



¿CÓMO

FINANCIAMOS LA CONSTRUCCIÓN

QUE VIENE?

Bitácora del evento

Cómo financiamos la construcción privada

en tiempos de pandemia,

creado por la Dra. Alejandra Caballero



Consejo Profesional de
Ingeniería Civil

Jurisdicción Nacional - CABA

Fecha de catalogación:

Luis Perri (h)

¿Cómo financiamos la construcción que viene? : bitácora del evento 'Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia', creado por la Dra. Alejandra Caballero / Luis Perri (h) ; compilación de Sabrina Alejandra Caballero. - 1a ed compendiada. -

Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Consejo Profesional de Ingeniería Civil, 2022.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: online

ISBN 978-987-47302-7-5

1. Economía de Mercado. I. Caballero, Sabrina Alejandra, comp. II. Título.

CDD 338.4769

¿CÓMO FINANCIAMOS LA CONSTRUCCIÓN QUE VIENE?

Bitácora del evento creado por la Dra. Alejandra Caballero,
"Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia"

Edición

Arq. Gustavo Di Costa

Diseño Gráfico

DCV María Soledad Zecca

Imagen de Tapa

DCV María Soledad Zecca

Esta publicación ha sido elaborada por el CONSEJO PROFESIONAL DE INGENIERÍA CIVIL (CPIC) en el marco de su estrategia de divulgación de temáticas de interés para la industria de la construcción y la sociedad en su conjunto.

La reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio, requerirá autorización expresa del editor. Queda hecho el depósito que establece la Ley N° 11.723.

Un considerable esfuerzo en tiempo, dedicación y capacidad profesional ha sido aplicado a la redacción de este libro. El lector acepta y comprende que no se ha expresado ni está implícita ninguna garantía del autor ni del CONSEJO PROFESIONAL DE INGENIERÍA CIVIL (CPIC) sobre los resultados de aplicar las consideraciones incluidas en el texto. El lector reconoce explícitamente que asume la responsabilidad de las aplicaciones inspiradas en el contenido de este libro y que debe verificar la realidad y seguridad de las mismas.

Publicado en Argentina

Abril 2022

¿CÓMO FINANCIAMOS LA CONSTRUCCIÓN QUE VIENE?

Bitácora del evento

Cómo financiamos la construcción privada

en tiempos de pandemia,

creado por la Dra. Alejandra Caballero

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	.9
PRÓLOGO	.10
Para saber hacia dónde vamos... Ing. Civil Adrián Comelli <i>Presidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC)</i>	
PRESENTACIÓN	.12
Bitácora de una propuesta Ing. Civil Luis Perri <i>Vice presidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC)</i>	
INTRODUCCIÓN	.14
Un buen camino para financiar la construcción Dra. Alejandra Caballero <i>Creadora y directora del ciclo Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia y directora general de Alejandra Caballero y Asociados</i>	
PRIMER ENCUENTRO	.17
Lunes 30 de Agosto de 2021 “Desafío: Construir en Argentina en Pandemia. Alternativas posibles bajo la realidad actual”	
<i>Participantes invitados:</i> Arq. Damián Tabakman, representante de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos. Corredor Inmobiliario Armando Pepe, representante del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires. Ing. Civil Gustavo Llambías, representante de la Asociación de Empresarios de la Vivienda. Arq. Emilio Rivoira, representante del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo.	
<i>Expositores invitados:</i> Lic. Enrique Szewach. Dr. Sergio Capdevila.	
SEGUNDO ENCUENTRO	.29
Miércoles 29 de septiembre de 2021 “Día D: Construir en Argentina en Pandemia. Riesgo vs. Financiamiento. Alternativas”	

Participantes invitados:

Dr. Daniel Funes de Rioja, representante de la Unión Industrial Argentina.

Natalio Grinman, representante de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios.

Escribano Marcelo De Hoz, representante del Colegio Público de Escribanos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Contadora Gabriela Russo, representante del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires.

Expositores invitados:

Lic. Claudio Zuchovicki.

Lic. Joao Pedro Buzio.

TERCER ENCUENTRO

.55

Miércoles 20 de octubre de 2021

“Financiamiento innovador para nuevos proyectos”

Participantes invitados:

MMO Iván Szczech, representante de la Cámara Argentina de la Construcción.

Ing. Pablo Bereciartúa, representante del Centro Argentino de Ingenieros.

Dr. Pedro Nicholson, representante del Colegio Público de Abogados de la Capital Federal.

Expositores invitados:

Lic. Alberto Nécco Tello.

Lic. Borja Martel Seward.

ACERCA DE LOS DISERTANTES

.78

INSTITUCIONES PARTICIPANTES

.96

AUTORIDADES DEL CPIC

.98



El ciclo de encuentros creó un puente virtual durante tres ediciones, donde fue posible reflexionar sobre distintas estrategias para vincular la oferta y la demanda.

Pero, además, se propiciaron puntos de encuentro multidisciplinarios y acuerdos comunes.

AGRADECIMIENTOS

*Quienes formamos parte de la organización y desarrollo del evento “**Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia**”, y del libro que ahora llega a su conocimiento, deseamos agradecer afectuosamente a los responsables y representantes del Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC), por los aportes llevados a cabo, conjuntamente con todas las instituciones que fueron invitadas y dijeron presente, a efectos de brindar sus esfuerzos y saberes en beneficio de esta idea.*

¡Muchas gracias!



PRÓLOGO

Para saber hacia dónde vamos...

El Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC), en su firme propósito de brindar alternativas e ideas concretas para encauzar los temas importantes que más interesan a la matrícula y a nuestra sociedad, pone a consideración, a través de su Comisión de Publicaciones, la presente obra que tengo el orgullo de prologar.

“¿Cómo financiamos la construcción que viene?” se constituye en una muestra de labor mancomunada, un gran Foro el cual, en sus tres ediciones llevadas a cabo entre los meses de septiembre y octubre del año 2021, formalizó un punto de encuentro e intercambio de experiencias, conocimientos y alternativas integrado por una serie de expertos y autoridades de diversas instituciones de primer nivel, quienes aunaron sus esfuerzos a fin de brindar soluciones factibles a la temática del evento.

Muchas fueron las enseñanzas obtenidas, las cuales se compilaron con el formato de Bitácora en esta obra. Ciertas son las visiones plasmadas por los referentes, preocupados y ocupados en obtener respuestas posibles al tema crucial del financiamiento de las obras privadas en Argentina, verdadero motor de oportunidades y multiplicador de recursos genuinos.

Durante cada una de las tres mañanas de trabajo, se escucharon las más diversas voces propositivas de un cambio fundamental, el cual persigue el objetivo de expandir las fronteras de las inversiones en las obras necesarias para resolver problemas de habitabilidad y expansión de las infraestructuras, vitales para el crecimiento económico y social de nuestras poblaciones, especialmente, de los sectores más vulnerables.

Este notable esfuerzo, donde nuestro Consejo Profesional de Ingeniería Civil actuó como anfitrión, contó inmediatamente con la adhesión de una serie de instituciones, quienes participaron con su voz autorizada de los distintos encuentros.

Quiero, sin más, agradecer en mi nombre y en el del Consejo Profesional que tengo el orgullo de presidir, a las citadas instituciones, organismos y empresas: Asociación de Empresarios de la Vivienda de la República Argentina, Banco de Valores, Cámara Argentina de Comercio y Servicios, Cámara Argentina de la Construcción, Cámara de Comercio Argentino-Británica, Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos, Centro Argentino de Ingenieros, Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, Colegio Profesional Inmobiliario, Consejo Profesional de

Arquitectura y Urbanismo, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, Coordinadora de Entidades Profesionales Universitarias, Lemon Cash, Marsh Broker Global de Seguros, Sociedad Central de Arquitectos y Unión Industrial Argentina; por su desinteresado y vital aporte para que este evento pueda llevarse a cabo, sumando así todas sus ideas.

Paralelamente, expresar mi gratitud a la Dra. Alejandra Caballero, verdadera impulsora y creadora del ciclo “Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia”, por su inestimable trabajo y colaboración para que este ciclo, y sus diferentes documentos anexos, puedan dar a luz un tema de extrema importancia para nuestro presente y futuro.

Finalmente, hago mías las palabras expresadas por José Ingenieros: “Los hombres y pueblos en decadencia viven acordándose de dónde vienen; los hombres geniales y pueblos fuertes sólo necesitan saber a dónde van”.

Eventos como el presente, plasmados en este libro, conforman una esperanzadora apuesta al futuro. Para saber hacia dónde vamos.

Ing. Civil Adrián Comelli

Presidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC)

Otoño de 2022



PRESENTACIÓN

Bitácora de una propuesta

“Bitácora: Registro escrito de las acciones, tareas o actuaciones que se deben llevar a cabo, en una determinada actividad, empresa o trabajo”

Diccionario de la Real Academia Española, 2021

Uno de los propósitos de nuestro Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC), en beneficio de sus matriculados y de la sociedad en general, tiene que ver con la capacitación y divulgación de conocimientos prácticos para la ingeniería civil y otras profesiones afines.

En este contexto, y respondiendo firmemente a sus objetivos, se llevan a cabo distintas campañas tendientes a acrecentar y vehicular múltiples alternativas de difusión de aquellas temáticas de especial interés.

Así fue como recibimos oportunamente la inquietud de la Dra. Alejandra Caballero, profesional de reconocida y respetada trayectoria, acerca de un aspecto crucial de nuestro mercado, como lo es el financiamiento de las obras privadas, imprescindibles para el desarrollo de nuestra patria. Temática cuyo análisis resultó potenciarse como consecuencia y secuela de la emergencia sanitaria provocada, en todo el mundo, por la pandemia del COVID-19, la cual dejó tras de sí una estela de dolor y un verdadero “antes y después” para nuestras sociedades.

Especialmente, en entornos como el argentino, los cuales repiten desde hace años, e indistintamente de las diversas administraciones gubernamentales, conceptos como inflación, ausencia de crédito, endeudamiento interno y externo (tanto público como privado), inseguridad jurídica, asfixia fiscal, entre otras acuciantes angustias; tornaban necesaria una comprometida reflexión al respecto.

Es por ello que las autoridades del CPIC comenzaron a viabilizar ideas, disponiendo de recursos de distintos tipos para concretar un espacio dinámico de coincidencias capaz de arribar a conclusiones sinérgicas.

Surgió así “¿Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia?”, un verdadero foro de exposición de variados puntos de vista llevado a cabo en formato virtual, a lo largo de tres mañanas de trabajo, donde participaron una serie de calificados referen-

tes en la materia, quienes alzaron sus voces y conceptos a efectos de proponer caminos factibles para repensar la materia.

Claramente, el aspecto de la financiación, multicausal en sus efectos, requería también de la ayuda y propuesta intelectual de diversos actores protagónicos del mercado. Por ello, se llevó a cabo la cordial invitación a una serie de organizaciones e instituciones, preocupadas todas por los negativos efectos de la falta de financiamiento de los proyectos de sus adscriptos y allegados. Todas ellas, verdaderas referentes, sumamente autorizadas por trayectoria y capacidad, para potenciar valiosos y enriquecedores aportes.

La totalidad de las mismas, al ser convocadas por nuestro Consejo, mostraron un particular y decisivo interés en formar parte de este verdadero Foro, ofreciendo sus estructuras operativas para cristalizar opiniones y proponer sus oportunos aportes.

A la vista de los resultados obtenidos, los cuales no pudieron verse opacados siquiera por las notables dificultades propias de la distancia forzada por la emergencia sanitaria vigente al momento de la planificación del evento, podemos sentirnos sumamente satisfechos.

Las ideas fueron expuestas, los reclamos formulados y las soluciones encontraron eco y visualización en el pensamiento de un importante grupo de asistentes, quienes manifestaron su especial interés a partir de las preguntas formuladas a los distintos panelistas y expositores, junto a las siempre bienvenidas felicitaciones y las sanas críticas constructivas, responsables de pulir la propuesta en vista a posibles futuras ediciones.

En forma paralela, la Comisión de Publicaciones del Consejo Profesional de Ingeniería Civil, siempre activa y propositiva, creyó pertinente recabar todo lo acontecido durante las ya mencionadas tres mañanas de trabajo, a fin de plasmar una suerte de bitácora, capaz de visibilizar, para una lectura y revisión presente y futura, las crónicas allí vivenciadas.

Resultado de dicha iniciativa, surge el presente texto, “¿Cómo financiamos la construcción que viene?” buscando así alcanzar a la suma de interesados en conocer más acerca de las intenciones allí comunicadas.

En tiempos de tormentas, de angustiantes noticias e incertidumbre sobre el futuro, surge aquí el optimista criterio del trabajo solidario y mancomunado, de la esperanza puesta en la creación de obras y soluciones.

En definitiva, “ingeniar” un futuro mejor para todos.

Ing. Civil Luis Perri

Vice presidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC)

Otoño de 2022



INTRODUCCIÓN

Un buen camino para financiar la construcción

El desarrollo socioeconómico de nuestro país debe basarse en aquellos esfuerzos propios, sean intelectuales, de servicios económicos, financieros y tecnológicos, capaces de posibilitar una completa autonomía en las tomas de decisiones fundamentales, especialmente, en cuanto a la generación e incorporación de nuevos proyectos tendientes a solucionar problemas propios de la infraestructura del país, la cual se encuentra obsoleta en muchos aspectos.

Ciertamente, el Estado argentino debe apoyar la actividad económica encauzada e impartida desde el mundo productivo, tanto público como privado.

El Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC) trabaja arduamente en ese sentido.

Reciente prueba de ello, es la organización del ciclo ¿Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia?, cuyo objetivo consistió en crear un espacio multisectorial e interdisciplinario de análisis, pensamiento y elaboración de propuestas concretas, para revertir la situación de coyuntura, acceder al financiamiento y prepararnos para construir en la postpandemia.

En este sentido, entidades protagonistas del sector y líderes del mercado, tuvieron la palabra en tres encuentros donde seis expertos en financiamiento y mercado, junto a todas las entidades participantes, brindaron enfoques, reflexiones, alternativas, recomendaciones e intercambios; propiciando un verdadero foro interactivo con todos los sectores y actores de la industria.

El interés apuntó a identificar mitigantes, alternativas y posibles soluciones para acceder al financiamiento, sirviendo de base para formular documentos y elaborar estrategias de concertación.

La problemática y dificultades que atraviesan los sectores económicos, productivos, de bienes y servicios, tanto empresariales como profesionales, ante la falta de actividad y ausencia de financiamiento aplicables en proyectos de inversión, preocupan al CPIC y motivaron la iniciativa descripta.

La citada falta de financiamiento a través de los mercados de capitales, conforma una de las situaciones más críticas a superar como consecuencia de nuestras recurrentes crisis económicas y de la emergencia sanitaria provocada, a nivel mundial, por la pandemia del COVID-19, la cual ahondó nuestros ya de por sí endémicos problemas económico-financieros a nivel país.

En este contexto, la primera edición del ciclo ¿Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia? se llevó a cabo el lunes 30 de agosto, mediante una plataforma interactiva. Durante el primer encuentro, que llevó por título “Desafío: Construir en Argentina en pandemia: Alternativas posibles bajo la realidad actual”, y tras las palabras de bienvenida, se sucedieron los mensajes de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos, con la mirada del Arq. Damián Tabakman; del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires, con la opinión del Corredor Inmobiliario Armando Pepe; de la Asociación de Empresarios de la Vivienda, con conceptos del Ing. Civil Gustavo Llambías; y del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo, con expresiones del Arq. Emilio Rivoira. A partir de allí, fue el momento de asistir a las presentaciones de los expositores invitados; el Lic. Enrique Szewach, Ex director del Banco Central y Ex vicepresidente de BNA, y del Dr. Sergio Capdevila, Gerente Comercial y Mercado de Capitales en Banco de Valores. El cierre de este primer encuentro permaneció a cargo del vicepresidente del CPC, Ing. Civil Luis Perri.

El segundo encuentro se presentó el 29 de septiembre a las 10:00 horas, y se denominó: “Día D: Construir en Argentina postpandemia: Riesgos vs. Financiamiento. Alternativas”. Allí expusieron sus opiniones ante los asistentes el Dr. Daniel Funes de Rioja, de la Unión Industrial Argentina; Natalio Grinman, de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios; el Escribano Marcelo De Hoz, del Colegio Público de Escribanos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; y la Contadora Gabriela Russo, presidenta del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires. En ese evento, también disertó el Lic. Claudio Zuchovicki, director de Mercado de Capitales de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires; y Joao Pedro Buzio, representante de LATAM Regional Construction HeadMarsh Broker de Seguros Global. En el cierre del encuentro, el vicepresidente del CPIC, Ing. Civil Luis Perri, ofreció una despedida y agradecimiento a la concurrencia.

Finalmente, el evento cerró su edición el 20 de octubre con la consigna “Financiamiento innovador para nuevos proyectos”, dándose a conocer las ideas del MMO Iván Szczech, de la

Cámara Argentina de la Construcción; y del Ing. Pablo Bereciartúa, del Centro Argentino de Ingenieros. Los expositores fueron el Lic. Alberto Ñecco Tello, Ex presidente de PROINVERSIÓN de Perú; y el Lic. Borja Martel Seward, Co-fundador de Lemon Cash-Mundo Crypto.

En cada uno de los tres eventos, se habilitó un espacio de diálogo coordinado para recibir las preguntas de los participantes interesados. Como producto final complementario, el presente texto reúne los dichos de cada disertante, recopilándose de esta forma las propuestas y recomendaciones expuestas, capaces todas ellas de generar acciones institucionales integradas, entre las entidades participantes.

Pretendemos que el presente libro y el ciclo creado, además de propiciar un espacio para compartir inquietudes, constituya un hito para la conformación de una mesa de trabajo capaz de inspirarnos a través del entendimiento y el pensamiento, enriquecido por la multiplicidad de visiones y con el anhelo de acceder al financiamiento para la construcción privada, generando una sostenible actividad responsable de reactivar al sector.

Vale recordar que fueron invitados y participaron activamente las siguientes organizaciones: Asociación de Empresarios de la Vivienda de la República Argentina, Banco de Valores, Cámara Argentina de Comercio y Servicios, Cámara Argentina de la Construcción, Cámara de Comercio Argentino-Británica, Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos, Centro Argentino de Ingenieros, Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, Colegio Profesional Inmobiliario, Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, Coordinadora de Entidades Profesionales Universitarias, Lemon Cash, Marsh Broker Global de Seguros, Sociedad Central de Arquitectos y Unión Industrial Argentina.

A todas ellas, mi profundo agradecimiento.

Dra. Alejandra Caballero

Creadora y directora del ciclo “Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia” y directora general de Alejandra Caballero y Asociados
Otoño de 2022



.01

PRIMER

ENCUENTRO

LUNES 30 DE AGOSTO DE 2021

“Desafío: Construir en Argentina en Pandemia.
Alternativas posibles bajo la realidad actual”

PRIMER ENCUENTRO

Lunes 30 de agosto de 2021

“Desafío: Construir en Argentina en Pandemia. Alternativas posibles bajo la realidad actual”

Durante la mañana del lunes 30 de agosto del 2021, se presentó la primera edición del ciclo “Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia”, organizado por el Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC) y dirigido por la Dra. Alejandra Caballero, directora general de Alejandra Caballero y Asociados.

La consigna de este primer encuentro llevó por título “Desafío: Construir en Argentina en Pandemia. Alternativas posibles bajo la realidad actual”.

El evento dio inicio con las palabras de bienvenida a los asistentes y disertantes enunciadas por el presidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil, Ing. Adrián Comelli, quien expresó:

“Muy buenos días, es para mí un honor realizar la apertura de este evento, creado por la Dra. Alejandra Caballero y que, sin dudas, conformará uno de los encuentros más destacados del año para nuestro Consejo Profesional de Ingeniería Civil, y todas las instituciones que hoy tenemos el orgullo de recibir. Como ingenieros, técnicos y apasionados por la construcción, creemos en materializar puentes. En este caso, crearemos un puente virtual, un ciclo de tres ediciones donde pensaremos juntos distintas estrategias para vincular la oferta y la demanda. Pero, además, propiciaremos puntos de encuentro, factores comunes y multidisciplinarios que nos habiliten a garantizar un mejor mañana, para abandonar el tiempo gris que aún estamos transitando, esperanzados en la creación de metros cuadrados útiles para nuestra población, de oportunidades de trabajo y crecimiento, del ansiado bienestar para nuestros conciudadanos. El desarrollo socioeconómico de Argentina debe basarse en aquellos esfuerzos propios, sean intelectuales, de servicios económicos, financieros y tecnológicos, capaces de posibilitar una completa autonomía en las tomas de decisiones fundamentales, especialmente, en la generación e incorporación de nuevos proyectos los cuales resulten virtuosos a los fines de solucionar problemas propios de la infraestructura del país, la cual se encuentra obsoleta en muchos aspectos. Nuestro Consejo Profesional de Ingeniería Civil trabaja arduamente en ese sentido. La falta de financiamiento a través de los mercados de capitales, conforma una de las situaciones más críticas a superar, como consecuencia de nuestras recurrentes crisis económicas y de la emergencia sanitaria provocada, a nivel mundial, por la pandemia del COVID-19.

Es por eso, que quienes conformamos este Consejo Profesional de Ingeniería Civil, les damos la bienvenida y esperamos renovar objetivos y sumar más actores. Todos debemos ser escuchados. Porque todos somos protagonistas de nuestro destino. Muchas gracias”.

Luego, la Dra. Alejandra Caballero, especialista en financiamiento de inversiones e infraestructura; dirección de bancos y empresas; relaciones gubernamentales; y derechos reales; y creadora del ciclo, tomó la palabra y explicitó los fundamentos de esta idea:

“El evento tiene por objetivo crear el espacio de análisis y pensamiento propicio para presentar propuestas concretas con el fin de enfrentar la situación de coyuntura, acceder a financiamiento y prepararnos para construir en la post pandemia”.

Seguidamente, fue tiempo de la presentación de las visiones sobre la temática por parte de dos reconocidas Instituciones. En primer lugar, la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos, a través de su presidente Damián Tabakman, expresó:

“La situación actual del mercado inmobiliario es muy compleja e incierta, entre otros aspectos, porque la propensión a invertir en activos argentinos es muy baja, y los ladrillos no son la excepción. Por supuesto, existen casos y casos, con algunos segmentos puntuales del mercado que están atravesando un buen momento, como la vivienda suburbana, por ejemplo, producto de la pandemia. Pero, en términos generales, aunque en este contexto los costos de construcción se encuentran muy bajos, a niveles históricos, el nivel de actividad se aprecia muy retraído y los proyectos de pozo se venden muy poco. Priva la incertidumbre, la cual abarca a la política, y también, a la economía. No obstante, existe una extensa tradición de parte de los argentinos por resguardar sus ahorros en ladrillos. Las familias, cuando logran cierta capacidad de ahorro, comienzan a pasar esos activos al dólar, pero tan pronto suman la cantidad necesaria, se lanzan a adquirir un departamento, mayoritariamente, entre la opción de compra por pozo, porque al mismo se lo puede pagar en cuotas. Ese comportamiento se ha visto muy alterado por la ley de alquileres recientemente puesta en práctica, la cual ha instalado en la mente de los potenciales inversores que alquilar una vivienda en la argentina actual constituye un severo riesgo. Por ello, se verifica la reticencia a invertir en pozo, viéndose muy debilitada de esta forma una de las maneras de financiamiento de nuestra industria. Sin el sistema de preventa, prácticamente, no es posible edificar, porque no hay bancos que financien los proyectos como fuente alternativa, tal como sucede en otras partes del mundo. Como el tema del financiamiento constituye el foco de esta serie de encuentros, me parece sumamente relevante traer estos temas a la mesa de diálogo. Diversos factores podrían ayudar a destrabar el tema de la financiación, como el crédito hipotecario accesible, pero con los actuales índices inflacionarios es muy improbable que ello suceda. Sin embargo, la regeneración de un mercado locativo pujante conforma un escenario posible. Por lo demás, cabe recordar que en el mundo es cada vez más usual que los jóvenes alquilen en lugar de comprar, aun en aquellos mercados donde existen créditos hipotecarios accesibles, de modo que Argentina podría recurrir al concepto de la renta como una posible solución ante

los problemas habitacionales de nuestra gente, pero para ello, es imprescindible producir un marco legal y económico adecuado, para que los argentinos se animen nuevamente a invertir en inmuebles y así refinanciar a nuestra industria. Muchas gracias por el espacio y continuamos reflexionando juntos”.

En segundo lugar, el Colegio Profesional Inmobiliario a través de su presidente, Armando Pepe, enunció:

“Agradezco como presidente del Colegio Profesional Inmobiliario este espacio para pensar juntos un tema candente como es el financiamiento de las obras privadas de nuestro país. Creo que no necesitamos un Estado constructor, sino un Estado facilitador, que le permita a los desarrolladores y constructores acceder a todas las herramientas posibles para lograr paliar, en parte, el déficit habitacional de 3.300.000 viviendas que registra nuestro país. Desde el sector inmobiliario, hemos presentado, en el mes de febrero de 2020 al actual gobierno nacional, un Plan Nacional de Construcción de Viviendas de Interés Social. Tenemos plena seguridad de que vamos a poder salir adelante con todos los mecanismos propuestos, desde las entidades que tienen que ver con el sector, al gobierno nacional, los cuales espero, sean debidamente escuchados”.

El evento continuó con la presentación de Enrique Szewach, Licenciado en Economía, graduado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, quien actualmente, se desempeña como asesor económico de empresas nacionales e internacionales, y es columnista especializado en varios programas radiales y en medios gráficos y electrónicos. Fue, además, director del Banco Central de la República Argentina, siendo sus últimos libros publicados “La eterna novela argentina, Historia de un suicidio” y “La trampa populista”. El Lic. Szewach presentó el tema: “Financiamiento de la construcción privada en la Argentina en tiempos de pandemia y endemia”, y al respecto, sentenció:

“La pandemia vino a aumentar, en nuestro país, uno de los factores endémicos de su matriz macroeconómica. La inestabilidad macroeconómica se ha convertido en “endémica” en la Argentina, y una de las causas centrales es el impagable incremento del gasto público. También, esa endemia afecta a todas las apuestas económicas y financieras de largo plazo, como lo es obviamente, la industria de la construcción. El gasto público consolidado respecto del PBI es de un 47,9%, lo cual hace impagable esta variable. Al mismo se lo financia emitiendo deuda, o compensándolo con mayores niveles inflacionarios, o emitiendo moneda, hasta alcanzar claro, el límite correspondiente, cercano siempre a crisis de contexto económico-social. Nuestro país solo logra equilibrio fiscal por eventos económicos extraordinarios, como, por ejemplo, las retenciones al campo o la recaudación proveniente del pago del impuesto a la riqueza. También, licuando jubilaciones, salarios, gastos públicos pero entiéndase que se trata de medidas, todas ellas, coyunturales y transitorias. Todos los intentos de licuación del desbalance del gasto público, entre otros aspectos, ha destruido a nuestra moneda, y también, ha desbaratado la materia prima de nuestro sistema financiero. Los bancos no pueden prestar dinero, eso lo verificamos

observando las componentes de crédito al sector público no financiero respecto del PBI al 31 de diciembre del año 2020, el cual muestra el tamaño de nuestro sector financiero. Argentina otorga un 25% de crédito, valor muy reducido frente a otros países de la región como Brasil, que destina un 91%, o Chile, que entrega a distintos planes de financiación un 164%. Ese 25% muestra un mercado muy reducido, y conlleva la totalidad de la masa de dinero encargada de la financiación, esto es empresas, público en general, bancos y tarjetas de crédito, entre otros. Como corolario del análisis, nuestro sistema financiero no es muy dado a la apuesta de mercado. Ahora bien, como la macroeconomía convierte al riesgo bancario en sistémico, la banca es puramente transaccional. Desarrollemos dicho concepto. Desde que se inventó la banca moderna, en el norte de Italia en el siglo XIV, los bancos intermedian en plazos, en monedas y en tasas de interés. En la Argentina, no es posible intermediar en monedas, desde la salida de la convertibilidad. Tampoco se pueden intermediar en plazos por la ausencia de inversores institucionales, como lo son los fondos de pensión, y porque los pocos inversores que podían hacerlo, es decir, las compañías de seguros, están obligadas por regulaciones que las instan a prestar, principalmente, al sector público. No se puede intermediar en tasas, con un esquema de tasas mínimas, máximas, y con el 50% de los depósitos colocados en “Leliqs” a la tasa prevista por la política monetaria. Entonces, sin crédito, la industria de la construcción conforma una alternativa de dolarización más imperfecta para el inversor, pero el problema radica en la demanda. ¿Cómo salimos de esta verdadera trampa capaz de atrapar al sistema? Pues bien, entre las posibles soluciones considero que la intermediación de plazos requiere la creación de mercados capaces de brindar liquidez a eventuales instrumentos hipotecarios. Por otra parte, la intermediación en monedas y tasas de interés demanda una transformación de régimen en el sistema monetario y cambiario, el cual, a su vez, obliga para ser creíble, a un cambio del régimen fiscal. En el corto plazo, se deberá avanzar en la búsqueda de socios, formalmente, en el mercado de capitales y en esquemas de fideicomisos y otros instrumentos, incluyendo las nuevas tecnologías, vías las FinTech y TechFin. Es decir, en la actualidad, en el siglo XXI, el manejo y la administración de datos conforman el producto más candente de inversión. Son el “nuevo petróleo”. Se abre una nueva oportunidad en financiamiento en la construcción de tipo “sustentable”, el cual lentamente, se convertirá en la única forma de financiamiento. Muchas gracias a todos y quedo atento a sus consultas”.

Tras la disertación del Lic. Enrique Szewach, se expuso el mensaje enviado, especialmente para este ciclo, por parte de la Asociación de Empresarios de la Vivienda a través de su vicepresidente, el Ing. Gustavo Llambías, quien expresó:

“Agradezco esta invitación de parte del Consejo Profesional de Ingeniería Civil, entidad en la cual me encuentro matriculado, para reflexionar sobre este importante tema. La falta de financiamiento para la industria de la construcción privada en la Argentina constituye, desde hace muchos años, una enfermedad crónica, la cual afecta y limita nuestros proyectos personales y empresariales, es decir, una verdadera pandemia. Ahora bien, encontrar posibles formas sostenibles en el tiempo de financiar la construcción ¿conforma solo un

objetivo sectorial, o debe ser un objetivo de todos los argentinos? ¿Se trata de una política de Estado que trasciende a las administraciones de turno y busca ser beneficiosa para toda la sociedad? Seguramente como todos Ustedes, yo creo que debe ser un objetivo nacional. Tan relevante es lo que hacemos construyendo edificios e infraestructura para toda la comunidad, que, según información del Banco Central, el factor multiplicador de la construcción sobre el PBI es de 5,5 veces sobre cada peso invertido, al tiempo que la cadena de valor del sector se encuentra formada por más de 180 industrias y actividades profesionales. Pero existe otra razón para impulsar el objetivo común de atender a las formas de financiamiento de las construcciones privadas, como una industria generadora de inversiones a largo plazo, y es en verdad, lo que toda la Argentina necesita para prosperar: Previsibilidad, estabilidad macroeconómica, preservación del valor de la moneda, crédito abundante, mercado de capitales invirtiendo en la economía de manera activa, integración tecnológica con el mundo... en fin ¿qué buena administración puede prescindir de las citadas metas en su gestión? Es más, ¿qué ciudadanía puede desarrollarse en un país que no las persiga?

La pandemia ha venido a profundizar problemáticas previas, y en ese contexto, junto a diversas instituciones del sector, hemos formulado una serie de propuestas a las actuales autoridades nacionales, las cuales hemos reunido en el denominado Plan Reconstruir. El tema del financiamiento de las viviendas privadas, por ejemplo, conforma un punto acuciante, ya que 8 de cada 10 familias sufre problemas de alojamiento al carecer de una vivienda digna. Acceder a la casa propia resulta prácticamente imposible. Esperamos ser debidamente escuchados. Salir de la pandemia, del déficit constructivo, resulta fundamental. Muchas gracias y esperemos llegar a importantes conclusiones”.

“ AHORA BIEN,
ENCONTRAR
POSIBLES FORMAS
SOSTENIBLES EN
EL TIEMPO DE
FINANCIAR LA
CONSTRUCCIÓN
¿CONFORMA SOLO
UN OBJETIVO
SECTORIAL, O DEBE
SER UN OBJETIVO
DE TODOS LOS
ARGENTINOS?

En paralelo, se dio a conocer la opinión del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo, con palabras de su actual presidente, el Arquitecto Emilio Rivoira, quien explicitó:

“Agradezco al Consejo Profesional de Ingeniería Civil por invitar a nuestro CPAU a este importante evento, el cual celebro en su gestión por lo sensible del tema tratado para nuestro sector. En un momento tan crítico y hostil como el que nos toca transitar, que ya venía mostrando signos de severas dificultades, nuestra misión y compromiso radica en proponer soluciones. Las mismas deben permanecer al alcance del contexto complejo en que Argentina se encuentra inmersa. En función de ello, estimamos importante en este ciclo analizar algunos tópicos relevantes. Uno de ellos lo constituye la generación de propuestas para crear proyectos de ley los cuales impulsen la financiación de la obra privada, ya que, en ese sentido, entendemos que hay mucho por hacer. Ejemplos de países vecinos, los cuales han operado en dicha dirección, sirven de ejemplo para fundamentar esta idea. La generación de planes integrados, sin dudas, con activa participación de las instituciones referentes, recopilarán ideas para tender a crear soluciones sinérgicas. Las ideas conjuntas, dentro de un marco de unidades de gestión inteligentes, nos permitirán esbozar expectativas favorables, capaces de alentar acciones útiles. Básicamente, en mi nombre, el Consejo que represento viene a escuchar y generar conclusiones, a fin de potenciar propuestas consensuadas. Celebro nuevamente la realización de este evento y renuevo nuestro agradecimiento por la amable invitación a participar en un marco de diálogo y consenso”.

A continuación, fue el momento de presentar al Dr. Sergio Capdevila, Gerente Comercial y Mercado de Capitales en Banco de Valores SA. El disertante es Contador Público de la Universidad de Buenos Aires y cuenta con una Especialización en Mercado de Capitales en la misma Casa de Estudio y el Programa de Desarrollo Directivo en el IAE. Asimismo, forma parte de la Comisión Directiva de la Cámara de Fideicomisos y Fondos de Inversión Directa en Actividades Productivas. El experto, expresó:

“Banco de Valores SA es una entidad líder en la industria de los vehículos de inversión creados por ley, ya sea Fideicomisos Financieros y/o Fondos Comunes de Inversión, convirtiéndose en un activo estructurador, siendo el fiduciario y custodio independiente más importante del mercado argentino. Brindamos un servicio integral estructurando operaciones las cuales representan un adecuado equilibrio en la relación riesgo-rendimiento para los inversores, emitiendo más de 1.430 operaciones por un monto que supera los \$210.000 millones, ofreciendo una estructura de financiamiento única, a través del Mercado de Capitales a distintos sectores de la economía, tales como el consumo, el agro y las industrias en general. Banco de Valores SA es el principal agente de custodia de productos de inversión colectiva de Fondos Comunes de Inversión, con 245 fondos y 615.000 millones al 31 de julio de 2021. En relación con los Fondos Comunes de Inversión Cerrados, y luego de la experiencia acumulada con los fondos del Club Boca Juniors, estancias del Pilar FCCI, Inmobiliaria, Agrarius I y II FCCI Agrícola y Latin American Fund, durante 2017, Banco de Valores ha ratificado su firme liderazgo como Organizador y Agente de Custodia de

Fondos Cerrados, con el lanzamiento de cinco Fondos Comunes de Inversión Cerrados, Ley 27.260, por un total de u\$s 263 millones. Posteriormente, afirmó su participación en este segmento mediante la emisión de nuevos Fondos Comunes de Inversión Cerrados, por un total de \$ 7.883.500.000 y u\$s 33.605.000.

En lo referente al tema de la presentación de hoy, quiero comentar que en los primeros 7 meses del año 2021, el financiamiento total en el mercado de capitales alcanzó los \$ 674.686 millones, mostrando una variación positiva del 84% respecto al mismo período del año anterior. En este contexto, la Comisión Nacional de Valores (CNV) trabaja activamente en la creación de regímenes especiales de productos de inversión colectiva, promoviendo nuevos y originales instrumentos financieros que acompañen la reactivación de diversos sectores de la economía. Todas las acciones de promoción se fundamentan en que los productos de inversión colectiva resultan ser el canal natural para la captación de ahorro e inversión para el desarrollo de las economías, brindando liquidez y financiamiento a proyectos a través del mercado de capitales. Esta entidad ha emitido reglamentaciones particulares, como la RG CNV 885, de Productos de Inversión Colectiva para Desarrollos Inmobiliarios, con el objeto de fomentar la creación de estructuras de inversión en la economía real y, particularmente, en la industria de la construcción, cuyo rol resulta clave para la reactivación de la economía nacional, en virtud de la amplitud y diversidad de la cadena de valor, tanto en nivel de actividades como en cuanto a su dispersión geográfica, y el sustancial efecto multiplicador sobre el Producto Bruto Interno (PBI) que la misma explicita. La reglamentación consolida disposiciones, tanto para los Fondos Comunes de Inversión Cerrados (FCIC) y de los Fideicomisos Financieros (FF), atendiendo las características propias de cada vehículo y diferenciándose de los regímenes generales, a fin de adaptarse a las particularidades de la industria inmobiliaria. Incorpora, además, la figura del Desarrollador, partícipe esencial en este tipo de estructuras, y la de un Auditor Técnico, responsable de la elaboración de informes periódicos acerca del avance de obra, comparando las proyecciones efectuadas con la aplicación real a los fondos de ejecución de las obras, calculando en paralelo, los desvíos registrados. Estas disposiciones prevén, para el caso de los Fondos Comunes de Inversión Cerrados (FCIC):

Clases de cuotapartes: Adicionalmente a las cuotapartes de condominio, se regula con mayor detalle las clases de cuotapartes, en particular, aquellas denominadas cuotapartes de renta, para las cuales, se establece que deberán encontrarse definidas en los documentos de la oferta, el activo específico junto con el flujo de fondos estimado y los mecanismos tendientes a garantizar el repago de las mencionadas cuotapartes.

Emisión en tramos: Se podrá prever la colocación y emisión de cuotapartes en uno o más tramos, dentro del monto máximo autorizado. En el caso de aumento de la cantidad de cuotapartes del Fondo, o ante la emisión de un nuevo tramo, los cuotapartistas tendrán derecho a suscribir, preferentemente, las nuevas cuotapartes en proporción a sus tenencias. Se requiere la opinión de una evaluadora independiente, a fin de determinar el precio de colocación de las nuevas cuotapartes.

Reintegro en especies: Se establece que el RG podrá prever el reingreso del valor de la participación del cuotapartista con activos del FCI, siempre que se contemplen los mecanismos de asignación equitativa y de valuación de empleados, pudiendo prever inclusive, la aprobación por parte de la Asamblea de Cuotapartistas del plan de distribución respectivo, es decir, que no se encuentre determinado desde el inicio en el RG el mecanismo de distribución, sino que pueda ser aprobado, oportunamente, en Asamblea de Cuotapartistas.

Integración Diferida, Mora: En los casos de integración diferida, se regulan aquellos mecanismos capaces de enfrentar la mora. Se establece que el RG podrá disponer, entre otros, la venta de las cuotapartes en mora, y ante el fracaso de la enajenación, su cancelación, así como también podrá establecer, previa intimación al cuotapartista, la caducidad de los derechos con pérdida de lo aportado.

Rescate Anticipado: Al igual que en la emisión de nuevos tramos de cuotapartes, se requiere de una opinión por parte de una evaluadora independiente, a fin de determinar el valor de rescate de las cuotapartes.

Ahora bien, vale señalar que, en los casos de Fideicomisos Financieros, se prevé:

Integración Diferida: Cuando se prevea la integración diferida de las sumas resultantes de la colocación, se deberá establecer en el contrato de fideicomiso las consecuencias ante la mora en la integración, y en su caso, la afectación de los derechos de los tenedores de los valores fiduciarios.

Funciones del Fiduciario: Las funciones propias del Desarrollador y del Administrador Inmobiliario, podrán ser ejecutadas por el Fiduciario. En caso de que las mismas sean delegadas, en el contrato de fideicomiso se deberá especificar el alcance de las responsabilidades. El contrato no podrá eximir la responsabilidad del fiduciario ante terceros por el incumplimiento de sus obligaciones.

Agente de control y revisión: Se podrá prescindir de la designación de un Agente de Control y Revisión en el caso de FF Inmobiliarios, en los cuales se haya contratado a un auditor técnico.

Ampliación del Monto: Se podrá prever la ampliación del monto de emisión autorizado del FF, y/o la emisión de valores fiduciarios adicionales, siempre que dicha circunstancia se encuentre dispuesta en el contrato de fideicomiso original, o cuente con el consentimiento unánime de los tenedores de los valores fiduciarios en circulación. En tal sentido, se deberán cumplir con los siguientes supuestos:

- > El procedimiento resulte indispensable para cumplir el objeto original del fideicomiso.

- > Se encuentren colocados en su totalidad los valores fiduciarios emitidos.
- > En oportunidad de la ampliación y/o emisión de valores fiduciarios adicionales, se deberá contar previamente con la autorización de oferta pública por parte de la CNV.

En cuanto al RG CNV 882/21 Productos de inversión colectiva para el desarrollo inmobiliario, constituidos en los términos del artículo 206 de la Ley N° 27.440, el artículo 206 referido, ha definido alícuotas diferenciadas para las distribuciones que efectúen los Fondos Comunes de Inversión Cerrados (FCIC) o los Fideicomisos Financieros (FF), cuyo objeto de inversión sean desarrollos inmobiliarios para viviendas de sectores de ingresos medios y bajos, créditos hipotecarios y/o valores hipotecarios, en tanto reúnan determinadas condiciones.

Las distribuciones originadas en rentas o alquileres, o los resultados provenientes de su compraventa, estarán alcanzadas por una alícuota del quince por ciento (15%) sujeta a las siguientes condiciones:

- a)** Que los beneficiarios de dichos resultados sean personas humanas, sucesiones indivisas o beneficiarios del exterior;
- b)** Que el FCI cerrado o FF haya sido colocado por oferta pública con autorización de la Comisión Nacional de Valores (CNV), con un plazo de vida no inferior a cinco (5) años, y distribuido entre una cantidad de inversores no inferior a veinte (20);
- c)** Que ningún inversor o cuotapartista tenga una participación mayor al veinticinco por ciento (25%) del total de la emisión;

Las distribuciones realizadas en una fecha posterior al décimo aniversario de la suscripción asociada con su emisión original, se les aplicará una alícuota de cero por ciento (0%) para los beneficiarios, incluyendo también, a los inversores institucionales.

En lo relativo al objeto especial de inversión, los FCIC y los FF deberán ser integrados por activos que compongan el objeto especial de inversión: Desarrollo de construcción de viviendas, para poblaciones de ingresos medios y bajos. En cuanto al plazo de formación de activos específicos, los FCIC o FF que posean como objeto de inversión desarrollos inmobiliarios en los mencionados términos, deberán dar inicio de ejecución a las inversiones correspondientes al objeto específico, en un plazo que no podrá superar los 365 días corridos desde la fecha de emisión. A tales efectos, se entenderá por inicio de ejecución a todo acto que implique la aplicación de, al menos, un 25% de los fondos resultantes de la colocación (adquisición de terrenos y/o de inmuebles, inicio de trámites administrativos de permisos de obra, compra de materiales, inicio de desarrollo del proyecto). Cuando las inversiones se traten de créditos hipotecarios y de valores hipotecarios, se establece un plazo de 180 días corridos desde la emisión para integrar totalmente las inversiones, pudiendo ser prorrogado, por única vez, por un período igual o menor.

El RG CNV 884/21 para la declaración de capitales en moneda extranjera, o en pesos destinados a inversiones en proyectos inmobiliarios, y la construcción de viviendas a través de Fondos Comunes de Inversión (FCI) y Fideicomisos Financieros (FF), conforman una iniciativa para movilizar ahorros hacia un sector estratégico de la economía. La medida se enmarca dentro de la Ley 27.613 de incentivo a la construcción federal y el acceso a la vivienda y su Decreto Reglamentario 244/2021. Los fondos podrán destinarse a la compra de Productos de Inversión Colectiva para el Desarrollo Inmobiliario que comprendan, exclusivamente, obras privadas nuevas, las cuales se inicien a partir de la entrada en vigencia de la citada norma.

El RG CNV 897 “Régimen especial para la constitución de fondos comunes de inversión abiertos para el financiamiento de la infraestructura y la economía real”, destaca que el 75%, como mínimo, del haber del FCI deberá invertirse en “Activos Elegibles” (con Destino Específico + Activos Multidestino) que compongan el objeto especial de inversión antes señalado, conforme se detalla a continuación:

Activos de Destino Específico: Se trata de aquellos valores negociables cuyo objeto de financiamiento se encuentre destinado, al menos en un 75%, al desarrollo y/o inversión directa o indirecta de proyectos productivos con impacto en la economía nacional. A modo enunciativo, estos proyectos pueden implicar, adquisición de bienes de capital, fondos de comercio, financiación de capital de trabajo en proyectos que se ejecuten en el país vinculados a infraestructura (provisión de servicios públicos, obra pública, transporte, logística, puertos, aeropuertos, sistema sanitario, educativo, entre otros); proyectos inmobiliarios; proyectos industriales (energía; telecomunicaciones; minera, alimenticia; automotriz); desarrollo de economías regionales; capital emprendedor; proyectos productivos (explotación agrícola, ganadera, forestal y pesca, extracción, producción, procesamiento, transporte de materias primas) y proyectos sustentables.

Activos Multidestino: Son aquellos valores negociables cuyo objeto de financiamiento se encuentra destinado, parcialmente, a las actividades descritas en el apartado precedente, sin alcanzar el porcentaje mínimo de destino allí indicado. La inversión total en Activos Multidestino no podrá superar el 45% del haber del FCI. Podrá invertirse hasta el diez por ciento (10%) del haber del FCI en cuotapartes de FCI Cerrados cuyo objetivo de inversión sea compatible con el presente régimen, siendo administrados por otra Sociedad Gerente. En el reglamento de gestión del FCI se deberá disponer:

- i) Período para la conformación de la cartera de inversión: no podrá exceder los 365 días corridos, contados a partir del lanzamiento del Fondo.
- ii) Plazo de preaviso para solicitar el rescate de las cuotapartes: no podrá exceder los 25 días hábiles.
- iii) Plazo pago del rescate: no podrá exceder los 10 días hábiles.

Muchas gracias a todos por su atención”.

Finalmente, se invitó al público conectado a formular sus preguntas e inquietudes, espacio que fuera moderado por la Dra. Alejandra Caballero, el cual concitó una activa participación del público.

Para cerrar el ciclo, se le cedió la palabra al vicepresidente del CPIC, Ing. Luis Perri, quien opinó:

“Buenos días, quiero agradecer a toda la concurrencia por permanecer atentos a lo acontecido esta mañana. Este ciclo, creado por la Dra. Alejandra Caballero, “Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia”, analizó en la jornada de hoy un tema vital: el desafío al cual nos enfrentaremos, en el corto plazo, para obtener las herramientas necesarias a efectos de impulsar, postpandemia, a nuestra industria de la construcción. Al respecto, y agradeciendo la labor de los panelistas y de todos los referentes de las importantes organizaciones e instituciones que nos acompañaron a pensar un mañana mejor, y como vicepresidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil, anfitrión de este ciclo, deseo concluir con una frase atribuida a Winston Churchill: El éxito no es el final, el fracaso no es la ruina, el coraje de continuar es lo que cuenta. Muchas gracias y los invitamos a retomar este encuentro el próximo miércoles 29 de septiembre a las 10:00 horas, bajo la modalidad virtual”.



.02

SEGUNDO

ENCUENTRO

MIÉRCOLES 29 DE SEPTIEMBRE DE 2021

“Día D: Construir en Argentina en Pandemia.
Riesgo vs. Financiamiento. Alternativas”

SEGUNDO ENCUENTRO

Miércoles 29 de septiembre de 2021

“Día D: Construir en Argentina en Pandemia. Riesgo vs. Financiamiento. Alternativas”

Para dar inicio al encuentro, se escucharon las palabras de la locutora quien sentenció:

“Muy buenos días a todos, el Consejo Profesional de Ingeniería Civil, de Jurisdicción Nacional y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, les brinda la bienvenida a este segundo encuentro del ciclo Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia, enfocado en encontrar alternativas de solución a la problemática y dificultades que atraviesan los sectores económicos, productivos, y también, de bienes y servicios, tanto empresariales como profesionales, ante la falta de actividad y la ausencia de financiamiento para proyectos de inversión de construcción privada. En este nuevo ciclo organizado por el Consejo Profesional de Ingeniería Civil y dirigido por la Dra. Alejandra Caballero, quien es directora general de Alejandra Caballero y asociados, tiene por objetivo crear el espacio de análisis y pensamiento propicio para presentar propuestas concretas, con el fin de enfrentar la situación de coyuntura, acceder a financiamiento y prepararnos para construir en la postpandemia. Durante el primer encuentro, se abordó el tema Desafío: Construir en Argentina en pandemia, alternativas posibles bajo la realidad actual, y nos queda por delante el próximo 20 de octubre, con la propuesta, Financiamiento innovador para nuevos proyectos. Agradecemos, además, el acompañamiento en este ciclo de reconocidas cámaras empresarias, instituciones y empresas, y en particular, a la Asociación de Empresarios de la Vivienda de la República Argentina, al Banco de Valores, a la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, a la Cámara Argentina de la Construcción, a la Cámara de Comercio Argentino-Británica, a la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos, al Centro Argentino de Ingenieros, al Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, al Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, al Colegio Profesional Inmobiliario, al Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo, al Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, a la Coordinadora de Entidades Profesionales Universitarias, a Lemon Cash, a la Sociedad Central de Arquitectos, y finalmente, a la Unión Industrial Argentina. Como sucedió durante el primer encuentro, en el cual expusieron el Lic. Enrique Szewach, ex director del Banco Central y ex presidente del Banco de la Nación, y el Dr. Sergio Capdevila, gerente comercial y mercado de capitales en Banco de Valores, nos acompañarán durante éste y el próximo encuentro del ciclo, prestigiosos profesionales, expertos en financiamiento de inversiones, riesgos y mercados, quienes brindarán, además, el marco ideal para enriquecer el intercambio de ideas en un espacio multisectorial, interdisciplinario, donde no faltará el segmento de intercambio de preguntas y respuestas. Ahora damos inicio, entonces, a este segundo encuentro”.

A continuación, se escucharon las palabras del presidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil, Ing. Adrián Comelli, quién brindó la bienvenida a los asistentes.

“Es un placer volver a ver a quienes están participando por segunda vez, y brindarle la bienvenida a quienes se puedan incorporar a esta segunda jornada. Al leer: construir en Argentina, para nosotros en el CPIC, construir es algo más que una actividad económica, es mejorar la calidad de vida, la calidad de la tecnología, optimizar sistemas constructivos, etc. También, implica el incremento de la actividad económica, y eso conlleva también a un incremento de la actividad en nuestro país, lo cual genera puestos de trabajo, conducentes a un país mejor. Los dejo con la jornada, con lo que tienen para contarnos todos los nuevos participantes que presentaremos hoy, temas de especial interés para nosotros, muchas gracias”.

Seguidamente, la locutora del evento consignó:

“Agradecemos las palabras del presidente del CPIC, Ing. Adrián Comelli. Ahora, en la presentación de este segundo encuentro: Día D: Construir en Argentina en postpandemia: riesgos vs beneficios, damos lugar a la directora de este ciclo “Cómo financiar la construcción privada en pandemia”, quién estará a cargo, además, de moderar el espacio de intercambio con los expositores hacia el final de esta jornada. La Dra. Alejandra Caballero es abogada egresada de la UBA, especializada en financiamiento de inversiones e infraestructura, dirección y empresas, relaciones gubernamentales y derechos reales”.

Fue entonces el momento para escuchar a la Dra. Alejandra Caballero, quien expuso:

“Muy buenos días, bienvenidos al ciclo Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia, y muchas gracias por acompañarnos esta mañana en el segundo de sus tres eventos organizados por el CPIC. Durante el primer encuentro, abordamos el desafío de construir en Argentina en pandemia, tuvimos a dos prestigiosos expertos: Enrique Szewach y Sergio Capdevila, del Banco de Valores. Ambos, reflexionaron sobre las alternativas de financiamiento posible bajo la realidad actual. Como comenté durante el desarrollo de ese primer evento, es fundamental conocer la visión del mercado financiero, así como el abordaje de los riesgos que evalúan los inversores a la hora de decidir para tratar de identificar mitigantes posibles. Hoy es el día D, hoy el evento se llama Día D: Construir en Argentina en postpandemia. Para eso, me parece crucial reconocer los riesgos limitantes para acceder al financiamiento, y luego, abocarnos a tratar de eliminarlos, o al menos, a tratar de reducirlos y contenerlos. Los dos expertos que escucharemos esta mañana comprenden mejor que muchos el significado que tiene la regla de oro: “el que tiene el oro hace la regla”. Esta mañana, también será especialmente relevante conocer la visión de los sectores industrial, de comercio y servicios, del Colegio de Escribanos, así como del Consejo de Ciencias Económicas. Todos ellos, actores centrales que generan proyectos de construcción privados productivos, y a su vez, profesionales que viabilizan la concreción de los mismos. Este ciclo se enfoca en tratar de atraer financiamiento

privado hacia proyectos de construcción privada. El contexto adverso nos impone afrontar desafíos que representan, a su vez, oportunidades para identificar instrumentos y captar recursos del mercado local en escenarios cambiantes, así como para transitar distintos caminos de encuentro en la búsqueda de horizontes de cortos y mediano plazo, que nos permitan desarrollar nuevamente la construcción privada, madre de industrias. Por ello, es fundamental conocer las miradas y escuchar las reflexiones de los principales referentes de cada sector a través de sus intervenciones. Como ya les comenté, en el primer evento pasado, aspiramos a que estos encuentros alimenten nuestra motivación y nos alienten a conformar mesas de trabajo enriquecidas por multiplicidad de visiones, que nos inspiren a través del entendimiento, del pensamiento y de la acción, para identificar y acceder a fuentes de financiamiento que hagan posible la concreción de nuevos proyectos de construcción privada en la Argentina. Ahora sí, los expertos, Joao Pedro Buzio y Claudio Zuchovicky tienen la palabra. Muchas gracias”.

Tras las enunciaciones de la Dra. Caballero, la locutora expresó:

“Muchas gracias, Dra. Caballero por la dirección de este ciclo y las palabras de introducción. Ahora sí, daremos lugar antes de la presentación del primero de los oradores, a los respectivos mensajes con visiones sobre la temática que han dejado, para este encuentro, dos reconocidas instituciones. Escucharemos primero al Colegio de Escribanos de la CABA, a través del Dr. Marcelo de Hoz”.

Se dio paso entonces a la alocución del Dr. Marcelo de Hoz.

“Buenas tardes, soy el escribano Marcelo de Hoz y, en este caso, el Colegio de Escribanos me ha pedido una pequeña colaboración para proponer algunas ideas respecto de cómo financiar la construcción en épocas de pandemia. En primer lugar, deseo señalar la ausencia del mercado hipotecario, verdadero apalancamiento de los proyectos constructivos, de una forma de financiamiento la cual, hace varios años, no existe en nuestro país. Por lo tanto, debemos buscar alternativas en los marcos jurídicos contractuales que permitan financiar la construcción privada. Allí encontramos las estructuras fiduciarias, societarias, de sociedades comerciales o civiles, la aplicación de condominios entre los inversores que luego se puedan dividir afectando ese inmueble a la propiedad horizontal, la posibilidad de transferencia del lote por unidad a construir, o contrato innominado o contrato de permuta, como alternativas válidas para que se financien proyectos constructivos privados. Dentro de las estructuras enumeradas, me permito señalar alguna que otra ventaja respecto de la estructura fiduciaria del contrato de fideicomiso, actualmente regulado en el Código Civil y Comercial (CCyC), en el capítulo 30 del libro tercero, arts. 1666 a 1707, que entiendo, es una normativa superadora de la anterior 24441. La gran ventaja es que la misma protección de los inversores proviene del contrato, alquilar un patrimonio de afectación que no pueda ser atacado ni por acreedores personales del fiduciante o del fiduciario, las partes contractuales, esenciales del contrato de fideicomiso, salvo alguna acción de fraude pauliana que pueda prosperar, pero el mismo negocio resguarda, la registración y

oponibilidad establecidas, brindando así la transparencia suficiente como para validar esa herramienta de financiación. Por otra parte, la liquidación del patrimonio de fideicomitido, ante la insuficiencia de bienes, no permite que el fiduciario caiga en quiebra o concurse, sino que esos bienes van a ser liquidados, ahora judicialmente, ante su insuficiencia para llevar a cabo el negocio. Por último, también, destacar el rol esencial que cumple la autonomía de la voluntad en la estructura fiduciaria, un aspecto fundamental, ya que nos permite adecuar la voluntad y el negocio a la estructura jurídica necesaria, por lo tanto, todo ese negocio subyacente, lícito, puede permanecer enmarcado en un contrato fiduciario, donde la autonomía de la voluntad, en definitiva, sea la que aplique las reglas específicas para ese negocio concreto. Permítanme agregar a esta estructura fiduciaria, la posibilidad de considerar el derecho real de superficie, también actualmente regulado por el CCyC, en el libro cuarto, título séptimo, de los arts. 2114 a 2128, ya que este derecho nos permite no tener la obligación de adquirir el inmueble para desarrollar el proyecto constructivo, y enfocarnos más en la financiación del negocio a realizar, y no destinar gran parte de esa inversión en la adquisición del terreno, por lo tanto, se pueden desarrollar en inmuebles que no son nuestros, sino ajenos, proyectos como parques eólicos, parques industriales, empresariales, logísticos, crear parques de energía solar y todo lo referido a forestaciones, plantaciones, que nos permitiría además, a través de la registración y de la oponibilidad, ofrecer transparencia y claridad en las inversiones. A su vez, desde el punto de vista de la variabilidad de este derecho, según las necesidades de cada caso, ese derecho real de superficie se podría constituir sobre el subsuelo, sobre la rasante o sobre el vuelo, de acuerdo a las necesidades, liberando el resto del inmueble para el dueño del suelo que cedió en superficie, solo esa parte del suelo, del subsuelo o del vuelo. De este punto de vista, pese a que nosotros arranquemos con un inmueble ajeno, siempre vamos a tener un derecho real, ya que sea en esa primera etapa, derecho a edificar o a construir sobre un suelo ajeno, y en una segunda etapa, propiedad superficial, nos vamos a convertir en dueños, por un tiempo, de lo edificado, construido o plantado, sobre un suelo que nunca nos va a pertenecer, porque es ajeno. Pero fíjense, los plazos de explotación y de titularidad nominal, que vamos a tener sobre lo construido, plantado o forestado en suelo ajeno, es lo suficientemente extenso como para recuperar la inversión iniciada, piensen que son 70 años en construcción o edificación, 50 años para forestación y otras plantaciones, por lo tanto, siempre va a ser un derecho real, primero sobre cosas ajenas, luego, sobre cosa propia, que nos permita, unido a la autonomía de la voluntad, determinar en qué forma voy a pagar y si voy a indemnizar o no al finalizar el contrato. Simplemente entiendo que, ante la ausencia del mercado hipotecario, la combinación de la estructura fiduciaria del negocio, en general, más la aplicación del derecho real de superficie para ese negocio, en particular, pueden conformar alternativas interesantes, reguladas por nuestro CCyC para financiar la construcción privada. Muchas gracias”.

A continuación, se presentó la palabra de la Cámara Argentina de Comercio, a través de su presidente, Natalio Mario Grinman.

“Buenos días, es un gusto poder participar de este evento, y obviamente agradezco al CPIC la posibilidad e invitación. Fui convocado como presidente de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, para algunos puede parecer extraña la participación de la entidad que represento en esta jornada, enfocada en la construcción, pero creo que nuestra presencia es adecuada. Hay muchos que tienden a pensar la realidad como compartimentos estancos, cuando en verdad, todos permanecemos interrelacionados, la especialización siempre es bienvenida, pero a veces, tengo la sensación de que nos excedemos un poco. Por ejemplo, yo provengo de una ciudad del interior, en la medicina debe celebrarse que haya especialistas que sepan atender distintas enfermedades, pero a menudo, se extraña ese médico de familia, quien atendía desde un parto hasta un infarto, y contaba con la capacidad de entender a la persona como un todo, de analizar al paciente de manera integral, y yendo a las actividades económicas o empresariales, a veces tendemos a enfocarnos en la rama o en el sector que nos incumbe de manera directa y omitimos pensar el sistema como un todo en su conjunto. Por eso, me parece muy auspicioso que el Consejo Profesional de Ingeniería Civil nos haya convocado para esta jornada, no sólo a aquellas entidades directamente vinculadas con la construcción, sino a otras que estamos ligadas al sector de manera menos evidente, como los representantes del comercio, los servicios, la industria y el sistema financiero. Estoy convencido de que la superación de las dificultades actuales y la construcción de la Argentina con la que todos soñamos, demanda del esfuerzo de todos, exige el trabajo conjunto y articulado de todos y cada uno de los sectores que conforman el entramado productivo nacional. No es cuestión de un sector u otro, todos los sectores podemos y debemos ser protagonistas de este

“

LA GRAN VENTAJA

ES QUE LA MISMA **PROTECCIÓN**

DE LOS INVERSORES PROVIENE

DEL CONTRATO, ALQUILAR UN

PATRIMONIO DE AFECTACIÓN

QUE NO PUEDA SER ATACADO

NI POR ACREEDORES

PERSONALES DEL FIDUCIANTE

O DEL FIDUCIARIO, LAS

PARTES CONTRACTUALES,

ESENCIALES DEL CONTRATO DE

FIDEICOMISO, SALVO ALGUNA

ACCIÓN DE FRAUDE PAULIANA

QUE PUEDA PROSPERAR,

PERO EL MISMO NEGOCIO

RESGUARDA, LA REGISTRACIÓN

Y Oponibilidad

ESTABLECIDAS, BRINDANDO

ASÍ LA **TRASPARENCIA**

SUFICIENTE COMO PARA

VALIDAR ESA HERRAMIENTA DE

FINANCIACIÓN”

progreso que anhelamos. No debemos tolerar una antinomia entre industria versus campo, comercio versus industria, campo versus construcción... De ninguna manera. Todos juntos, cada uno haciendo su aporte, pero siempre pensando en el bienestar de todos los argentinos. No quiero ocupar más tiempo, sé que esta mañana van a disfrutar del análisis de destacados expositores y pretendo que todos lo puedan aprovechar. Concluyo renovando mis felicitaciones por esta actividad y augurándoles a todos que disfruten de este evento, muchas gracias”.

Tomando la palabra nuevamente, la locutora expresó:

“Agradecemos el mensaje de la Cámara Argentina de Comercio y del Colegio de Escribanos de la CABA, y aprovechamos en esta instancia para recordar a todos los asistentes que la Dra. Caballero estará moderando el espacio de preguntas a los oradores al final de las exposiciones propuestas para el día de hoy. Los invitamos a realizar las preguntas durante el desarrollo de las diferentes exposiciones. A continuación, presentamos al primero de los expositores, que en esta oportunidad se trata de Joao Pedro Buzio, líder regional de construcción en Marsh Broker de Seguros Global. Se graduó en economía de la universidad Nova de Lisboa y comenzó a trabajar con el grupo Willis en Lisboa en 2004. En el año 2006, se unió a la división de construcción de Willis en el Reino Unido, y trabajó desde entonces en proyectos de construcción en todo el mundo. En 2013, se convirtió en líder regional de construcción para Willis Latinoamérica, apoyando a los clientes en la región. En 2016 fue contratado por Marsh como líder regional de construcción para LATAM y el Caribe, colaborando con los especialistas en la región, especialmente en Londres, para promover nuevas soluciones para la industria de la construcción”.

Fue entonces el momento de escuchar al Sr Joao Buzio.

“Muchas gracias al CPIC por la invitación y a los asistentes, espero que durante los próximos 20 minutos pueda añadir mi grano de arena a la discusión.

Mi presentación durante el día de hoy, que paso a compartir en la pantalla, es sobre cómo lograr el cierre financiero a tiempo, y adentro del presupuesto, desde una perspectiva de riesgo y seguros.

El tema financiero es sumamente importante para el despegue de la construcción. Lo era antes de la pandemia y sigue siendo fundamental, teniendo en cuenta que la construcción constituye un sector importante en una postcrisis, sea la crisis derivada de una pandemia o no, es un sector que impulsa la economía, entrena a los trabajadores y sirve de soporte a muchas otras industrias. Sin duda, se trata de un tema sumamente relevante.

La presentación que les traigo hoy esta dividida en dos secciones: desafío en el manejo de

riesgo, y la sección dos, el impacto que se tiene en el diseño de un plan de aseguramiento para que realmente se pueda entregar un programa de seguros y transferencia de riesgo bancario. Existen entonces varios desafíos, pero quiero enfocarme en dos o tres, transversales a todos los proyectos de construcción.

El primero, es la complejidad contractual de un gran proyecto de construcción. Sea usted parte de una compañía contratista o de una compañía dueña del proyecto o del contratista, que se está tornando una modalidad de Asociación Público Privada (APP), también, un operador de infraestructura, en cada caso, existe una complejidad contractual mayor. Se verifica si un cierto acuerdo de concesión, si se trata de un proyecto APP, el acuerdo de Engineering, Procurement and Construction (EPC), un acuerdo entre accionistas, si se trata de un proyecto bajo una unión temporal de empresas. El acuerdo de operación de mantenimiento y crítico para todo ese paso, es el acuerdo financiero. En todo el desafío aparejado por esa complejidad contractual, desde una perspectiva de riesgos de seguros, es claro el hecho que todo ese paso se tiene que basar en la asignación de riesgos entre las distintas entidades involucradas en los seguros, y qué parte estará a cargo de la transparencia al mercado y en qué cantidades y términos.

Un segundo desafío, interesante de estudiar, es la filosofía de manejo de riesgo entre las principales entidades del proyecto. Aquí, quizás engloba a tres entidades, y es un caso extremo y simplista, pero que ayuda a formalizar el punto.

Los prestamistas, como entidad encargada, esencialmente, de formalizar un préstamo, brindan el dinero por un buen retorno y con el mínimo riesgo posible. Por ende, siempre van

“**EL TEMA FINANCIERO**
ES SUMAMENTE
IMPORTANTE PARA
EL DESPEGUE DE LA
CONSTRUCCIÓN. LO
ERA ANTES DE LA
PANDEMIA Y SIGUE
SIENDO FUNDAMENTAL,
TENIENDO EN CUENTA
QUE LA CONSTRUCCIÓN
CONSTITUYE UN SECTOR
IMPORTANTE EN UNA
POSTCRISIS, SEA LA
CRISIS DERIVADA DE UNA
PANDEMIA O NO, ES UN
SECTOR QUE IMPULSA LA
ECONOMÍA, ENTRENA A LOS
TRABAJADORES Y SIRVE DE
SOPORTE A MUCHAS OTRAS
INDUSTRIAS.”

a buscar una máxima de transferencia de riesgo, con una cobertura amplia de seguros, con bajos deducibles y, fundamentalmente para ellos, es el control sobre los fondos de los siniestros. Vamos a aclarar un poco más que significa lo mencionado.

Después, tenemos la figura de la concesionaria, que quiere lograr un proyecto y hacerlo lucrativo. Se trata, en principio, de la entidad responsable por contratar y de trabajar la transferencia de riesgo al mercado de seguros. Busca balancear la cobertura con el costo que dicha cobertura represente. Entonces, planteará una cobertura adecuada, no necesariamente, la más costosa y con máxima transferencia.

Detallamos al contratista, quien, sin dudas, busca una buena cobertura, de preferencia, con bajos deducibles. Este rol representa una exposición de gran parte de los riesgos durante el periodo de construcción, y al mismo tiempo, se reserva el control sobre los fondos resultantes de una póliza para siniestros.

Entonces, como se puede ver, las filosofías, no necesariamente, son preclaras, y es evidente nuestro trabajo de intentar poner de acuerdo cuáles son los requerimientos de la contratación de pólizas, sus montos y términos.

Otro desafío radica en la asignación de riesgos, y de preferencia, de transferencia de riesgo idónea. Claramente, el punto de partida es que el riesgo debe ser asignado a la entidad que mejor se encuentra capacitada para manejarlo. Conforman el interés del proyecto, y su éxito que así sea, pero igualmente, sabemos que la asignación encuentra sentido en un punto de vista contractual para todas las partes. Vale decir, finalmente, es importante que el proyecto se lleve a cabo si resulta de utilidad pública y de utilidad para los intervinientes.

Entonces, verificamos una asignación de riesgo, de manera de generar el interés del sector privado para ingresar, construir y operar la infraestructura. Ello conforma, claramente, un desafío adicional.

Entre las diversas problemáticas que encontramos en aquellos proyectos con financiación de prestamistas, en ocasiones, se procrastina el seguro para el último minuto, aunque conforme como vemos, una parte crucial de la totalidad de la operación. Esta es, con frecuencia, una condición precedente para la liberación de fondos de un préstamo.

Puede suceder que el prestamista exige al mercado de seguros cierto aporte, por ejemplo:

- > Que el asesor de seguros de un Project Finance como si fuera otro tipo de contrato.
- > Que se haya acordado una provisión de seguros dentro del contrato de EPC, el cual contradiga directamente, el acuerdo de préstamo.

- > Que el presupuesto de seguros no se encuentre ajustado a los hechos del proyecto, sea por su ubicación, metodología constructiva, tipo de geología del sitio. Entonces, es importante que el presupuesto permanezca ajustado, para facilitar las operatorias de financiamiento del proyecto.
- > Que se retrase la documentación, y aquí estamos hablando, únicamente, de las pólizas de seguro, pero también, de la documentación solicitada por parte de los prestamistas.
- > Que se subestima la revisión legal de dicha documentación.

Pero claro, aquí el riesgo es que el cierre financiero se retrasa, comprometiendo la totalidad del cronograma del proyecto estudiado.

¿Por qué todo esto importante?

Primero, porque las pólizas del proyecto conforman la única garantía de reembolso de los prestamistas y de los ingresos por ellos generados.

Cualquier riesgo responsable de devaluar los activos, o capaz de poner en peligro los ingresos del proyecto, reduce la posibilidad de reembolso de los prestamistas.



El seguro juega entonces un papel trascendental en la reducción, en la mitigación y en la transferencia del proyecto, y como tal, la confianza aportada a los prestamistas del proyecto.

Como mencioné anteriormente, los prestamistas requieren que la protección del seguro sea tan amplia como resulte razonablemente disponible dentro del mercado de seguros.

Ello incluye no solo la protección de los activos físicos, de lo que se construye, sino también, de los ingresos generados.

Los prestamistas son, naturalmente, “aversos al riesgo”. Coloco entre comillas este concepto porque si estuviera haciendo un préstamo de cien millones de dólares, me gustaría aseverar que el riesgo está siendo totalmente controlado. Efectivamente, los prestamistas buscan garantizarse una gran transferencia del riesgo para aportar el dinero necesario capaz de financiar el proyecto.

Lo mencionado nos lleva a la segunda parte de la presentación, la cual trata acerca del impacto experimentado en materia de riesgos de seguros, en todo el diseño del aseguramiento.

OTROS DESAFÍOS

PROBLEMÁTICAS

- > El seguro se deja para el último minuto
- > El prestamista demanda ciertos aspectos que el mercado de seguros no puede proporcionar
- > Asesor de seguros que trata un Project Finance como cualquier otro contrato
- > Se ha acordado la provisión de seguro en su contrato EPC que contradice directamente el Acuerdo de Préstamo
- > Presupuesto de seguros no ajustado a los hechos del proyecto
- > Documentación retrasada
- > La revisión legal se subestima

EL CIERRE FINANCIERO SE RETRASA COMPRENDIENDO TODO EL CRONOGRAMA DEL PROYECTO

¿Qué piden los prestamistas? En una palabra, control; control del costo, de la cobertura, de la administración, y especialmente, control en la recuperación de los siniestros, de los fondos que surgen.

Igualmente, requieren que el dueño del proyecto, la concesionaria, asegure el control de los seguros para el proyecto, anulando la posibilidad de que cada contratista asegure su propia porción del proyecto, acción que siempre origina la duplicación de las coberturas o la aparición de fallas significativas entre las diferentes pólizas.

No solo se intenta la protección de los activos del proyecto, sino también, sobre la responsabilidad que pueda surgir. El dueño o concesionaria busca un único seguro el cual cubra todas las entidades, sea el dueño, sea el contratista, sea la autoridad del gobierno, sea cualquier subcontratista, y de esta manera, evitar la competencia entre pólizas, o mucho peor, una falla en la cobertura.

Vale señalar que, mientras en un contrato de llave en mano los seguros típicamente requieren de un contrato, sean este tipo de seguros, o sea a todo riesgo, protección a la maquinaria... con la adición de los prestamistas en el esquema de contratos, existen una nueva gama de productos los cuales requieren de una especial atención. No los voy a mencionar a todos, pero uno de importancia es la pérdida anticipada de beneficios. Precisamente, se trata de una cobertura responsable de indemnizar a la concesionaria y al banco, ante la pérdida financiera de utilidad, o por servicios de la deuda creados a partir de un retraso de la obra por causa de un daño físico durante el periodo de construcción. Ello será suficiente para que el proyecto se retrase.

“ CLARAMENTE, EL PUNTO DE PARTIDA ES QUE EL RIESGO DEBE SER ASIGNADO A LA ENTIDAD QUE MEJOR SE ENCUENTRA CAPACITADA PARA MANEJARLO

¿POR QUÉ ESTO ES TAN IMPORTANTE?

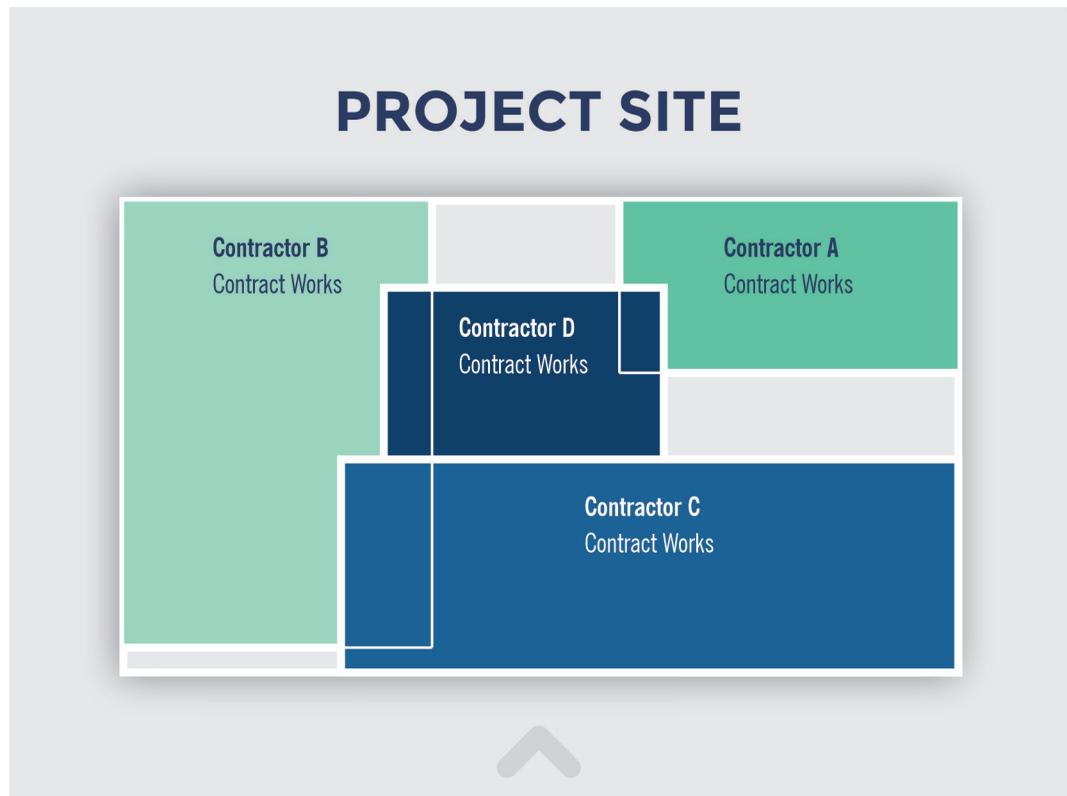
IMPORTANTE

- > La única garantía de reembolso de los prestamistas reside en el proyecto y los ingresos del proyecto.
- > Cualquier riesgo que devalúe los activos o ponga en peligro los ingresos del proyecto reduce las posibilidades de reembolso de los prestamistas.
- > El seguro juega un papel importante en la reducción (transferencia) de los riesgos del proyecto y, como tal, la confianza de los prestamistas se ve directamente mejorada.
- > Los prestamistas requieren que la protección del seguro sea tan amplia como sea razonablemente disponible en el mercado de seguros, e incluya ingresos y activos (normalmente).
- > Los prestamistas son naturalmente "averosos al riesgo".

Otro punto que mencioné anteriormente es el relativo a los documentos que los prestamistas demandan. Además de una póliza de seguros, los prestamistas solicitan un conjunto de documentos legales. Los mismos establecen una conexión contractual entre ellos y el corredor de seguros, corredor de reaseguros, o las aseguradoras.

Su contrato al final de préstamo es con la entidad que está solicitando el préstamo, no con las personas más involucradas en la contratación de los seguros, entonces, esa es su manera de crear dicha conexión, y por ello solicitan, entre diversos aspectos, una cesión de derechos del seguro, o sea, que la compañía aseguradora apruebe que el pago del siniestro va a ir directamente a una cuenta controlada por un agente, quien ha sido nombrado por ellos, y lo mismo, con la póliza de reaseguro.

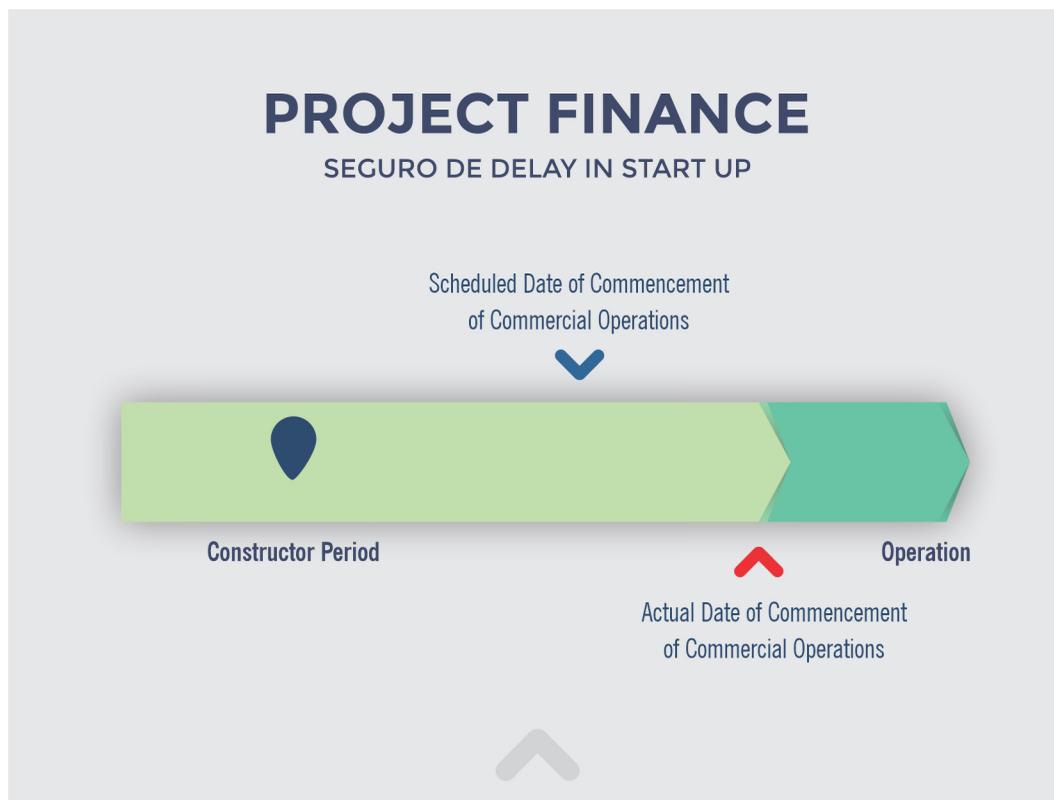
Todos esos documentos requieren de una revisión legal por parte de los abogados referentes de las compañías de seguros, reaseguros y corredores. Por ende, algo muy importante, es contar con esos documentos disponibles, a los fines de sumar el tiempo suficiente para su revisión, correcciones, y esto, como imaginarán, conforma un proceso el cual demanda suficiente tiempo, pero que, si no se observa, representa el potencial de demorar, de manera condicionante, un cierre financiero.



El paso 2 de nuestro proceso, se basa en una identificación idónea de los riesgos, no sólo el registro de los riesgos como la determinación de su gravedad de frecuencia, la asignación de riesgos bajo contrato, cómo se mitigan, cómo se transfieren, e igualmente, muy importante en toda esta labor de preparación de un diseño de transferencias de riesgos, son los estudios de pérdida máxima probable.

En la defensa que nosotros hacemos en nombre de las posiciones y de los dueños, de los programas de seguros, nosotros tenemos no solo que aportar una respuesta de seguros, o sea lo que está disponible dentro del mercado a precios razonables, sino también, debemos brindar una respuesta técnica, o sea, que un límite de determinado monto es justificable porque la pérdida máxima probable permanece por debajo de dicho límite. Por ello, este estudio es de suma importancia, en particular, cuando una compañía consultora otorga activos existentes.

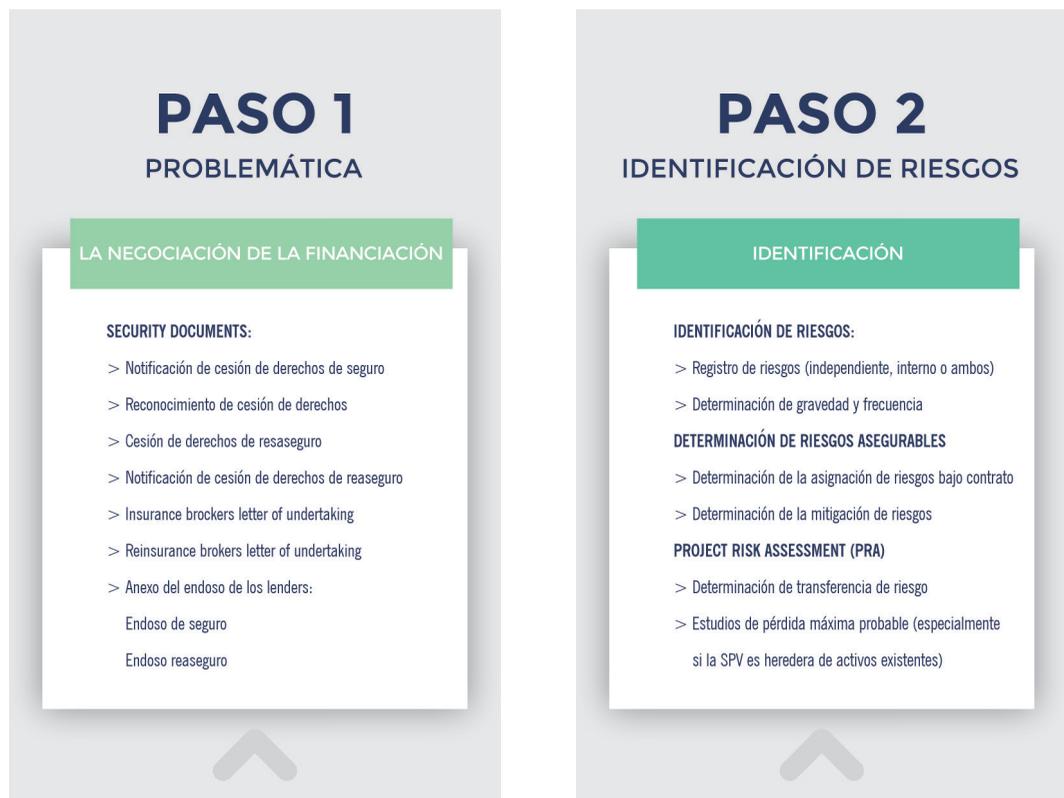
Después de consolidar la preparación de la oferta, si se visita el proyecto como la revisión contractual, la división de las clases de riegos y de indemnización, las asignaciones de responsabilidades en la contratación de seguros, las cláusulas de seguros en particular, o sea, las cláusulas responsables de dictar qué tipo de cobertura se brinda a cada una de las



entidades; y para mi es fundamental que el asesor de seguros prepare un informe preliminar de seguros, el cual no es más que un plan integral de aseguramiento, permitiendo a la concesionaria presentar a sus prestamistas la totalidad del plan de aseguramiento, y de esta manera, aportar cierta confianza acerca de que, realmente, los riesgos del proyectos están siendo bien manejados en nombre, no solo del proyecto, sino también, de los prestamistas.

Entonces, en conclusión, ¿cuáles son los principales puntos a tener en cuenta? Veamos: Primero, es importante que el asesor de seguros establezca y gestione un cronograma de trabajo. Durante todo el proceso, hasta el cierre financiero, existe un conjunto de tareas las cuales se deben llevar a cabo. Las mismas trascienden el único objetivo de buscar una cotización del mercado.

La proactividad es crucial. Así como mencioné varias veces, los seguros se dejan para las últimas instancias del proyecto, siendo importante que el asesor sea proactivo y vaya a los bancos en nombre de la concesionaria con su aprobación, solicitando la información necesaria, y de este modo, comprobar, de cierta forma, toda la actividad hasta el cierre financiero y la toma de responsabilidad.



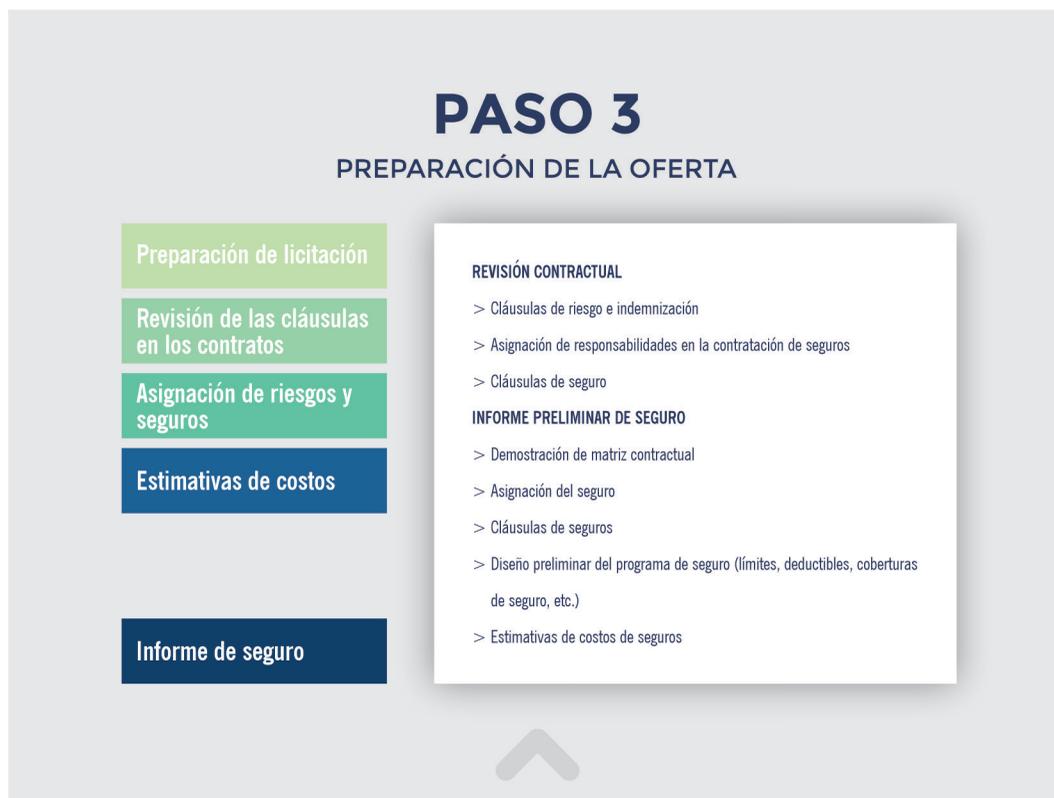
Esperar lo inesperado. Vale decir, que los equipos de abogados de las aseguradoras y reaseguradoras no firmen de inmediato los documentos, logrando así el tiempo suficiente para formular buenas revisiones de los términos antes de consensuar los resultados definitivos de la gestión.

Como vimos, el informe sumario de seguros es importante al constituir un método, el cual, por escrito, detalla la totalidad del plan de aseguramiento.

En paralelo, considerar que todos quieren que el proyecto resulte exitoso para la concesionaria, los contratistas, los prestamistas, los asesores de seguros del concesionario, de los prestamistas, es decir, todos trabajan por el mismo objetivo: que el proyecto resulte satisfactorio y de utilidad pública.

A nivel de los beneficios, se observará el cierre financiero llevado a cabo a tiempo y dentro del presupuesto, cumplimiento con la matriz contractual y un programa bancarizable por muchos años a futuro.

Muchas gracias por su amable atención, buenos días”.



UN PROGRAMA DE SEGUROS QUE CUMPLE CON LOS PRESTAMISTAS

CONCLUSIONES

- > Establecer y gestionar cronograma de trabajo
- > Proactividad es crucial
- > Esperar lo inesperado
- > Informe sumario de seguros
- > Marsh Model Wording
- > Considerar que todos quieren que el proyecto resulte exitoso

BENEFICIOS

- > Cierre financiero a tiempo y dentro del presupuesto
- > Cumplimiento con la matriz contractual
- > Programa bancarizable por muchos años a futuro

Nuevamente, la locutora del evento tomó la palabra y manifestó:

“Agradecemos a Joao Buzios por su interesante presentación. Hacia el final de la jornada, la Dra. Caballero va a moderar el espacio de intercambio entre el público y los oradores. A continuación, recibiremos los mensajes enviados para este ciclo por parte del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, a través de su presidenta, la Dra. Gabriela Russo, y de la Unión Industrial Argentina, con palabras de su presidente, el Dr. Daniel Funes de Rioja”.

Se escucharon, en primera instancia, las ideas de la Dra. Gabriela Russo, presidenta del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires:

“Hola. En nombre del CPCE de la CABA, quiero agradecer esta invitación especial del CPIC para participar de este importante ciclo, el cual trata el tema de cómo financiamos la construcción en tiempos de pandemia. Sin lugar a dudas, considero que este es un tema donde las profesiones de las ciencias económicas y los ingenieros civiles tienen mucho

para exponer, en lo relativo a los temas de la construcción e inversión en infraestructura, como aportes para el desarrollo económico en nuestro país. La actividad de la construcción es muy importante para la economía de nuestra Argentina, si tenemos en cuenta esta actividad como generadora de empleo para dinamizar una economía en recesión, como producto de la pandemia, como así también, para contribuir a mejorar el déficit habitacional que aqueja a nuestro país desde hace mucho tiempo. Desde el punto de vista fiscal, podemos mencionar a la ley 27.613 de Incentivo a la Construcción Federal Argentina, acceso a la vivienda, que vino a proponer beneficios para las empresas constructoras, así como también, la regularización de fondos para las mismas, concediendo, por ejemplo, eximiciones en el impuesto a los bienes personales, o el diferimiento del impuesto a la transferencia de muebles, o el impuesto a las ganancias, según corresponda. Actualmente, podemos mencionar que las obras con destino a la vivienda cuentan con una alícuota reducida en el Impuesto al Valor Agregado. Quienes pagan este impuesto tienen a su cargo, justamente, el pago del precio, por eso consideramos interesante u oportuno liberar de este impuesto a las empresas dedicadas a la construcción, para que puedan computarse el IVA en estos casos. En lo que respecta al impuesto a las ganancias para personas jurídicas, hoy contamos con un esquema de alícuotas progresivas, teniendo en cuenta los ingresos devengados por las empresas, generando cierto alivio fiscal. Pero no podemos dejar de lado el efecto de la inflación, atento a ello, entendemos que sería oportuno computar el ajuste por inflación impositivo en el periodo correspondiente, ya que, si esto no se considera, este impuesto termina siendo regresivo, y en algunos casos, hasta confiscatorio, como lo determinó la justicia en varias oportunidades. Teniendo en cuenta lo antedicho, estamos a disposición, las entidades profesionales, en este caso, el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, el CPIC y otras entendidas, para aportar a los poderes públicos, especialmente al Poder Ejecutivo y al Legislativo. Creo que trabajando en forma conjunta podemos generar esos aportes, los cuales nos lleven a salir adelante en esta situación de crisis económica. Este es un anhelo que persigue toda nuestra sociedad. Estamos a disposición y espero que disfruten mucho de este evento. Muchas gracias”.

Seguidamente, fue el tiempo de la Unión Industrial Argentina, a través de la palabra de su presidente, el Dr. Daniel Funes de Rioja.

“En primer lugar, quiero agradecer al CPIC la oportunidad de que la Unión Industrial Argentina pueda participar en este evento. Para nosotros es importante brindar nuestras reflexiones al respecto de construir en una Argentina postpandemia. Lo primero que quiero señalar, es la existencia de ciertos vasos comunicantes permanentes. No se verifican compartimentos estancos, y por eso, dentro de la estrategia de la Unión Industrial Argentina, se encuentra también, esta pertenencia de G6, donde la construcción, comercio, bancos, el sector rural, la bolsa de comercio, confluyen todos en sus respectivas actividades, y la interacción entre las industrias que sirven a la construcción resultan muy claras. Atento a ello, celebro la idea de este ciclo, porque es importante que pensemos cómo diseñar la salida de la pandemia, una responsabilidad de todos. La construcción es una actividad fundamental para pensar, por su articulación con el resto de las ocupaciones, por su capa-

cidad para generar empleos en las obras civiles y de infraestructura, en la competitividad sistémica de nuestro país, y finalmente, por su aporte al desarrollo sustentable. Reitero: la velocidad de reacción de la construcción aparece inmediatamente, y es uno de los primeros sectores que preanuncia la reactivación. Particularmente, deseo señalar el vínculo profundo que la construcción mantiene con la industria. Cuando la construcción crece, tracciona una gran variedad de bienes industriales, materiales para la obra, terminación, decoración, entre otros. Necesitamos de este tipo de espacios de reflexión los cuales nos vinculan históricamente. Como la industria, la construcción se ha visto fuertemente afectada los últimos años, escenario profundizado durante la crisis sanitaria. No podía ser de otra manera, porque la pandemia ha impactado en todos los sectores. Actualmente, registramos un sendero de recuperación de tipo heterogéneo. El desafío que tenemos por delante es brindarle al mismo sostenibilidad y continuidad. Pensar la recuperación en los términos de los objetivos de desarrollo sustentable. Dicho objetivo, nos invita a construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización sostenible y fomentar la innovación. Nada mejor caracteriza la definición de nuestros objetivos y coincidencias en este camino. Entre otras metas a lograr, se destacan las de desarrollar infraestructuras fiables, sostenibles, resilientes, y de calidad, promoviendo una industrialización inclusiva y sostenible, entre otras. En la Unión Industrial Argentina propiciamos hoy una industria federal, integrada, sustentable, transitando un camino hacia el desarrollo inclusivo. Inclusivo en doble aspecto: en cuanto a la integración dentro de todo el sistema productivo, y en relación con la integración social; porque industrias es trabajo, es empleo. Eso lo venimos sosteniendo, convencidos de ello. Estos términos del objetivo de desarrollo sostenible, ponen en perspectiva los desafíos pretendidos en nuestros países, y en particular, en la Argentina, para transformar la recuperación en crecimiento, y en última instancia, en desarrollo sustentable. Resulta imprescindible retomar uno de los sustantivos de esta convocatoria: el riesgo. Los empresarios sabemos que el riesgo es parte constitutiva de nuestra actividad, pero también, se lo puede mitigar en función de mejorar el horizonte de esas expectativas. Así, es prioritario que trabajemos sobre las tres "C": Confianza, Certidumbre y Concertación para construir consensos de mediano y largo plazo, los cuales no se pueden lograr si no existe confianza, si no hay certidumbres. Pero, a su vez, esa concertación genera certidumbre y visión a largo plazo, una precondition para la inversión, para el riesgo empresarial, para asumir ese futuro, para llegar a ese desarrollo sustentable del que hemos hablado. El financiamiento conforma el resultado de consolidar las tres "C", para desarrollar los proyectos que nuestro país demanda en esta etapa de recuperación, mucho más en la del crecimiento. En este contexto, vamos a necesitar mejorar la dinámica de financiamiento. Un pasivo que desde hace décadas nuestra economía no puede resolver, y se ha deteriorado aún más en estos últimos años, con la baja volatilidad macroeconómica. Por ende, esta es una convocatoria para trabajar juntos. Estamos convencidos del trabajo en común. Estamos convencidos como empresarios, además, que el empresariado nacional, en todas sus áreas, debe conjugar este esfuerzo por una Argentina mejor, por una Argentina de desarrollo inclusivo y sustentable. Finalmente, reitero mis felicitaciones por la organización de este evento que nos permite abordar la problemática y sus posibles soluciones. Hemos brindado algunas pinceladas de un camino a transitar, pero estamos

seguros que entre todos los actores participantes: gobierno, sector privado, trabajadores y sociedad civil, podemos, y agregó debemos, consensuar las acciones tendientes a superar los desafíos de la Argentina que viene. Que así sea”.

Acto seguido, la locutora del evento continuó manifestando:

“Agradecemos el mensaje de la Unión Industrial Argentina y del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires. Damos lugar ahora a la presentación del último expositor de este ciclo sobre el financiamiento, cuyo abordaje en este segundo encuentro, refiere a construir en Argentina postpandemia: riesgos vs financiamiento, alternativas. A continuación, expondrá el licenciado Claudio Zuchovicki, director de Mercado de Capital de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires”.

A continuación, se dio paso a la presentación.

“Gracias por tenerme en cuenta y por la confianza. Muchas gracias Alejandra, como siempre. Bien, me toca cerrar este evento, habiendo escuchado a todos los oradores que me precedieron, con los cuales me unen varias ideas comunes. Veamos, el mercado capital ocupa actualmente un rol esencial, obviamente, para el financiamiento de las obras. Cualquier obra, de corto o largo plazo, demanda la unión de los ahorros de las familias y de cierta infraestructura a disponer. Entonces, es justo que mis hijos también paguen la infraestructura que van a utilizar más ellos que yo, quizás, y es ahí donde se devengan el tiempo y el pago. Entiendo que le estoy hablando a un público el cual domina ampliamente estos conceptos. Entonces, la pregunta a formularse es ¿en qué estamos fallando?, ¿por qué no su-

“LOS EMPRESARIOS SABEMOS QUE **EL RIESGO ES PARTE CONSTITUTIVA DE NUESTRA ACTIVIDAD**, PERO TAMBIÉN, SE LO PUEDE MITIGAR EN FUNCIÓN DE MEJORAR EL HORIZONTE DE EXPECTATIVAS. ASÍ, ES PRIORITARIO QUE TRABAJEMOS SOBRE **LAS TRES “C”: CONFIANZA, CERTIDUMBRE Y CONCERTACIÓN PARA CONSTRUIR CONSENSOS DE MEDIANO Y LARGO PLAZO**, LOS CUALES NO SE PUEDEN LOGRAR SI NO EXISTE CONFIANZA, SI NO HAY CERTIDUMBRES. PERO, A SU VEZ, ESA CONCERTACIÓN GENERA CERTIDUMBRE Y VISIÓN A LARGO PLAZO, UNA PRECONDICIÓN PARA LA INVERSIÓN, PARA EL RIESGO EMPRESARIO, PARA ASUMIR ESE FUTURO, PARA LLEGAR A ESE DESARROLLO SUSTENTABLE DEL QUE HEMOS HABLADO”

EL FINANCIAMIENTO CONFORMA EL RESULTADO DE CONSOLIDAR LAS TRES C, PARA DESARROLLAR LOS PROYECTOS QUE NUESTRO PAÍS DEMANDA EN ESTA ETAPA DE RECUPERACIÓN, MUCHO MÁS EN LA DEL CRECIMIENTO. **EN ESTE CONTEXTO, VAMOS A NECESITAR MEJORAR LA DINÁMICA DE FINANCIAMIENTO.**

cede eso?, ¿por qué nosotros no ocupamos ese rol asignado por la sociedad de financiar el largo plazo y la infraestructura? Aquí veo una responsabilidad nuestra, pero también, como sociedad, porque no creemos o no tenemos moneda a largo plazo. Es como que nosotros no creemos en nosotros mismos... Existe más plata de Argentina fuera de Argentina que dentro de Argentina. Según la última declaración de la AFIP, se movilizan más de 268 mil millones de dólares blancos, bien ganados, que pagan el doble de impuestos, porque se abona el doble de bienes personales respecto de almacenar el dinero en nuestro país. Esa masa de dólares es depositada en el exterior, porque sus dueños se sienten más seguros de esa manera que invirtiéndolos en activos en Argentina. Entonces, tenemos mucho por hacer. El mundo ya avanzó, y eso es una ventaja enorme. Casi toda la infraestructura del mundo se maneja a través del mercado de capitales, y a partir de sus propios fondos de pensión, es decir, los principales inversores en este tipo de producto, porque invierten a 20 o 30 años. Es muy común ver un edificio en una ciudad, de Brasil, de Estados Unidos, y entender que esa obra fue financiada, no por un gobierno, sino por todos los ciudadanos de esos países a través del fondo de pensión, del fondo de jubilación. Ese es el aporte que los contribuyentes efectúan para mejorar la calidad de vida de todos los conciudadanos. Pero permítanme ahora descubrir algo que no está funcionando, y déjenme compartir una presentación para exponer este punto: Sin inversión no existe crecimiento.

¿Qué significa esto? Se trata de una profecía auto-cumplida. Si todos nosotros creemos que no va haber moneda, no me conviene ahorrar en mi moneda, porque siempre tengo una licuación de la misma, una licuación de mi salario, de mis ahorros, de mi jubilación, una licuación de lo que vale la inversión puesta en Argentina en un determinado tiempo. Nadie ahorra en esa moneda. Entonces utilizan sustitutos, los cuales pueden ser productos o dólares. En este punto, comparto la siguiente pregunta: ¿cómo hago para que alguien que construye y paga salarios en pesos, se financie en dólares porque es la única moneda que le prestan? ¿No pudimos construir esa moneda a largo plazo? En otros países, aplican el ajuste por inflación, por ello, Chile cuenta con una Unidad de Fomento. En Argentina, en la medida que sigamos regulando gubernamentalmente los precios, por ejemplo, a partir del congelamiento de cierto nivel de activos que no se fijan libremente, como las tarifas, no encontraremos puntos de solución viables. Entonces, constantemente nos preguntamos: ¿cuál es el tipo de cambio?, ¿este es el valor del dólar oficial? Si tienen que obligar a quien vende y restringir al que compra, no encuentra un punto de equilibrio, por lo tanto, desde ese punto de vista, las expectativas juegan en contra para armar un financiamiento en infraestructura. Creo, en el fondo, que la batalla es de tipo cultural. ¿Por qué digo que es una batalla cultural? Déjenme jugar con esta imagen...

Este es el límite geográfico entre Haití y República Dominicana. Ambos países comparten la misma isla, pero reflexionemos sobre el caso de República Dominicana. Ese país creyó en sus recursos, reinvertió en infraestructura turística, y así se transformó en una verdadera quimera del turismo, con mucha pobreza, dicho sea de paso, pero ¿saben algo? con un ingreso per cápita anual parecido al de Argentina, vale decir, entre 8.000 y 9.000 dólares. Conclusión: República Dominicana, contando con muchos menos productos respecto

de Argentina, ya exhibe nuestro mismo PBI per cápita. Veamos ahora el caso de Haití, ubicado al lado de República Dominicana. Ese país se comió sus recursos naturales, no invirtió en infraestructura, y presenta un ingreso per cápita de 2.000 dólares anuales. En la escala de pobreza, a nivel mundial, Haití se ubica a tan solo tres lugares del final de la lista. Este es un tema cultural. La pregunta es: ¿vamos a invertir o nos vamos a comer la infraestructura? ¿Acaso no creen ustedes que el límite de cualquier crecimiento histórico de Argentina, por más rebote económico que exista, radica en la pobreza de su capacidad instalada: puertos, rutas, energía, es decir, obras las cuales agilicen el flete y abaraten cualquier tipo de producción? Lo que nos brinda competitividad, como a todos los países del mundo, no es el tipo de cambio. ¿Cómo hace Alemania para ser tan competitiva con el valor del euro, teniendo la moneda más apreciada del mundo? ¿Cómo hace Brasil quien no devalúa a pesar de sus crisis políticas? Otro ejemplo, si no contamos con infraestructura de calidad, la minería no será un gran negocio en la Argentina. Pero debería ser un gran negocio, sustentable, cuidando el planeta sin embargo, exportamos el 1% de lo que exporta Chile en la misma cordillera, con idénticas condiciones naturales. Ellos salen al Pacífico, salir al Atlántico es más difícil, pero fíjense lo que incluye la infraestructura. Veamos el mapa político con el que crecimos todos, en el que creemos todavía que hay fronteras, cuando actualmente, somos ciudadanos del mundo.

Yo crecí con este mapa. Recuerdo que en el colegio me hacían repetir de memoria cada capital de cada país, su flora, fauna, condición política, forma de gobierno, religión preponderante, etc.



Frontera entre Haití y República Dominicana

Amigos, el mundo del siglo XXI se encuentra hiperconectado, sin límites. Somos uno. Con un celular puedo saber, en tiempo real, lo que sucede en cada lugar del mundo. Cuando era pequeño, estudiaba que quienes dominaban el mundo eran aquellos quienes dominaban la tierra. Hoy, es el hombre, inmerso en un mundo donde la velocidad del cambio influye en el tipo de infraestructura de inversión demandada. Les brindo un dato favorable: toda la tasa de inversión del mundo es negativa. Para ser más exactos, la deuda pública y privada del mundo rinde negativo con respecto a la inflación. En el mejor de los casos, puedo obtener un 2% de interés cuando la inflación, en el mundo, supera el 3%. Si veo que suben los precios, no es que suben los precios, sino que descendió el dólar. Se ha emitido un cuarto del total de la masa de dinero existente, y ello generó sobrepuestos en muchos activos, dentro de ellos, la materia prima. El dato es interesante, porque, en definitiva, la suba de las bolsas y la economía real, siempre encuentran puntos de contacto.

Esto es porque la economía real va a crecer, y quizá los mercados se encarezcan y se ajuste un poco. Pero la economía se está adelantando a la mejora de la economía real, vale decir, que es un buen momento para invertir en infraestructura, como lo hizo República Dominicana. Si no lo hacemos, vamos a dejar pasar una valiosa oportunidad para alcanzar un futuro mejor. Tenemos todo para hacerlo: somos un país sin problemas limítrofes, sin problemas climáticos severos, sin problemas religiosos, pero, nos ahogamos en regulaciones, y una regulación provoca una sospecha segura, porque depende de un funcionario si se autoriza o no. Entonces, ¿quién va a invertir a distancia?



Mapa político del mundo

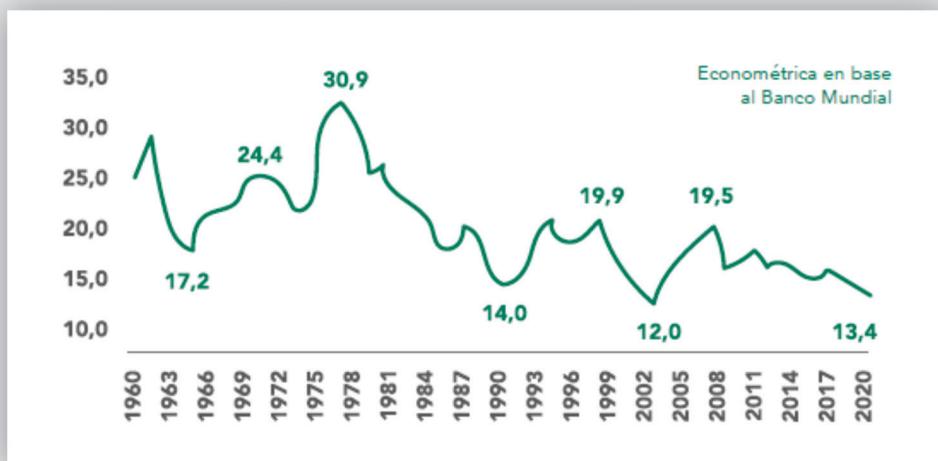
Argentina no se encuentra más catalogada como país emergente. Ahora se encuentra rotulada, por los mercados mundiales, como stand-alone, que significa en castellano: ubicado en soledad. Entonces ¿cuál va a ser el valor de cualquier inversión efectuada en la Argentina si el dinero que pongo de descuento es altísimo debido al riesgo?

El cuadro muestra la tasa de inversión en Argentina. Finalizo con esta imagen por conformar mi gota de esperanza, Me basaré en una frase de Keiness que me la enseñó Juan Carlos De Pablo: Dice que no hay peor dolor que el soportable. Pensemos ¿cuándo cambiamos? Cuando no damos más. Si Argentina no garantiza una tasa de inversión del 20% no crecerá. Es como si compro un auto y no le hago el service, no le cargo aceite, no inflo los neumáticos, no le hago nada. Para tener expectativas en el futuro debo sumar grúas construyendo. Con alta demanda de mano de obra capacitada, es decir, incrementando el mercado laboral privado, el cual sostiene el consumo genuino.

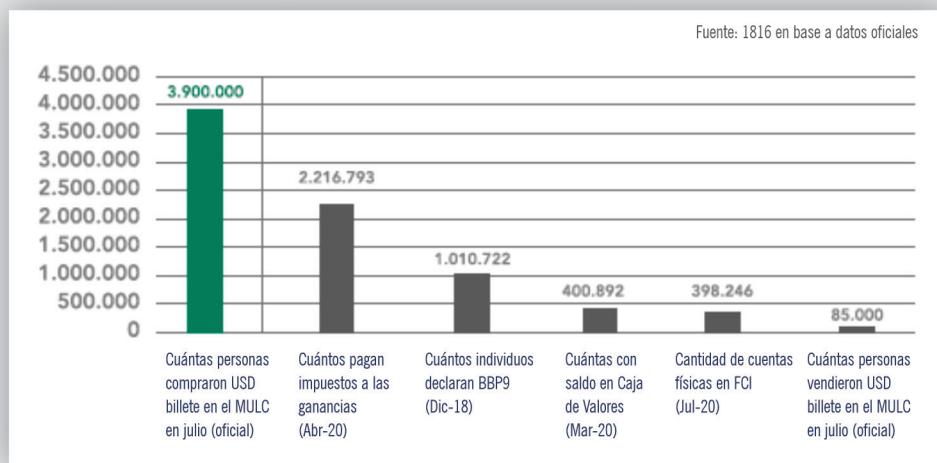
Cuatro millones de argentinos compran dólares en el mercado libre de cambio, pero solo dos millones pagan ganancias, y solo un millón pagan bienes personales físicos y jurídicos.

TASA DE INVERSIÓN EN ARGENTINA

FBCF EN % DEL PBI A PRECIOS CORRIENTES



LA GRAN MAYORÍA DE LOS ARGENTINOS AHORRA EN DÓLARES



La carga fiscal recae sobre la gente, entonces, Argentina siempre devalúa en vez de invertir en infraestructura, y la inflación licua el salario...

Argentina postergó sus deudas hasta el 2030, es decir, que no demandaremos dinero hasta ese año, excepto, para financiar el déficit fiscal, financiando hasta ahora en pesos.

Eso se lleva gran parte de la plata del Estado y barre recursos genuinos los cuales podríamos disponer para el crecimiento. Pero el mal menor radica en reprogramar la deuda y no renovarla, acción en la cual el FMI se encuentra involucrado.

En este punto, permítanme sumar una conclusión final: Insisto, debemos librar una batalla cultural y entender el rol que ocupa la inversión destinada a la construcción de obras privadas. En buen romance, sin esa inversión no hay futuro. Muchísimas gracias por su amable atención”.

Para cerrar el evento, se dieron a conocer las palabras del Ing. Civil Luis Perri, vicepresidente del CPIC, quien señaló ante los presentes:

“Buenos días, quiero agradecer a toda la concurrencia por participar activamente durante la mañana de hoy. Este ciclo, creado por la Dra. Alejandra Caballero: Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia, reflexionó en la jornada de hoy acerca del importante desafío al cual nos enfrentaremos, en el corto plazo, para obtener las herramientas necesarias capaces de impulsar a nuestra industria de la construcción.

Agradecemos la labor de los panelistas y de los referentes de las importantes organizaciones e instituciones quienes nos acompañaron a pensar un mañana mejor. Como vicepresidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil, anfitrión de este ciclo, creo pertinente concluir este evento con una frase atribuída al escritor Víctor Hugo: El futuro tiene muchos nombres. Para los débiles es lo inalcanzable. Para los temerosos, lo desconocido. Para los valientes, es la oportunidad. Muchísimas gracias y los invitamos a retomar este encuentro en su última edición del próximo miércoles 20 de octubre a las 10:00 horas, bajo la modalidad virtual”.



.03

TERCER

ENCUENTRO

MIÉRCOLES 20 DE OCTUBRE DE 2021

“Financiamiento innovador para nuevos proyectos”

TERCER ENCUENTRO

Miércoles 20 de octubre de 2021

“Financiamiento innovador para nuevos proyectos”

Para dar inicio al tercer y último encuentro del ciclo, la locutora del evento expresó:

“Muy buenos días a todos. El Consejo Profesional de Ingeniería Civil, de jurisdicción nacional y de la CABA, les brinda la bienvenida a este tercer encuentro del ciclo: Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia, enfocado en encontrar alternativas de solución a la problemática y dificultades que atraviesan los sectores económicos, productivos, y también, de bienes y servicios, tanto empresariales como profesionales, ante la falta de actividad y ausencia de financiamiento para proyectos de inversión de construcción privada. Este nuevo ciclo, organizado por el Consejo Profesional de Ingeniería Civil, y dirigido por la Dra. Alejandra Caballero, directora general de Alejandra Caballero y asociados, tiene por objetivo crear el espacio de análisis y pensamiento propicio para presentar propuestas concretas, con el fin de enfrentar la situación de coyuntura, acceder a financiamiento, y prepararnos para construir en la postpandemia. Hemos abordado ya, durante el primer encuentro, el tema: Desafío: construir en Argentina en pandemia, alternativas posibles bajo la realidad actual, y en el segundo encuentro, el tema: Día D: Construir en Argentina en postpandemia. Cerramos hoy el ciclo con este tercer encuentro que nos reúne, cuya temática central será la del financiamiento innovador para nuevos proyectos. Agradecemos asimismo, el acompañamiento de reconocidas cámaras empresarias, instituciones y empresas, y en particular, agradecemos a la Asociación de Empresarios de la Vivienda de la República Argentina, al Banco de Valores, la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, la Cámara Argentina de la Construcción, la Cámara de Comercio Argentino-Británica, la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos, el Centro Argentino de Ingenieros, el Colegio de Abogados de la CABA, el Colegio de Escribanos de la CABA, el Colegio Profesional Inmobiliario, el Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo, el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la CABA, la Coordinadora de Entidades Profesionales Universitarias, Lemon Cash, Marks Bróker Global de Seguros, la Sociedad Central de Arquitectos, y la Unión Industrial Argentina. Durante el día de hoy expondrán, el Licenciado Alberto Nécco Tello, ex presidente de Proinversión Perú, y el Licenciado Borja Martel Seward, cofundador de Lemon Cash”.

De esta forma, se dio inicio a este tercer encuentro, cediendo la palabra al presidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil, Ingeniero Adrián Comelli, quien ofreció las palabras de bienvenida.

“Buenos días a todos y a todas, bienvenidos a esta última jornada, tan importante, sobre todo para nosotros, los ingenieros, quienes trabajamos para el crecimiento del país y la construcción, en general. Este aporte que estamos presentando a la sociedad, lo valoramos especialmente, porque entendemos que solo podremos avanzar en la construcción y en el progreso si fomentamos procesos sanos y genuinos de inversión privada. No se nos ocurre imaginar una mejor apuesta al futuro y a la calidad de vida. Sin extenderme, les doy la bienvenida a los nuevos oradores y las gracias a todos quienes nos apoyaron durante las jornadas anteriores. Espero que disfruten de estas conversaciones que vamos a presenciar, de parte de destacados oradores, expertos en el tema de las inversiones. Muchas gracias por participar”.

A continuación, la locutora del evento tomó la palabra:

“Agradecemos las palabras del presidente del CPIC, Ing. Adrián Comelli, y le damos lugar ahora a la presentación de este tercer encuentro, por parte de la directora del ciclo, quién estará a cargo, además, de moderar el espacio de intercambio con los expositores hacia el final de la jornada, se trata de la Dra. Alejandra Caballero.

Se le cedió entonces la palabra a la Dra. Alejandra Caballero.

“Muy buenos días, una alegría volver a encontrarnos hoy en el evento de cierre de este ciclo organizado por el CPIC. Quiero agradecer especialmente a dicha institución y a su presidente, el Ing. Civil Adrián Comelli, por haberme convocado y por la confianza depositada. Sin inversiones productivas no hay desarrollo ni crecimiento. Sabemos que la construcción es madre de industrias, las inversiones necesitan financiamiento, las demandas son siempre superiores a los recursos, entonces, los proyectos compiten por esos recursos. El financiamiento, a su vez, demanda condiciones de confianza y estabilidad determinadas para generarse y acceder a él. La premisa básica, como señalé en los distintos eventos, es la siguiente: la regla del oro es, quien posee el oro escribe la regla. Entonces, nosotros debemos tratar de encontrar mecanismos para adaptar nuestros proyectos y prepararlos, de la mejor forma posible, para resultar apetecibles en la mirada de los inversores. Existe liquidez en pesos en nuestro país, eso ya lo hemos escuchado en reflexiones de los oradores que nos han acompañado en anteriores eventos. Dicha liquidez en pesos está siendo canalizada hacia proyectos de inversión productiva. El objetivo principal es, justamente, tratar de orientar, en alguna medida, parte de ese financiamiento, de esa liquidez en pesos, hacia proyectos productivos de construcción privada. Hasta ahora, hemos conversado con especialistas, expertos, hemos escuchado sus reflexiones, sus miradas, sus enfoques, aunque, evidentemente, no se puede hacer magia. Conocemos perfectamente cuál es el contexto y la situación que está atravesando nuestro país, pero también, sabemos que no es la primera vez que sobrellevamos una crisis, y que nuevamente, estaremos encontrando actuales caminos, originales recursos y nuevas fuentes de financiamiento, para volver a crecer y desarrollarnos. De esta forma, para el día de hoy, incorporamos en el programa dos exposiciones sumamente interesantes y que

hacen a este tema. Por un lado, analizar cómo ha atravesado la pandemia un país hermano de la región, y cómo ha encarado la construcción privada y el financiamiento de la construcción privada durante la pandemia, y en esta etapa, que podríamos llamar de postpandemia. Me refiero a Perú. Por otro lado, en la búsqueda de nuevos horizontes y fuentes de financiamiento, vamos a tener el gusto de escuchar al Lic. Borja Martel Seward, dueño de una de las empresas que llaman la atención de todos, dedicada a desarrollar el mundo de las criptomonedas, muy novedoso y hasta desconocido en ciertos aspectos. Con él analizaremos esa nueva manera de llevar adelante transacciones, las cuales podrían, en algún momento, permitir canalizar fondos de financiamiento hacia proyectos de construcción privada. Dicho todo esto, no tengo más palabras, siendo lo importante, escuchar a nuestros expositores. Muchas gracias”.

La locutora del encuentro dio paso al siguiente tramo del mismo, y expresó:

“Muchas gracias, daremos lugar, antes de la presentación del primero de los oradores, a los diferentes mensajes con visiones sobre la temática que han dejado reconocidas instituciones, para este encuentro. Comenzaremos por la Cámara Argentina de la Construcción. Escuchamos a Iván Szczech, presidente de la mencionada institución”.

Entonces, se escucharon las palabras del MMO Iván Szczech:

“Como presidente de la Cámara Argentina de la Construcción, es un honor participar de este evento, que por supuesto, organiza el CPIC. Nuestra Cámara, la cual agrupa a empresas constructoras de todo tamaño, especialidad y ubicación geográfica, quiere potenciar el rol



**LA REGLA
DEL ORO ES: QUIEN
POSEE EL ORO
ESCRIBE LA REGLA.
ENTONCES, NOSOTROS
DEBEMOS TRATAR
DE ENCONTRAR
MECANISMOS PARA
ADAPTAR NUESTROS
PROYECTOS Y
PREPARARLOS,
DE LA MEJOR
FORMA POSIBLE,
PARA RESULTAR
APETECIBLES EN
LA MIRADA DE LOS
INVERSORES**

de todos los sectores productivos, profesionales y académicos, en pos de una mayor actividad en la construcción, y en una inversión en infraestructura mayor, continuada y bien planificada y proyectada. Por eso, compartimos la preocupación del CPIC, que ha llevado a la iniciativa presente, la aplaudimos y acompañamos. La baja actividad y la ausencia de financiamiento para proyectos de inversión, debe preocuparnos a todos. El espacio de interrelación de los matriculados, ingenieros civiles, muchos de ellos activos en nuestras empresas asociadas, con referentes de otros sectores productivos y académicos, permitirá el análisis y pensamiento de propuestas concretas para enfrentar la situación de coyuntura, acceder al necesario financiamiento y posibilitar un impulso reactivador. Creo que quienes participamos del sector de la construcción, conocemos su importancia como herramienta contracíclica, por su enorme efecto multiplicador sobre un gran número de actividades productivas, y su amplio y rápido efecto sobre el empleo, tanto capacitado como a capacitar. Eso nos convierte en la principal herramienta para superar los daños que provocará la pandemia, pero no puedo dejar de referirme al futuro después de esta desdichada etapa. Entonces, deberemos achicar la enorme brecha de infraestructura que afecta a nuestro país, brecha la cual crece día a día, por el uso u omisión de un adecuado mantenimiento u obsolescencia de la infraestructura existente, y la aparición de nuevas demandas de servicios de infraestructura. Es papel de los actores de estos eventos asegurar que esa acción en favor de una mejor infraestructura, surja de un consenso de los proyectos a concretar, capaz de vincular a futuros usuarios, actores públicos y privados, y a quienes los proyectaremos y construiremos. Atento a ello, quiero invitarlos a participar en el Consejo de Políticas de Infraestructuras que estamos promoviendo, habiendo también propuesto a los diferentes sectores productivos a elaborar, en conjunto, una política de infraestructura para la Argentina. Se busca en ella establecer las condiciones necesarias y aportar ideas para lograr una visión y una orientación a largo plazo, estable, permanente, con iniciativas en este campo, para llevar luego esas ideas a su expresión en proyectos concretos y a su oportuna materialización, en una perspectiva la cual integre consideraciones económicas y sociales. Tales propuestas podrían servir como marco orientador para las decisiones y acciones del Estado en esta materia. Sin duda, los ingenieros civiles que conforman el Consejo tendrán un rol protagónico en lograr proyectos bien preparados y en llevarlos a la realidad. La propuesta sigue el ejemplo de experiencias exitosas en varios países, su carácter transversal constituye uno de sus principales atributos, buscando así arribar a propuestas que trasciendan el periodo de cada gobierno, y acerque los recursos destinados a las mismas, se prioricen en función de las necesidades de los usuarios y el crecimiento de oportunidades y competitividad que generen al país. Puedo agregar que la iniciativa del Consejo de Políticas de Infraestructuras ha sido acogida por el Consejo Económico y Social (CEyS) convocado por el Estado nacional, y se encuentra en actividad desde febrero del 2021. Una de las dimensiones donde se desarrolla el diálogo, ha generado una Mesa de Transformación de la Obra Pública, donde se plantea cómo la inversión pública puede contribuir al crecimiento del país, a la generación de empleo y a la promoción de exportaciones. Como aporte inicial al proceso, la Cámara Argentina de la Construcción puso a disposición el trabajo de su área de Pensamiento Estratégico resumido en la publicación “Construir 2030”. Distintos capítulos de esa publicación son expuestos en la citada Mesa

de Transformación cada miércoles, como base técnica de la conversación. Los invitamos a conocer la propuesta y a participar activamente. Finalmente, deseamos al CPIC el mayor éxito en la concreción de esta importante serie de eventos, cuenten con nuestra participación y apoyo. Muchas gracias”.

Acto seguido, la locutora del evento sentenció:

“Agradecemos entonces el mensaje de la Cámara Argentina de la Construcción. A continuación, presentamos al primero de los expositores de este tercer encuentro. Se trata del Lic. Alberto Ñecco Tello, ex presidente de Proinversión Perú”.

Seguidamente, se escuchó la palabra del licenciado Alberto Ñecco Tello.

“Buenos días y muchas gracias. Para mí es un honor haber recibido la invitación y compartir con ustedes algunas reflexiones respecto a la situación del mercado en la región, y especialmente, en el Perú. Escuchaba atentamente la introducción de Alejandra, y es interesante ver algunos de los casos que les voy a exponer, por la manera en la cual se enfocó el desarrollo del financiamiento, cuál fue la historia detrás para el convencimiento de los financistas, y también, porque la región transita por una etapa particularmente interesante, desde varios puntos de vista. Lo primero para situarnos a un nivel de contexto más macro, es ver dónde nos estamos posicionando. En este momento, Perú, y diría yo casi toda la región Latinoamérica, enfrenta dos grandes retos: el COVID, en lo relativo a la afectación del crecimiento de las economías y el desarrollo en cuanto a los proyectos de inversión en el corto plazo, y la perspectiva de recuperación económica, en un contexto de cambio político trascendental o significativo.

“**LA CÁMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCIÓN PONE A DISPOSICIÓN EL TRABAJO DE SU ÁREA DE PENSAMIENTO ESTRATÉGICO RESUMIDO EN LA PUBLICACIÓN “CONSTRUIR 2030”. DISTINTOS CAPÍTULOS DE DICHA PUBLICACIÓN SON EXPUESTOS EN LA MESA DE TRANSFORMACIÓN CADA MIÉRCOLES, COMO BASE TÉCNICA DE LA CONVERSACIÓN. LOS INVITAMOS A CONOCER LA PROPUESTA Y A PARTICIPAR ACTIVAMENTE.**

Obviamente lo mencionado genera un gran nivel de incertidumbre, porque aun cuando se dan mensajes de apoyo a la inversión privada, se mantienen todavía como una especie de riesgo latente, pues esos mensajes implican notorios cambios en las reglas de juego. La inversión requiere de un cierto nivel de estabilidad y de reglas claras. Entonces, si bien es cierto que tenemos, por un lado, una complicada situación donde la actividad económica ha caído y se encuentra visiblemente afectada por la pandemia del COVID, la situación política genera incertidumbre de largo de plazo, por otro lado, a nivel internacional, nos encontramos inmersos en un ciclo de liquidez excepcional.

Conversaba hace un par de días con un amigo encargado de la dirección ejecutiva en términos de financiamiento en la región, y me comentaba que los niveles de liquidez y apetito de financiamiento, para la región en general, no tienen precedentes. Gran parte de este efecto se genera a partir de las políticas de estímulo fiscal y monetario aplicadas en las grandes economías, lo cual obviamente, ha generado excesos de liquidez capaces de permear todo el globo, y particularmente, a la región. Estos ciclos de liquidez bajas producen tasas de interés y la necesidad de diversificación de portafolios. Dicha diversificación se aprecia, justamente, en el sector infraestructura, un espacio que suele ganar mucho interés. Entonces, por un lado, tenemos el tema COVID, y por el otro, el tema del exceso de liquidez. Ahora, tengo la obligación de comentarles algo que me transmitieron varios de los banqueros con quienes mantuve contactos. La mencionada situación de liquidez es más favorable para aquellos países como Brasil, México, Chile, Colombia, e incluso, Perú, pero lamentablemente, la situación macro en Argentina se ha complicado. Analicemos juntos el caso de financiamiento que voy a exponer, y quizás, podremos arrojar un poco de luz sobre la temática, y en paralelo, sumar algunas ideas respecto de cómo manejar la problemática. Una tendencia reconocida es la denominada como ISG, o metas de desarrollo en salud. Esa tendencia, socialmente responsable, especialmente en cuanto a políticas de financiamiento, provienen del SDB, vale decir, las metas de desarrollo sostenibles, lideradas por las multilaterales. Este equipo de financiamiento, ligado a metas de desarrollo sostenible, está siendo impulsado por entidades, el Banco Mundial, inclusive, me comentaban respecto de las recientes emisiones de mercado de capitales, donde el repago de los bonos, incluso la tasa de interés, finalmente, se fija por debajo del par, es decir, en términos prácticos, se aprecia un recorte de la tasa, dependiendo si se cumplen con ciertos objetivos específicos de desarrollo sostenible. Este tipo de financiamientos toma actualmente un particular impulso en las operaciones. En paralelo, se lleva a cabo un debate teórico sobre el tema, pero más allá de la discusión filosófica, acerca de si afecta el valor o no, podemos reconocer los efectos prácticos, relativos a las estructuraciones incorporadas en los citados objetivos de desarrollo sostenible. En especial, los denominados objetivos verdes, los cuales pueden crear fondeos con tasas bastantes interesantes, en la medida en que se puedan cumplir o acreditar las condiciones asignadas. Por otro lado, quienes lideran este tipo de estructuras a nivel regional, son las multilaterales, mostrándose las mismas un poco más flexibles en términos de riesgo macro y político, dado que al final del día, presentan una exposición definida. En este sentido, recuerdo cuando estábamos llevando a cabo una transacción para la privatización y concesión del último proyecto

minero en el Perú. Se trataba de formalizar la concesión del proyecto, de una inversión total de 2.500 millones de dólares, en pleno inicio del ciclo de inestabilidad política al cual los peruanos venimos enfrentándonos. En medio del citado ciclo de inestabilidad política cuasi-crónica del Perú, a fines del año 2015, con el estallido de la crisis, se desnuda una realidad: una importante trama de corrupción había afectado a las altas esferas del gobierno nacional. En ese sentido, la justicia fue bastante efectiva, al dictar sentencias que implicaron condenas de prisión para un buen número de ex presidentes del Perú. Dicha acción tomada por parte de la justicia tensionó la relación con el poder político, iniciando un ciclo de febriles enfrentamientos. En ese contexto, debimos llevar a cabo la concesión del proyecto citado, con un alto riesgo social, porque los proyectos mineros desarrollados en el Perú, más que riesgos técnicos o de recursos, implican un notorio riesgo social, de aceptación social. Las comunidades aledañas, finalmente, son quienes permiten el progreso del proyecto. Puedo contarles de un buen número de mega proyectos mineros, los cuales se encuentran detenidos al no haber obtenido la correspondiente licencia social. En medio de la situación expuesta, finalmente resultamos exitosos, y logramos proponer una adjudicación donde hubo postores. La concesión la ganó el reconocido Grupo México. En una conversación respecto al riesgo, mantenida con el director ejecutivo del Estado del Perú, luego de la adjudicación, el mandatario me indicó: nosotros como empresa tenemos una presencia en el país definida como activa a largo a plazo. Si un grupo se manifiesta como inversionista, entonces, está dispuesto a enfrentar el riesgo que implica invertir en el Perú, se reconocen los periodos, el plazo de retorno mediano y largo, vale decir, definitivamente, el grupo inversor debe mantenerse atento y alerta a los fines de enfrentar los diversos ciclos políticos, los cuales son transitorios, mientras los activos continúan produciendo. La clave resulta en descubrir si el país se mantiene como viable. Esa opinión me resultó particularmente alentadora e interesante, porque efectivamente, los ciclos políticos vienen y van, los países nunca quiebran, no se comportan como las empresas las cuales se liquidan. Los países siempre encuentran posibles vías de desarrollo. Pero volviendo entonces a nuestro tema específico, lo que estamos viendo es una situación de liquidez capaz de provocar una estimulante disponibilidad de financiamiento. Ahora mismo, nos encontramos estudiando grandes proyectos de inversión, como, por ejemplo, la segunda pista del aeropuerto Jorge Chávez, un plan de expansión del principal aeropuerto del Perú. Dicho proyecto implica casi construir un aeropuerto nuevo, encapsulando y agrupando al actual aeropuerto. Este plan se encuentra en proceso de financiamiento y en búsqueda de cierto estado de liquidez, puesto que, a la fecha, no se ha alcanzado un *override* (sinceramiento) de la situación política. Notamos en este aspecto cierta dicotomía, porque al conversar un poco con el empresariado local, se denota un cierto pesimismo. Lamentablemente, como las expectativas se presentan a la baja, y como aparentemente, durante el próximo año (2022) el crecimiento de la inversión privada sería casi del 0%, según las estadísticas oficiales y algunos analistas privados, podrían verificarse números negativos. Vamos a alcanzar un punto donde la ansiada liquidez no va a encontrar proyectos de inversión, porque mientras no se solucione el tema de la perspectiva política, probablemente, gran parte de la inversión privada del próximo año se encontrará paralizada. Como ya comentamos, esa acción va a

afectar el crecimiento. Según estimaciones serias, Perú podría crecer entre un 9 y 10% en 2021, implicando ello una recuperación, versus el 11% de caída registrada en el año 2020. Pero el crecimiento estimado para el 2022, todavía, representa un problema. El tema de la liquidez se encuentra ligado a diversos estímulos propios de las economías desarrolladas, no comprendiendo una situación duradera en el tiempo. En la actualidad, se verifican riesgos de tipo macro en los EEUU, como, por ejemplo, el ya citado tema de la liquidez, generando una probable reversión de estos flujos, junto al retiro de los estímulos financieros, dada la merma en la pandemia provocada por el COVID-19. De hecho, ya se discute en los EEUU y la Unión Europea, el retiro de los mencionados estímulos monetarios y fiscales. Cuando ello suceda, obviamente, se va a verificar una reversión de tasas de interés. En los EEUU, se presenta una importante falta de mano de obra. Allí se han visto tasas récord de renuncias en distintos puestos de trabajos, y aparentemente, ello representa un peligro mayor respecto a la posibilidad de una reversión en el crecimiento americano. Finalmente, cabe mencionar la crisis energética. Enfrentamos una preocupante problemática a partir del incremento de los precios de los combustibles fósiles, puntualmente, del valor del gas, vinculado al costo del petróleo, creando una reacción en cadena sumamente alarmante, al ralentizar o disminuir el crecimiento, particularmente, de la economía china y norteamericana. Esto afecta claramente los precios de los commodities. Analicemos, por ejemplo, el precio del cobre, el principal insumo que Perú le ofrece a China. Si desciende el crecimiento del gigante asiático y baja el precio del cobre, ello impactará directamente sobre la situación económica Latinoamericana, y particularmente, como señalamos, de países como el Perú, un productor neto de metales. Se crean otros daños colaterales, como las presiones inflacionarias, porque el aumento de la energía provoca un aumento en el precio de los insumos, y esa presión inflacionaria causa incrementos en los Estados Unidos, retroalimentando, junto al tema mencionado del empleo, aún más presión inflacionaria. Se elevan así las tasas de retorno de los mercados de capitales, disminuyen los precios y se encarece el endeudamiento o el acceso al mercado de capitales, por ende, efectivamente, también se trata de otro factor responsable de enfriar la economía de los países quienes acuden a los mercados de capitales desarrollados y, no solamente a nivel privado, sino también, a nivel público. Perú muestra ratios de deuda externa en relación con su PBI más bajos de la región, con un 35%. Gran parte del financiamiento del presupuesto de los próximos años estaba cifrado sobre el crecimiento de la recaudación, valor sumamente relativo al depender del pago de impuestos por parte de la población, pero también del endeudamiento externo, una variable manejable y dependiente del gobierno nacional y sus políticas económicas. Entonces, si el endeudamiento externo va a ser más costoso, obviamente, la capacidad de financiar el presupuesto disminuye. Retomando la charla en base al proyecto que les comenté, el mismo se ubica en el puerto de Salaverry. Si bien es cierto que se trata de una Asociación Público Privada (APP) de auto-financiamiento, tornándose casi una concesión privada, puesto que el Estado no subsidia, no genera recursos, no le paga al concesionario. El Estado, simplemente, otorga el permiso y reglamenta las tarifas a través del organismo regulador, pero todo el proyecto es completamente financiado y sostenido a través de los ingresos del flujo de caja obtenidos por el proyecto mismo. En el caso del proyecto para el puerto citado, ubicado al

norte del país, conforma un plan el cual fue adjudicado en el año 2018. En el año 2020, la propuesta consignó un financiamiento por 132 millones de dólares, a través de un financiamiento bancario conformado a partir de la reunión de tres bancos. La acción fue merecedora de un reconocimiento, el premio Latinfinance, como el mejor proyecto finance del año en la región. En conversación con el CFO de la adjudicataria, lo consulté sobre los méritos de la propuesta para que accediera a ese premio. El consultado me comentó que, si bien es cierto que el proyecto se dimensionará en la esfera de una APP, en el fondo, se trata de un financiamiento. El proyecto atravesó una serie de vicisitudes causadas por la pandemia del COVID-19, la cual impedía llevar a cabo el plan de trabajos conforme a lo pautado, incidiendo efectivamente en la forma de financiamiento de la obra. Inicialmente, el Estado peruano actuó como cofinanciador de la obra. Ello sucedió porque para el concesionario resultaba muy importante iniciar la construcción, dado que las tarifas presentaban un esquema de crecimiento el cual alcanzaba al punto máximo, una vez verificado un cierto nivel de inversión, logrando así, con un efectivo avance de la obra, estabilizar el flujo de caja necesario. Pero resultaba un objetivo clave efectivizar el cierre financiero, es decir, asegurar todos los recursos demandados por el proyecto. Necesitaban entonces determinar los estudios de ingeniería y obtener los estudios de impacto, un proceso el cual normalmente puede durar un año o año y medio. Por esa razón resultaba muy importante efectuar estas tareas con celeridad. Se trabajó en dos frentes: Por un lado, se desarrolló un esquema iterativo donde, mientras se avanzaban los estudios de ingeniería, los mismos eran remitidos para su necesaria revisión por parte de los responsables de las entidades. Vale recordar que el cierre financiero es aprobado finalmente por las enti-

“ EL AUMENTO DE LA ENERGÍA PROVOCA UN INCREMENTO EN EL PRECIO DE LOS INSUMOS, Y ESA PRESIÓN INFLACIONARIA CAUSA ALZAS EN LOS ESTADOS UNIDOS, RETROALIMENTANDO, JUNTO AL TEMA MENCIONADO DEL EMPLEO, AÚN MÁS PRESIÓN INFLACIONARIA. SE ELEVAN ASÍ LAS TASAS DE RETORNO DE LOS MERCADOS DE CAPITALES, DISMINUYEN LOS PRECIOS Y ENCARECIENDO EL ENDEUDAMIENTO O EL ACCESO AL MERCADO DE CAPITALES, POR ENDE, EFECTIVAMENTE, TAMBIÉN SE TRATA DE OTRO FACTOR RESPONSABLE DE ENFRIAR LA ECONOMÍA DE LOS PAÍSES DEMANDANTES DE LOS CAPITALES DE LOS MERCADOS DESARROLLADOS, NO SOLAMENTE A NIVEL PRIVADO, SINO TAMBIÉN, A NIVEL PÚBLICO.

dades públicas, para asegurar de esta manera, la existencia del financiamiento demandado, garantizándose así el Estado que se va a poder cumplir con la obra en su totalidad. En paralelo, se plantean las tareas relacionadas con el impacto ambiental del proyecto. Vale aclarar que acabo de describir una forma de trabajo inédita para nuestros usos y costumbres técnicos, contando de forma permanente con el acompañamiento del gobierno peruano, junto con las entidades financieras y legales, a los fines de avanzar, de manera paralela, tanto en los estudios como en lo relacionado con el impacto ambiental. De esta forma, se cerraron brechas, pero aun prevalecía una gran pregunta, puesto que, finalmente, los bancos nos decían: Oye, acá no tengo ningún tipo de garantía soberana, el Estado no me asegura que me va a pagar, ni de dónde van a obtener los flujos. Aquí ha sido muy importante el underline, vale decir, analizar realmente, cuál es el activo y cuál es el potencial real detrás del cuerpo, formalizar estudios de demanda profundos y creíbles, junto con estudios de demanda muy documentados, los cuales se puedan entregar a los bancos, respondiendo rápida y efectivamente ante las dudas de los financistas, particularmente, en la parte técnica, evidenciar el potencial económico de la región y el potencial económico desperdiciado. Donde había demanda, el potencial existente escribía realmente la historia detrás del proyecto. Por ende, la solidez de los estudios, la prontitud de respuesta a los requerimientos de los bancos para aclarar dudas; esa historia silenciosa, finalmente, colaboró de manera decisiva a cerrar el financiamiento, llevando el proyecto a obtener un ratio deuda capital muy por encima del promedio del apalancamiento de activos de ese tipo en la región. Puntualmente, en este proyecto, permitió apalancar más del 70% de la inversión total, en realidad, mucho más de 70%, e iniciar la construcción de manera adelantada. El COVID-19 se manejó de una manera bastante adelantada, al cerrarse la actividad de forma preventiva, pero el Estado emitió una serie de regulaciones, permitiendo la reprogramación de los plazos, y en el caso de nuestro proyecto en particular, resultó clave negociar un ajuste en los cronogramas y desembolsos, y especialmente, reestructurar los derivados estimados alrededor del financiamiento, para fijar así algunos temas de tasa de interés, justamente, a los fines de evitar caer en default. Superados los 30 o 45 días iniciales de la pandemia, ya habían recibido prioridad por parte del Estado para reiniciar la construcción y cumplir con los plazos pautados. De esta forma, el proyecto se viene ejecutando de manera adelantada respecto al cronograma. Los componentes sujetos a la demanda futura se han adelantado, porque la demanda, en realidad, ha excedido las expectativas, y porque se ha logrado generar cierta confianza alrededor del proyecto y de los fundamentos económicos y de mercado estimados. En resumidas cuentas, se trata de un riesgo de demanda el cual se está absorbiendo a través de los financiamientos, y vale la pena mencionar que conforma una estructura sin recursos, donde no existe un recurso corporativo, sino las ganancias usuales, garantías sobre las acciones de la concesión, garantías sobre hipotecas, sobre los activos concesionados, entre otros, no cuantificándose recursos para el promotor. Entonces, la operatoria permanece estructurada a partir de un try finance, particularmente basada en la historia del activo. Espero que el caso haya sido de utilidad, muchas gracias por la atención dispensada”.

A continuación, la locutora del encuentro, consignó.

“Agradecemos al Lic. Alberto Ñecco Tello por su interesante presentación. A continuación, recibimos más mensajes, que, en este caso, han enviado para este ciclo dos reconocidas instituciones, como el Colegio de Abogados de la CABA y el Centro Argentino de Ingenieros. Vamos a comenzar por escuchar al Dr. Pedro Nicholson, representante del Colegio de Abogados de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires”.

Acto seguido, se hicieron oír los conceptos del mencionado representante.

“Buenos días, soy Pedro Nicholson, abogado, socio a cargo del departamento de Real State e Inversiones Hoteleras de Beccar Varela. Mi opinión en el día de hoy, trataré de comentar las estructuras de financiamiento con las cuales contamos en nuestro país, y voy a iniciar mi participación con una anécdota personal: en marzo del año 2016, me invitaron a un congreso en Copenhague para intervenir en un panel, cuyo título era justamente: Financiamiento de negocios inmobiliarios en momentos en los que no hay financiamiento bancario. Imagínense, para nosotros ese es el día a día desde hace décadas, de forma que la temática no conformaba nada del otro mundo. Quienes me habían invitado a conversar resultaron sorprendidos, puesto que, de hecho, los participantes argentinos se distinguieron respecto del resto, los cuales naturalmente, cuentan habitualmente con suficientes formas de financiamiento bancario. Tal vez de forma aislada, existan momentos en los cuales no lo tengan, por ende, quedaron realmente asombrados sobre cómo hacíamos nosotros, desde hace años y años, para estructurar negocios sin financiamiento bancario. Les explicamos que resultaba muchas veces problemático, pero también en ocasiones resultaba un aspecto virtuoso, como, por ejemplo, durante el año 2008, cuando explotó el negocio inmobiliario a nivel mundial. En ese escenario, las inversiones en nuestro país no se vieron especialmente afectadas, justamente, por no demandar del financiamiento bancario. Por fin, una a favor nuestra... Ahora, nosotros ideamos las estructuras legales pensando en el financiamiento con el cual contamos efectivamente.

Entonces, si tenemos un proyecto donde se interactúa con un desarrollador importante, el cual cuenta con las espaldas económicas suficientes, quien no demanda de la participación de terceros para invertir, probablemente, vamos a instrumentar ese negocio por medio de una Sociedad Anónima. En la generalidad de los casos eso no ocurre, con lo cual, probablemente, nos inclinemos a favor de un Fideicomiso. Un Fideicomiso es, básicamente, una forma de contrato, y como tal, lo podemos escribir de la forma más oportuna para el proyecto. El contrato reflejará exactamente el negocio que tenemos en manos, por ende, podemos prever en el contrato del aporte de la tierra, la participación de terceros inversores, del desarrollador, de terceros compradores; ya sea como fiduciante, beneficiarios o como boletistas. Todo ello lo podemos amalgamar de la forma más inteligente posible. Por otra parte, el contrato plasmará si se trata de un proyecto al costo o de un proyecto por precio fijo. En los casos de tratarse de un proyecto al costo, el inversor, el desarrollador, termina siendo prácticamente el boletista porque, de alguna manera, es quien asume la mayor parte del riesgo del negocio. Es por ello que, en las citadas

operaciones, justamente, es muy importante determinar la identidad y trayectoria del desarrollador. Ahora bien, todos estos negocios, los instrumentemos de la forma en que los instrumentemos, conformarán negocios seguros. Un negocio seguro desde el punto de vista legal. Podemos contar con una estructura legal a prueba de balas, pero si el negocio no es bueno y no fue debidamente calculado, bien percibido por el desarrollador, no existe contrato alguno capaz de salvarlo, y al revés también ocurre, es decir, resulta posible diseñar un negocio muy bien ideado, pero si no desarrollamos una estructura legal eficiente desde el punto de vista de la protección, probablemente, no nos vaya bien. Así que tanto el negocio en sí, la estructura comercial del proyecto, como el esquema legal propuesto, marchan de la mano. Ese es el mensaje que hoy les quería transmitir: desde el punto de vista legal contamos con las estructuras y antecedentes a nivel país para llevar a cabo proyectos de una forma segura, pero debemos atender otro aspecto: el comercial. El mismo, actualmente, conforma un punto sumamente débil y delicado en base a la particular coyuntura que nos toca transitar. No obstante, continúan registrándose distintas oportunidades, vale decir que, desde el punto de vista legal, debemos aguardar otros escenarios a los fines de instrumentar proyectos y así acompañar al mercado como lo estamos haciendo desde hace mucho tiempo. Muchísimas gracias por la atención prestada y espero que disfruten el resto del encuentro”.

En este punto, la locutora tomó la palabra para manifestar.

“Muchas gracias al Dr. Pedro Nicholson por compartirnos su mirada y la del Colegio de Abogados de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Damos lugar ahora al mensaje del Centro Argentino de Ingenieros, a través de su presidente, el Ing. Pablo Bereciartúa”.

Acto seguido, se difundió la palabra del presidente del Centro Argentino de Ingenieros.

“Muchas gracias por la invitación a participar con estas palabras, con algunas ideas, en el marco de esta jornada. El tema de la inversión conforma un aspecto clave de la Argentina, tanto la inversión pública como la inversión privada. Hasta tanto no generemos inversión en nuestro país, no podremos pensar en términos de desarrollo, ni pensar en empleo de calidad, ni en reformular nuestra economía para volverla más competitiva. Para ello, quisiera compartir cuatro conceptos, cuatro ideas que nos pueden permitir repensar esta agenda de la inversión y encontrar un nuevo lugar, uno más significativo para la inversión privada. La primera es el mercado de capitales. Debemos comprender que los países crecen con mercados de capitales importantes, fuertes, y la Argentina, si bien cuenta con un mercado de capitales, no ha logrado desarrollarlo. La razón de dicha falta de desarrollo adecuado tiene que ver con las condiciones macro, incluso, por la falta de inversiones institucionales, pero el primer punto a destacar es que debemos lograr que los gobiernos, que la política, generen una visión de largo plazo, y en el marco de esa visión de largo plazo, obtengamos un mercado de capitales más estimulante. Pero se verifican tres ideas más, las cuales se abren a una nueva agenda, y a reformular las posibilidades de la inversión privada. La primera es la tecnología, instrumentos como el blockchain pueden permitir

reformular el lugar de la demanda, los proyectos, transformar el lugar de la inversión, pensar en proyectos y contratos de tipo adaptativos, capaces de amoldarse a las nuevas condiciones, a esta nueva normalidad acelerada con la pandemia, a los nuevos modos de trabajar y vivir, los cuales seguramente, vamos a seguir experimentando en los próximos tiempos. Pero también, la tecnología está avanzando y nos permite reformular los procesos constructivos, a partir de nuevas formas de manejar la cadena de abastecimiento, las nuevas maneras de construir, incluyendo tecnologías novedosas, como las impresoras 3d para materializar viviendas o partes de viviendas, y nos pueden permitir crear originales ámbitos en términos de plazos, de costos, de rentabilidad, y en términos de escalabilidad, aspectos todos responsables de volver atractivos a los proyectos. El tercer ítem de esta agenda es la sustentabilidad. Estamos atravesando una reformulación en el vínculo con el planeta y la naturaleza. El cambio climático demanda nuevos instrumentos de financiamiento, no solo bonos verdes o mercados de carbono, sino recientemente, fondos específicos los cuales premian la sustentabilidad, la economía circular, el uso de energías renovables, la eficiencia energética. De esta forma, los proyectos pueden empezar a beneficiarse, transformándose cada vez más en instrumentos de inversión vinculados con la agenda de la sustentabilidad. El último punto radica en reformular, en repensar el vínculo público-privado, reflexionando respecto de cuáles deben ser los roles de los gobiernos en términos de planes, en términos de control, y cuáles los correspondientes al sector privado, a los efectos de lograr ámbitos donde esa demanda insatisfecha, la cual sabemos que existe y es muy importante, exigencias en cuanto a las viviendas, a la infraestructura, en suma, a una oferta la cual hoy no se logra canalizar, resulten viables. Con los mencionados cuatro puntos, sería factible ofrecer una nueva agenda, capaz de potenciar efectivamente a la inversión privada. Quisiera cerrar mi intervención con una última idea: Argentina puede darse a sí misma un plan de ciudades en el marco de la economía del conocimiento. Los países compiten a través de sus ciudades. Argentina conforma una nación altamente urbanizada, la cual puede pensar un plan para sus 20 o 30 principales ciudades. También la economía, el conocimiento, vinculando las aptitudes de las ciudades con las economías regionales, en general, diseñando un ámbito de planificación responsable de identificar esa demanda de inversión en viviendas, en infraestructuras, creando los vehículos en esas ciudades para incrementar la inversión y, específicamente, la de tipo privada. Con el presente mensaje quisiera decirles que el Centro Argentino de Ingenieros se encuentra atento a las conclusiones de estas jornadas, y como siempre, dispuesto y participando de la agenda del desarrollo de la Argentina. Muchas gracias”.

La locutora tomó la palabra y expresó.

“Agradecemos desde el CPIC al Centro Argentino de Ingenieros por su mensaje. A continuación, expondrá el Lic. Borja Martel Seward, cofundador de la empresa Lemon Cash, una financiera argentina la cual combina pesos con criptomonedas y recibió más de 17 millones de dólares en financiamiento. El disertante es emprendedor tecnológico y social, global shaper del Foro Económico Mundial, ex delegado del G20 para su Alianza de Jóvenes Emprendedores para Argentina, y Embajador Global para la Driver University. Escuchamos al Lic. Borja Martel Seward”.

El disertante brindó, en ese momento, su ponencia.

“Muchas gracias por la invitación, es un verdadero placer estar hoy aquí compartiendo esta jornada con ustedes. Quiero presentar una pequeña introducción al nuevo mundo de las criptomonedas y el blockchain, y reflexionar acerca de algunas ideas respecto de la forma en la cual impacta en el mercado actual este nuevo mundo económico, este original sistema financiero. Seguidamente, voy a exhibir algunos casos de estudio y distintos ejemplos del efecto que representa dicha tecnología en el sector de la construcción y del Real State.

La siguiente es una presentación de nuestra empresa Lemon que denominamos: Lemon Beyond The Revolution, detrás de la revolución. Con ella buscamos presentar, como antes decíamos, qué es blockchain, qué son las criptomonedas y cómo se conforma este nuevo sistema financiero y económico el cual se está formando casi silenciosamente, mientras muchos no nos damos cuenta, o sea, mientras vivimos nuestra vida cotidiana, nuestra vida normal, y al mismo tiempo, se lleva a cabo una verdadera revolución, resultando sumamente importante conocer lo que ocurre detrás de escena.

Para comenzar, vamos a analizar el universo del blockchain. No voy a profundizar en ciertos detalles, pero sí vamos a formular un concepto general, el más básico, el más importante. Blockchain conforma un gran libro contable abierto, inmutable y público. Imaginemos que tuviéramos la posibilidad de ver todas las transacciones de la red bancaria en vivo y en directo, de forma abierta y transparente. Que pudiéramos ver cuánto dinero tiene cada CBU, es decir, un determinado código, desconociendo los observadores la identidad del titular de dicha cuenta. Imaginemos que esa base de datos no sea manipulable, esto es, que resulte realmente inmutable y que la información perdurara en el tiempo. Un sistema donde ningún dato se pudiera transformar o alterar.

Existe, en la actualidad, una importante corriente de pensamiento, especialmente, dentro del círculo de tecnólogos, quienes opinan que Blockchain conforma la mayor innovación desde la creación de Internet. Para algunas personas, incluso, se trata de un esquema más innovador que la propia creación de internet, conformando así un impacto trascendental. ¿Por qué razón se formula semejante afirmación?

Veamos. Durante la pandemia se emitieron valores equivalentes a la totalidad de la base monetaria existente, es decir, 6.7 trillón de trillones de dólares. El 40% de esa suma se emitió desde el comienzo de la pandemia del COVID-19, en el año 2020, hasta el día de hoy. Entonces, el 40% del dinero circulante en todo el mundo tiene menos de dos años de vida. ¿Por qué digo esto?, porque justamente, por esa razón nacen las criptomonedas. Las primeras bitcoins se originan en el año 2008, tras la crisis económica de ese año, como una respuesta a un sistema de tipo centralizado, donde existe un banco central y uno más poderoso, el de los EEUU, el cual básicamente, maneja el input-output del dinero

circulante en el mundo. Así nace bitcoin, como una verdadera queja al sistema actual; nace con una oferta determinada de 21 millones de bitcoins.

Nace, de esta manera, un sistema descentralizado, una suerte de trustless, como la denominan en el mundo cripto, donde no se demanda confianza, porque la red es abierta y cuenta con distintos validadores de esa trama Swift. No se necesita confiar en el sistema, sino que el sistema permanece basado en un código informático, y simplemente, se ejecuta. Lo mencionado se verifica entre personas, Peer 2 Peer, que quiere decir, sin intermediarios. En la actualidad, cada uno de nosotros, cuando realizamos una transferencia bancaria, contamos con el banco intermediando entre nuestro dinero. En el mundo cripto no existe tal cosa, puesto que las personas operan con otras personas, es decir, yo puedo enviarle dinero a otra persona sin pasar por un intermediario.

En el año 2008, el valor de un bitcoin resultaba casi insignificante. En concreto, un bitcoin valía 0,00001 centavos. Pero veamos la forma en la cual se comportó este valor a partir de allí. Por ejemplo, en abril del 2020, asciende a 7.092 dólares, en abril del 2021, asciende a 54.426 dólares. Actualmente, acaba de alcanzar un máximo histórico de 64.500 dólares.

Por otro lado, es importante remarcar que, sin considerar el valor del bitcoin, en el mundo cripto existe un recurso que subió más aún, pasando de 0.8 billones de dólares a 60 billones. Otra de las variables arribó, en 2021, a un trillón de dólares.

De eso hablamos, justamente, del valor para el mundo de las finanzas que representan las transacciones centradas, principalmente, en la

“ EN LA
ACTUALIDAD,
CUANDO REALIZAMOS
UNA TRANSFERENCIA
BANCARIA, CONTAMOS
CON EL BANCO
INTERMEDIANDO
ENTRE NUESTRO
DINERO.
EN EL MUNDO
CRIPTO NO EXISTE
TAL COSA, PUESTO
QUE LAS PERSONAS
OPERAN CON
OTRAS PERSONAS,
ELIMINÁNDOSE
CUALQUIER TIPO DE
INTERMEDIARIO.

red. Lo que subió de 0.8 billones a 60 billones es el valor depositado en finanzas descentralizadas. Ahora bien ¿en qué consiste este mundo de las finanzas descentralizadas? En 2020, se contabilizaban alrededor de 800 millones de dólares depositados en toda esta red. Hacia abril del año 2021, los depósitos totales ascienden a 60 billones de dólares. Como apreciamos, un notable incremento. Por otro lado, el valor transaccionado de ethereum, durante el año 2021, alcanzó un trillón de dólares. Evidentemente, las mencionadas conforman pruebas irrefutables e indicativas de la incursión definitiva de este tipo de sistemas en el mundo de la economía transaccional.

Entonces, vale delimitar aquí un punto de inflexión en los sistemas económicos, monetarios y financieros del mundo, con la incursión de las denominadas finanzas descentralizadas o Decentralized Finance (DeFi), entendida por muchos como la mejor aplicación del mundo blockchain y de las criptomonedas, capaz de transformar el universo financiero, e introducimos en un verdadero ecosistema financiero eficiente.

Estos sistemas se fundamentan en códigos programáticos, es decir, aplicaciones de códigos que ejecutan una clave financiera completamente transparente, eficiente y justa, donde podemos, por ejemplo, tomar prestado, o incluso, prestar nuestro dinero a un 22% de interés, o 16% de interés, o 7% de interés anual.

Los citados constituyen productos de última generación, los cuales traen aparejados al mundo cripto, al mundo del bitcoin y el blockchain.

A continuación, vamos a llevar a cabo un paneo general, para luego, adentrarnos más en el sistema inmobiliario, del Real State y de la construcción. Estudiemos un segundo el sistema NFTs, conformado por tokens o activos no fungibles. ¿Qué es algo no fungible? Un cuadro de arte, por ejemplo. Un Picasso, es un elemento no fungible, es decir, no tiene un par igual. Como sabemos, una unidad fungible, por ejemplo, es el peso, un billete. Un peso tiene el mismo valor, un billete de 10 pesos representa un idéntico valor respecto de otro billete de 10 pesos, entonces, es fungible. Lo no fungible implica, a su manera, una pieza completamente única.

¿Qué vemos aquí? Vemos una industria del arte que nace y realmente se encuentra en explosión. Para que se den una idea, en el mes de noviembre de 2021, se transaccionaron, solo en una de las plataformas más importantes de activos no fungibles, 6 billones de dólares. Este es un ejemplo que nos encanta brindar, porque complementa diversos aspectos. Se trata de un proyecto de activo no fungible de arte, donde existen 10.000 piezas. A toda la gente que compra ese arte, en el futuro, le siguen agregando valor, como entregando nuevas piezas de nuevas colecciones, permitiendo utilizar estas obras de arte para ciertas operaciones, como, por ejemplo, para intervenir en juegos, para ingresar en el mundo del denominado metaverso, un universo de realidad virtual. Hablando del mundo del arte, los activos no fungibles representan un avance muy importante, con billones de dólares en transacciones y en circulación.

Avancemos en la respuesta a la pregunta ¿qué es el metaverso? Como comentamos, se trata de un universo de realidad virtual donde la gente vive, donde muchas personas creen que en el futuro la gente va a vivir conectada, con plena satisfacción de sus necesidades básicas. Existen proyectos como el Sandbox, respaldado por una compañía con una capitalización de mercado de casi 10 billones de dólares, y cerca de un millón de usuarios. Allí se venden tierras en este universo descentralizado de realidad virtual, donde se presentan importantes empresas las cuales han comprado lotes adentro de estas tierras, y donde incluso, se desarrollan proyectos de construcción, e interactúan arquitectos, albañiles y gente dedicada a construir dentro de este universo. Esto es más grande de lo que pensamos y no es una operación la cual mueva mil dólares, diez mil dólares, sino billones de dólares.

Analicemos ahora conceptualmente a las organizaciones autónomas descentralizadas.

Existen organizaciones donde distintas personas, de manera anónima, seudónima o pública, se asocian creando tesorerías descentralizadas. Sería el equivalente a reunirnos y que cada uno de nosotros invierta un bitcoin, por ejemplo, equivalente a 64 mil dólares. Si se suman 10 inversores acopiaremos 6 bitcoins, es decir, casi medio millón de pesos, o un poco más de medio millón de dólares, y con esa tesorería acordemos llevar a cabo proyectos en conjunto, de forma autónoma y descentralizada, mediante consenso y votación. Estas organizaciones existen y suman cientos de millones de dólares, operando en este universo y manejando sus finanzas, invirtiendo en proyectos del metaverso, de nextive, en planes de inversión, de startups de empresas y otros protocolos. Las citadas organizaciones descentralizadas podrían conformar una DAO. Allí conviven varios inversores quienes aportan cierta suma de dinero, conformando el objetivo de esa DAO, es decir, construir un edificio o desarrollar un proyecto de construcción.

Por otro lado, tenemos el mundo de las aplicaciones descentralizadas que, como, por ejemplo, The Centraland, crean un universo parecido a Sandbox. Ambos son proyectos argentinos y de los más grandes del mundo. En ellos también se reúnen inversores quienes conviven en este metaverso. Ellos construyen, compran, desarrollan diferentes trabajos, entre otras acciones. Insisto con este concepto, se trata de mercados de billones de dólares dispuestos en las citadas aplicaciones.

Entre los productos financieros del mundo cripto, mencionaremos ahora a las Yield Farms o granjas de interés, donde los inversores colocan distintos activos del universo cripto, como por ejemplo, dólares cripto, o monedas como bitcoin, ethereum, vale decir las principales criptomonedas, más otras desconocidas que podemos congelar para generar ganancias proveyendo liquidez a ciertos puzzles. En el mercado de la bolsa, siempre hay un comprador y un vendedor. Pues bien, respecto de las criptomonedas, contamos con la oportunidad de aportar liquidez, entonces, cada vez que un comprador desea adquirir un bien, existe una contraparte ambiciosa de vender, o viceversa. Esto crea mercados y facilita la colocación de activos cripto para generar rendimientos y comisiones, es decir, básicamente, poner la plata a trabajar en este universo descentralizado.

Por otro lado, tenemos las denominadas Yield Optimizer. Se trata de optimizadores de ganancias, de comisiones, o intereses, donde se explota el concepto del interés compuesto. Todos sabemos que un 1% de interés por día representa un 365% al año. Pero, un 1% por día de interés compuesto, donde retiro la ganancia y a la misma la vuelvo a reinvertir al 1%, y así sucesivamente, logra que un 1% de interés compuesto, en un año, aporte un 3.600%. Las plataformas virtuales de inversión logran que ese retiro de ganancias y el hecho de componer nuestro capital, incremente el rendimiento del dinero, utilizando estas opciones para aportar liquidez y crear mercado. Además, también podemos implementar estos agregadores optimizadores, colaborando para componer performance.

Entre otros productos financieros, se disponen los Sintéticos. Esas acciones tokenizadas, de operación permanente, no dependen de la apertura del mercado. Entonces, podemos comprar una acción de Microsoft, de Apple, o de cualquier otra empresa, de lunes a lunes, durante las 24 horas sin la necesidad de depender del mercado tradicional, donde existen horarios de apertura y cierre.

Los Cashflows, conforman flujos financieros programables. Allí podemos pagar al microsegundo a las personas, y obtener una economía medida en cashflow, donde nos cobren un cierto cashflow, por una parte, o tiempo de nuestros ingresos.

Todas estas formas de economía, mucho más eficientes y completamente disruptivas, se desarrollan en este mismo momento.

Para finalizar esta presentación, deseo mencionar la verdadera revolución provocada por el concepto Ticker (activos financieros con un código específico y único). Internet introdujo un verdadero cambio de paradigma, una revolución donde las empresas aportaban nuevos productos, originales formas de vida, y las personas de todo el mundo solo las utilizaban. Hoy en día, gracias al acceso a bitcoin, ethereum, y todas las criptomonedas, podemos participar de la citada revolución. Desde el momento en el cual ingresamos en este universo y comenzamos a involucrarnos, a comprar, a invertir, somos partícipes de la revolución. Esto es lo más disruptivo: todos podemos formar parte, de manera individual, priorizando así el concepto Ticker.

Ciertos países, como El Salvador, ya han declarado el bitcoin como moneda de curso legal y aceptación obligatoria, contando así con dos monedas: el dólar y el bitcoin. La tendencia se va imponiendo, y así, este particular mercado continúa creciendo.

Actualmente, se registran 106 millones de usuarios cripto y 2 millones de usuarios de finanzas descentralizadas. Sin embargo, recién estamos comenzando. A pesar de los valores mencionados, las operaciones registran indicadores muy bajos, pero, aun así,

contamos con volúmenes y montos nada despreciables. Mencionemos, para finalizar, conceptos acerca del blockchain aplicables al mercado inmobiliario y de la construcción.

Vamos a estudiar ahora la fraccionalización de activos de Real State.

¿Qué sucedería si yo les dijera qué podemos tomar un proyecto de construcción y dividirlo en un millón de unidades? Entonces, por ejemplo, un proyecto de construcción cuyo costo es de un millón de dólares, podríamos dividirlo en un millón de unidades.

Supongamos que se trata del Proyecto Palermo, y que el mismo arroja un costo de un millón de dólares. Sería factible generar un millón de unidades Proyecto Palermo, y cada unidad asumiría un valor de un dólar. Bien, podríamos vender ese millón de unidades al mercado global a través de las criptomonedas y que los inversores de ese fideicomiso cripto, no sólo se encuentre formado por gente cercana a nosotros, sino que sea de acceso global.

¿Qué les parecería si vamos aún un poco más allá y les dijese que es posible que ese proyecto tenga un mercado secundario en vivo y en directo las 24 horas, de lunes a lunes, donde cualquier persona con acceso a internet y una billetera cripto puede comprar y vender esas unidades del Proyecto Palermo token? Entonces, ese Proyecto Palermo, de 1 millones de dólares de costo, se puede ofertar a cualquier persona, no importa de dónde sea ni qué tipo de moneda maneje. La tendencia en el mundo cripto y blockchain, se basa en la tokenización de proyectos de inversión, de Real State. ¿Qué pensarían si les digo que pueden obtener un 0,01% de una vivienda en Italia, o en cualquier lugar de Europa? Vemos la tendencia del ownership, la titularidad de un micro porcentaje, o el 100% de ciertos proyectos del mercado inmobiliario o de la construcción, conformando una oportunidad única para lanzar a la venta, en el mercado principal o secundario, la comercialización, de forma global, de proyectos de construcción o inmobiliarios existentes o a materializar, donde la gente puede participar a micro niveles. Bien, esto es hoy una realidad.

Ya existen plataformas donde los mencionados conceptos se verifican, con proyectos sold out (completamente vendidos).

Es factible automatizar todo el proceso, desde la tokenización hasta la regulación legal y su cumplimiento.

Existen hoy plataformas donde cotizan los tokens, estas cuotapartes del mercado global.

Es posible lanzar proyectos al mercado global integrado por personas de cualquier país, donde ese grupo accede mediante criptomonedas o activos globales, los cuales no requieren que la persona sea titular de una cuenta de banco en el país de origen. Dichos activos o las ya citadas pseudo cuotapartes, aseguran una liquidez constante, los 7 días de la semana durante las 24 horas del día. Puede parecer una locura, pero esto ya sucede en forma activa, con volúmenes impresionantes y la decidida participación de un buen número de renombradas compañías.

El ejemplo más cercano que puedo ofrecerles, es el de la firma Mercado Libre. Esa compañía impulsa la venta de propiedades con bitcoin. Existen 75 propiedades promovidas por 7 inmobiliarias que aceptan bitcoins como forma de pago. Por ahora, se atiende al mercado transaccional, no al diseño de los proyectos, donde se estima que el impacto va a ser aún mayor, al promover planes de inversión general en proyectos de construcción, donde será posible establecer una liquidez internacional permanente y la garantía de vender nuestros proyectos, de financiarlos con inversores oriundos de todo el mundo. Por último, quería hablar sobre la conexión de los conceptos antes mencionados con la vida real. Me parece muy gráfico explicarles, desde la empresa a la cual tengo el gusto de pertenecer, es decir, Lemon, cómo se une el mundo cripto con el mundo real.

Lemon conforma hoy una empresa donde identificamos que la accesibilidad constituye un concepto diferente al de usabilidad. Todos podemos acceder a diversos proyectos de inversión, e invertir en esas pseudo cuotas partes de proyectos de construcción, de Real State y demás. Pero ahora, ¿si les dijera que, incluso, pueden aplicar esas cuotas partes para comprarse un paquete de arroz en el supermercado, pagar un Uber, o disponer en su vida diaria? Hablemos ahora de la usabilidad.

Lemon es una aplicación donde le permitimos a la gente unirse al mundo digital, acceder a servicios con cuenta de CBU y ahorrar sus pesos. Funciona como un home banking, desde donde se pueden llevar a cabo y recibir transferencias bancarias, acceder a criptomonedas como bitcoin, ethereum y muchas más, y contar con una tarjeta de débito VISA, para utilizarla desde la aplicación y hacer compras.

Entonces, ¿qué sucedería si les dijese que los tokens de su proyecto de inversión, en el futuro, pueden permanecer listados en Lemon, y utilizando la tarjeta de débito, ir al supermercado y pagar lo que sea con las cuotas partes que ya mencionamos? Allí es donde confluye el mundo cripto con el mundo real, donde es factible ahorrar dinero, manejarlo, se trate de la moneda local como la cripto, y donde se cuenta con una tarjeta capaz de vincular los dos universos, habilitándonos para aplicar cualquier activo, vivir una vida financiera normal y adquirir productos de la cotideaneidad.

¿Increíble verdad? Increíble, pero real. Muchas gracias por la atención, y los invito a seguir descubriendo las posibilidades que brinda el mundo cripto”.

Seguidamente, la locutora del evento cerró la jornada.

“En nombre del Consejo Profesional de Ingeniería Civil, agradecemos a los expositores por su participación en este ciclo, tanto al Lic. Alberto Ñecco Tello, como al Lic. Martel Seward y por supuesto a la Dra. Alejandra Caballero por su dirección, y desde luego, al público presente. Las palabras de cierre se encontrarán a cargo del vicepresidente del CPIC, el ingeniero Luis Perri, a quien le cedemos la palabra. Por mi parte, muchas gracias por

acompañarnos en este tercer encuentro, y los invitamos a revivir todos lo desarrollado a través de nuestro canal de youtube”.

El vicepresidente del Consejo Profesional de Ingeniería Civil, brindó las palabras de cierre.

“Quiero agradecer a toda la concurrencia. Ustedes son quienes le brindan realce a este evento. Gracias por participar activamente durante la mañana de hoy. El financiamiento de las construcciones privadas, como vimos, constituye un importante desafío a enfrentar en el corto plazo, para obtener las herramientas necesarias, capaces de impulsar la industria de la construcción. En el CPIC hemos aplicado nuestros mejores esfuerzos para la preparación de estas charlas, y entendemos que cada participante asume la responsabilidad de aplicar los enunciados, en particular, en inversiones de alto riesgo. Muchas gracias por participar, los invitamos a seguir en contacto con nuestro Consejo Profesional a través de su sitio web y sus redes sociales. Juntos somos más, y juntos podremos luchar por un mañana mejor. Muchísimas gracias”.



A person in a dark suit is seen from behind, looking out over a city skyline. The image is overlaid with a green network of lines and dots. The text is presented in white boxes with a slight drop shadow.

El desarrollo socioeconómico de Argentina debe basarse en aquellos esfuerzos propios, sean intelectuales, de servicios económicos, financieros y tecnológicos capaces de posibilitar una completa autonomía en las tomas de decisiones fundamentales, especialmente, en la generación e incorporación de nuevos proyectos.

ACERCA DE LOS DISERTANTES

(Mencionados por orden de aparición)

ALEJANDRA CABALLERO

Abogada egresada de la Universidad de Buenos Aires. Especializada en financiamiento de inversiones e infraestructura; dirección de bancos y empresas; relaciones gubernamentales; y derechos reales.

Funcionaria técnica, y técnica política -en forma alternada- entre 1994 y 2019, del Poder Ejecutivo Nacional, de gobiernos provinciales y municipales.

Estuvo a cargo, además, del Grupo BNA del Banco de la Nación Argentina y fue Presidenta y Vicepresidenta de varias empresas del Grupo.

Fue Diputada Nacional, con mandato cumplido en 2019, y Ex Directora del Banco Ciudad de Buenos Aires y Diputada de la Ciudad de Buenos Aires.

Asesoró al Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires en Planificación y financiamiento de proyectos de inversión, entre 2007 y 2015.

Dirige el Programa Ejecutivo de Gestión de Inversión Público Privada GIPP en la Universidad del Salvador, y ha sido adjunta y profesora invitada en las Universidades UBA, Austral, UCA y CEMA, respectivamente.

DAMIÁN TABAKMAN

Presidente de la CEDU (Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos).

Fundador y primer presidente de la APPI (Asociación Argentina de Profesores y Consultores de Real Estate).

Director de los posgrados de Real Estate de la Universidad Torcuato Di Tella y de la UBA. Rector de EN Real Estate.

Director de empresas públicas con cotización bursátil en Buenos Aires y en Wall Street.

Integrante del comité directivo de la Asociación de Empresarios de la Vivienda y del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo.

ARMANDO PEPE

Presidente del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires (CUCICBA).

Fundador de la Cámara Inmobiliaria Argentina.

CEO y Fundador de Armando Pepe SA, prestigiosa compañía inmobiliaria que opera en la Ciudad de Buenos Aires.

ENRIQUE SZEWACH

Licenciado en Economía, graduado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Ha realizado diversos cursos de posgrado en casas de estudios nacionales y extranjeras. Es también Consultor, escritor y periodista.

Actualmente, se desempeña como asesor económico de empresas nacionales e internacionales y es columnista especializado en varios programas radiales y en medios gráficos y electrónicos.

Fue, además, director del Banco Central de la República Argentina, Miembro del Comité de Política Monetaria del BCRA, designado por el Directorio y Miembro de la Comisión de Innovación Financiera de la misma entidad.

Fue vicepresidente del Banco de la Nación Argentina y presidente de Evaluadora Latinoamericana S.A. Calificadora de Riesgo. Se desempeñó también como consultor del Banco Interamericano de Desarrollo, y del Banco Mundial, en el área de Seguros, sistemas previsionales, mercado de capitales, regulaciones y privatizaciones.

Fue productor y conductor de varios programas en radio y TV. Fue director Editorial de la Revista Panorama y director general del diario El Cronista.

Formó parte, como Economista-jefe, de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.

Ha sido Profesor Adjunto por concurso de la Cátedra de Política-Económica Argentina en la Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas y profesor de Macroeconomía, en el posgrado de Administración del sector eléctrico, en el ITBA, en Buenos Aires.

Sus últimos libros publicados son “La eterna novela argentina, Historia de un suicidio” de Ediciones B; y “La trampa populista” de la misma editorial.

GUSTAVO LLAMBÍAS

Ingeniero Civil, especialista en Ingeniería de Sistemas y Master en Dirección de Empresas.

Socio Fundador y director ejecutivo de RED Consulting and Management SA.

Director Académico de la Unidad de Real Estate del Centro de Educación Empresaria de la Universidad de San Andrés, donde es, además, Profesor Titular del Programa Ejecutivo de Gestión y Desarrollo Inmobiliario y del Programa de Gestión de Inmuebles Corporativos.

Actual presidente de la Asociación de Empresarios de la Vivienda.

EMILIO RIVOIRA

Arquitecto, Premio Konex 2002.

Se desempeñó como funcionario del Área de Planeamiento de la Subsecretaría de Turismo de la Nación.

Fue becario de la OEA en Planeamiento del Desarrollo Turístico y consultor de la OEA en Planeamiento Físico.

Ocupó los cargos de Profesor Adjunto y jefe de Trabajos Prácticos en las universidades de Buenos Aires, Belgrano y Morón.

Fue presidente del Consejo de Planificación Urbana y Subsecretario de la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires.

Es socio del Estudio Hampton-Rivoira (PK).

Actual presidente del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo (CPAU).

SERGIO CAPDEVILA

Contador Público por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Cuenta con una Especialización en Mercado de Capitales en la misma Casa de Estudio y el Programa de Desarrollo Directivo en el IAE.

Suma 34 años de experiencia dentro de Banco de Valores SA, y formó parte de la Gerencia de Finanzas, Gerencia Comercial y Mercado de Capitales.

Actualmente ocupa el cargo de Gerente Comercial y Mercado de Capitales.

Asimismo, integra la Comisión Directiva de CAFIDAP (Cámara de Fideicomisos y Fondos de Inversión Directa en Actividades Productivas).

MARCELO DE HOZ

Escribano público. Ejerce la función en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Actualmente, se desempeña como presidente del Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires.

Es consejero académico y miembro de número de la Academia Nacional del Notariado. Profesor titular de las materias “Derechos Reales”, “Nuevas Modalidades de Contratación Inmobiliaria”, “Propiedad Horizontal” y “Estudio de Títulos” en la Universidad de Buenos Aires (UBA), y fue Profesor titular de la materia “Derecho Civil IV. Derechos Reales” en la Universidad Austral.

Profesor titular en el Doctorado Notarial, Registral e Inmobiliario en la UCA, UB y USAL.

Colaborador de la Comisión de Reforma del Código Civil y Comercial de la Nación.

NATALIO MARIO GRINMAN

Actual presidente de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC).

En 1985 se incorporó a la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC), ocupando desde entonces distintas posiciones tanto en el Consejo Directivo como en la Mesa Ejecutiva.

Ejerció la representación de la CAC en entidades nacionales e internacionales, como CAMACOL y AICO y fue secretario del Consejo Interamericano de Comercio y Producción.

Desde el año 2016, se desempeñaba como secretario de la CAC.

JOAO PEDRO BUZIO

Líder regional de construcción en Marsh Broker de Seguros Global.

Se graduó en economía de la Universidad Nova de Lisboa y comenzó a trabajar con el grupo Willis en Lisboa en 2004. En el año 2006 se unió a división de construcción de Willis en Reino Unido y trabajó desde entonces en proyectos de construcción en todo el mundo.

En 2013 se convirtió en líder regional de construcción para Willis Latinoamérica apoyando a los clientes en la región.

En 2016 fue contratado por Marsh como líder regional de construcción para LATAM y el Caribe, trabajando con los especialistas en la región y en Londres, para promover nuevas soluciones para la industria de la construcción.

A lo largo de su carrera se tornó experto en trabajar con los equipos de proyectos de algunas de las principales compañías del mundo para responder a sus necesidades de gestión, de riesgos y mantiene la vanguardia en relación a las grandes tendencias que afectan a los clientes de construcción, en el asesoramiento de las soluciones disponibles.

Su experiencia abarca proyectos de desarrollo de edificación, de petróleo y gas, generación de energía, infraestructura, e incluyen proyectos como Caraguatatua, servicio de tratamiento de gas en Brasil, el programa de expansión del canal de Panamá, y las desaparecidas torres 3 y 4 del World Trade Center, en los EEUU.

GABRIELA RUSSO

Contadora Pública y Licenciada en Administración de Empresas.

Actual presidenta del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CPCECABA)

Se desempeña como docente y subsecretaria de Graduados de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.

DANIEL FUNES DE RIOJA

Abogado y Doctor en Derecho y Ciencias Sociales en la especialidad Ciencia Política y Constitucional de la Universidad de Buenos Aires.

Fundador de Funes de Rioja & Asociados y Académico vicepresidente de la Academia Nacional de Ciencias de la Empresa.

Fue Profesor Titular de Derecho Constitucional de la Universidad Católica Argentina y Director del Centro de Estudios Laborales de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE).

Actual presidente de la Unión Industrial Argentina.

CLAUDIO ZUCHOVICKI

Director de Mercado de Capital de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

Licenciado en Administración de Empresas. Cuenta además con un postgrado en Mercado de Capitales.

Es director académico de finanzas en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE).

Es gerente de Desarrollo de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, y secretario general de la Federación Iberoamericana de Bolsas.

Colabora asiduamente con notas periodísticas y opiniones en medios nacionales e internacionales.

IVAN SZCZECH

Maestro Mayor de Obras, actual presidente de la Cámara Argentina de la Construcción.
Constructor y dirigente empresario.

Fundador y presidente de la empresa constructora Szczech SA, con más de 25 años de actividad en la ejecución de obras de infraestructura, energía, civiles y viviendas.

ALBERTO ÑECCO TELLO

Ex presidente de Proinversión Perú.

Licenciado en Economía y Máster en Administración de Empresas, Gestión y Administración de Negocios de INSEAD.

Cuenta con una vasta experiencia en la banca de inversión, finanzas corporativas, gestión financiera y dirección de proyectos, tanto en Perú como en el extranjero.

Fue analista en la oficina de representación local del Banco de Inversión ING y asociado en consultoría en ASAC. Luego de completar su maestría en dirección de empresas, ocupó el cargo de asociado en el Grupo de Consumer and Retail del área de la banca de inversión del Deutsche Bank en Londres.

PEDRO NICHOLSON

Abogado, egresado de la Universidad Católica Argentina. Obtuvo una Maestría en Derecho (LL.M.) de la University of Illinois at Urbana-Champaign (EE.UU).

Se desempeñó como asociado extranjero en Hogan & Hartson, Washington, D.C. (EE. UU).

Actual Jefe del Departamento de Inmobiliaria y Hostelería del Estudio Beccar Varela. Tiene una vasta experiencia en bienes raíces, hotelería, turismo, fusiones, adquisiciones y finanzas corporativas, asesorando a clientes locales y extranjeros en todo tipo de acuerdos locales e internacionales.

Es miembro del Colegio Público de Abogados de la Capital Federal.

PABLO BERECIARTÚA

Es Ingeniero Civil, Ingeniero Hidráulico e Ingeniero en Comunicaciones por la Universidad Nacional de La Plata (UNLP).

A comienzo del 2021 fue electo como Presidente del Centro Argentino de Ingenieros con mandato hasta el año 2024.

Fue director General de Infraestructura del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, subsecretario de Recursos Hídricos de la Nación y secretario de Infraestructura y Política Hídrica de la Nación, dentro del Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda.

Ha ejercido como profesor e investigador en varias instituciones públicas y privadas de Argentina y el exterior.

Es autor de numerosos artículos y publicaciones académicas. En agosto de 2018 publicó su último libro: “Bases para una política pública de Agua y Saneamiento en Argentina”.

BORJA MARTEL SEWARD

Cofundador de la empresa Lemon Cash, financiera argentina la cual combina pesos con criptomonedas, y recibió más de 17 millones de dólares en financiamiento. Emprendedor tecnológico y social, global shaper del Foro Económico Mundial. Ex delegado del G20 para su Alianza de Jóvenes Emprendedores para Argentina, y Embajador Global para la Driver University.



INSTITUCIONES PARTICIPANTES



ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE LA VIVIENDA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA



BANCO DE VALORES



CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO Y SERVICIOS



CÁMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCIÓN



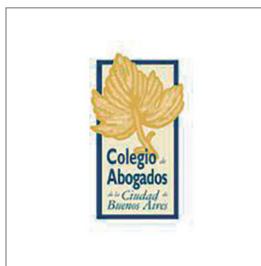
CÁMARA DE COMERCIO ARGENTINO – BRITÁNICA



CÁMARA EMPRESARIA DE DESARROLLADORES URBANOS



CENTRO ARGENTINO DE INGENIEROS



COLEGIO DE ABOGADOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES



COLEGIO DE ESCRIBANOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES



COLEGIO PROFESIONAL INMOBILIARIO



CONSEJO PROFESIONAL DE ARQUITECTURA Y URBANISMO



CONSEJO PROFESIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA CIUDAD DE BS. AS.



COORDINADORA DE ENTIDADES PROFESIONALES UNIVERSITARIAS



MARSH BROKER GLOBAL DE SEGUROS



LEMON CASH



UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA



SOCIEDAD CENTRAL DE ARQUITECTOS



AUTORIDADES DEL CONSEJO PROFESIONAL DE INGENIERÍA CIVIL

PRESIDENTE

Ing. Civil Adrián Augusto Comelli

VICEPRESIDENTE

Ing. Civil Luis Enrique Perri

SECRETARIO

Ing. Civil Waldo Ciro Teruel

PROSECRETARIA

Ing. en Construcciones Alejandra Raquel Fogel

TESORERO

Ing. en Construcciones José María Izaguirre

CONSEJEROS TITULARES

Ing. Civil Carlos Alberto Alfaro
Ing. Civil Néstor Eduardo Guitelman
Ing. Civil Horacio Mateo Minetto
Ing. Civil Emilio Reviriego
Ing. Civil Enrique Alberto Sgrelli

CONSEJEROS SUPLENTE

Ing. Civil Pablo José Bereciartúa
Ing. Civil José Daniel Cancelleri
Ing. Civil Francisco María Defferrari de Achaval
Ing. Civil Carlos Gustavo Gauna

CONSEJERO TÉCNICO TITULAR

MMO Guillermo Cafferatta

CONSEJERO TÉCNICO SUPLENTE

MMO Lucía Heurtley
ASESOR CONTABLE
Doctor Jorge Socoloff

ASESOR LEGAL

Doctor Diego Martín Oribe

INTEGRANTES DE LA COMISIÓN DE PUBLICACIONES:

Ing. Civil Luis Enrique Perri
Ing. Civil Enrique Sgrelli
Ing. Civil Victorio Santiago Díaz
Ing. Civil Carlos Alberto Alfaro
Ing. Civil Emilio Reviriego
Ing. Civil Alberto Saez

El Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC), de Jurisdicción Nacional y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, llevó a cabo el ciclo: "Cómo financiamos la construcción privada en tiempos de pandemia", enfocado a encontrar alternativas de solución a la problemática y dificultades que atraviesan los sectores económicos, productivos, y también, de bienes y servicios, tanto empresariales como profesionales, ante la falta de actividad y ausencia de financiamiento para proyectos de inversión de construcción privada.

El ciclo contó con la activa participación de reconocidas cámaras empresarias, instituciones y empresas, como la Asociación de Empresarios de la Vivienda de la República Argentina, el Banco de Valores, la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, la Cámara Argentina de la Construcción, la Cámara de Comercio Argentino-Británica, la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos, el Centro Argentino de Ingenieros, el Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, el Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, el Colegio Profesional Inmobiliario, el Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo, el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, la Coordinadora de Entidades Profesionales Universitarias, Lemon Cash, Marsh Broker Global de Seguros, la Sociedad Central de Arquitectos y la Unión Industrial Argentina.

El ciclo de encuentros creó un puente virtual durante tres ediciones, donde fue posible reflexionar sobre distintas estrategias para vincular la oferta y la demanda. Pero, además, se propiciaron puntos de encuentro multidisciplinarios y acuerdos comunes.

El desarrollo socioeconómico de Argentina debe basarse en aquellos esfuerzos propios, sean intelectuales, de servicios económicos, financieros y tecnológicos, capaces de posibilitar una completa autonomía en las tomas de decisiones fundamentales, especialmente, en la generación e incorporación de nuevos proyectos.

El Consejo Profesional de Ingeniería Civil trabaja arduamente en ese sentido.

El presente texto constituye una muestra más de ello.

