMOBILIARIO PARAGUAY (S.I.P.)

SHERATON, 7 y 8 de octubre:

Organizado por la Revista OPCIÓN INMOBILIARIA (Ideas Uruguay), tuvo lugar este importante congreso de dos jornadas muy intensas. Además de la multiplicidad de stands con expositores de varios y novedosos productos en desarrollo, hubo un encuentro en work-shop (intercambio de productos y servicios). Y además, un salón de disertaciones permanentes muy activo, con varios y reconocidos panelistas del país locatario y también varios de Argentina y de Uruguay. Además, asistieron españoles, agentes de Miami y de otros países de Latinoamérica. La delegación uruguaya fue muy nutrida, destacándose autoridades de nuestra Cámara Inmobiliaria, de CIDEM, y de una docena de empresarios desarrollistas.

Por Uruguay fueron invitados a disertar, entre otros, el intendente de Maldonado, Sr. Oscar De los Santos, el presidente de la Cámara de la Construcción, Sr. Ignacio Otegui y el director de nuestra revista (e ICIU), Dr. Alfredo Tortorella. Por Argentina, disertaron entre otros, el presidente de la Cámara Inmobiliaria de aquel país, Sr. Roberto Arévalo y el presidente del Colegio de Martilleros y Corredores Públicos Inmobiliarios de San Isidro, el Sr. Carlos M. Ipuche.

SAN ISIDRO: JORNADA EN HOMENAJE AL “40º ANIVERSARIO DE LA ASOCIACIÓN AMÉRICA DE REMATADORES, CORREDORES INMOBILIARIOS Y BALANCEADORES”

Tuvo lugar en el gran salón de actos del Hipódromo de San Isidro, organizado por el activo Colegio de esa importante zona norte del gran Buenos Aires, con el brillo y la distinción a que nos tiene acostumbrado los presididos por el activo Carlos M. Ipuche. A tal punto que, hasta hubo una Carrera en ese Hipódromo, cuyo Gran Premio llevó en nombre del aniversario de la institución regional. También asistieron varios agentes de Miami y cuatro economistas argentinos de primera línea, amén de otras disertaciones, entre las que se destaca la del presidente de la Asociación cumpleañera, el uruguayo, Rtdor. Mario Stefanoli.



FONDOS DE INVERSIÓN

José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España



Uno de los objetivos de los grandes inversores a nivel mundial es la entrada en el sector inmobiliario español. Los principales fondos internacionales tienen prevista una inversión de aproximadamente 14.000 millones de euros en el transcurso del año 2014, donde las oficinas y los negocios hoteleros, serán sus principales prioridades a la hora de comprar.

Algunas de las razones para apuntar al mercado español, pasan por la estabilización de la zona euro en general, los indicios de mejora de la economía española y el ajuste de precios acumulado desde 2008. También se

ve beneficiado por los "elevadísimos precios" a los que cotiza el m² en las principales ciudades europeas.

Para algunos de los fondos de inversión, capitales como Londres o París han perdido su interés, por la escasa rentabilidad que en la actualidad proporcionan y analizan otras opciones en ciudades como Madrid o Barcelona.

Vuelven al ruedo de la inversión las grandes aseguradoras, los inversores institucionales y fondos patrimoniales, para asentarse en las principales plazas españolas.

Dentro de las preferencias de estos grandes grupos, el sector de oficinas mantiene la primera posición entre las preferencias de compra de los potenciales inversores. Madrid es la ciudad que despierta mayor interés al haberse consolidado como la sede de los principales grupos internacionales, seguida de Barcelona.

Otra de las prioridades son los establecimientos hoteleros ubicados tanto en Madrid y Barcelona, como así también algunas zonas de costa de lujo como Sotogrande.

Un tercer punto de interés para los fondos es el mercado residencial, viviendas de lujo en zonas prime de las principales ciudades españolas y poder hacerse con paquetes de viviendas en la costa española, con descuentos muy importantes al momento de la compra de los mismos.

Queda relegada la inversión en centros comerciales, debido al desplome del consumo, que se viene sufriendo en estos últimos años.

La transparencia y seguridad jurídica son máximas irrenunciables, para aquellos fondos internacionales que ven en España una oportunidad.

Los fondos solicitan conocer de manera precisa el deterioro que han sufrido las carteras que quieren comprar para ajustarlas al valor real de las existencias, en caso de que esto no se cumpla, se incrementan las incertidum-



bres para saber cuándo van a poder revender sus activos. Es una condición para ellos, que los activos sean transferibles y que exista certeza de su posible venta a terceros sin restricciones legales o incidencias registrales que limiten la gestión de dichos activos.

Cuando en el negocio intervienen las llamadas ejecuciones hipotecarias, los fondos necesitan conocer que las viviendas que compran no se quedan atascadas en los juzgados por problemas ordinarios del funcionamiento de la justicia en España.

El análisis que se realiza a la hora de ejecutar la inversión es complejo y demanda un estudio completo de los inmuebles a comprar. Los fondos son conscientes de la deuda que pueden esconder alguno de los inmuebles que han comprado, aquí encajan pasivos relacionados con las comunidades de vecinos e impuestos. Todo tiene que tenerse en cuenta a la hora de afilar el lápiz por parte de ellos, el volumen de las carteras que adquieren estos fondos multiplica la complejidad tributaria, ya que en España las transacciones inmobiliarias están gravadas con numerosos impuestos.

Dra. Mónica Xavier
Presidenta del Frente Amplio

MÁS INFORMADOS Y MÁS RESPONSABLES

“SUMAR: son instancias de participación donde los ciudadanos dan su punto de vista”.

Los pasados 7, 8 y 9 de noviembre se desarrolló un ciclo de conferencias ciudadanas, llamadas Sumar, organizadas por el Ministerio de Educación y Cultura y Bicentenario Uruguay.

¿Qué son estas conferencias? También llamadas Asambleas Deliberativas, son instancias de participación donde los ciudadanos dan su punto de vista en torno a un tema particular. Su país de origen es Dinamarca; y allí son utilizadas para asesorar al Parlamento danés respecto a la visión de ciudadanos no exper-

tos sobre diversas cuestiones. Otros países como Holanda, Reino Unido, Noruega, Francia, Suiza, Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelandia, Estados Unidos, Canadá y Argentina también han llevado adelante este tipo de iniciativas.

Uruguay no es ajeno a este tipo de experiencias, contando con los antecedentes de los Juicios Ciudadanos organizados por la Universidad de la República; donde se debatió acerca de la Energía Nuclear (2010) y Minería (2011).

Pero ¿por qué pongo el foco en este proyecto? Porque da muestra de la intención de nuestro gobierno, comprometerse con nuestros ciudadanos y fomentar mecanismos para su participación en diversos temas.

Para esta primera edición, Sumar se propuso generar un intercambio sobre derecho de autor y acceso a la cultura. Un tema que por cierto ha estado en la agenda en las últimas semanas.

La elección del tema nació del compromiso del ministro Ehrlich de estudiar la redacción del artículo 218 de la Rendición de Cuentas, que pretendía aumentar el plazo la vigencia de derecho de autor a 70 años después de fallecido.

En estas conferencias ciudadanas se convocó abiertamente a personas de todo el país a ser parte de un “panel ciudadano”. Éste se informó acerca de la temática en cuestión con la ayuda de “referentes”, integrado por profesionales e instituciones vinculadas a la materia seleccionada, provenientes de diferentes sectores y opiniones; garantizando la pluralidad. El panel ciudadano leyó los insumos y debatió el asunto previo a las conferencias.

Todos los referentes relacionados con el tema expusieron su postura en las conferencias frente al panel ciudadano. Este último tiene ahora la difícil tarea de realizar un informe con recomendaciones, el que tendrá como destino final las instituciones competentes en la temática, incluido el Parlamento.

Como dice el video institucional “personas más informadas, son ciudadanos más responsables”, se buscó promover el acceso a la información y a la participación de las personas en su más amplio sentido. Esto es, construir ciudadanía, estimular el ser parte del intercambio de visiones, donde el aprendizaje colectivo enriquece el debate.



Participación en cuanto a conocimiento y también involucramiento, porque los temas nos competen y afectan a todas y todos.

Aunque se llenen con palabras grandilocuentes, lamentablemente no todos lo conciben así. Algunos hablan “en nombre de la gente”, utilizan las encuestas demagógicamente, ningunean el debate franco, la real colaboración de unos con otros y en vez de aportar, restan con críticas oportunistas que no construyen.

En este proyecto que homenajea al Congreso de Abril a 200 años del Año XIII, sin duda uno de los hitos de participación ciudadana que conformó la génesis de nuestro país, llama la atención, promediando este año de celebraciones, la escasa participación de los partidos de la oposición, quienes a pesar de ser miembros de la Comisión de Bicentenario, han estado ausentes de los actos centrales y reuniones.

Por eso, este proceso de discusión no solo ha sido un esfuerzo por sumar hacia la construcción de una sociedad más democrática; sino también una que dialoga entre sí. Ahora, nos esforzaremos por multiplicar la tarea.

“Algunos hablan ‘en nombre de la gente’, y utilizan las encuestas demagógicamente”

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier



PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA PARA EUGENE FAMA

En el mes de octubre el Premio Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel, fue otorgado a Eugene F. Fama, Lars Peter Hansen y Robert J. Shiller, por su “análisis empírico de los precios de los activos”. Mientras que la mayor parte de la prensa especializada ha destacado la contribución de Robert Shiller, al mismo tiempo ha criticado a la Academia Sueca por otorgar el Nobel de Economía en su versión 2013 también a Eugene Fama, a quien de alguna forma se responsabiliza por defender un modelo teórico inaplicable a la realidad. El mensaje de Fama es, sin embargo, fundamental para las finanzas personales e imprescindible para los inversores.

En esta oportunidad le propongo reflexionar sobre algunas de las importantes implicancias que ha tenido el trabajo de Fama para las inversiones personales, a través de extractos seleccionados de una de sus primeras y fundamentales notas técnicas, publicada en el año 1965 en el “Financial Analysts Journal” titulada “Paseos aleatorios en precios de mercado de las acciones”. Recomendado para todo aquel interesado en las finanzas personales, y de particular interés para el inversor en acciones.

“Por muchos años economistas, expertos en estadística, y profesores de finanzas han estado interesados en desarrollar y probar modelos del comportamiento de los precios de las acciones. Un importante modelo que ha evolucionado partir de estas investigaciones es la teoría de los paseos aleatorios. Esta teoría pone serias dudas sobre muchos otros métodos usados para describir y predecir el comportamiento de los precios de acciones (...) Si la teoría de los paseos aleatorios es una precisa descripción de la realidad, entonces todos los procedimientos “técnicos” o a través de gráficos para predecir precios carecen de valor”.

Sobre las “técnicas comunes para predecir precios de mercado de las acciones”.

“...Los dos abordajes para predecir precios de acciones que son comúnmente utilizados por profesionales del mercado son el “técnico” o de gráficos (chartist) y la teoría de fundamentos o análisis de valor intrínseco.

El supuesto básico de todas las teorías “técnicas” es que la historia tiende a repetirse, esto es, los patrones pasados del comportamiento de precio tenderán a volver a ocurrir en el futuro. De esta forma el camino para predecir los precios es desarrollar una familiaridad con patrones pasados de forma de reconocer situaciones de probable recurrencia”.

“Las técnicas del “chartist” siempre han estado ro-

deadas de un cierto grado de misticismo, sin embargo, y como resultado la mayoría de los participantes del mercado las han encontrados sospechosas”.

El supuesto del abordaje del análisis de fundamentos es que en cualquier punto del tiempo una acción tiene un valor intrínseco, el cual depende del potencial de ganancias de la acción. El potencial de ganancias depende por su parte de factores tales como la calidad del management, las perspectivas para la industria y la economía, entre otros.

A través de un cuidadoso estudio de estos factores fundamentales en analista debería, en principio, poder determinar si el precio actual de una acción es mayor o menor a su valor intrínseco. Si los precios tienden a moverse hacia los valores intrínsecos, entonces intentar determinar el valor intrínseco de una acción es equivalente a realizar una predicción de su precio futuro, y es esta la esencia del procedimiento predictivo implícito en el análisis de fundamentos”.

Hasta aquí Fama describe los métodos que tradicionalmente (y hasta el día de hoy) se han utilizado con el objetivo de poder predecir los precios. Estos métodos, en particular para los mercados profundos, han tenido un común denominador a lo largo de la historia. No han podido superar una simple estrategia de comprar y mantener el activo durante el largo plazo. Es decir, han fallado sistemáticamente. ¿Por qué? Porque, afirma Fama, los mercados son “eficientes”.

“En un mercado eficiente, la competencia entre muchos participantes inteligentes lleva a una situación donde, en cualquier momento, los precios actuales de títulos individuales ya reflejan los efectos de información basada tanto en eventos que ya han ocurrido y en eventos que, por ahora, el mercado espera que ocurran en el futuro. En otras palabras, en un mercado eficiente en cualquier punto en el tiempo el valor actual de un título será una buena estimación de su valor intrínseco”.

“Es improbable que la hipótesis de paseos aleatorios provea una descripción exacta del comportamiento de los precios de las acciones. Sin embargo, para propósitos prácticos, el modelo puede ser aceptable incluso a pesar de no reflejar exactamente los hechos. Entonces aunque los cambios sucesivos de precios pueden no ser estrictamente independientes entre sí, la dependencia total puede ser tan pequeña como para ser considerada irrelevante.”

“Una simple regla de comprar y mantener el título puede ser tan buena como cualquier mecanismo más complicado de comprar y vender.”

El Nobel de Economía afirma que el mercado, y es bueno recordar que habla del mercado de los EEUU, es eficiente. O sea que los precios están actualizados con toda o gran parte de la información disponible. Y que cualquier gasto en analistas es inútil. A los analistas, les propone interesantes desafíos, mencionados a continuación.

“Probablemente no existan muchos analistas (de hecho no conozco a ninguno) dispuestos a reconocer voluntariamente que no son mejores que el analista “promedio”. Si todos los analistas piensan que son mejores que el promedio, sin embargo, esto solo quiere decir que su análisis está sesgado hacia abajo. Afortunadamente, no es necesario juzgar a un analista solamente por lo que dice. Esta discusión provee una referencia natural con la cual podemos evaluar su performance.”

“En otras palabras, si el analista puede hacer juicios significativos sobre la compra y la venta de valores individuales, sus opciones deberían superar consistentemente la performance de valores con el mismo nivel de riesgo, seleccionados al azar. Debe ser subrayado sin embargo, que el analista debe consistentemente producir mejores resultados que el promedio, desde que, por la naturaleza de la incertidumbre, durante cualquier período posee 50% de probabilidades de

tener una mejor performance que la selección al azar, incluso si sus poderes de análisis fueran inexistentes.” A la hora de las conclusiones acerca del mercado, los analistas y las predicciones, Fama termina afirmando: “La teoría del paseo aleatorio en los precios de las acciones presenta importantes desafíos para ambos, el analista técnico o de gráficos, y el analista de fundamentos. Para el técnico, el desafío es directo. Si el modelo del paseo aleatorio es una descripción válida de la realidad, su trabajo, como el de un astrólogo, no tiene valor real para el análisis del mercado de acciones. La evidencia empírica a esta fecha provee fuerte evidencia para el modelo del paseo aleatorio. A la luz de esto la única forma que el analista técnico puede reivindicar su posición es mostrando que puede, consistentemente, utilizar sus técnicas para realizar mejores predicciones que el azar.”

“El desafío es empírico. El analista no puede simplemente protestar que piensa que los valores que él selecciona pueden tener una mejor performance que aquellos elegidos aleatoriamente, debe demostrar que éste es realmente el caso.”

Las enseñanzas de Fama son de una riqueza excepcional, dado que empieza y termina de desenmascarar a toda una comunidad que vende “magia financiera”. La evidencia a esta fecha también respalda, en particular para los mercados profundos como el de EEUU, que no hay analistas que consistentemente, puedan superar en el largo plazo una simple estrategia de “comprar y mantener.”

Para quien sea cliente de un asesor de inversiones o una institución de private banking, es oportuno recordar un viejo proverbio ruso: “Confíe, pero verifique.”

Noticias del sector

MERCADO INMOBILIARIO ARGENTINO

Aseguran que sigue sin aparecer la luz al final del túnel.

Según publica el diario La Nación de la vecina orilla, la crisis del sector inmobiliario se instaló hace dos años, y los protagonistas no vislumbran una pronta recuperación.

Crean que mientras el gobierno argentino mantenga el cepo al dólar, “no verán la luz al final del túnel”. Sucede que a raíz de esta medida, se ha estancado la demanda notoriamente. Las escrituras han caído un 50%.

Entre los operadores inmobiliarios destacan que hasta ahora las medidas a las que apeló el gobierno no sirvieron para torcer el rumbo declinante del mercado.

En tanto, en materia de precios, en el sector sostienen que gran parte del “parate” del mercado inmobiliario hoy, se explica por la decisión de los propietarios de mantener los valores de sus propiedades en dólares, aun a costa de no encontrar compradores.

ESTADOS UNIDOS EN ALERTA POR UNA NUEVA BURBUJA INMOBILIARIA

Los precios inmobiliarios se han disparado en el mercado y el aumento, que en algunas zonas supera el 20%, hace temer una bomba de tiempo similar a la que llevó a la crisis de 2008.

En setiembre, y en comparación con 2012, el aumento interanual de los precios fue de un 12,8%. En algunos estados como California o Nevada el alza fue de hasta un 20%.

La señal de alarma más poderosa fue la voz de un funcionario del banco central estadounidense, el presidente de la Reserva Federal de Dallas, Richard Fisher: “Estoy empezando a ver señales en todo el país de que estamos entrando, una vez más, en una burbuja inmobiliaria”, afirmó.

RENUNCIA FISCAL... ¡SOBRE LO INEXISTENTE!



Esc. Aníbal Durán Hontou
Gerente APPCU

Días pasados en un reportaje televisivo, un directivo de Fucvam cuyo nombre no puedo precisar, manifestó explicándose sobre la vivienda de interés social, que el gobierno con la ley en esta materia, había resignado ingreso de dinero importante en virtud de las exenciones tributarias vigentes, constituyendo una verdadera renuncia fiscal. Argumento que ya he escuchado anteriormente por otros actores de la vida política.

La afirmación luce insostenible y la respuesta surge del más elemental sentido común.

Esta ley gestada en APPCU, donde tuvimos de parte de la Agencia Nacional de Vivienda un interlocutor de lujo, contaba entre sus propósitos la finalidad de lograr que el promotor tradicional volcado comúnmente a invertir y construir en la costa o adyacencias de la misma, viera con buenos ojos comenzar a invertir en lugares

alejados de aquella, barrios sustancialmente centrales de la ciudad. Y como acicate para que eso aconteciera (porque si no, no acontecía), se establecieron las exenciones a las que alude el directivo de Fucvam.

Verbigracia... Sin las citadas exenciones el promotor no hubiera ido a diseñar, invertir y construir en dichos barrios, como lo está haciendo en forma sostenida, existiendo más de 6500 proyectos habitacionales en el marco de esta ley.

Entonces sostener que hay renuncia fiscal constituye un juicio apresurado, porque no hay renuncia fiscal donde no se construye, como venía aconteciendo antes de la ley. Y ahora gracias a la misma, se crearon más puestos de trabajo, se dinamizó la promoción privada (círculo virtuoso en derredor de la obra al que siempre aludimos), hay trabajo para muchas pequeñas industrias, hay aporte al BPS... Entre tantos aspectos a destacar.

Pero además y como se indica desde la propia Agencia Nacional de Vivienda, se modernizan barrios antiquísimos, cambiándole el perfil, paliando el despoilamiento, mejorando en definitiva la fisonomía de la ciudad. Fíjese estimado lector, que los nuevos proyectos en la costa pasaron de casi 80% en 2011, a 43.6% en 2012 y a 29.7% en el primer semestre del año en curso (convalidando lo dicho líneas arriba).

Y complemento con lo que afirma nuestro asesor Julio Villamide: "entre 1990 y 2006 más de la mitad de las viviendas que se construían era en asentamientos".

Desde que rige la ley, se volvió a construir en barrios que habían perdido población y tenían servicios subutilizados como Ciudad Vieja, Cordón y Barrio Sur. Todo contribuye a la formalidad urbana y como complemento, mejora la seguridad.

No dudamos que esta ley llegó para quedarse, sin perjuicio de admitirse todas las reformas que se le quieran hacer (no precisamente topear el precio), pero con espíritu constructivo. Yendo al título de la nota, culturalmente no somos positivos (viejo pesar) y así corremos el riesgo de errarle al bizcochazo...

WWW.GABRIELCONDE.COM

SEA URBANO O RURAL

20 AÑOS **GABRIEL CONDE** **INMOBILIARIA**

GARANTÍA DE BUENOS NEGOCIOS

<p>URUGUAY 19 de Abril 235 - Carmelo Tel/Fax: (+598) 4542 3451 - 099 54 26 74</p>	<p>ARGENTINA Tucumán 540 - Piso11 - Of E - Buenos Aires Tel: (+5411) 4328 8772 - 15 69 19 94 96</p>	
--	--	--



Departamento de Estudios Económicos

FACTURA ELECTRÓNICA: CÓMO PREPARARSE PARA SU IMPLEMENTACIÓN Y REGISTRO ÚNICO DE PROVEEDORES DEL ESTADO

Recientemente se realizaron dos eventos en la Cámara Nacional de Comercio y Servicios, con el objetivo de informar a los socios y llegados a la institución sobre los principales aspectos de dos proyectos muy importantes para el desarrollo de la actividad empresarial:



“Factura Electrónica: Cómo prepararse para su implementación”

El **Cr. Pablo Ferreri (Director General de Rentas)** remarcó la importancia que tuvo en el desarrollo del sistema de facturación electrónica, el trabajo coordinado entre el sector público y el sector privado: “La conformación del panel de este evento es una clara muestra de cómo desde sus inicios se trabajó de forma conjunta. Si ambos sectores hubieran trabajado de forma independiente, no se hubieran alcanzado los resultados sobre los cuales hoy estamos hablando”. A su vez destacó los beneficios que tiene el sistema, agrupándolos en tres áreas: beneficios económicos para la sociedad en su conjunto, beneficio para las empresas y beneficios para la administración tributaria.

Por su parte el **Ing. Daniel Laffitte (Director de Informática de la Dirección General Impositiva)** habló de los pilares del modelo de facturación, que son los que sustentan el desarrollo del sistema y a su vez son

los que determinan si un país está avanzado o no en la implementación del mismo. Algunos de los pilares en los cuales hizo hincapié fueron: contar con un marco legal y normativo adecuado para la validación tanto de las firmas como de las facturas electrónicas, garantizar la autenticidad del emisor e integridad de los documentos mediante el certificado digital y la firma electrónica avanzada, definir los formatos de documentos a utilizar, establecer los requisitos y el nuevo rol de la representación impresa de los documentos.

En referencia a este último punto destacó que se debe tener en cuenta que el valor legal de la documentación electrónica va a estar dado por la validación de la firma electrónica, en tanto que el papel pasa a ser sólo una representación impresa.



Hizo referencia además a la operativa en caso de fallas del sistema de facturación y los pasos a seguir en tal caso, así como la importancia de contar con documentación de contingencia pre-impresa autorizada para utilizar en esa situación.

El tercer disertante fue el **Sr. Juan Carlos Vázquez (Gerente Técnico de GS1 Uruguay)** quien destacó el importante ahorro de costos que este proyecto genera a las empresas al no tener que almacenarse la copia archivo impresa de los documentos ni tener que mantener un stock de formularios pre-numerados.



Por otra parte, resaltó algunos de los problemas a los cuales las empresas pueden enfrentarse en el momento de implementación del sistema: problemas de integración entre el actual sistema de facturación de la empresa y el de emisión electrónica, problemas al enviar e-facturas a los clientes o al recibirlas (mails que no llegan, demoras, listas negras), problemas de seguridad con los servidores de correo electrónico, actualización de lista de emisores y receptores electrónicos y de direcciones de correo de las empresas.

Finalmente el cierre del evento estuvo a cargo del **A/S. Agustín Castelli (Gerente de Sistemas de Grupo Disco)** quien compartió la experiencia de Grupo Disco en el proceso de implementación del sistema. Entre los beneficios a nivel de su empresa en particular, destacó la disminución del tiempo y los errores en las distintas etapas de la operativa que implica la actividad, y la mejora en la calidad del trabajo del personal involucrado, así como el ahorro en los costos de almacenamiento.

A su vez, hizo referencia a que los empresarios deben estar preparados para el proceso que implica el ingreso al sistema. Se debe tener en cuenta que es un “proyecto difícil”, el cual implica un extenso trabajo no sólo a nivel de la empresa, sino de la empresa con sus proveedores y clientes, y también con la DGI.

“Registro Único de Proveedores del Estado”

La apertura del evento estuvo a cargo del presidente de la CNCS, Cr. Raúl Palacios, quien remarcó la importancia del correcto funcionamiento del RUPE para mejorar la eficiencia del proceso de compras estatales, ya que facilita y agiliza la relación entre el Estado y las empresas proveedoras. Destacó el trabajo de la Comisión de Proveedores del Estado de la Cámara, la cual funciona como nexo entre las empresas proveedoras y acreedoras del Estado ante las distintas administraciones. En el marco de esta Comisión desde

sus inicios se apoyó y trabajó en forma conjunta en el desarrollo del RUPE.

Luego, los representantes de la Agencia de Compras y Contrataciones del Estado: Lic. José Saavedra (Director), Cra. Alicia Alonso (Coordinadora General), Ing. Adrián Manera (Gerente de Proyectos e Innovación) y la Lic. Ec. Sofía Bertullo (Analista de Proyectos), fueron los encargados de hacer la presentación del RUPE desde un punto de vista práctico.

Se plantearon cuáles son los objetivos principales del RUPE: agilizar los procesos de adquisiciones del Estado, disminuir costos de contratación para compradores y proveedores, y aumentar el costo de no cumplimiento con el Estado para el proveedor.

A su vez, establecieron que el registro genera beneficios directos a las empresas proveedoras del Estado, ya que éstas deberán proporcionar la información una sola vez y eso tendrá validez para todo el Estado y todas las transacciones. De esta forma, se evitarán los sobrecostos de emisión de certificados que tienen que asumir actualmente los proveedores.

Respecto al cronograma de trabajo, se informó que desde junio de este año el RUPE se está implementando de forma piloto en cuatro organismos del Estado: AGESIC, CGN, TGN, UTE. A su vez, a partir del mes de setiembre se está trabajando en la implemen-

tación masiva con todas las unidades que forman parte de la Administración Central.

Por último, se plantearon cuáles son los pasos que el proveedor debe seguir para estar inscripto en el RUPE y qué debe realizar en cada paso. En primera instancia se planteó la importancia de analizar toda la información que hoy ya está disponible en el sitio web de la Agencia de Compras (www.comprasestatales.gub.uy), concretamente el “Manual para el proveedor” y los requisitos para cada tipo de proveedor.

Luego el proveedor ya estaría capacitado para ingresar el RUPE y comenzar a completar toda la información que se requiere en la ficha del proveedor, ya sea ingresando la información manualmente o escaneando y subiendo los documentos de respaldo. Una vez cumplido este paso, las empresas deberán concurrir personalmente a un “Punto de Atención” con los originales de los documentos incluidos en la ficha, a efectos de su verificación.

Las presentaciones utilizadas por los expositores en ambos eventos están disponibles en la página web: **www.cncs.com.uy**.

Por cualquier consulta o ampliación de información, contactarse con la Ec. Ana Laura Fernández – Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay: afernandez@cncs.com.uy.



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

NOS ESPECIALIZAMOS EN:

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

UN CLIENTE DIFÍCIL, ¿ES PROBLEMA U OPORTUNIDAD?

Mejor elegirlo antes que toque la puerta: La Gallineta Do-do en el siglo 21, músculo y grasa en la fuerza de venta.



Prof. Samuel Borensztejn
Acuerdos Negociados,
Negociación & Mediación

El hombre: se trata de un tipo difícil, de esos que te gustaría sea cliente de la competencia, igualmente es parte de tu universo de facturación y tu objetivo es claro, retengamos billeteras, se trata de una empresa con fines de lucro y ciertamente, este cliente, en lo que va de su vida contractual no ha dado problemas.

El hombre es cliente desde el nacimiento de la empresa, siempre ha cumplido sus obligaciones.

La empresa *Mm*: de las primeras en la percepción de calidad como prestadora de servicios de salud. Incl-

nada a la satisfacción del cliente, busca la excelencia y ser percibida como top. En sus anuncios no participan personas, más bien los anuncios están orientados al deporte, publicitando ser sponsor de rugby y hockey. Trabaja bajo la modalidad de seguro médico.

La otra empresa *LE*, prestadora de servicios de salud de tipo mutual. Percibida como uno de los paquidermos del sistema, todo funciona, nada deslumbra, con luces y sombras hacen lo q pueden con los elementos disponibles.

La diferencia en costos es notable, si bien la más cara tiene mejor atención, la más barata tiene las condicio-

nes suficientes de elegibilidad, demoran demasiado en la atención de los médicos, algo insoportable, pero tienen un edificio en otro barrio que funciona muy bien, según dicen.

Otros actores: sobre todo dos instituciones también líderes: *Hb* y *Mp*, serán consideradas a los efectos de uso del Proyecto de Negociación de Harvard como nuestras opciones más interesantes, no haré ese análisis en este momento.

Sin embargo quiero destacar que las opciones *Br* y *Mp* son los competidores naturales de *Mm*, quiero mostrar hoy como a un mínimo costo, David le pega un pelotazo certero a Goliat.

La receta: **actitud, menos grasa, más músculo, escucha y respeto.**

La situación:

El hombre es socio de *Mm* junto con 2 integrantes de su familia.

Su esposa es socia de *LE* junto al nuevo integrante del grupo familiar, el bebe que acaba de nacer.

Preparando la llegada del nuevo integrante se planifica el pasaje de todos a la empresa *Mm*, para lo cual se efectúan las investigaciones pertinentes y se toma la decisión de pasar todo el grupo familiar a *Mm*, en busca de la excelencia y ratificando los valores de los padres en cuanto buscar lo mejor en educación y salud, han de ser los aspectos a priorizar en la vida del grupo familiar.

El conflicto:

Nace un niño el día jueves, siendo socio de *LE* como su madre, debe abandonar el sanatorio sin unidad de emergencia médica asignada, siendo el plan usar la cobertura de emergencia médica propuesta por *Mm*, ya mismo.

Se comunica torpemente el día sábado al mediodía con el ejecutivo de ventas, sabiendo que debe tener resuelto el tema para el domingo, si es que desea tener un sistema de emergencia operativo para su primer día fuera del sanatorio.

El diálogo:

-Hola, gracias por atenderme, sé que es sábado, sería para nosotros muy importante poder allanar esta situación...

-Estoy almorzando y hasta el miércoles nada puedo hacer, ya que hoy además de no tener personal administrativo hasta el lunes, también es verdad que hay que ver que la empresa los acepte como socios.

-Bueno, pensé que la empresa está orientada al servicio, y estoy seguro que hay mecanismos de emergencia para poder encontrar una solución a un problema tan pequeño, como es el poder contar con servicio de respuesta de emergencia si fuere necesario por algunos días en forma provisoria, el cual estoy dispuesto a pagar.

-No es así, hasta el lunes no podemos hacer nada, y además hay que ver si la empresa los acepta.

-Bueno, gracias por tu tiempo, que tengas un linda vida, no volveremos a hablar.

Si, evidentemente el hombre no está procesando la información en forma constructiva y lo que plantea es romper el relacionamiento iniciado por mail, luego por entrevista, siendo lo único que faltaba para la afiliación completa, era formalizar la relación.

¿Qué quería el hombre?

Quería paz y comprensión, quería socorro y resguardo frente a la eventualidad de un problema de un recién nacido en el fin de semana.

¿Qué quería el vendedor?

Quiso tener razón, y la tuvo.

Fin de la historia:

Con temor el hombre se da cuenta que la única opción que dejó disponible es el relacionamiento con *LE*, como remedio veloz o considerar las opciones *Hb* y *Mp*.

¿Qué hizo *LE*? le dio la posibilidad de asistencia en un nuevo edificio a solo 5 cuadras de su domicilio, además de mandar a un responsable de emergencia médica el domingo, quien afilió al pequeño desde el momento, con mes gratis y 3 años de media cuota.

Eso es lo que yo llamo hacer músculo. Como lo dice Steve Jobs en su alocución en la U. de... Sigue adelante, sigue hambriento.

Cómo llegamos a esta situación de restar dos nuevos clientes y bajar 3 viejos clientes: o sea menos cinco: cuando las condiciones del mercado son favorables a la empresa, empezamos a facturar más, y engordamos en la creencia de que somos invencibles, es el primer paso al abismo del fracaso, se la denomina: la soberbia del líder.

Si el mercado mejora, llegaran nuevos actores que querrán vacas gordas, si el mercado empeora, será mejor no tener grasa para adaptarse rápido y bien.

El mercado siempre pasa raya y te premia o te castiga.

La gallineta Do-do, una especie que llega azarosamente a isla Galápagos desde la costa, era un ave esbelta y atlética del continente.

Llega un grupo de ellas presumiblemente gracias a vientos favorables hacia la isla, no llegando sus depredadores naturales.

Es así que con el paso del tiempo, sin tener que defenderse y en abundancia de comida, éstas aves comienzan a comer del piso sin necesidad de volar, su cuerpo se adapta a esta nueva realidad, achicando y atrofiando las alas y ensanchando el estómago.

Con la llegada de los españoles, estos las cazaban simplemente agarrándolas del cuello, y se las llevaban vivas, junto a grandes tortugas para ser parte de la dieta de abordo.

La actitud de músculo versus grasa en el relacionamiento con el cliente nos dará o quitará participación de mercado, es bueno decidir antes de vivir el problema qué tipo de resolución deseamos que tenga.

Y la decisión no es muy complicada, se trata de elegir entre tener razón o ir por el objetivo.

Hagas lo que hagas hay un costo y un beneficio asegurado, optar conscientemente es la luz con la que podrás hacer la diferencia eligiendo entre caminos de sumas o restas.

Para tener en cuenta: han pasado varios días, el teléfono no ha sonado...están ocupados teniendo razón.



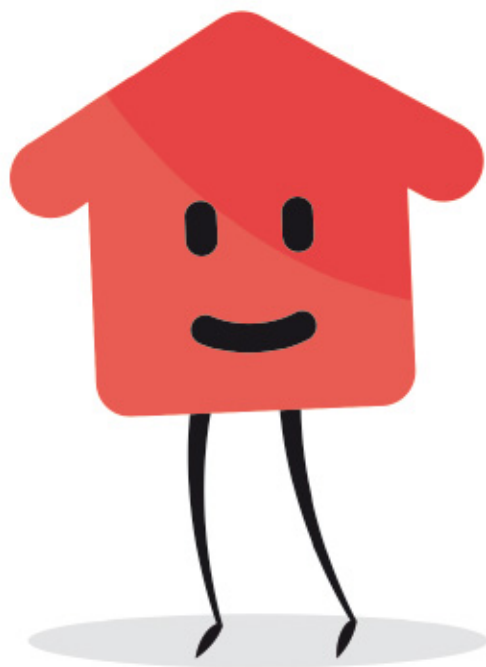
Riesgosas

Son las transacciones inmobiliarias realizadas con un agente informal.

No deje sus negocios inmobiliarios en manos de cualquiera.

Confíe en un operador formal afiliado a la CIU.

PRÉSTAMO PARA
Ser
PROPIETARIO
Préstamos Hipotecarios



Ser propietario solo con el
15% del valor
de la casa.

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

HSBC 