

primera etapa, parte relevante del mercado tras-pase una proporción significativa, incluso cercana al 100%, del IVA a precio. No por obligación legal, sino por la necesidad de capturar un “shock” de demanda en una ventana acotada. Este escenario exigirá a inmobiliarias, bancos e intermediarios contar con una gestión operativa ágil, capaz de absorber un eventual aumento en la velocidad de compraventas sin generar fricciones.

Sin embargo, este comportamiento difícilmente será homogéneo. La decisión de traspasar total o parcialmente el beneficio dependerá de la estrategia de cada proyecto, incluyendo rotación de stock, calidad de las unidades y necesidades de caja.

En un mercado que ya ha ajustado precios -especialmente en el segmento bajo UF 4.000-, donde muchas unidades se transan en niveles equivalentes a 2020-2022, más atractivos incentivos que erosionan la rentabilidad, la medida podría llevar a eliminar promociones y recomponer márgenes más que a profundizar descuentos.

A ello se suma una interrogante relevante sobre el criterio de tasación. Si los valores se ajustan considerando precios sin IVA, podría tensionarse el financiamiento y afectar mecanismos como el bono pie.

En definitiva, esta medida gatillará decisiones que van más allá de un simple descuento. Y, como es habitual, será el mercado, y no la norma, el que termine definiendo su verdadero alcance.

MARIANA SAMAROTTO
MASTER BUSINESS PARTNER CAPITAL INTELIGENTE

Más que un simple descuento

Señor Director:

La eventual eliminación transitoria del IVA a la venta de viviendas ha abierto una discusión tributaria y estratégica. Es plausible que, en una

Crisis de los combustibles

Señor Director:

El reciente aumento en el precio de los combustibles expone debilidades críticas en la política pública. Si bien se trata de mercados inherentemente volátiles, el Estado ha contado con instru-