

Panorama Económico & Empresarial

PUBLICACIÓN DE: ESTUDIO KAPLAN - Nro. 11 - JULIO 2014



Ley de Inclusión Financiera

Anticípese a los cambios que impactarán en la actividad de su empresa.

Pág. 5

Inversiones
Ley VIS, nuevas condiciones para los inversores

pág.30

Impuestos
Facturación Electrónica III

pág.8

Inversiones
Beneficios del Viento

pág.11

Derecho Laboral
Responsabilidad Penal del Empleador

pág.21



Panorama Económico & Empresarial

Publicación de distribución gratuita

Nº 11-Año VI-JULIO 2014

Bvar. 26 de Marzo 3438 piso 9

Tel: + [598] 2623 2921*

estudio@estudiokaplan.com

www.estudiokaplan.com

DIRECCIÓN

Cr. Alfredo Kaplan

ANALISTAS

Cr. Leonardo Akerman

Cra. Patricia Lancieri

Cr. Jorge Valdez

Dra. Norma Pontet Ubal

Cr. Gonzalo Ferreiro

Cra. Victoria Buzetta

Dra. Flavia Mazzucco

Dr. Enrique Pées-Boz

Cr. Alfredo Kaplan

PRODUCCIÓN/EDICIÓN

Lic. Sabrina Cabeza

La dirección de la revista no se hace responsable por las opiniones vertidas en los artículos firmados.

Imágenes: Stock.XCHNG

DISEÑO

Ladybug

www.ladybug.com.uy

IMPRESIÓN

IMPRESA AUTORIZADA

G&S Servicios Gráficos

Dep.Leg. 343 549-2011

Indice

Pág.4

Editorial

Pág.5

Ley de Inclusión Financiera.

Pág.8

Facturación Electrónica III.

Pág.11

Beneficios del Viento - Energía eléctrica en Uruguay.

Pág.13

Dirección de Proyectos = Gestión Eficiente.

Pág.16

Lavado de activos y financiamiento de terrorismo.

Pág.18

Precios de transferencia.

Pág.21

Responsabilidad Penal del Empleador.

Pág.25

La Prospectiva - Un cuestionamiento al pasado.

Pág.30

Vivienda de Interés Social - Nuevas condiciones para inversores.

Pág.34

Nuestros Servicios.

ESTUDIO KAPLAN

desde 1974

Bvar. 26 de Marzo 3438 Piso 9
Montevideo, Uruguay

Telefax: + [598] 2623 2921*

estudio@estudiokaplan.com

www.estudiokaplan.com



CPAAI

CPA ASSOCIATES INTERNATIONAL

Editorial



Cr. Alfredo Kaplan

alfredo@estudiokaplan.com

Contador Público y Licenciado en Administración egresado de la Universidad de la República.

Ex-profesor Grado 5 de Contabilidad de Costos en Universidad de la República. Ha ejercido la docencia en distintas universidades nacionales e internacionales como profesor de Costos en carreras de Grado, Posgrado y Master de Dirección de Empresas.

Disertante en universidades nacionales y del exterior -Universidad de La Plata, Universidad Nacional de Rosario, Universidad de Málaga, entre otras.

Fundador y Director de Estudio Kaplan. Se ha desempeñado como consultor empresarial en sistemas de gestión, costos, contabilidad y planificación tributaria por más de 40 años.

Fundador y Ex Presidente de la Asociación Uruguaya de Costos (AURCO). Actual Vicepresidente del Instituto Internacional de Costos (IIC). Asesor financiero de la Asociación de Promotores Privados de la Construcción del Uruguay (APPCU).

Transcurrido el primer semestre del 2014, les acercamos el número 11 de nuestra revista Panorama Económico & Empresarial, siguiendo el objetivo que nos hemos trazado desde el inicio: brindarle a nuestros clientes información de valor que contribuya a potenciar el desarrollo de su negocio. En este sentido, analizamos a continuación varios temas de relevancia que han surgido en este primer período del año y que entendemos pueden tener incidencia en la actividad empresarial.

Como es de público conocimiento el pasado 29 de abril fue aprobada la ley 19.210 de Inclusión Financiera, cuyo principal objetivo es impulsar el uso de medios de pago electrónicos a fin de reducir la utilización del dinero. En este marco el Cr. Leonardo Akerman analiza los principales aspectos prácticos contenidos en esta ley, destacando aquellos cambios que pueden tener un impacto en la habitual actividad de su empresa.

Por otro lado, la Cra. Patricia Lancieri presenta un detallado informe sobre las últimas novedades que han surgido en referencia al nuevo régimen de Facturación Electrónica, ilustrando a los contribuyentes sobre el procedimiento a seguir una vez incorporados a este sistema.

En agosto de 2009 se promulgó el decreto 359/009 que busca promover la generación de energía eléctrica en Uruguay a través de fuentes renovables, en particular plantea una normativa de beneficios fiscales específica para la actividad de generación de energía eólica.

El Cr. Jorge Valdez realiza un repaso de las normas que amparan beneficios para esta actividad y plantea como esta oportunidad de inversión puede representar interesantes beneficios fiscales aún para empresas ajenas al giro de energía eólica.

Por otra parte el Cr. Gonzalo Ferreiro brinda un informe sobre las nuevas disposiciones que dictó el Banco Central del Uruguay a través de la Circular N° 2.162 a efectos de prevenir el delito de lavado de activos y financiamiento del

terrorismo. Disposiciones que apuntan a un mayor control sobre las transacciones relacionadas con personas que manejan fondos de terceros.

Tras la reforma tributaria el país ha incorporado resoluciones en materia de control de Precios de Transferencia para transacciones internacionales. Estas medidas han implicado un mayor requerimiento fiscal para las empresas, en este contexto la Cra. Victoria Buzetta invita a analizar esta situación desde una nueva perspectiva que apunta al aprovechamiento de las oportunidades implícitas en estas exigencias.

El pasado 18 de marzo fue aprobada en senadores la Ley 19.196, que establece la Responsabilidad Penal del Empleador y plantea modificaciones a la ley 16.074 de seguros por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y al Código del Proceso Penal. La Dra. Flavia Mazzucco analiza las distintas aristas de este complejo tema de tanta sensibilidad pública.

En este número contamos con la colaboración de dos analistas invitados de excelente nivel: la Dra. en Contabilidad Norma Pontet Ubal y el Dr. en Economía Enrique S. Pées-Boz.

La Dra. Pontet desarrolla un rico artículo sobre "Dirección de Proyectos", como disciplina que apunta al alcance de la gestión eficiente en todos sus aspectos. Se definen diferentes metodologías posibles para abordar proyectos según su naturaleza y las etapas básicas que supone la Dirección de Proyectos.

Por otro lado el Dr. Pées-Boz nos propone un método de análisis del presente y del pasado: la Prospectiva. Éste supone cuestionar las tendencias fundadas en el pasado y considerar entre otros elementos lo que definirá como "Hechos portadores de futuro". El Dr. Pées aplica este método como herramienta para analizar la economía global 2014 y la Prospectiva en la empresa.

Finalmente la Cra. María Inés Messano y quien escribe, les ofrecemos un informe referente a las modificaciones introducidas en la reglamentación de la Ley de Promoción de la Vivienda de Interés Social (VIS), cambios que imponen, entre otros aspectos, topes de precio a las viviendas promovidas a través de esta ley. Entendemos que estas medidas lamentablemente van a frenar el impulso que la ley 18.795 había generado en relación al mercado de la vivienda.

Ley de Inclusión Financiera.

Anticípese a los cambios que impactarán en la actividad de su empresa.



Cr. Leonardo Akerman
lakerman@estudiokaplan.com

Contador Público. Master en Derecho y Técnica Tributaria, Universidad de Montevideo.

Profesor de Impuestos al Consumo y al Patrimonio, Master en Contabilidad e Impuestos, Universidad ORT.
Profesor de Impuestos I, Carrera Contador Público, Universidad ORT.

Integrante del Departamento de Impuestos de Estudio Kaplan.

La Ley 19.210 de inclusión financiera aprobada el pasado 29 de abril tiene como principales objetivos promover y mejorar el acceso de las personas a los servicios financieros e impulsar el uso de medios de pago electrónicos a los efectos de reducir la utilización del dinero.

A continuación se describen los principales aspectos de aplicación práctica contenidos en la ley que pueden tener impacto en la actividad habitual de su empresa.

Pago de sueldos, jubilaciones y honorarios profesionales.

A partir de 1º de agosto del presente año, todas las empresas deberán realizar el pago de sueldos al personal dependiente mediante depósitos en cuentas bancarias generadas a nombre del empleado, las que serán sin costo para este último. Adicionalmente, los empleados recibirán una tarjeta de débito con la cual podrán hacer retiros y compras de bienes y servicios. Cada empleado tendrá la opción de elegir el banco a través del cual cobrar sus haberes, sin embargo, las empresas que ya operan mediante este sistema, podrán mantenerlo hasta que finalice el contrato con la institución bancaria con la cual trabajan. Una segunda alternativa que plantea la ley es el pago mediante dinero electrónico que se podrá emitir a través de empresas que serán autorizadas a prestar dicho servicio.

En el caso de pago de honorarios y servicios profesionales a través de instituciones bancarias, se faculta al Poder Ejecutivo a definir un cronograma de incorporación a partir de agosto que no podrá exceder de dos años, siendo prorrogable por hasta un año adicional.

Pagos por compras de bienes y servicios.

La ley restringe el pago en efectivo de las siguientes operaciones:

Venta de bienes y servicios que superen las 40.000 UI (US\$ 5.000) cuando alguna de las partes intervinientes sea una persona jurídica (SA, SRL, fideicomisos), persona física titular de una empresa unipersonal o socio de una sociedad de hecho, civil o similar. En estos casos los pagos deberán realizarse mediante transferencia bancaria, cheques, tarjetas de crédito y de débito.

Ventas de bienes y servicios que superen a 160.000 UI (US\$ 20.000) sin importar quienes sean los sujetos contratantes. En este caso los pagos podrán realizarse mediante tarjetas de crédito, débito, instrumentos de dinero electrónicos, transferencia bancarias o cheques diferidos cruzados no a la orden.

De acuerdo a lo que establece la ley ambas obligaciones entrarán en vigencia el 1 junio de 2015.

Pago de arrendamientos.

Los arrendamientos, subarrendamientos y créditos de uso de inmuebles mayores a 40 BPC en el año civil (US\$ 4.800) o su equivalente mensual (US\$ 400), deberán pagarse mediante acreditación en cuentas bancarias a nombre del arrendador.

Los contratos celebrados a partir de la vigencia de la ley deberán identificar la cuenta donde debe realizarse el pago. Sin embargo, en los contratos vigentes, el arrendador deberá comunicar fehacientemente la cuenta en la cual deberán realizarse los pagos. En caso de no cumplirse con las referidas exigencias, la ley prevé entre otros, la imposibilidad de probar judicialmente el pago del alquiler, la aplicación de una multa de tres veces el precio mensual a cargo del arrendador y la imposibilidad de computar el monto abonado, en la liquidación del IRPF o IRAE.

Esta obligación entrará en vigencia el 1º de diciembre de 2014, salvo que el Poder Ejecutivo prorrogue la vigencia por un año adicional.

La Ley 19.210 de inclusión financiera tiene como principales objetivos promover y mejorar el acceso de las personas a los servicios financieros e impulsar el uso de medios de pago electrónicos a los efectos de reducir la utilización del dinero.

Pagos por compraventas de bienes y servicios.

Las operaciones por montos mayores a 40.000 UI (US\$ 5.000), deberán realizarse a través de medios de pago electrónicos, cheques certificados cruzados no a la orden o letras de cambio cruzadas o cheques diferidos cruzados no a la orden (esto último solo en el caso de vehículos). Se incluyen en esta obligación las compraventas de inmuebles y de vehículos cero kilometro o usados.

Las facturas y contratos deberán individualizar el medio de pago utilizado. Los escribanos no podrán expedir documentos que no cumplan con el requisito mencionado.

También se prevén sanciones para ambas partes en los casos de no utilizar los medios de pago previstos, siendo responsables solidarios del pago de una multa de hasta el 25% del monto abonado por un medio de pago no permitido. Esta obligación entrará en vigencia a partir del 1 de junio de 2015.

Pagos realizados por el Estado.

Los pagos realizados por el Estado a proveedores de bienes y servicios por obligaciones contraídas con posterioridad a la vigencia de la ley deberán realizarse a través de acreditación en cuenta bancaria. Esta obligación entrará en vigencia a partir de 1 de diciembre de 2014.

Pago de tributos.

Los pagos de tributos nacionales mayores a 10.000 UI (US\$ 1.300) deberán realizarse mediante medios de pago electrónico, certificados de crédito emitidos por la DGI o cheques diferidos cruzados no a la orden. También se admitirá el pago con cheques cruzados no a la orden durante un plazo y en las condiciones que determine la reglamentación. Esta obligación entrará en vigencia a partir del 1 de junio de 2015.

Disposiciones tributarias:

Rebaja del IVA a partir del 1 de agosto.

Durante un año y a partir del 1 de agosto próximo, las compras por montos menores a 4.000 UI (\$11.400) realizadas mediante la utilización de tarjetas de débito e instrumentos

electrónicos de pago tendrán una deducción de 4 puntos porcentuales del IVA (2 puntos de rebaja permanente y 2 puntos de rebaja transitoria). A partir del segundo año, la reducción pasará a ser de 3 puntos porcentuales y del tercer año en adelante, de 2 puntos (rebaja definitiva).

Por otra parte, los pagos mediante tarjeta de crédito tendrán una rebaja en el primer año de 2 puntos porcentuales, en el segundo año de 1 y en adelante no habrá deducciones. Finalmente, los pagos a terceros mediante tarjetas de crédito tendrán una deducción de 2 puntos porcentuales en el primer año, de 1 punto en el segundo año y ningún descuento a partir del tercero.

Se faculta al Poder Ejecutivo a reducir en 2 puntos porcentuales la tasa del IVA aplicable a las adquisiciones de bienes y servicios efectuados por monotributistas y pequeñas empresas (literal E) siempre que la contraprestación se realice mediante tarjeta de débito o instrumentos de dinero electrónico.

Exoneración de IVA a los intereses.

Se exonera de IVA a los préstamos concedidos por las empresas administradoras de crédito reguladas por el BCU y los intereses de préstamos otorgados a los monotributistas, pequeñas empresas (Literal E) y a los contribuyentes de IMEBA.

Deducciones no admitidas para el IRAE (alquileres, honorarios y fletes).

A los efectos de la liquidación del IRAE no serán deducibles los importes abonados por arrendamientos, subarrendamientos y contratos de crédito de uso de inmuebles, cuando no se hubiera pactado en el contrato que los pagos se realicen mediante acreditación en cuenta bancaria y efectivamente se pague mediante dicha modalidad. Tampoco podrán ser deducibles los fletes y honorarios por servicios profesionales cuando los mismos no sean abonados mediante medios de pago electrónicos o a través de acreditación en cuentas bancarias o en instrumentos de dinero electrónico.

Crédito fiscal del IRPF por alquileres.

El crédito fiscal previsto en la liquidación de IRPF del 6% del precio del arrendamiento queda condicionado a que dicho pago se hubiera pactado y se realice mediante acreditación en cuenta en institución de intermediación financiera. Cuando se trate de subarrendamientos, la deducción de los montos de arrendamiento pagados por el subarrendador quedará condicionada a que este último precio sea pactado y se hubiera realizado mediante acreditación en una cuenta bancaria.

Deducción del costo de compra de inmuebles para IRPF.

Cuando se realicen transmisiones de inmuebles cuyo importe supere las 40.000 UI (US\$ 5.000), la deducción del valor de compra a los efectos de la liquidación del IRPF en una futura venta estará condicionado a que el pago se realice a través de medios de pago electrónico, cheques certificados cruzados no a la orden o letras de cambio cruzadas emitidas por bancos a nombre del comprador.

Otras consideraciones:

Acceso a préstamos bancarios (créditos de nómina).

Las personas podrán solicitar préstamos bancarios cuyos cobros serán descontados directamente en sus recibos de sueldo y retenidos por las empresas empleadoras. Esta modalidad ya existe para ciertos préstamos otorgados por el BROU, cooperativas de ahorro y crédito entre otros. A través de esta ley se extiende a los bancos la posibilidad de ser otorgantes de dichos préstamos. Cabe señalar que el orden de prioridad para el cobro de estos préstamos se realiza luego de pensiones alimenticias, determinadas garantías de alquiler, cuotas sindicales, crédito social del BROU, créditos del BHU, ANV o Mevir, seguros de vida y cuotas de instituciones médicas con régimen de prepago.

En relación al porcentaje mínimo que debe percibir todo trabajador una vez realizados todos los descuentos legales, quedó fijado en el 30% del sueldo nominal. Se establece que dicho porcentaje mínimo se incrementara a razón de un 5% en

los próximos cuatro años hasta alcanzar el 50% del sueldo nominal.

Programa de ahorro juvenil para vivienda.

Podrán acceder al beneficio los trabajadores jóvenes de entre 18 y 29 años que verifiquen haber realizado depósitos en un plazo mínimo de 18 meses (consecutivos o no), desde la fecha de apertura de la cuenta bancaria (donde cobrarán su sueldo) por un monto mayor o igual a 500 UI (\$ 1.430 aprox.) y siempre que no hayan registrado retiros desde la apertura de la misma. El beneficio consiste en un aporte de dinero equivalente al 30% del saldo final del ahorro computable, el cual se determinara por la suma de todos los aportes realizados con un tope de 750 UI (\$ 2.145 aprox.)

En el caso de pago de honorarios y servicios profesionales a través de instituciones bancarias, se faculta al Poder Ejecutivo a definir un cronograma de incorporación a partir de agosto que no podrá exceder de dos años, siendo prorrogable por hasta un año adicional.

Facturación Electrónica III



Cra. Patricia Lancieri
plancieri@estudiokaplan.com

Contadora Pública, Universidad de la República.
Posgrado de Impuestos, Universidad ORT
(en curso).

Integrante del Departamento de Impuestos y
Proyectos de Inversión de Estudio Kaplan.

Si bien en ediciones anteriores hemos abordado el tema Facturación Electrónica, en esta oportunidad apuntamos a informar a los lectores acerca de algunas novedades que han surgido en el último tiempo con respecto a este régimen, así como ilustrarlos en lo que refiere al procedimiento a seguir por los contribuyentes, una vez en el camino de ingresar al sistema de Facturación Electrónica.

A modo de recordar algunos datos de importancia, ya mencionados en otra oportunidad, los contribuyentes que operen bajo este régimen, ya sea, motivados por la Dirección General Impositiva (DGI) o por decisión propia (postulación automática) podrán acceder a ciertos beneficios fiscales, detallados en el Decreto 324/011, a saber:

- Exoneración del IRAE por un monto máximo equivalente al 70% de la inversión realizada, a ser utilizada por un período de 10 ejercicios. El monto exonerado en cada ejercicio, no podrá superar el 60 % del impuesto liquidado.
- Exoneración del IP correspondiente a la inversión considerada elegible, por el período de su vida útil.

Los beneficios antes mencionados están sujetos, como se comentó en ediciones anteriores a la condición de que la inversión sea “necesaria y suficiente para la puesta en marcha del sistema”, excluyendo de este modo el mantenimiento, actualización y reposición de los equipos.

Novedades

Recientemente, fue publicado el Decreto 54/014, el cual prorroga la aplicabilidad de los beneficios fiscales antes mencionados, para las inversiones ejecutadas hasta el **31/12/2015**, a diferencia del Decreto

324/011, que fijaba como fecha máxima, el 31/12/2014.

Se suma a lo anterior, la Resolución 1264/2014 de DGI publicada en abril del corriente año. La misma introduce además del cambio mencionado en el párrafo anterior, modificaciones en los montos máximos de inversión computable que habilitan a los contribuyentes a utilizar los beneficios fiscales automáticamente.

La resolución 3122/2012, mencionaba montos tales como u\$s 200.000, u\$s 100.000 y u\$s 30.000 (excluido el IVA), según se trate de la División Grandes Contribuyentes, CEDE o No CEDE respectivamente. La nueva Resolución modifica dichos montos para aquellos contribuyentes que se postulen a partir del **01/10/2014**, fijando como montos máximos para las categorías antes mencionadas, u\$s150.000, u\$s75.000 y u\$s20.000 (excluido el IVA) respectivamente.

Procedimiento para ingresar al sistema.

Es importante que los contribuyentes, previo al inicio del proceso, verifiquen cumplir con algunos requisitos, a saber:

- Certificado electrónico válido: Los contribuyentes deben tramitar ante las oficinas del Correo Uruguayo, en primera instancia por medio de la página web y en segunda instancia en forma presencial, el certificado digital, el cual se utilizará para las gestiones electrónicas con servidores internos o externos, como ser envío y aprobación de datos, comprobantes, etc.

- Software y hardware adecuado: Es posible que no se cuente con el equipamiento, sistemas y/o aplicaciones adecuadas, por lo que es necesario proveerse de las mismas para poder operar exitosamente.

- Certificado único vigente: El certificado único no puede encontrarse vencido o suspendido, de lo contrario no se podrá ingresar al sistema.

- Procesos judiciales y/o requerimientos pendientes con DGI: Si el contribuyente tiene procesos judiciales sin concluir con el fisco, así como si se encuentra omiso en el cumplimiento de

Los contribuyentes que operen bajo este régimen podrán acceder a ciertos beneficios fiscales, detallados en el Decreto 324/011, a saber:

• **Exoneración del IRAE por un monto máximo equivalente al 70% de la inversión realizada, a ser utilizada por un período de 10 ejercicios. El monto exonerado en cada ejercicio, no podrá superar el 60 % del impuesto liquidado.**

• **Exoneración del IP correspondiente a la inversión considerada elegible, por el período de su vida útil.**

requerimientos exigidos por el mismo, no será posible ingresar al sistema.

- Datos registrales actualizados en el RUT

- Direcciones de correo electrónico exclusivas: Los contribuyentes deberán crear 2 cuentas de correo electrónico para uso exclusivo del sistema de facturación electrónica. Una de ellas se utilizará para el contacto con DGI y la otra para el contacto con otros emisores electrónicos (para la recepción de CFE, mensajes, etc.)

Se puede dividir el proceso de ingreso al sistema en 2 grandes etapas, con etapas intermedias:

1. **Testing**
2. **Homologación**
 - 2.1 Postulación
 - 2.2 Certificación
 - 2.3 Resolución

1. Testing

Esta etapa es fundamental, dado que si no se cumple satisfactoriamente, no será posible acceder a la etapa siguiente del proceso.

En primera instancia, el contribuyente debe gestionar ante DGI, vía web, un "usuario de Testing", recibiendo como respuesta, vía e-mail, un usuario y una clave. Estas últimas serán utilizadas para realizar pruebas de envío de documentos, simulando la operativa real de la empresa, verificando de ese modo, si los sistemas con que cuentan son acordes o se requieren modificaciones.

Es recomendable que esta etapa sea realizada con el apoyo de técnicos entendidos en los sistemas, quienes serán fundamentales hasta el final del proceso.

2. Homologación

Una vez cumplida satisfactoriamente la prueba anterior, nos encontramos en condiciones de pasar a la etapa de Homologación.

De igual forma que en la etapa anterior, el contribuyente debe gestionar ante DGI un "usuario de Homologación", recibiendo también vía e-mail un nuevo usuario y una clave para operar.

En esta etapa, a su vez, se deben cumplir 3 instancias intermedias,

cuyo fin es ejecutar los procesos de solicitud y autorización como emisores electrónicos y certificación de nuevos documentos electrónicos, para el caso de empresas que ya son emisoras.

2.1. Postulación

Mediante la postulación se busca adquirir la calidad de emisor electrónico de Comprobantes Fiscales Electrónicos (CFE).

En esta etapa de deben cumplir 3 pasos por parte del contribuyente, a saber:

- Aceptar las condiciones detalladas en el formulario que se encuentra en el Portal de e-Factura en la web de DGI, denominado "Declaración Jurada de cumplimiento de requisitos y condiciones para ingresar al Sistema de Facturación Electrónica"

- Completar y enviar vía web la "Solicitud de ingreso al Sistema de CFE" que se encuentra en el mismo Portal. Dicho formulario debe contener información de la empresa, tal como: RUT, domicilio fiscal y constituido, giro, impuestos vigentes, teléfono de contacto, software propio o externo (en caso de ser externo debe mencionarse el proveedor y el sistema que provee), web del postulante, las 2 direcciones de e-mail mencionadas al principio y los comprobantes electrónicos con que el contribuyente desea trabajar y certificarse.

- Confirmar la postulación mediante el ingreso en el Portal de e-Factura del "Código de confirmación" recibido por parte de DGI vía e-mail. El contribuyente cuenta con 5 días hábiles para ingresar el código, contando desde el día en que fue recibido, de lo contrario, no será aceptada la postulación y por consiguiente no podrá acceder a la etapa siguiente.

2.2. Certificación

En la etapa de Certificación se realizarán pruebas específicas que le permitirán al contribuyente acercarse un poco más al objetivo de alcanzar la calidad de Emisor Electrónico o certificar un nuevo CFE.

En esta etapa, al igual que en la anterior, se deben seguir ciertos pasos para lograr acceder a la siguiente instancia. En este caso, cada paso a seguir consiste en una prueba específica realizada conjuntamente con la DGI, sobre la cual los postulantes deberán

informar el avance logrado, a saber:

- Pruebas con set de datos asignados por DGI: Se trata de que el contribuyente realice envíos de documentos electrónicos específicos a la DGI, para confirmar la recepción y aceptación del mismo por parte de esta última. Se tratará de documentos que el postulante desee certificar.

- Pruebas de simulación: consiste en generar un envío representativo de la operativa real de la empresa, requiriendo de una recepción y aceptación de los documentos por parte de la DGI. Se trata de todos los tipos de documento que se desea certificar.

- Pruebas de envío de CFE con Adenda: el contribuyente deberá emitir documentos con y sin adenda para corroborar que en ambos casos la firma electrónica no sufre alteraciones. Con Adenda nos referimos a cualquier información escrita adicional a la que contiene el documento, por ejemplo: la aclaración acerca de la dirección de entrega de la mercadería.

- Pruebas de intercambio de información: mediante estas pruebas, se busca confirmar el buen funcionamiento del sistema entre emisores electrónicos. Quien oficia de emisor junto con el postulante en este caso, será la DGI.

- Declaración de cumplimiento de requisitos técnicos para operar: luego de cumplir satisfactoriamente con las pruebas antes mencionadas, el postulante debe enviar por medio del Portal de e-Factura una Declaración donde manifiesta haber implementado los procedimientos formales establecidos, poniendo el sistema a disposición de DGI para una eventual auditoría. En esta instancia, los sistemas deben realizar en forma adecuada las funciones más importantes, como ser, almacenamiento, emisión, recepción, respaldo y control de CFE así como la administración de contingencias, condiciones de formato de impresión y envío de reportes.

Las etapas de Postulación y Certificación en su conjunto, no podrán superar los 6 meses de duración, de lo contrario, el postulante deberá reiniciar el proceso.

2.3. Resolución

Una vez que el postulante ha completado con éxito las etapas anteriores y ha aceptado los

Requisitos Técnicos para operar, la DGI estará en condiciones de emitir una Resolución.

La DGI notifica al postulante en forma inmediata, la autorización para operar como emisor electrónico de los documentos certificados.

La Resolución contendrá como datos más importantes: la fecha a partir de la cual el postulante puede comenzar a operar bajo este régimen (contando con 4 meses a partir de dicha fecha para operar en forma exclusiva emitiendo CFE) y el detalle de CFE habilitados por DGI a ser emitidos por el postulante.

Como comentario final, el postulante mantendrá la condición de emisor electrónico sin límite de tiempo. Solo se lo desafilará del sistema por incumplir sus obligaciones, por solicitud del propio emisor (previo planteo y justificación y aceptación por parte de la DGI) o por cese o clausura de la empresa.

Las etapas de Postulación y Certificación en su conjunto, no podrán superar los 6 meses de duración, de lo contrario, el postulante deberá reiniciar el proceso.

Beneficios del Viento

Energía eléctrica en Uruguay



Cr. Jorge Valdez

jvaldez@estudiokaplan.com

Contador Público, Universidad de la República. MBA, Universidad de Montevideo. Postgrado Tributario, Universidad Católica del Uruguay. Dirección de empresa familiares, CEF - CNCS del Uruguay.

Se ha desempeñado en importantes firmas nacionales e internacionales, desarrollando actividades en el exterior, Guatemala, Panamá, Ecuador, Paraguay, Bolivia, Nicaragua, República Dominicana entre otros.

Integrante del departamento de Consultoría e Impuestos de Estudio Kaplan.

El pasado 23 de mayo de 2014 el Ing. Gonzalo Casaravilla, presidente de UTE, realizó una exposición en el almuerzo de trabajo de Mayo de la Asociación de Dirigentes de Marketing. Entre otros temas, se refirió a la matriz energética en Uruguay y sus proyecciones.

Según el Ing. Casaravilla al finalizar el año próximo, el 45% de la energía eléctrica va a ser de origen hidráulico, el 15 % de biomasa y casi el 30 % de fuente eólica, porcentaje que cubrirá todo el consumo del sector residencial. Así, el 90 % del consumo de energía eléctrica, en valor esperado, va a ser aportado por fuentes renovables.

Casaravilla indica que se piensa inyectar en el sistema, 1300 megavatios de energía eólica entre 2014 y 2016 de los cuales 400 ya estarán este año, afirmó.

Todo inversor privado, antes de tomar la decisión de invertir, se pregunta: a cuánto ascenderá el monto que deberá disponer para la inversión, en qué plazo recuperará su dinero y si existe algún beneficio fiscal para dicha inversión.

A continuación haremos un repaso de las normas que amparan beneficios fiscales para la actividad de generación de energía eólica.

Una normativa de beneficios fiscales específica para la energía eólica.

En agosto del año 2009 se promulgó el decreto 359/009 que trata sobre la promoción de generación de energía a través de fuentes autóctonas y renovables y la eficiencia energética. Nos referiremos en particular a lo mencionado en el literal a) de dicho

decreto esto es “la generación de energía eléctrica proveniente de fuentes renovables”, en particular a la generación de energía eólica.

En términos simples, el inversor que invierta por ejemplo, en un molino generador de energía eléctrica, tendrá los siguientes beneficios por la renta que genere dicho molino:

- A) Exoneración del 90% de la renta neta fiscal para los ejercicios iniciados entre el 1 de julio de 2009 y el 31 de diciembre de 2017.
- B) Exoneración del 60 % de la renta neta fiscal para los ejercicios iniciados entre el 1 de enero de 2018 y el 31 de diciembre de 2020.
- C) Exoneración del 40 % de la renta neta fiscal para los ejercicios iniciados entre el 1 de enero de 2021 y el 31 de diciembre de 2023.

Es interesante apreciar que la norma establece un beneficio en relación directa con la renta neta generada y no a la inversión requerida como en otras normas. Lo anterior parece lógico porque en tanto más grande sea el molino, más grande los vatios generados, mas grande será el ingreso y por ende más grande será la renta neta y viceversa.

Para aplicar este beneficio, es necesario presentar un proyecto ante la Comisión de Aplicación (COMAP), el que será analizado con el asesoramiento de la Dirección Nacional de Energía y Tecnología Nuclear.

Una normativa de beneficios fiscales en general.

Por otro lado, quisiéramos comentar que habría otra alternativa que podría ser muy beneficiosa para este tipo de emprendimientos, aplicado en una empresa que tenga una actividad ajena al giro de generación de energía eólica y quisiera participar del emprendimiento y obtener también un interesante beneficio fiscal.

Este tipo de inversión puede aplicarse por el decreto antes mencionado u optar por otra norma bastante conocida en estos últimos años, estamos hablando del decreto 02/2012. Es importante mencionar que la opción es excluyente, es decir, se puede aplicar los beneficios por

Al finalizar el año próximo, el 45% de la energía eléctrica va a ser de origen hidráulico, el 15 % de biomasa y casi el 30 % de fuente eólica, porcentaje que cubrirá todo el consumo del sector residencial. Así, el 90 % del consumo de energía eléctrica, en valor esperado, va a ser aportado por fuentes renovables.

una norma u otra, no pudiendo aplicarse las dos normas a la vez.

Antes de proponer un ejemplo, vamos a hacer un minúsculo resumen de la norma.

Para obtener beneficios por el decreto 02/012 se necesita:

- 1) Determinar el monto y los bienes en los que se invertirá.
- 2) Calificar por la matriz. Existe una matriz de objetivos a cumplir, por lo que hay que especificar qué objetivos se cumplirán (Aumento del empleo, Producción mas limpia, Innovación, descentralización, Exportaciones o indicadores sectoriales).
- 3) Presentar un proyecto conteniendo los ítems anteriores y algunos otros documentos ante la Comisión de Aplicación (COMAP).

Yendo ahora a un ejemplo por el decreto 02/012, estimaremos para una empresa dada, una renta fiscal neta de USD 6.000.000.- por lo que el impuesto ascendería a USD 1.500.000.- (6 millones *0,25), si la empresa aplicara al beneficio por el decreto 02/2012, se debería presentar un proyecto que comprometiera un objetivo a cumplir. Para este tipo de proyecto parece ser lo más adecuado: 1- el objetivo producción más limpia (P+L), y 2- el objetivo descentralización.

Bajo estos supuestos, luego de realizados los cálculos, los beneficios obtenidos rondarían el 40 % de la inversión realizada. Si el molino costara hipotéticamente USD 2.250.000, la empresa tendría un beneficio para utilizar en el pago de su renta de USD 900.000. De este modo se puede apreciar que el molino costaría a la empresa USD 1.350.000, en lugar de USD 2.250.000.

En resumen:

Si la empresa que presenta el proyecto tiene una actividad previa con una renta que pague el esfuerzo, entonces se puede adicionar el giro de generación eléctrica mediante la adquisición de un molino de generación eólica, en el caso de nuestro ejemplo, con un beneficio de corto plazo de USD 900.000.-

Si la empresa tiene como único giro la adquisición o construcción de un molino para generación de energía eólica, entonces el proyecto tendrá una exoneración en forma directa del 90%, 60% y 40% sobre su renta neta fiscal (por la propia generación y venta de la energía), de acuerdo a los años del proyecto que vayan transcurriendo.



Dirección de Proyectos

Dirección de Proyectos = Gestión eficiente



Analista Invitada:

Dra. Norma Pontet Ubal, Ph.D.

norma.pontet@ort.edu.uy

Norma Pontet Ubal es Ph.D. en Contabilidad y Master en Finanzas y Control de Gestión por Universidad de Valencia, Master en Gestión Portuaria y Transporte Intermodal por Universidad Pontificia de Comillas - Madrid. Contadora Pública por la Universidad de la República.

Es Investigadora Nivel I del Sistema Nacional de Investigadores - ANII y en la Facultad de Administración y Ciencias Sociales de la Universidad ORT Uruguay. Catedrática de Contabilidad Gerencial y Ex -Coordinadora Académica de postgrados en Contabilidad e Impuestos en dicha universidad.

Fue Controller Operations de Latam para Assit Card Intenational. Ex-Asesora en materia portuaria y dirección de proyectos portuarios para Constructora Santa María SA.

La Dirección de Proyectos es la disciplina de organizar y administrar los recursos, de forma tal que un proyecto dado sea terminado completamente dentro de las restricciones de alcance, tiempo y costo planteados a su inicio. Dada la naturaleza única de un proyecto, en contraste con los procesos u operaciones de una organización, administrar un proyecto requiere de una filosofía distinta, así como de habilidades y competencias específicas. De allí la necesidad de la disciplina Dirección de Proyectos.

La Dirección de Proyectos implica ejecutar una serie de actividades, que consumen recursos como tiempo, dinero, gente, materiales, energía, comunicación (entre otros) para lograr unos objetivos predefinidos.

En la primera mitad del siglo XX, los proyectos eran administrados con métodos y técnicas informales, basados en gráficos y modelos matemáticos, que hasta nuestros días son utilizados por los profesionales. Recién a principios de los 70's, se formó el PMI (Project Management Institute) bajo la premisa que cualquier proyecto, sin importar su naturaleza, utiliza las mismas bases metodológicas y herramientas, siendo esta organización la que desarrolla las normas o estándares a seguir.

Metodologías

Algunas de las metodologías utilizadas en el campo de la Dirección de Proyectos son: PERT, CPM, PMBOK del PMI, PRINCE 2, el OPM3 y el Diagrama de Gantt.

- El PERT (Program Evaluation and Review Technique) es un modelo para

la administración y gestión de proyectos inventado en 1958 por la Oficina de Proyectos Especiales de la Marina de Guerra del Departamento de Defensa de los EE.UU. Es básicamente un método para analizar las tareas involucradas en completar un proyecto dado, especialmente el tiempo en cada tarea, e identificar mínimo necesario para completar el proyecto total. Este modelo de proyecto fue el primero de su tipo, un reanimo para la administración científica. A pesar de que cada compañía tiene su propio modelo de proyectos, todos se basan en PERT de algún modo. PERT está diseñado para proyectos de gran escala, que se ejecutan de una vez, complejos y no rutinarios. La parte más famosa de PERT son las Redes PERT, diagramas de líneas de tiempo que se interconectan.

- El CPM (Critical Path Method) fue desarrollado por DuPont, identificando el camino crítico como la secuencia de elementos terminales de la red de proyectos con la mayor duración entre ellos, determinando el tiempo más corto en el que es posible completar el proyecto. La duración del camino crítico determina la duración del proyecto entero. Cualquier retraso en un elemento del camino crítico afecta la fecha de término planeada del proyecto, y por tanto, no hay holgura en la ruta crítica.

- Por su parte, el Project PMBOK (Management Body of Knowledge) es un modelo que pretende describir la suma del conocimiento dentro de la Dirección de Proyectos. Esto incluye el conocimiento de prácticas tradicionales, avanzadas e innovadoras que han sido ampliamente aplicadas.

- PRINCE (Projects IN Controlled Environments) se describe como un método estructurado para la Dirección de Proyectos, eficaz para proyectos en los que se utilizan, mayormente, proveedores de servicios.

- El OPM3 (Organizational Project Management Maturity Model) es un modelo de madurez que permite identificar aquellos procesos prioritarios para el desarrollo de capacidades organizacionales en gestión de proyectos.

La Dirección de Proyectos implica ejecutar una serie de actividades, que consumen recursos como tiempo, dinero, gente, materiales, energía, comunicación (entre otros) para lograr unos objetivos predefinidos.

- El Diagrama de Gantt, o carta Gantt es una popular herramienta gráfica cuyo objetivo es mostrar el tiempo de dedicación previsto para diferentes tareas o actividades a lo largo del tiempo de duración del proyecto. A pesar de que, en principio, el diagrama de Gantt no indica las relaciones existentes entre actividades, la posición de cada tarea a lo largo del tiempo hace que se puedan identificar dichas relaciones e interdependencias.

Dependiendo de la significación económica y duración del proyecto, cada metodología tiene un aporte o utilidad mayor. La Dirección de Proyectos se transforma en una necesidad cuando la duración del mismo está acotada y no tiene margen de extensión, bien por impacto en costos o por ser el proyecto parte de un conjunto de proyectos que interactúan entre sí. En Uruguay, no hay una única metodología de uso, sino que todas se encuentran en aplicación y es el profesional que lleva adelante la tarea, quien define la mejor adaptación al proyecto particular.

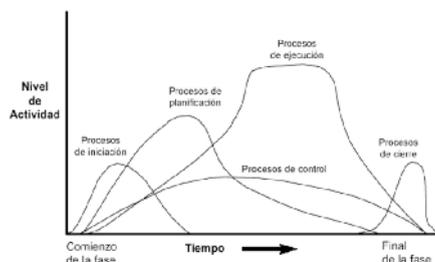
Etapas en la Dirección de proyectos.

En muchas ocasiones, el tipo de proyecto obliga a agregar algún hito o evento que implica una nueva etapa en la Dirección de Proyectos. No obstante, en la mayoría de las veces, al menos se definen cinco etapas: 1- Iniciación; 2- Planificación;

3- Ejecución; 4- Seguimiento y Control; y 5- Cierre.

En lo que respecta al tiempo de ejecución durante todo el proyecto, la identificación de las distintas etapas, ayuda en el adecuado gerenciamiento del mismo. En el cuadro 1 se observa el comportamiento de cada etapa en función del tiempo.

Cuadro 1. Fases en función del tiempo de ejecución.



Fuente: www.fao.org

Lo interesante, es que aún con Dirección de Proyectos y una adecuada planificación, la fase final del cierre, suele tener un nivel de actividad alto. En ocasiones, atribuimos esto a la falta de planificación, sin embargo es típico esperar que sea así en la generalidad. Las tareas pendientes o las correcciones postergadas, suelen generar este alto nivel al final.

En la etapa de planificación identificamos los objetivos -qué es lo que se espera al final de proyecto- y el plan de trabajo a realizar, es decir, cómo se llevará adelante.

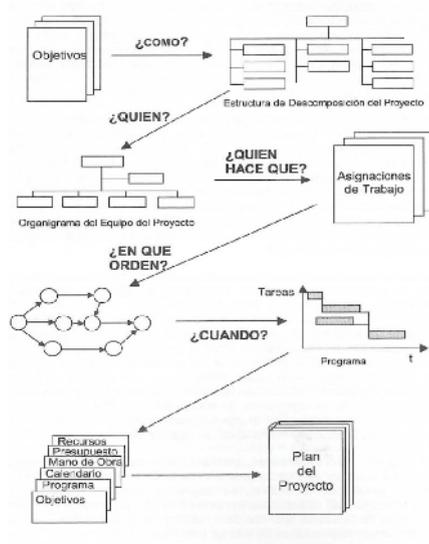


Luego, necesitamos identificar quién hará cada tarea, con la asignación de las mismas por persona o equipo de trabajo. En este punto, contar con los recursos humanos idóneos para el desarrollo de los hitos es crítico. En ocasiones, no se cuenta con el personal adecuado, ya sea por formación previa, por capacitación específica o por una mala selección/ asignación a las tareas y genera el fracaso en el cumplimiento de los objetivos o en el cumplimiento de los plazos.

Luego, el orden de prelación de las tareas y el plazo disponible para cada una, debe ser un horizonte a monitorear constantemente, identificando -si fuera necesario- oportunidades de ajuste o recuperación de días perdidos. Aquí es donde las distintas metodologías -PERT, CPM, PMBOK del PMI, PRINCE 2, el OPM3 y el Diagrama de Gantt- pasan a ser la referencia a seguir y evaluar, comparando los plazos y ejecuciones previstas con los avances ejecutados, ajustando la planificación constantemente.

En el cuadro 2, se esquematiza el proceso de planificación:

Cuadro 2. La planificación de proyectos.



Fuente: <http://ocw.ub.edu/>

Por último, no es menor, tomar en cuenta que en la programación se identifican los riesgos inherentes a la actividad o a las personas (o empresas) que llevarán adelante las tareas.

Por tanto, es necesario obtener el compromiso y motivar para el cumplimiento de los objetivos. En ocasiones, el compromiso es objeto de un contrato escrito y en otras, es un contrato verbal que tendrá recompensas -económicas y no económicas- en el equipo de trabajo. El resumen, se puede visualizar en el cuadro 3.

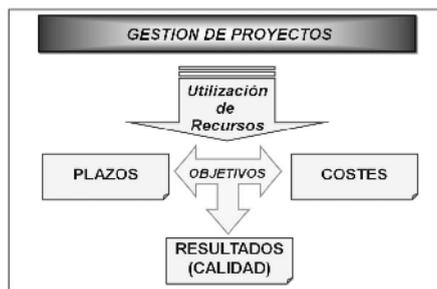
Cuadro 3. La planificación - replanificación.



Fuente: <http://ocw.ub.edu/>

Si bien, la ejecución del plan del proyecto implica controlar el alcance del mismo, supervisando que no se desvíe, es necesario integrar el control de calidad en la ejecución. Esto es así, ya que muchas veces, por cumplir plazos y presupuestos económicos se ve reducido el nivel de calidad inicial. En esta línea, la gestión implica el adecuado equilibrio entre las tres variables: costo, plazo y calidad. El cuadro 4, esquematiza el concepto.

Cuadro 4. Utilización de recursos.



Fuente: <http://ocw.ub.edu/>

Para el cierre, finalmente, la aceptación del proyecto por el cliente o usuario final con las revisiones y documentación correspondiente deberán estar presente. Esto muchas veces, se materializa en actas de cierre o en reportes finales de conclusión, en los que participan tanto el equipo de ejecución (a través del Director del Proyecto) como el equipo del cliente.

Cada uno, buscará retener la bitácora del proyecto, por lo que requerirán un registro de la documentación esencial. Cuando los proyectos son similares cliente a cliente, es probable que pueda estandarizarse el esquema de Dirección. Otras veces, los proyectos son distintos entre clientes, por lo que la Dirección de Proyectos implica dirigir y planificar, pero también adecuarse a lo inesperado, teniendo una respuesta oportuna. Es en este último caso, en el que los proyectos generan mayores desafíos y la Dirección debe ser confiada a equipos idóneos y con las habilidades adecuadas para resolver problemas en forma versátil.

Lavado de activos y financiamiento de terrorismo

Transacciones relacionadas con personas que manejen fondos de terceros: nuevas disposiciones contenidas en la Circular 2162.



Cr. Gonzalo Ferreiro
gonzalo@estudiokaplan.com

Contador Público de la Universidad de la República.

Docente de Contabilidad General II y III en la Universidad de la República. Ex-docente de Conceptos Contables y Contabilidad General I de la Universidad de la República

Integrante del Departamento de Auditoría de Estudio Kaplan

La Ley 17.835 del 23 de setiembre de 2004 en su artículo 1 y 2, con las modificaciones introducidas por la Ley 18.494 de 5 de junio de 2009 “obliga a todas las personas físicas o jurídicas sujetas al control del Banco Central del Uruguay (BCU) a informar a la Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF) del Banco aquellas transacciones que, en los usos y costumbres de la respectiva actividad, resulten inusuales, se presenten sin justificación económica o legal evidente, o se planteen con una complejidad inusitada o injustificada, así como también las transacciones financieras que involucren activos sobre cuya procedencia existan sospechas de ilicitud, a efectos de prevenir el delito de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Siendo sujetos obligados también: **los casinos, las empresas que presten servicios de transferencia o envío de fondos, las inmobiliarias, las personas físicas o jurídicas dedicadas a la compra y la venta de antigüedades, obras de arte y metales preciosos, así como las personas físicas o jurídicas que, a nombre y por cuenta de terceros, realicen transacciones financieras o administren, en forma habitual, sociedades comerciales cuando éstas no conformen un consorcio o grupo económico”**

La información deberá comunicarse a la Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF) del BCU, a través del reporte de operaciones sospechosas, en el que la entidad

reportante debe establecer los datos identificatorios de las personas físicas o jurídicas involucradas, la actividad que éstos desarrollan, el tipo de operación reportada (tipo de transacción, monto, fecha, lugar, etc.) explicitando los motivos por los cuales la transacción se considera sospechosa o inusual.

El número de reporte de operaciones sospechosas recibidas por la UAIF viene aumentando año a año. En el año 2013 ascendió a 275, lo que representa un aumento del 16 % respecto de los recibidos el año anterior (237). Al igual que en años anteriores, sigue siendo escasa la participación de los sujetos obligados no financieros en el total de reportes recibidos. En el año 2013 se recibieron un total de 2 reportes de Casinos y 2 reportes de Escribanos, no habiéndose recibido ningún reporte de operaciones sospechosas de parte de Inmobiliarias, ni de los otros sujetos obligados por el artículo 2º de la Ley No. 17.835.

Ante la escasa colaboración de los sujetos obligados no financieros y a efectos de revertir esta situación, el 20 de diciembre de 2013 el Banco Central del Uruguay dictó nuevas disposiciones a través de la Circular 2.162 que establece modificaciones al artículo 302 de la Recopilación de Normas de Regulación y Control del Sistema Financiero (RNRCSF), estableciendo la obligación para las instituciones financieras de la aplicación de procedimientos de debida diligencia para cuentas abiertas o transacciones relacionadas con personas físicas o jurídicas que manejan fondos de terceros, disponiendo las instituciones de **180 días** para adecuarse a las disposiciones establecidas en dicha circular.

La Circular 2.162 en consonancia con lo que planteaba anteriormente el artículo 302 de la RNRCSF establece que “las instituciones deberán contar con procedimientos efectivos para detectar todas las cuentas abiertas o transacciones cursadas por personas físicas o jurídicas que en forma habitual manejen fondos de terceros, y realizar un adecuado monitoreo de sus operaciones.

La Ley 17.835, obliga a todas las personas físicas o jurídicas sujetas al control del Banco Central del Uruguay a informar a la Unidad de Información y Análisis Financiero del Banco aquellas transacciones que, en los usos y costumbres de la respectiva actividad, resulten inusuales, se presenten sin justificación económica o legal evidente, o se planteen con una complejidad inusitada o injustificada, así como también las transacciones financieras que involucren activos sobre cuya procedencia existan sospechas de ilicitud (...)

En aquellos casos en que las instituciones lo consideren necesario en función de la evaluación de riesgo realizada, deberán identificar al beneficiario final de las transacciones y obtener información sobre el origen de los fondos”.

La Circular 2.162 va más allá de la antigua redacción del artículo 302 de la RNRCSF y establece procedimientos específicos para los clientes no sujetos a regulación y supervisión financiera que manejan en forma habitual fondos de terceros provenientes o relacionados con el desarrollo de actividades profesionales, financieras, comerciales o de ahorro, tales como:

- **Compraventa, construcción, promoción, inversión o administración de bienes inmuebles,**
- **Compraventa de establecimientos comerciales,**
- **Administración o custodia de dinero, cuentas bancarias, valores u otros activos,**
- **Inversiones en general,**
- **Creación, operación o administración de personas jurídicas u otros institutos jurídicos,**
- **Operaciones de comercio exterior.**

Considerándose a estos clientes como de mayor riesgo y se deberán aplicar procedimientos de debida diligencia intensificados en los siguientes casos:

- **Clientes que realicen transacciones por importes superiores a U\$S 600.000 en un año calendario.**
- **Clientes que realicen transacciones financieras por importes superiores a U\$S 50.000, aunque la operativa acumulada no alcance el umbral mencionado de U\$S 600.000 en un año calendario.**

“Quedan exceptuadas las transacciones o las cuentas que involucren fondos de terceros únicamente por concepto de honorarios profesionales o comisiones del titular, o por el cobro de gastos comunes y alquileres correspondientes a inmuebles administrados, o fondos que estén destinados al pago de tributos nacionales o municipales o aportes de seguridad social”.

Dichos procedimientos deberán

permitir **monitorear la actividad del cliente** así como también **monitorear las operaciones acumuladas del tercero** cuyos fondos son manejados por el cliente identificando posibles estratificaciones con el fin de evitar los controles anti-lavado.

Asimismo, se deberá **identificar el beneficiario final** en cada operación cómo mínimo con el **nombre y apellido completo, copia del documento de identidad y domicilio.**

“Adicionalmente dependiendo de los montos operados por cada beneficiario final identificado y el riesgo asociado a su operativa, la institución deberá definir requerimientos de información y documentación adicionales para determinar los **antecedentes y la actividad económica** desarrollada por el tercero cuyos fondos son manejados por el cliente, así como el **origen de dichos fondos**”

Por otra parte, la Circular establece que en aquellos casos que el cliente – sujeto o no a regulación y supervisión financiera- se niegue a proporcionar la información sobre los beneficiarios de alguna transacción, o sobre el origen de los fondos manejados, la institución deberá examinarla detalladamente para determinar si constituye una transacción inusual o sospechosa que deba ser reportada a la UIAF. Adicionalmente, en caso que esta situación se reitere, deberá restringir o terminar la relación comercial con este cliente.

Por ende el BCU a través de estas nuevas disposiciones establecidas en la Circular 2.162 tiene el cometido de regular y llevar a cabo la debida diligencia “del cliente del cliente”, para lograr de ese modo la supervisión de los sujetos no financieros por medio de las instituciones financieras, dado el escaso compromiso y colaboración de los sujetos no financieros a reportar operaciones sospechas a efectos de prevenir el delito de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Precios de transferencia

Un mayor requerimiento fiscal o una oportunidad de conocer el entorno de nuestro negocio.



Cra. Victoria Buzetta

victoria@estudiokaplan.com

Contadora Pública y Licenciada en Administración de la Universidad de la República.
Diploma en Finanzas de la Universidad de la República.

Profesora de Auditoría de la Universidad de la República. Ex profesora de Contabilidad de Costos de la Universidad de la República. Profesora de Contabilidad de Costos, Costos para la toma de Decisiones y de Contabilidades Especiales en la Universidad de Montevideo.
Docente del Programa de Desarrollo Profesional Continuo e Integrante de la Comisión de Investigación Contable del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay.

Integrante del Departamento de Auditoría de Estudio Kaplan.

Desde el año 2009, con la entrada en vigencia de ley N° 18.083 del 27 de diciembre de 2006 relativa a la reforma de nuestro sistema tributario, el país ha incorporado disposiciones en materia de control de precios de transferencia para transacciones internacionales realizadas entre partes vinculadas.

Este mayor requerimiento fiscal no es una imposición aislada y particular de Uruguay, sino que es una tendencia extendida en los países latinoamericanos y en el mundo entero.

La generalización de esta práctica impuesta por la legislación fiscal en procura de reducir las pérdidas en la recaudación causadas por manipulaciones en los precios de transferencia en los intercambios comerciales, no sólo plantea desafíos sino también oportunidades.

¡Veamos el vaso medio lleno en lugar del vaso medio vacío!

Mayores requerimientos fiscales:

Los mayores requerimientos fiscales alcanzan a todos los contribuyentes de IRAE que realicen transacciones con empresas vinculadas del exterior o ubicadas en países de baja o nula tributación o en enclaves aduaneros.

El requerimiento general es practicar un estudio de precios de transferencia con una periodicidad anual, el que deberá estar disponible, para el caso de solicitarlo las autoridades tributarias.

Sin embargo, a algunos contribu-

yentes se les agrega el requisito de presentación en forma anual ante la DGI.

Los obligados a presentar un informe de precios de transferencia fueron inicialmente:

- a) quienes se encuentren incluidos en la División Grandes Contribuyentes;
- b) aquellos que realicen operaciones comprendidas en el presente régimen por un monto superior a las UI 50.000.000 (cincuenta millones de unidades indexadas) en el período fiscal correspondiente, es decir quienes acumulen transacciones en el ejercicio con empresas vinculadas del exterior o ubicadas en países de baja o nula tributación o en enclaves aduaneros, por más de USD 6,1 millones aproximadamente;
- c) quienes hubieran sido notificados por la Dirección General Impositiva.

Esta reglamentación fue modificada posteriormente por la Resolución 745/011 de la DGI, excluyendo del requisito de presentación a los Grandes Contribuyentes.

La mayoría de los países con normativa al respecto, adoptan el principio de *arm's length* para la valuación de las transacciones vinculadas. Esto implica efectuar un examen de comparabilidad de las transacciones sujetas a control con transacciones entre partes totalmente independientes y en similares circunstancias.

Este examen requiere la identificación de transacciones que sean comparables, mediante un **análisis de funciones, activos y riesgos, la apreciación de las características de la operación y las circunstancias económicas de los negocios.**

En un papel publicado (para comentarios) por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en marzo de 2014, ésta organización comparte su preocupación respecto a las dificultades que enfrentan los distintos agentes económicos (los sujetos obligados a presentar estudios de precios de transferencia, los organismos de contralor, los asesores tributarios, entre otros) en la identificación de comparables "externos" cualitativos.

Desde el año 2009, con la entrada en vigencia de la ley N° 18083, el país ha incorporado disposiciones en materia de control de precios de transferencia para transacciones internacionales realizadas entre partes vinculadas.

Este mayor requerimiento fiscal no es una imposición aislada y particular de Uruguay, sino que es una tendencia extendida en los países latinoamericanos y en el mundo entero.

Las disposiciones sobre precios de transferencia (Artículo 6 del Decreto 56/09) establecen que dos operaciones son comparables entre sí, cuando se cumplen básicamente las siguientes condiciones:

1. Que existiendo diferencias entre las operaciones, las mismas no afectan materialmente los elementos sustanciales de la transacción analizada, como ser su precio o margen
2. O bien, que en caso de afectarlos, las distorsiones causadas por tales diferencias puedan ser eliminadas a través de ajustes razonablemente precisos.

Generalmente en los análisis de precios de transferencia se distinguen los “comparables internos” y los “comparables externos”.

Un comparable interno será una operación efectuada por el propio contribuyente con un tercero independiente que es comparable a la operación que se realiza con la parte vinculada.

Por ejemplo si una empresa A tiene una empresa vinculada AA, a la cual le vende un producto X y adicionalmente A le vende el mismo producto X a la empresa C, que no es vinculada, la empresa C será un comparable interno para la empresa A.

Un comparable externo por el contrario, será aquella operación comparable a la operación con la parte vinculada, en la cual no interviene el contribuyente, sino que es llevada a cabo por dos terceros que son independientes entre sí.

En el ejemplo anterior si una empresa A tiene una empresa vinculada AA, a la cual le vende un producto X y por otra parte existe una empresa B, también independiente que comercializa el producto X, a los efectos de evaluar si el precio pactado entre A y AA es de plena competencia, el precio que B pacta con C, que al ser independiente y existir oposición de intereses serán de mercado. El precio de venta entre B y C sería un comparable externo para la empresa A.

Cuando no se dispone de comparables internos o de precios de mercado de público conocimiento, la identificación de empresas comparables para construir un rango de márgenes de rentabilidad es la principal

complicación que afrontan los países de la región, puesto que no se dispone de bases de datos que contengan información financiera de empresas locales o regionales que puedan ser consideradas como comparables.

Según lo expresado por la OCDE, ello se debe principalmente a la ausencia de regulaciones que ordenen la presentación de tal información para empresas que no sean públicas, que es la fuente de información de las bases de datos comerciales.

A nivel nacional, si bien existe el Registro de Estados Contables establecido en el art 97 bis de la ley 16.060 (incorporado a través de la Ley 17.243), encomendado a la Auditoría Interna de la Nación, la información que las sociedades obligadas registran no es completa (se presentan Estados Contables que no contienen las revelaciones mínimas exigidas por las Normas Contables Adecuadas en Uruguay) y además no todos los obligados cumplen con la exigencia legal (los obligados a registrar sus Estados Contables son aquellas sociedades comerciales cuyos activos totales al cierre de cada ejercicio anual superen las 30.000 UR, o que registren ingresos operativos netos durante el mismo período que superen las 100.000 UR).

Se debe entonces recurrir a bases de datos con información de otros países, mayoritariamente países desarrollados y practicar ajustes para lograr la comparabilidad.

Oportunidades

No obstante, haciendo abstracción de las dificultades para la obtención de información financiera de calidad y en cantidad suficiente, el proceso de obtener comparables incluye la tarea de identificar las similitudes y diferencias de la compañía con otras empresas locales o regionales.

Esta identificación de similitudes y diferencias implica un análisis de las funciones desarrolladas por la compañía y de las realizadas por las que se entiende son sus comparables, un estudio de los activos aplicados al negocio y de los activos que destinan los demás y una revisión de los riesgos que se afrontan a nivel particular y a nivel de las compañías similares.

¡Veamos el vaso medio lleno en lugar del vaso medio vacío!

Lo que inicialmente puede ser visto como una mayor carga administrativa para cumplir con el organismo recaudador presenta oportunidades que se deben aprovechar para un mejor proceso de toma de decisiones empresariales.

Por otra parte, la apreciación de las características de la operación y las circunstancias económicas de la compañía sujeta a análisis y de las demás, obliga a delinear claramente estos aspectos estratégicos del negocio, a formalizarlos en un documento y muchas veces a replantearse objetivos, planes de acción, etc.

De esta forma, el ejercicio de identificar similitudes y diferencias genera un efecto positivo en la gestión estratégica.

Finalizado el examen interno, una vez obtenida la información financiera de empresas independientes, la comparación en sí misma en ocasiones arroja resultados interesantes de interpretar.

Entender porqué compañías similares, con funciones, activos y riesgos comparables, con estrategias de negocio parecidas obtienen márgenes de rentabilidad distintos es otra oportunidad para corregir o modificar las estrategias de la compañía.

Muchas veces surge la inquietud sobre si el margen de rentabilidad de un negocio, de un segmento de actividad o de una línea de productos, está en consonancia con los márgenes obtenidos por los competidores. Aquí la referencia a comparables externos es inevitable y por ende un requisito fiscal se transforma en una oportunidad para conocer el entorno en el que se desarrolla el negocio.

Los precios de transferencia también pueden servir como elemento de justificación de precios de importación ante la Dirección Nacional de Aduanas (DNA). De acuerdo a la normativa aduanera - establecida en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 - el precio de importación no siempre coincide con el precio de la factura. Puntualmente en el caso de importaciones provenientes de empresas vinculadas, la Aduana cuestiona tales precios.

Contar con un estudio de precios de transferencia si bien no es suficiente porque la DNA y DGI no persiguen los mismos objetivos, este será sin duda alguna un punto de partida.

La DGI tiende a considerar que el precio de importación debió ser más

bajo buscando que el resultado para el contribuyente sea mayor y por ende el impuesto a pagar. Mientras que DNA tiende a considerar que el precio de importación debió ser más alto y por ende los tributos aduaneros debieron ser mayores.

Tener elementos de juicio objetivos para demostrar que se transó a un precio que es comparable con el precio al que hubieran transado partes independientes, resulta una ventaja significativa.

Conclusión

Lo que inicialmente puede ser visto como una mayor carga administrativa para cumplir con el organismo recaudador presenta oportunidades que se deben aprovechar para un mejor proceso de toma de decisiones empresariales.

Identificar las similitudes y diferencias con la competencia, conocer los márgenes de rentabilidad con que operan otras compañías locales, de la región o del mundo y tener una referencia objetiva de los precios de importación ante posibles cuestionamientos de la DNA, compensan los costos de un mayor requisito a nivel tributario, siempre asumiendo que los precios a los que se transó con una parte vinculada del exterior o ubicada en países de baja o nula tributación o enclaves aduaneros son similares a los que se hubiera transado con una parte independiente.

Responsabilidad Penal del Empleador

El fenómeno del derecho laboral penal...



Dra. Flavia Mazucco

flavia@estudiokaplan.com

Doctora en Derecho y Ciencias Sociales, Universidad de la República. Cursando Perito en Comercio Exterior y Aduana (CEA). Estudios de Posgrado y publicaciones a nivel nacional e internacional.

Integrante del Área Legal de Estudio Kaplan.

El 18 de marzo de 2014 fue aprobada en senadores la **Ley 19.196**, que consta de tres artículos, cuyo *nomen iuris* es "Accidentes Laborales.", que establece la responsabilidad penal del empleador y plantea modificaciones a la ley 16.074 de Seguros por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y al Código del Proceso Penal en cuanto a la figura del denunciante.

El artículo 1 de la ley dice: **"El empleador, o en su caso, quien ejerciendo efectivamente en su nombre el poder de dirección en la empresa, no adoptaren los medios de resguardo y seguridad laboral previstos en la ley y su reglamentación, de forma que pongan en peligro grave y concreto, la vida, la salud o la integridad física del trabajador, serán castigados con tres a veinticuatro meses de prisión".**

El agente del delito.

En derecho laboral el concepto de empleador es abarcativo de varias situaciones fácticas. La norma establece que el agente del delito es el empleador o quien ejerce efectivamente en su nombre el poder de dirección en la empresa.

El artículo 1 de esta ley es el más discutido entre los juristas, puesto que habla de empleador "o en su caso", sin definir concretamente la figura.

El primer sujeto activo pasible de responsabilidad es el "empleador". Por lo tanto habría que definir qué se entiende por empleador. Desde el punto de vista formal, podría interpretarse que se trataría de los empleadores directos y algunos de sus representantes (por ejemplo, directores de una SA), pero también podría contemplarse la situación de las amas de casa respecto de sus empleadas domésticas por ejemplo, o incluso un padre de familia que figura

como empleador ante el BPS por una obra que está haciendo en su casa, etc.

Lo cierto es, que el propio Derecho laboral suele tener dificultades para determinar y definir quién es empleador, por lo que la cuestión queda abierta, quedando en definitiva dicha interpretación en manos de un juez penal.

Otros sujetos activos pasibles de responsabilidad serían quienes "ejerciendo efectivamente en su nombre el poder de dirección (...) no adoptaren los medios (...)". La delimitación de ese sujeto activo tampoco es precisa, y genera otras dudas.

Por lo que para que queden incluidos ciertos jefes de una empresa (por ejemplo, los *Gerentes o Supervisores*), deberían darse dos condiciones: que tengan facultades suficientes para ejercer el poder de dirección en nombre del empleador, y que teniendo el encargo de adoptar las medidas de seguridad correspondientes, no lo hubieran hecho.

Asimismo, si bien el texto nada dice, podría entenderse que su ámbito de aplicación alcanza a las dependencias públicas, haciendo también responsables a sus jefes, por ejemplo en relación a los accidentes de los funcionarios públicos o contratados. Porque donde la ley no distingue, no debe distinguir el intérprete.

En conclusión si se adoptara un criterio de interpretación amplio cualquier persona que tenga facultades de tomar decisiones referidas a la organización de la empresa podría ser responsabilizada; abarcando a otras figuras: puesto que quien tuviera facultades para dar instrucciones a los trabajadores y supervisar la ejecución de los trabajos así como ejercer potestad disciplinaria sobre los mismos, podría ser responsable, y así llegamos al gerente general, el *gerente de seguridad y el gerente de recursos humanos*.

En derecho laboral existen varias figuras ya consagradas en doctrina y jurisprudencia, como son las del empleador complejo, la del conjunto económico, y la descentralización empresarial como puede ser una tercerización o la existencia de un socio oculto.

Por ello se hace tanto hincapié en la falta de definición del concepto del

Con esta nueva ley bastaría con que incumpliendo con normas de seguridad laboral se ponga en “**peligro grave y concreto**” el bien jurídico tutelado, que en el caso sería la vida, salud e integridad física del trabajador.

La nueva normativa no requiere que exista un daño concreto de lesión o muerte del trabajador, sino que se configura el delito cuando se pone en peligro la vida, la salud o la integridad física del trabajador, por eso se habla de un delito de peligro.

empleador, *-del agente de este delito-*, llegando a ser uno de los fundamentos para esgrimir la inconstitucionalidad de esta norma.

Delito de peligro.

La norma crea un “**delito de peligro**”, se entiende por tales a aquellos delitos que tipifican conductas que no llegan a causar un daño efectivo, pero que tienen la potencialidad de causarlo.

El peligro según el diccionario de la Real Academia Española es un “*riesgo o contingencia inminente de que suceda algún mal*”.

El peligro se caracteriza por la viabilidad de un incidente potencialmente dañino, de una situación que tiene la aptitud para crear un daño sobre bienes jurídicos protegidos (en este caso: la vida, salud e integridad física). Además debe ser concreto, esto es: preciso, determinado, sin vaguedad, cierto.

Este peligro puede ser real, es decir que exista aquí y ahora, o potencial que es el peligro que no es actual pero que sabemos que puede existir a corto, mediano o largo plazo según sean las causas que lo generan. Así en nuestro Código Penal tenemos como ejemplo de delito de peligro el incendio en el art 206 del mismo.

Con esta nueva ley bastaría con que incumpliendo con normas de seguridad laboral se ponga en “**peligro grave y concreto**” el bien jurídico tutelado, que en el caso sería la vida, salud e integridad física del trabajador.

La nueva normativa no requiere que exista un daño concreto de lesión o muerte del trabajador, sino que se configura el delito cuando se pone en peligro la vida, la salud o la integridad física del trabajador, por eso se habla de un delito de peligro.

Por otra parte, el empleador no podrá argumentar que no conocía la normativa vigente en materia de seguridad, en virtud del principio “*ignorantia juris non excusat*” que supone que la ignorancia de la ley no sirve de excusa (art. 2 del Código Civil).

Responsabilidad objetiva

Esta responsabilidad objetiva significa que, el empleador sería penado con independencia de que hubiera tenido conocimiento o intención de poner en

peligro el bien jurídico tutelado. Y esto puede ser tachable de inconstitucionalidad.

Para que se configure dicha responsabilidad, parecería necesario que se den tres condiciones simultáneamente: 1) que la persona sea el empleador o quien ejerce el poder de dirección en nombre del mismo; 2) la constatación de que la empresa, el empleador, quien actúe en su nombre no cumplió con las medidas de protección laboral previstas en la normativa; 3) y debería probarse de que dicho incumplimiento fue el que puso efectivamente en peligro “*grave y concreto la vida, la salud o la integridad física del trabajador*”.

Los visos de inconstitucionalidad de la norma.

Si bien en materia laboral existe el principio *in dubio pro operario*, en materia penal existen otros principios, como el principio de inocencia, de legalidad, de causalidad; no debemos olvidar que nos encontramos frente a una norma penal.

El texto presenta visos de inconstitucionalidad: en primer lugar, por apartarse del **principio de legalidad** previsto en el artículo 1 del Código Penal (“*Es delito toda acción u omisión expresamente prevista por ley penal*”), y por contravenir el derecho de libertad establecido en el artículo 10 de la Constitución (“*...Ningún habitante de la República será obligado a hacer lo que no manda la ley, ni privado de lo que ella no prohíbe*”).

El principio de legalidad en materia penal implica que todos los elementos constitutivos del delito tienen que estar contenidos en la ley y no pueden quedar en manos de la reglamentación “*nullum crimen, nulla poena sine praevia lege*”.

La legalidad penal es entonces un límite a la potestad punitiva del Estado, en el sentido de que sólo pueden castigarse las conductas expresamente descritas como delitos en una ley anterior a la comisión del delito.

El art 1º de la ley 19.196 vulneraría dicho principio al no definir concretamente la conducta que se considera delictiva, sino que remite a otras leyes o a la reglamentación. La remisión que se realiza a la reglamentación implica que no es la ley la que señala cual es la conducta

delictiva, sino que para determinar qué medios de resguardo y seguridad se omitieron deberemos acudir, entre otras, a normas de rango inferior a la ley, como lo son las dictadas por el Poder Ejecutivo.

Existe lo que se denomina la taxatividad de la ley penal, que es una expresión del principio de legalidad precitado, que consiste en que las leyes han de ser precisas, ésta exigencia comporta: la prohibición de la retroactividad de las leyes penales

-como regla general las normas penales son irretroactivas, excepto cuando sean más favorables- y la prohibición de que el Poder Ejecutivo o la Administración dicte normas penales.

El tipo penal analizado delega en la reglamentación (decretos del Poder Ejecutivo) la identificación de las normas cuyo incumplimiento generaría responsabilidad.

Esa remisión para la tipificación del delito puede considerarse inconstitucional por ser contraria al principio de legalidad, que exige que *“todo el delito esté en la ley”*, y por contravenir el derecho de libertad que impone que no se pueda privar de lo que la ley no prohíbe.

La delimitación del sujeto activo del delito -tal como se expresó precedentemente- que propone la ley (*el “empleador o quien...”*) tampoco es precisa, lo cual impide determinar a priori quién podría ser el responsable.

Por otra parte, el delito analizado

podría considerarse lesivo del **principio de culpabilidad**, establecido en el art 18 del Código Penal. Dicho principio, distingue los delitos dolosos (con intención) de los culposos (cuando el resultado no se ajusta a la intención), indicando que nadie puede ser penado por un delito si no es cometido con conciencia y voluntad. A diferencia de lo que sucede en sede civil, en materia penal no puede existir responsabilidad sin dolo o culpa.

También se vulnera dicho principio, porque se prevé una responsabilidad penal objetiva por el mero hecho de ocupar una posición (de empleador o de quien “en su nombre...”), penando en casos en los que puede no existir ni conciencia ni voluntad; tal como se menciono anteriormente. Asimismo, no se prevé la hipótesis de que sucede si el empleador fue diligente adoptando las medidas de seguridad pertinentes y el peligro es la consecuencia de un evento imputable al propio trabajador.

Nunca se habla de intencionalidad... prescindiéndose de la voluntad del empleador de violar la norma de seguridad; puesto que siendo un delito de peligro se presume la intención. Por otra parte es menester destacar que nuestro ordenamiento legal, previo a la sanción del texto en estudio, no poseía una ley que expresamente imputara al empleador una responsabilidad penal empresarial; no obstante, nuestros Tribunales Penales registran antecedentes de la aplicación contra empleadores, de penas por delitos relacionados con



El empleador no podrá argumentar que no conocía la normativa vigente en materia de seguridad, en virtud del principio “ignorantia juris non excusat” que supone que la ignorancia de la ley no sirve de excusa.

la muerte o lesiones de trabajadores: Sentencia 347/2013¹ del Tribunal de Ap. En lo Penal de 3º turno, Sentencia 18/2009² Tribunal de Apelaciones Penal de 1º turno, y la Sentencia del 20 de julio de 2009³ del Juzgado Penal de Maldonado de 2º turno *-entre otras-*.

La pena.

Se establece que quien incurra en el tipo penal tendrá una pena de tres a veinticuatro meses de prisión, con lo cual el delito sería excarcelable.

Modificación del Código de Proceso Penal - (El denunciante).

La ley implementa una importante modificación del art. 83 del Código del Proceso Penal, estableciendo la figura del denunciante, a la que define como toda persona que comunica al Juzgado competente la noticia de hechos que a su juicio constituyen delito; se le permite a su vez a esta persona presentar y solicitar diligenciamiento de pruebas a los efectos de constatar el delito. También tendrán acceso conjuntamente con los damnificados y terceros civilmente responsables al acceso del expediente penal durante todo el desarrollo del presumario.

O sea, que estaría facultada a denunciar cualquier persona (el propio trabajador o cualquier tercero) que entienda que existe un peligro grave y concreto que ponga en peligro grave y concreto la vida, la salud o la integridad física del trabajador.

A su vez, una denuncia falsa podría suponer la aplicación del art. 179 del Código Penal de simulación de delito.

Medidas a adoptar.

Por lo anterior entendemos que la norma podría considerarse inconstitucional. En caso de que la Suprema Corte de Justicia declarara la inconstitucionalidad de la ley, dicha sentencia solo tendría alcance particular y solamente respecto de quien la solicite por *vía de acción* (en cuyo caso habría que probar la existencia de una lesión a un interés “directo, personal y legítimo”) o *excepción* (como defensa en un caso concreto).

El efecto de la declaración de inconstitucionalidad de la ley es particular, solo se beneficia a quien la haya solicitado, a quien no le será aplicable la normativa en cuestión.

La prevención sería solicitar la inconstitucionalidad por vía de acción, y la cura sería cuando encontrándose el empleador o quien haga sus veces en un proceso penal podrá por vía de excepción solicitar se declare la inconstitucionalidad de la ley. Ninguna de las dos vías es algo certero, muchos constitucionalistas destacados han argumentado de que se trata de una ley inconstitucional y muy pocos lo contrario. Incluso, pensando en el peor de los panoramas: *“un tropezón puede prevenir una caída”*.

Y citando al gran filósofo Séneca: **“Cuando se está en medio de las adversidades, ya es tarde para ser cauto.”**

Referencias:

1) Sentencia 347/2013 del Tribunal de Apelaciones en lo Penal de 3º Turno confirmó la sentencia del Juez Letrado de 1º Instancia en lo Penal de 5º Turno por la cual se condenó a 24 meses de prisión al arquitecto que tenía a su cargo la obra de la calle Juncal que se derrumbó en setiembre de 2006 matando a dos operarios, por lo que se imputó al mencionado profesional un delito de homicidio complejo. Los integrantes del Tribunal llegaron a la conclusión que si se considera el trascendente rol del arquitecto como director de la obra, “su asistencia permanente y su control continuo y de cerca”, así como la exigibilidad de “un actuar profesional diligente, perito y prudente”, éste tendría que haber dado “la orden inmediata de suspensión de tales trabajos, lo que en el caso no aconteció, intentándose escudar en absoluto desconocimiento, increíble de acuerdo a los datos de hecho que nos brinda la causa”.

“Se otorgó al arquitecto el beneficio de la suspensión condicional de la pena establecida en el art. 126 del Código Penal prevista para los casos de prisión (por período menor a dos años) o multa”.

2) Sentencia 18/2009 Tribunal de Apelaciones Penal de 1º turno, estableció la responsabilidad penal por homicidio culpable de una persona que contrató los servicios de un trabajador para demoler un garaje, “al no tomar las debidas diligencias que exige la normativa de la Intendencia Municipal de Montevideo, infringió el deber de cuidado, ello por cuanto la Resolución N° 3095 del 22/8/01, establece la obligatoriedad del propietario de la vivienda de solicitar ante la Comuna el permiso de demolición, y ella es la única persona acreditada para dicha gestión. b) La Sra. BB no puede ser ajena al proceso de demolición, por cuanto de haber requerido el citado permiso, AA no hubiera realizado los trabajos dado que no es técnico, y necesitaba un arquitecto y un “previsionista”.

3) Sentencia del 20 de julio de 2009 del Juzgado Penal de Maldonado de 2º turno. “Que procesó con prisión por el delito de “homicidio culposo”, a un constructor de Maldonado, a raíz de la muerte de un trabajador de la construcción ocurrida en mayo de año 2006. El mismo era responsable de una obra en Punta Ballena, y varias veces fue notificado y alertado por no cumplir con las normas de seguridad”.

La Prospectiva

Un cuestionamiento al pasado



Analista Invitado:

Dr. Enrique S. Péés-Boz, PhD.

pees@adinet.com.uy

Doctor en Economía por la Universidad de Sevilla, España, 2007.

Master en Política y Administración Pública (MPA) de la Universidad de Harvard, USA, 2000.

Contador Público - Licenciado en Administración, UDELAR, Uruguay, 1975.

Consultor de Naciones Unidas, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y otros organismos regionales e internacionales desde 1992.

Profesor Grado 5 de la Universidad Católica del Uruguay.

Publicaciones varias.

Estimado lector: si conoce el futuro del Entorno Económico-Financiero, de su Mercado y de su Empresa; si considera que las tendencias actuales de la competencia, las ventas, los costos, la tecnología de producción y la logística de distribución se mantendrán incambiables; si por tanto su Plan de Negocios no requerirá de mayores ajustes en el corto, mediano y largo plazo, quedando claro para Usted el devenir de los objetivos, las estrategias y las acciones a desarrollar; entonces no es justo sugerirle esta lectura.

Pero si considera que el futuro es un "retoñar ininterrumpido de novedad". Novedades que por su propia definición escapan a las tendencias que solamente en el pasado se fundan y, por tanto, explican per se la necesidad de cuestionar su trazado original, ajustándolo a lo que la prospectiva nos propone: más allá de la tendencia, considerar los "Hechos Portadores de Futuro" y los Propósitos de los principales agentes actuantes; entonces sí le sugerimos su lectura.

La ciencia en general y la economía en particular, focalizadas en comprender lo que existe o ha existido, "lo ya hecho", según el filósofo Henri Bergson, no son generalmente capaces de penetrar en lo que va a ser, no son capaces de seguir lo móvil, adoptar e interpretar el devenir, que definitivamente es la vida y el futuro de los hombres, de sus planes de acción y de las cosas.

Tal lo que ocurre cuando consultores y empresarios nos conformamos con

utilizar técnicas de proyección como los más sencillos "mínimos cuadrados" -hoy ya disponibles entre las funciones de las planillas Excel- o incluso aquellos software más sofisticados como lo son los utilizados en el análisis econométrico, de los cuales los más empleados son EViews y Stata.

Con los primeros, buscando conocer y luego proyectar tendencias de un pasado que ya no nos pertenece, pero sobre el cual somos capaces de obtener información válida, al menos hasta ahora, cuando recorremos este fugaz presente. Por su parte, EViews y Stata procuran identificar fundamentalmente correlaciones robustas entre "variables" que nos permitan tomar decisiones siguiendo aquellas "variables líderes y representativas", a las que supuestamente seguirán las demás y, de esta forma, aproximarnos a un futuro que aún no nos pertenece, pero que nos urge conocer.

No sería correcto ni justo desconocer estas técnicas que, en síntesis, nos aportan "la tendencia", algo que valoramos como necesario, pero no suficiente. El economista y muy respetado profesor de la Universidad de Harvard John K Galbraith nos apoyaría en este aserto, ya que en su momento reflexionaba y concluía diciendo que "así como mucho del pasado sobrevive en el presente, también habrá mucho del presente en el futuro". Complementariamente, Julián Marías afirmaba que "en toda decisión, pasado y futuro están presentes: en un hacer humano, lo que se hace, se hace por algo y para algo", expresaba. Y será José Ortega y Gasset quien conciba al Hombre como el fruto del pasado y presente que lo rodea: "la reabsorción de la circunstancia es el destino concreto del Hombre", escribió.

Sin embargo, debemos insistir en la insuficiencia de tales métodos, fundamentalmente si atendemos y hacemos nuestras las apreciaciones del ya antes mencionado Henri Bergson, para quien la vida, la realidad -en nuestro caso la "futura realidad"- no es más que un "retoñar ininterrumpido de novedad". Novedades que por su propia definición escapan a las tendencias que en el pasado se fundan y, por

tanto, explican per se la necesidad de cuestionar su trazado original, ajustándolo a lo que la prospectiva nos propone: más allá de la tendencia, considerar los *“hechos portadores de futuro”* y *los objetivos de los principales agentes actuantes*.

En la realidad macroeconómica global, regional e incluso empresarial de los años recientes, fácilmente identificamos fundamentos prácticos a nuestra propuesta. Al respecto, cabe señalar que pocos fueron los que previeron las crisis del 2001 en Argentina y del 2002 en Uruguay, o la más próxima crisis global 2007-2008, y tomaron las consecuentes coberturas. Los *“rompimientos estructurales”* (Chow Breakpoint Test) en EViews y la posibilidad de sustituir la linealidad por ajustes a funciones cuadráticas, cúbicas, hiperbólicas, exponenciales o logarítmicas en *“mínimos cuadrados”* contribuyen, pero no dejan de ser pactos parciales con el pasado, no suficientes para obtener una imagen del futuro de la realidad, continuidad ininterrumpida de imprevisible novedad.

El Método propuesto.

Hace ya más de diez años que, a los efectos de visualizar los desarrollos alternativos de la economía y del pensamiento económico ¹, nos enfrentábamos con las opciones metodológicas ofrecidas por la previsión clásica y por la *prospectiva*. La primera, basada en la predicción, asumiendo un futuro definido por el pasado y el presente. Mediante técnicas tales como la extrapolación, la analogía y la causalidad, intentar entonces visualizar un futuro que no sólo estaría determinado, sino que sería consecuencia directa de las estructuras vigentes.



Por el contrario, la *prospectiva* –según nos lo explicara Raúl J. Grumbach²– procuraría crear *“imágenes del futuro”*, integrando las variables relevantes de un problema, excluyendo ideas deterministas y, fundamentalmente, evitando posturas pasivas respecto a las tendencias. Pasado y presente son así conjugados en una ecuación que Acuña y Konow³ explicitaron, según la cual el futuro (F) surgirá de las tendencias (T) que provienen del pasado, afectadas por los eventos (E) por venir, controlables o no por el estrategia y derivados de *“Hechos portadores de futuro”* que se identifican en el presente, así como de los propósitos (P) de los principales actores. Todo ello, a su tiempo y de acuerdo con las respectivas peculiaridades, deberá ser ponderado por coeficientes (a, b y c) que reflejen la importancia relativa de cada componente.

Jacques Lesourne⁴ sostiene que la *prospectiva* hace del futuro el fruto de la necesidad, del riesgo y de la voluntad:

- Necesidad de tendencias suficientemente comprobadas (la *Tendencia “T”*);
- Riesgo de aparición de personalidades o eventos futuros, que causen cambios impredecibles (los *Eventos “E”*); y
- Voluntad individual y colectiva de incorporar, en la realidad futura, sus respectivos proyectos (los *Propósitos “P”*).

Entre los pasos metodológicos que componen una aplicación *prospectiva*, generalmente se incluyen los siguientes:

- Identificación de *“Hechos Portadores de Futuro”* (en adelante HPF);
- Desarrollo del Análisis Histórico-Sistémico de HPF relevantes;
- Conclusiones de Tendencias, identificando aquellos HPF que puedan fundamentar la ocurrencia de *“Eventos Futuros”* (en adelante EF) que impacten en las tendencias;
- Tormenta de Ideas, incorporando los HPF relevantes, los EF probabilísticamente con mayor viabilidad de ocurrencia y, no menos importante, los *propósitos “P”*, desarrollando una primera aproximación a múltiples escenarios posibles;
- Selección de *Escenarios Prospectivos* de mayor verosimilitud y *Escenarios Extremos*; y

(...) la prospectiva nos propone: más allá de la tendencia, considerar los “hechos portadores de futuro” y los objetivos de los principales agentes actuantes.

- Descripción de las “*Imágenes del Futuro*” más verosímiles, de acuerdo a las Tendencias, los Eventos y los Propósitos que la fórmula de Acuña & Konow oportunamente ha propuesto.

De acuerdo con Grumbach y otros propulsores de los estudios prospectivos, en el inicio del proceso encontramos la identificación de aquellos *Hechos Portadores de Futuro* que, como “factores de cambio hoy, producirán una tendencia de peso mañana”. Según Michel Godet⁵, serán aquellas “señales ínfimas por sus dimensiones presentes, pero inmensas por sus consecuencias y potenciales virtudes”, las que deberemos procurar encontrar.

De los HPF más relevantes, corresponderá desarrollar un Análisis Histórico-Sistémico, aplicando principios de Teoría de Sistemas al desarrollo histórico del HPF y extrayendo referencias sobre Objetivos, Ideas operativas, Modelos e Instituciones, lo que nos permita, en la etapa siguiente, concluir sobre aquellos HPF que podrán generar *Eventos Futuros* (EF) que impacten sobre las tendencias que en el pasado se fundamentan. Estos EF son generalmente reconocidos como “Eventos que podrán ocurrir en consecuencia con uno o más de los HPF, afectando las tendencias originales de las variables relevantes para cada caso de planificación en proceso”⁶.

La “Tormenta de Ideas” y también la búsqueda previa de HPF y EF se identifican con la aplicación de técnicas como Brainstorming -lluvia o tormenta de ideas- y los Métodos Delphi. Alex Osborn propuso para su Brainstorming que un grupo de 12 participantes -en la práctica se ha visto que el número óptimo se reduce a 4 a 7-, procurara “romper las limitaciones habituales del pensamiento y producir un conjunto de ideas entre las que poder escoger”⁷. Por su parte, el Método Delphi constituye uno de los métodos generales de *prospectiva* “que busca acercarse al consenso de un grupo de expertos con base en el análisis y la reflexión de un problema definido”⁸.

Los *Escenarios Prospectivos* que surjan son definidos como “un

conjunto formado por la descripción coherente de una situación futura y por el encaminamiento de los acontecimientos que permiten pasar de la situación de origen a una situación futura, fundamentada en hipótesis coherentes sobre los probables comportamientos de las variables determinantes del objeto de planteamientos”⁹. Por su parte los Escenarios Extremos constituirán “la peor situación posible de ser definida, como consecuencia de considerar una ocurrencia razonable de los eventos negativos y la no ocurrencia de los eventos futuros favorables”¹⁰.

Finalmente, habremos llegado a definir las “*Imágenes de Futuro*”, las que deberán caracterizarse por:

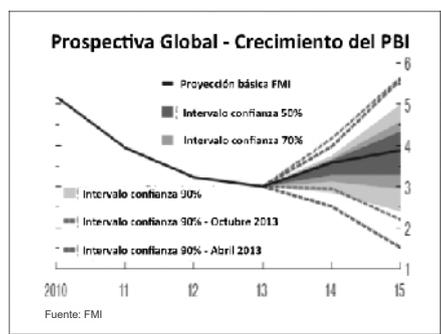
- Su *Realizabilidad*, tanto desde el punto de vista interno como del entorno;
- La *Consistencia* entre objetivos y medios a nivel macro, al tiempo que entre metas y recursos a nivel empresarial;
- La *Reflexividad*, o capacidad de adaptación a las lecciones desde la realidad circundante; y
- La *Coordinación* entre los diversos componentes de cada “Imagen del Futuro”.

Un ejemplo: Prospectiva de la Economía Global 2014.

De acuerdo con el reciente Boletín del FMI del 8 de abril de 2014, a nivel de la economía global se afianza la recuperación, pero existen “riesgos” que en *prospectiva* serían los HPF y, de concretarse, los EF, tales como un bajo nivel de inflación, la posibilidad de que los flujos de capitales cambien de dirección e incertidumbres geopolíticas.

Las nuevas estimaciones para el año 2014 en curso establecen un ritmo de crecimiento de un 3,6%, superior a 2013 (3%) y con perspectivas de alcanzar un 3,9% en 2015. Sin embargo, la recuperación mundial sigue siendo desperejada y más débil de lo esperado, mostrando un estado aún frágil a pesar de las mejoras de las perspectivas, en tanto persisten viejos riesgos, a los que se suman “nuevos riesgos en el horizonte”¹¹. Sin llamarle de tal forma, así procede el Fondo con sus estimaciones, planteando tendencias alternativas según el nivel probabilístico de

ocurrencia de sus “riesgos”, nuestros HPF y EF.



Estos “Hechos Portadores de Futuro” (HPF) que el FMI ha identificado, seguramente entre otros, explica el planteo que dicho organismo multilateral realiza de “Escenarios Prospectivos” (EP) alternativos, como los que se grafican en el cuadro adjunto. A partir de una tendencia básica que predice un crecimiento del PBI global de 3,6% y 3,9% para 2014 y 2015 respectivamente, la ocurrencia de Eventos Futuros como los que podrían impulsar los HPF antes destacados, conllevaría a EP que, con un intervalo de confianza de 50%, implicarían un crecimiento global entre 3,25% y 4,35% para 2015. Si ampliamos el intervalo a 70%, las estimaciones llevarían a un mínimo de 3% y un máximo de 4,5%. Finalmente, lo que interpretaríamos como “Escenarios Extremos”, con un intervalo de confianza de 90%, resultarían en crecimientos mundiales mínimo de 2,45%, así como un máximo de 5%.

Finalmente, el mismo gráfico del FMI nos ofrece elementos probatorios de una reducción paulatina de riesgos, en la medida que avanza la recuperación y nos alejamos de la crisis global 2007-2008. En efecto, el “Escenario Extremo” antes comentado, estimado en Abril de 2014, resulta notoriamente menor que su similar calculado un año antes, con expectativas de mínimos de hasta 1,5% solamente, elevados a 2,2% en Octubre de 2013 y ahora a 2,45%. Sin duda, una buena noticia sobre la estabilidad global esperable.

La Prospectiva en la empresa

La aplicación de la prospectiva en la empresa no ingresa en sustitución de

otras metodologías que seguirán aplicándose, tales como la Planificación Estratégica, los Mapas Estratégicos y sus consecuentes Cuadros de Mando o *Balance Scorecard*, sino para enriquecer su implementación y, fundamentalmente, para viabilizar el logro del “beneficio extraordinario” del que ya en la primera mitad del siglo XX nos hablaban Joan Robinson (1903-1983) y Edward H. Chamberlin (1899-1967)¹².

El beneficio que sería privilegio de la empresa innovadora, fuera del paradigma de la competencia perfecta y según un esquema de economía monopólica temporal, no asignada por un dictamen de autoridades públicas, sino por avanzar antes y más allá del resto del “grupo” que integra.

Plantearse la oportuna búsqueda, organizada y racional, de “Hechos Portadores de Futuro” durante el Análisis del Entorno o del propio diseño de los Objetivos y las Estrategias para alcanzarlos, es un buen comienzo hacia la obtención de dicho “beneficio extraordinario”. Evaluar su potencial de generar “Eventos Futuros” que impacten sobre la empresa, describir “Escenarios Prospectivos” según el devenir probable de las variables no controlables del entorno y del mercado y sus participantes: la eventual aparición de productos y servicios sustitutos o complementarios, la evolución esperable de la disponibilidad y precios de insumos relevantes, la dinámica de barreras de competitividad vigentes, del marco regulatorio y de la fiscalidad, entre otros, son parte del proceso prospectivo que proponemos.

Los “Escenarios Extremos” serán la fuente de información que contribuya a identificar las “Amenazas”, entendiendo por tales al preanuncio o indicio de acontecimientos más o menos peligrosos o perjudiciales, que impone medidas de cautela y estudios de alternativas, evaluando potenciales pérdidas y retardos, que lleven incluso a la necesidad de revisión de los objetivos¹³. De los mismos y de otros “Escenarios Prospectivos” emergerán las “Oportunidades”, condiciones o circunstancias convenientes, útiles y benéficas, constituidas en

La aplicación de la prospectiva en la empresa no ingresa en sustitución de otras metodologías que seguirán aplicándose, (...) sino para enriquecer su implementación y, fundamentalmente, para viabilizar el logro del "beneficio extraordinario."

ocasiones de las que se debe valer la empresa para alcanzar sus objetivos con mayor eficiencia.

Del análisis interno conoceremos nuestras propias "Debilidades" y "Fortalezas", las variables controlables, completando así nuestra matriz FODA. Y a partir de la misma surgirán para cada "Escenario Prospectivo", las correspondientes estrategias, desde las de "supervivencia" y las "defensivas", hasta las "adaptativas" y "ofensivas".

La clave es ser oportuno. Contando con las Tendencias "T" ajustadas a los Eventos "E" y a los Propósitos "P", conoceremos diversos "Escenarios Prospectivos" y, consecuentemente, podremos "adaptar" nuestra empresa a lo que el futuro nos requerirá. En particular, podremos alinear el Capital Humano y el Capital Físico con la debida antelación, así como el Capital de la Información sobre los nuevos integrantes, como también la propia organización empresarial para impulsar un proceso de aprendizaje orientado a los nuevos entornos internos y externos que la prospectiva nos provee.

En síntesis, el método prospectivo propuesto se integra a nuestra Planificación Estratégica con "Escenarios Prospectivos" alternativos sistemáticamente diseñados, los que nos permitirán contar por adelantado

con Planes de Negocios, Mapas Estratégicos y Cuadros de Mando más cercanos y adecuados a realidades cambiantes pero, ahora, controlables por alternativas controlables de razonable ocurrencia. En particular, conoceremos el "Escenario Extremo", con lo que cubriremos la única amenaza que generalmente ocasiona el fracaso de países, empresas y empresarios: la sorpresa.

Referencias:

- 1- Pees Boz, Enrique S. - Un Puente Milenario. Evolución de la Economía en la Historia. Melibea Ediciones; Uruguay, 2003.
- 2- Grumbach, Raúl - Prospectiva, Ciencia del Futuro - La llave para la Planificación Estratégica. CASNAV; Brasil, 1997.
- 3- Acuña, Hernán & Konow, Irene - Métodos y técnicas de investigación prospectiva para la toma de decisiones. Fundación de Estudios Prospectivos de la Universidad de Chile; Chile, 1990.
- 4- Lesourne, Jacques - Encyclopédie Économique - Ch. 6 Prospective Économique. París, 1990.
- 5- Godet, Michel, en Grumbach, ib.
- 6- Centro de Altos Estudios Nacionales - CALEN - Manual de Estrategia; Uruguay, 2014.
- 7- http://www.innovaforum.com/tecnica/brain_e.htm
- 8- <http://riem.facmed.unam.mx>
- 9- Centro de Altos Estudios Nacionales - CALEN - Manual de Estrategia; Uruguay, 2014.
- 10- Ibidem.
- 11- <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=41120.0>
- 12- Pees Boz, Enrique S. - Un Puente Milenario. Evolución de la Economía en la Historia. Melibea Ediciones; Uruguay, 2003.
- 13- Centro de Altos Estudios Nacionales - CALEN - Manual de Estrategia; Uruguay, 2014.



Vivienda de Interés Social

Nuevas condiciones para los inversores.



Cr. Alfredo Kaplan
alfredo@estudiokaplan.com



Cra. María Inés Messano
imessano@estudiokaplan.com

Contador Público, Universidad ORT.
Magister en Derecho y Técnica Tributaria,
Universidad de Montevideo.

Integrante del Departamento de Proyectos de
Ley de Vivienda de Estudio Kaplan.

Desde hace tiempo, el MVOTMA venía dando a conocer su intención de modificar la reglamentación de la Ley de Promoción de la Vivienda de Interés Social (VIS) e imponer topes de precio a las viviendas promovidas en este marco. Bajo su percepción de que los beneficios tributarios otorgados a los inversores no se han trasladado a los precios de venta de las viviendas, finalmente lo hizo, y aprobó el Decreto 156/2014 (que modifica algunos artículos del 355/011) y la Resolución Ministerial 636/2014, que sustituye la 1057/011.

A partir del 27 de junio de 2014 los proyectos que soliciten la promoción para la construcción de VIS deberán atenerse a la nueva normativa.

Beneficios tributarios.

Salvo por el establecimiento de algunos plazos, prácticamente no se vieron modificados. Los beneficios tributarios a los cuales accede una empresa amparada en el régimen de VIS son:

1. Exoneración de las rentas derivadas de la primera enajenación de las viviendas a los efectos del cálculo del IRAE, siempre que dicha enajenación se efectúe como máximo hasta nueve ejercicios posteriores al ejercicio en que finalice la obra.

2. Exoneración de Impuesto al Patrimonio por las obras en construcción (terrenos y mejoras), al cierre del ejercicio en que se presentó la solicitud de exoneración en la ANV, hasta el ejercicio en que se terminen las obras. Dichos activos se considerarán gravados a efectos del cómputo de pasivos.

3. Exoneración de IVA a la primera

enajenación de las viviendas y devolución del IVA incluido en las adquisiciones en plaza de bienes y servicios destinados a integrar el costo directo de las obras. La devolución de IVA mencionada, se hará efectiva mediante certificados de crédito de DGI por igual procedimiento aplicable a los exportadores.

4. Exoneración de IVA a la importación de bienes destinados a ser incorporados a la obra.

5. Exoneración de ITP a la parte adquiriente y enajenante, siempre que la enajenación se efectúe dentro de los nueve ejercicios posteriores al de la finalización de la obra.

6. En caso de que el promotor opte por arrendar las viviendas en vez de venderlas:

Dependiendo de la zona en la cual se ubique el proyecto (ver mapa) y de la cantidad de viviendas que éste implique, exoneración del 100% o del 40% de las rentas generadas por los arrendamientos en el ejercicio en que se finalizaron las obras y los nueve posteriores. Siempre que las viviendas estuvieran arrendadas al menos seis meses en el ejercicio, exoneración de Impuesto al Patrimonio por las viviendas terminadas en el ejercicio en que se finalizaron las obras y los nueve posteriores. Dichos activos se considerarán gravados a efectos del cómputo de pasivos.

Las viviendas promovidas podrán arrendarse primero y luego venderse, en la medida que las operaciones se realicen antes de transcurridos los nueve ejercicios posteriores al de finalización de las obras, el inversor podrá gozar de los beneficios por ambas actividades.

También podrán gozar de los beneficios tributarios descritos en el literal anterior quienes adquieran viviendas promovidas para arrendar, con la salvedad de que a los efectos del cómputo de pasivos para la liquidación del Impuesto al Patrimonio, no se consideran a las VIS como activos gravados. Los beneficios al arrendamiento siguen a la vivienda por el plazo estipulado sin importar las veces que haya cambiado de propietario.

Áreas de promoción.

Con el fin de ampliar la oferta de viviendas, la Ley de Promoción de la VIS promueve tanto las actividades de construcción de obra nueva como de acciones sobre el stock existente (reciclaje, refacción o ampliación). Con la determinación de áreas diferenciales de promoción, la reglamentación establece en qué zonas prefiere la construcción de uno u otro tipo de obra. A tales efectos, se divide a Montevideo en cuatro grandes áreas (ver mapa):

- Código 01:** Identificada con el color violeta, abarca la mayor parte de la ciudad. Se admite la construcción de obra nueva, refacción, reciclaje y ampliación.
- Código 02:** Identificada con el color azul. Zona céntrica. Igual que la anterior, se promueve la obra nueva, reciclaje, refacción y ampliación.
- Código 03:** Identificada con el color marrón. Zona periférica. Sólo se admiten refacciones y reciclajes.
- Código 04:** Identificada con el color

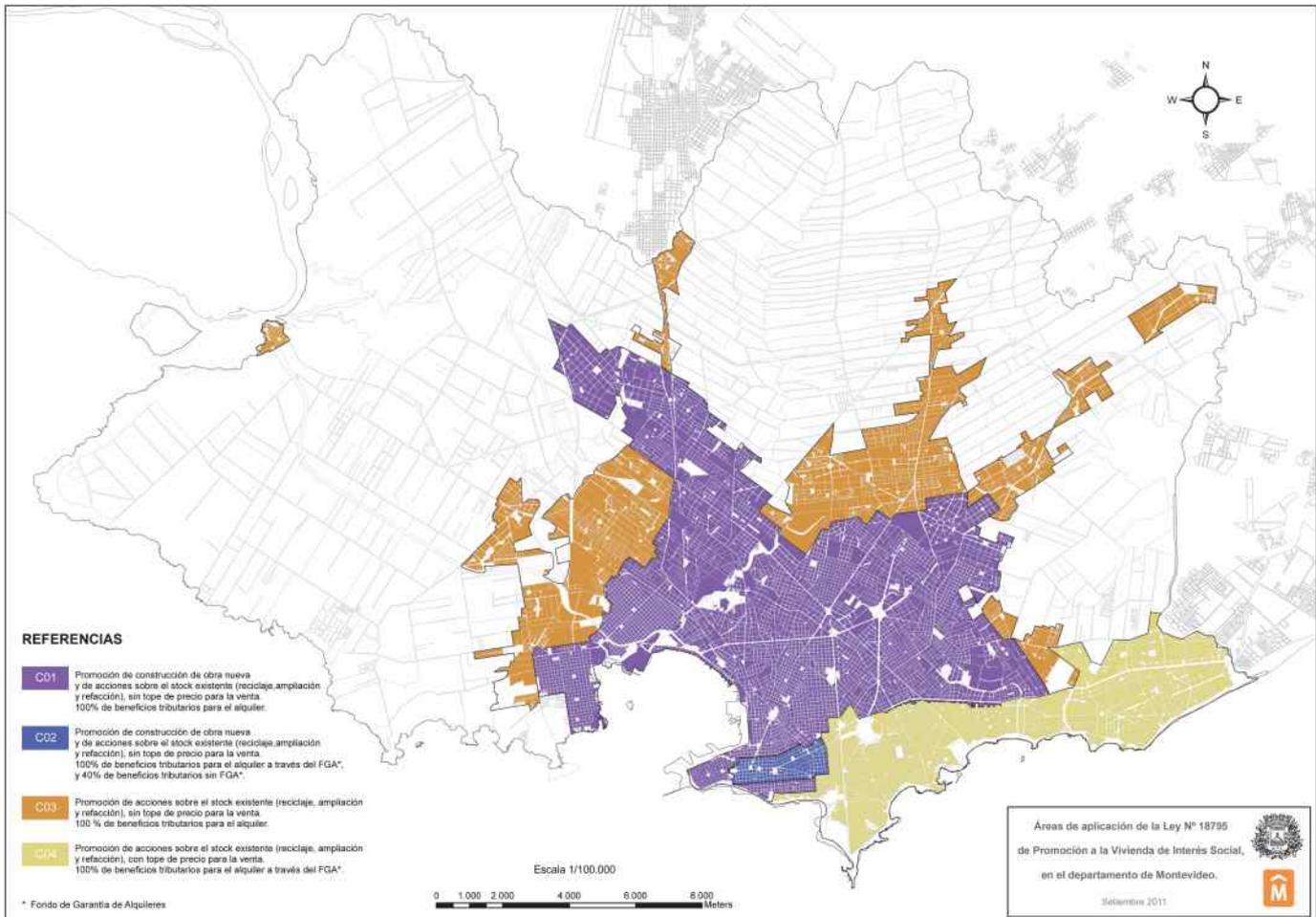
amarillo: Zona costera desde Punta Carretas hasta Carrasco. Sólo se admiten refacciones y reciclajes.

En el interior del país, únicamente se excluyen las zonas balnearias y se promueve la construcción de obra nueva, reciclaje, refacción y ampliación.

Todos los proyectos de cuatro o más viviendas, ubicados en las áreas de promoción identificadas con los códigos 01, 02 y 03, al momento de la solicitud de promoción deberán asignar, al menos un 25% de la unidades (el inversor podrá elegir cuáles), a las que se les aplicarán condiciones en la enajenación o arrendamiento:

Condiciones para la enajenación (aplicación de topes de precio):

Con la nueva reglamentación, dependiendo de la zona en la que se ubique el proyecto y de la cantidad de viviendas que de éste surjan, se le aplicarán topes de precio a la venta¹.



Con la nueva reglamentación, dependiendo de la zona en la que se ubique el proyecto y de la cantidad de viviendas que de éste surjan, se le aplicarán topes de precio a la venta.

Los topes aplicarán únicamente a la primer enajenación siempre que se efectúe antes de transcurridos nueve ejercicios posteriores a la finalización de la obra, vencido ese plazo, se podrá vender a cualquier precio ya que caduca también el plazo de los beneficios.

Para las zonas identificadas con los **códigos 01, 02 y 03** (violeta, azul y marrón respectivamente) la aplicación del tope de precios dependerá de la cantidad de viviendas que comprenda el proyecto. Si el proyecto tiene menos de cuatro unidades, no se aplicará tope alguno al precio de venta de las unidades. En cambio, si del proyecto surgen cuatro o más unidades, al 25% de las unidades, que se asignaron al momento de la solicitud, se les deberá aplicar el precio tope. A las restantes unidades no se les aplicará tope de precio alguno.

En este caso, el tope de precios se aplica dependiendo de la cantidad de dormitorios que posea la vivienda:

Cant. dorm.	UI ²	Estimado USD ³
1	734.875	91.300
2	975.181	121.150
3	1.210.980	150.450
4	1.391.315	172.850

Para la zona identificada con el **código 04** (zona costera), se establece el tope de precios por metro cuadrado construido y por cantidad de dormitorios:

Cant. dorm.	UI	Estimado USD ⁴
1	14.390	1.788
2	13.837	1.719
3	13.473	1.674
4	12.731	1.582

En este caso, operará el tope de precios que resulte del menor de los siguientes cálculos:

- 1) Tope de precio por mt² construido que corresponda según la cantidad de dormitorios X mts² cuadrados construidos de la vivienda.
- 2) Tope de precio por mt² cuadrado construido que corresponda según la

cantidad de dormitorios X mts² habitables de la vivienda X 1,35. Para el **interior** del país la metodología de cálculo de topes es igual que para la zona 04, y los valores que se aplican son:

Ciudad de la Costa, Maldonado, Colonia		
Cant. dorm.	UI	Estimado USD
1	14.390	1.788
2	13.837	1.719
3	13.473	1.674
4	12.731	1.582

Resto del Interior		
Cant. dorm.	UI	Estimado USD
1	12.908	1.604
2	12.411	1.542
3	12.082	1.501
4	11.418	1.419

Condiciones para los arrendamientos

Montevideo:

Para las zonas identificadas con los **códigos 01 y 03** (zona violeta y periferia), a los proyectos de menos de cuatro unidades, no se les aplicará condición alguna para la exoneración del 100% de las rentas generadas por los arrendamientos.

Si en cambio, el proyecto tuviera cuatro unidades o más, el 25% de las unidades (que fueron asignadas al inicio del trámite) sólo podrán arrendarse a través del Fondo de Garantía de Alquileres del MVOTMA (FGA) u otra garantía habilitada por el MVOTMA (GA). Con esta medida, indirectamente se le establece topes de precio a los alquileres ya que el FGA sólo es operativo con alquileres de hasta 21 Unidades Reajustables (\$15.300 aprox). Esta restricción finalizará cuando se produzca la primer enajenación, o transcurridos los nueve ejercicios posteriores al de la finalización de la obra. De acuerdo a nuestra interpretación de la norma, esta exigencia no correrá para aquellos inversores que adquieran viviendas promovidas para arrendar. Si bien la resolución no aclara en este punto qué pasa con el resto de las unidades, asumimos que estarán exoneradas del 100% de las rentas.

Las viviendas promovidas podrán arrendarse primero y luego venderse, en la medida que las operaciones se realicen antes de transcurridos los nueve ejercicios posteriores al de finalización de las obras, el inversor podrá gozar de los beneficios por ambas actividades.

La zona identificada con el **código 02** (zona céntrica), si el proyecto es de menos de cuatro unidades, obtendrá el 100% de exoneración de rentas siempre que arriende a través del FGA o GA, en caso contrario, tendrá exonerado el 40% de las rentas generadas por los arrendamientos.

Si el proyecto implicara cuatro unidades o más, el 25% de las unidades, asignadas al inicio, deberán arrendarse obligatoriamente a través del FGA u otra garantía habilitada por el MVOTMA. El resto de las unidades se le aplicará igual criterio que el descrito en el párrafo anterior (100% con FGA o GA, 40% en caso contrario). Al igual que para las zonas 01 y 02, esta condición dejará de operar cuando transcurra el plazo de nueve ejercicios a partir del de la finalización de la obra o cuando se produzca la primera enajenación.

Por último, la zona identificada con el **código 04** (zona costera), se obtendrá el 100% de la exoneración si las viviendas se arriendan a través del FGA o GA, de lo contrario el beneficio será del 0%.

Interior:

Se gozará el 100% de exoneración de rentas siempre que arriende a través del FGA u GA, en caso contrario, tendrá exonerado el 40% de las rentas generadas por los arrendamientos.

Requisitos para alcanzar la promoción – Novedades:

Por último, destacamos algunas modificaciones respecto a los requisitos que deberán cumplir los proyectos para poder ser declarados promovidos:

En la reglamentación anterior se permitía la construcción de cien unidades por padrón, por lo cual, se contaba con la posibilidad de presentar un proyecto que incluya la construcción de unidades de viviendas en uno o más padrones. Con esta nueva redacción, se acota a cien unidades por proyecto sin importar la cantidad de padrones. Al igual que antes, se admite la construcción de locales comerciales, monoambientes y viviendas de categoría confortable o suntuaria pero se han agregado algunas

limitaciones:

- Locales comerciales: hasta un 10% de la cantidad de VIS y hasta un 10% de mts2 de VIS.
- Monoambientes: hasta un 20% de la cantidad de VIS. No pueden superar los 69 mts2 habitables.
- Viviendas confortables o suntuarias: hasta un 10% de la cantidad de VIS.

El artículo 17 de la RM 636/2014 establece que estos inmuebles podrán solicitar ampararse como proyecto de inversión por la Ley 16.906 en la COMAP. Sin embargo, el Decreto 355/011 en su artículo 14, no lo admite y en la modificación que se hizo de éste, el artículo no se modificó. Por lo cual, estaremos a la espera de que los organismos correspondientes se expidan aclarando este tema.

Se admite la construcción de un baño adicional completo para las viviendas de tres dormitorios. El mismo será obligatorio para las de cuatro dormitorios.

Todas las obras deberán prever los recaudos necesarios para que las viviendas puedan instalar equipamiento para el calentamiento de agua mediante energía solar. Se deberá presentar además, un proyecto de instalación solar realizado por un técnico especializado.

Referencias:

- 1- Los topes de precio no incluyen los gastos de conexiones.
- 2- Todos los topes de precio están establecidos en unidades indexadas (UI) y se deberán actualizar mensualmente por el índice del Costo de la Construcción (ICC). No incluyen conexiones.
- 3- Cotizaciones 18/06/2014
- 4- Cotizaciones 18/06/2014

¿En qué áreas estamos seguros de poder ayudarlo con la calidad de servicios que Usted se merece?

ESTUDIO KAPLAN desde 1974

Impuestos - Asesoramiento tributario

En una materia siempre tan sensible, ofrecemos una experiencia sólida y una trayectoria de más de 35 años, sumadas a un conocimiento profundo de las leyes y reglamentaciones tributarias nacionales y de la región.

Proyectos de Inversión

Preparación y evaluación de proyectos dirigidos a lograr la declaratoria de interés nacional, con el fin de acceder a los beneficios tributarios correspondientes para optimizar la inversión realizada.

Proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS)

Asesoramiento en la presentación y puesta en marcha de proyectos de vivienda de interés social.

Consultorías en Costos / Control de Gestión / Precios de transferencia

Existe una máxima que plantea "Nadie se hace rico por manejar sus costos sin embargo cualquiera podría ir a la bancarrota por no conocerlos".

Es nuestra misión en esta área de especialización lograr que nuestros clientes obtengan el mayor grado de eficiencia en el manejo de su información de costos para la adecuada y eficiente toma de decisiones.

Auditorías contables y trabajos de revisión

La Auditoría de Estados Contables agrega credibilidad a las manifestaciones de la Dirección incluidas en los Estados Contables y proporciona

una seguridad razonable de que los mismos no contienen errores significativos.

Por otra parte, la Revisión Limitada de Estados Contables tiene por objetivo expresar una seguridad limitada con respecto a los estados contables.

Servicios de auditoría y revisión limitada que cubren además el cumplimiento de contratos o de reglamentaciones específicas a que esté sujeta su compañía así como la auditoría de Estados Contables proyectados.

Due Diligence - Análisis por compra de sociedades

En las fusiones, adquisiciones, alianzas estratégicas o inversiones de capital, el comprador realiza un proceso de investigación detallada sobre la empresa o inversión objetivo denominado "Due Diligence" con el objetivo de evaluar los riesgos y debilidades que presenta la empresa objetivo.

Esto demanda la conformación de equipos multidisciplinarios integrados por especialistas financieros, contables, legales y tributarios.

Auditoría interna y controles

Nuestros servicios de Auditoría Interna incluyen entre otros los siguientes aspectos: evaluación de los riesgos críticos de la empresa, preparación del Plan de Tareas de Auditoría Interna donde se establece el objetivo, descripción, alcance y periodicidad de cada procedimiento, tercerización total o parcial de la ejecución de las tareas, auditoría de

los sistemas de información, revisión de las Mejoras Prácticas, reingeniería y proyectos específicos destinados a evaluar y mejorar la eficiencia y el desempeño operativo.

Outsourcing y finanzas

Estos servicios permiten no solo el registro oportuno de las transacciones de su compañía sino que también contribuyen a medir y administrar su salud financiera, incluyendo flujo de efectivos y presupuestos; al igual que la gestión de deudas, definición de objetivos y financiamiento, organización corporativa de beneficios y prestaciones, planeación de sucesión comercial y donaciones.

RRHH - Recursos Humanos

Brindamos consultoría sobre beneficios y prestaciones, colocación ejecutiva, políticas y procedimiento, y capacitación de los recursos humanos de su compañía en diferentes áreas.

Negocios globales - Servicios de asesoría de negocios

Nuestra firma ofrece dominio en asesoría de negocios de nivel mundial y amplia experiencia con la innovación, el progreso y la calidad que nuestros clientes esperan de nosotros.

Asesores en Real Estate

Contamos con una larga trayectoria en la industria de la construcción y con profesionales altamente especializados en el tema, que brindan servicios de consultoría, planificación tributaria y auditoría a las empresas desarrolladoras y constructoras más importantes del país y el exterior.

Somos asesores financieros de la Asociación de Promotores Privados de la Construcción (APPCU) desde hace más de una década.

ESTUDIO KAPLAN

desde 1974

Impuestos | Consultoría | Auditoría | Auditoría Interna
Due Diligence | Outsourcing | Recursos Humanos
Negocios Globales | Proyectos de Inversión y VIS | Real Estate



www.estudiokaplan.com

Bvar. 26 de Marzo 3438 Piso 9 | 11300 | Montevideo, Uruguay
Telefax: + [598] 2623 2921* | estudio@estudiokaplan.com