

Los mandatarios tuvieron la primera reunión oficial en Anchorena

El presidente Luis Lacalle Pou y su par argentino Alberto Fernández mantuvieron un encuentro para definir los intereses que tienen en común ambos países.

» Página 4

Scotiabank[®]

Tú decidís, nosotros te asesoramos.[™]

crónicas

VIERNES 20 DE NOVIEMBRE
DE 2020
Montevideo, Uruguay
Año 39 / 1980
Precio \$170

BANCO REPUBLICA		Cotizaciones al cierre del 19/11/2020	
	COMPRA	VENTA	Fuente: BROU
Dolar	41,60	44,00	
Argentino	0,09	0,59	
Real	7,15	9,15	

JUAN CURBELO, PRESIDENTE DE LA ANP

“Que el puerto de Montevideo vaya a 14 metros será un antes y un después”

El presidente de la Administración Nacional de Puertos, Juan Curbelo, aseguró, en entrevista con CRÓNICAS, que la decisión de profundizar el puerto de Montevideo y llevarlo a los 14 metros de profundidad será “un antes y un después en el ingreso de buques de mayor calado” y brindará una mayor competitividad. “La decisión está tomada y va a marcar al puerto de cara al futuro”, remarcó. Curbelo aseguró que su gestión al frente de la ANP estará marcada por una fuerte descentralización. “Los puertos del interior son tan importantes como el de Montevideo”, enfatizó.



» Páginas 6 y 7

MIRADOR

El acuerdo Asia-Pacífico es un riesgo

El pacto comercial firmado por 15 países de Asia-Pacífico, podría implicar una mayor desventaja para Uruguay al momento de exportarle a China.

» Página 13

Recuperación más lenta a la esperada

Aunque el Gobierno ve indicios de recuperación, algunos indicadores muestran una tendencia más pesimista y las empresas ven un repunte más lento que el esperado inicialmente.

» Página 17

EL METAL LO HACE POSIBLE



Solicítala en scotiabank.com.uy

AMERICAN EXPRESS
NO vivas la vida SIN ELLA[™]

Scotiabank

Ver bases y condiciones en scotiabank.com.uy

» SOCIEDAD

Los candidatos a la CIU proponen

Alfredo Antía y Carlos Barreira, los candidatos a presidir la Cámara de Industrias del Uruguay, expusieron a CRÓNICAS sus propuestas de gestión para la gremial empresarial.

» Páginas 11 y 12

CX-30

Seguridad y Diseño

DESDE USD 18.500 ENTREGA
Y 36 CUOTAS SIN INTERES



Mazda Uruguay

MAZDA LUBRICA CON
REPSOL

www.zenex.com.uy
Av. Italia 3982 / Tel: 2613 0000* ZENEX

CAR ONE[®]

TUDO LO QUE TE MUEVE
EN UN SOLO LUGAR

CAR ONE[®]

Ruta Interbalnearia y Camino de los Horneros.

carone.com.uy



POLÍTICA

APOSTILLAS

PERSONAJE

En la jornada de ayer jueves, los presidentes de ambos lados del Río de la Plata se juntaron para dialogar sobre temas relevantes en el vínculo de sus respectivos países. Así, el uruguayo Luis Lacalle Pou recibió a Alberto Fernández, y, al compartir un asado, conversaron sobre agendas bilaterales, del Mercosur, la pandemia y sus aspectos sanitarios y demás, en una jornada que ambos calificaron como relevante para definir los intereses en común.

FRASE

Una vez finalizado el partido entre Uruguay y Brasil por las eliminatorias para el Mundial de Catar 2022, en el que el conjunto charrúa fue derrotado por dos tantos contra cero, se dio un encuentro entre los dos entrenadores de los seleccionados. Tite, el director técnico de la verdeamarela, se acercó hacia Óscar Washington Tabárez y le dijo: "En usted hallo una inspiración y no estoy hablando por compromiso, no. Es de corazón. Gracias".

POLÉMICA

El Congreso de Perú destituyó a su mandatario, Martín Vizcarra, y fue sustituido por Manuel Merino, quien actuaba como presidente del Congreso. La medida generó protestas a lo largo del país durante una semana, hasta que este domingo -luego de dos muertos, más de 100 heridos y varios desaparecidos como consecuencia de la represión policial- Merino renunció al cargo, habiendo estado tan solo cinco días en el poder. Si bien Francisco Sagasti asumió como presidente interino, aún permanece el descontento e incertidumbre en el país.

INSÓLITO

En Francia, un colegio se vio obligado a poner un cartel con una petición peculiar. Les solicitaba a los padres de los niños que atienden a la institución que no lanzaran a los infantes por encima de la reja del establecimiento escolar, de dos metros de altura, en caso de que lleguen tarde a sus respectivas clases.

Sinergia > EMPRESARIOS Y POLÍTICOS PLANTEAN SOLUCIONES A LA FUGA DE CONSUMIDORES

Comercios de fronteras sufren pérdidas millonarias mensuales debido a compras en países vecinos

» Es una realidad histórica que padecen los comerciantes de las fronteras: todos los meses, miles de uruguayos cruzan a los países limítrofes para abastecerse de alimentos y productos de todo tipo a un precio mucho menor al que pagarían si los comprarán en el territorio nacional. Para paliar la situación, empresarios comerciales e industriales proponen una política de fronteras acorde, que permita retener el dinero en Uruguay y así generar empleo. A su vez, recientemente surgieron iniciativas en el sistema político que persiguen el mismo objetivo.

Por: **Magdalena Raffo**
@MaleRaffo

La irrupción de la pandemia del Covid-19 en Uruguay agravó esta problemática en los departamentos limítrofes con Brasil, pero no así en los que limitan con Argentina. Mientras que los primeros sufrieron la clausura de negocios que no pudieron hacer frente a la nueva realidad económica, los segundos se vieron beneficiados por el cierre de los puentes con el país vecino.

Fue así que, por primera vez en la historia, en Paysandú y Salto pudieron medir a ciencia cierta lo que genera contener el consumo que solía irse hacia Argentina.

Desde marzo, en el litoral se multiplicaron las ventas de alimentos y productos de higiene personal y doméstica. Según dijo a CRÓNICAS el dirigente del Centro Comercial e Industrial de Paysandú, Juan Della Corte, hubo algunos números llamativos, como las bebidas alcohólicas, los jugos en polvo o los jabones, cuyas ventas se incrementaron un 2.000% o hasta 3.000%.

Ese impacto lo vienen monitoreando desde marzo a través de distribuidores locales que trabajan con entre 600 y 1.000 puntos en cada departamento, es decir, almacenes, farmacias, autoservicios y supermercados.

De todas maneras, de a poco ha ido bajando ese aumento, por dos factores, explicó Della Corte. Primero, debido a la re-

ducida capacidad de compra de las familias, causada por el desempleo que se ha producido, y segundo, porque empezó a aparecer contrabando.

"El incentivo que tiene el contrabando es enorme, porque la diferencia de precios es tan grande, que de alguna forma u otra las cosas empiezan a pasar. Las fronteras son permeables, siempre lo fueron; incluso en un cierre de fronteras la mercadería transita", agregó.

Pese a que en términos generales los comerciantes se vieron beneficiados tras el cierre de los puentes, la crisis sanitaria ha afectado a los departamentos en otros rubros -como ha sucedido a lo largo y ancho del país- que están totalmente parados.

Dada esta situación, lo que preocupa a los empresarios es qué va a suceder cuando se abran las fronteras. "En el momento que eso pase, no queda nadie de este lado", graficó Carlos Delfino, presidente de la Confederación Empresarial del Uruguay (CEDU), entrevistado por CRÓNICAS. Esto se debe a la "abismal" diferencia de precios, ya que en las ciudades argentinas a las que los uruguayos solían ir a comprar en forma diaria, los productos se consiguen a un 30% de lo que cuestan en suelo nacional.

"Lo veníamos diciendo hace años, pero al cerrar la frontera se notó realmente la plata que se iba para el otro lado, que es mucha y que no se recupera nada", puntualizó.

El caso de los departamentos contiguos a Brasil es diferente. Al tratarse de ciudades binacionales, la gente sigue compran-

do del otro lado. A esto se le suma que el real, en lo que va de la pandemia, se ha devaluado un 20% o más, lo que significa que los productos están al menos un 20% más baratos de lo que estaban en marzo.

Solo en Artigas, se estima que son más de cinco millones de dólares los que se van mensualmente por la fuga de consumidores a Quarai, tal como informó a CRÓNICAS el presidente del Centro Comercial e Industrial del departamento, Juan Brum. Además, los supermercados de esa ciudad brasileña ofrecen la entrega a domicilio de productos hasta el territorio uruguayo, por lo cual no es ni necesario que la persona concurra al lugar a comprar.

Esta realidad ha implicado el cierre de negocios, mientras que otros están subsistiendo, esperando una solución.

De acuerdo con el empresario, el hecho de que se vaya tanto dinero hacia el país vecino hace que aumente la pérdida de puestos de trabajo en el norte de Uruguay y, en consecuencia, el informalismo.

Lo que proponen los empresarios

Previo a las elecciones nacionales de 2019, representantes de CEDU presentaron propuestas a los candidatos de todos los partidos para elaborar una política de fronteras que ayude a paliar esta situación. Es algo que vienen planteando desde hace muchos años a los gobiernos de turno, y esperan que en este período se puedan alcanzar consensos en ese sentido.

La temática, a su vez, estaba

presente en tres programas de gobierno: el del Partido Nacional (PN), el del Partido Colorado (PC) y el de Cabildo Abierto (CA).

Delfino comentó que lo que el sector empresarial pretende es que se establezca una ley de políticas de fronteras que sea permanente y, en lo posible, que se haga antes de que se abran los puentes con Argentina.

"Lo que nosotros le decimos al gobierno es que todos esos millones de dólares que se van tanto a Brasil como a Argentina, es plata que el Estado no recauda. Pedimos una resignación fiscal en algunos productos en las fronteras, de IVA o Imesi, para que los precios estén más baratos y así el Estado pueda recuperar algo de todo lo que hoy se pierde", argumentó.

Esta exoneración impositiva que se solicita va en la línea de la resolución del gobierno anterior, que en 2008 dispuso la devolución del Imesi a la venta de nafta en estaciones de servicio fronterizas, como una forma de defender a los comerciantes uruguayos.

"Tendría que haber un monitoreo de los precios establecidos, como se hace con el combustible, que cuando pasan de un cierto monto, se aplica la rebaja del lado uruguayo para las ciudades limítrofes", indicó Delfino.

Desde el Centro Comercial de Paysandú, además de monitorear la evolución de las ventas desde que arribó el nuevo coronavirus al país, han empezado a tocar puertas en el gobierno y se han reunido con autoridades de los distintos ministerios, a fin de lograr una política de frontera.

Lo que se busca, según Della Corte, es un plan de incentivos para que departamentos como Paysandú, Salto, Artigas y Rivera, puedan ser competitivos con Argentina y Brasil. "Los

crónicas

Director Responsable: **Jorge Estellano**, Sara de Ibáñez N° 5606

Fundadores: Cr. Raúl Ochoa, Cr. Juan Berchesi; Gerente Comercial: José Olivencia

CRONICAS es una publicación de **BRIDAX S.A.** - Telf.: 2915 6511 - 2915 5826

Depósito Legal N° 366.894/Matricula 2297

Impreso en El País SA. Ruta 1, Km. 10, esq. Cno. Cibils Tel. 29017115

Buenos Aires 484 - 1° Piso - Esc. 5

Tel.: 2915 5826 - 2915 6511

CRONICAS en INTERNET: <http://www.cronicas.com.uy> - e mail: cronicas@cronicas.com.uy

Los artículos publicados bajo firma son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no traducen necesariamente la opinión de la Dirección.

costos asociados a producir o a trabajar de este lado y el volumen de nuestro mercado hacen que no podamos competir, y lo más importante es que esto se traduce en un mayor desempleo”, lamentó.

Dijo también que los números del Instituto Nacional de Estadística de 2019 indican que estos departamentos son los que tienen más trabajo infor-

mal, más desempleo y más necesidades básicas insatisfechas en relación al resto del territorio nacional.

En la misma línea, Brum consideró que una política que apunte a regularizar los comercios informales, produciría una cantidad de mano de obra y haría que viniera gente a invertir en comercios en frontera, con un respaldo para poder

trabajar y competir. Por ello, lo fundamental no es solo reactivar el comercio en esas zonas, sino abatir la informalidad.

Como parte de las medidas se plantea la conformación de un organismo de vigilancia y control de precios, regulando de acuerdo a las diferencias que haya en el precio de los productos uruguayos con respecto a los de Brasil y Argenti-

na, y al efecto cambiario.

Para el presidente del Centro Comercial de Artigas, “la intención es hacer una regulación parecida a la que existe hoy con las naftas, para equiparar los precios”. Si bien cree

que la exoneración del IVA en algunos productos sería una medida posible, entiende que es mejor tener un observatorio en el cual se traten de equilibrar las posibilidades del comercio, a nivel integral.

El planteo del Partido Colorado al Ministerio de Economía

Esta semana, el diputado (s) del PC, Hugo Cámara, presentó una propuesta al Ministerio de Economía y Finanzas para exonerar de IVA a algunos productos de la canasta básica alimenticia y de higiene personal y doméstica en la zona fronteriza, puesto que existe una diferencia “sustancial” entre los precios de Uruguay y los de Brasil y Argentina.

En diálogo con CRÓNICAS, el representante colorado expresó que el planteo surge en este momento por el agravamiento de la realidad de los centros comerciales tras la pandemia y la histórica fuga de consumidores hacia los países vecinos.

En principio, el parlamentario propone implementar esta medida por un plazo de seis meses, con el fin de que se pruebe y se pueda constatar la cantidad de dinero que se va hacia afuera del territorio uruguayo.

“Nosotros estimamos que, pese a esa renuncia fiscal, el Estado va a recaudar más por vía de otros impuestos, inclusive, combatiendo el contrabando”, remarcó, y puso énfasis en la necesidad de otorgar incentivos a los comercios de fronteras para repuntar sus ventas.

Delfino coincidió con el diputado, aunque resaltó que debería hacerse una política permanente y no solo por la pandemia. Asimismo, dijo que hay productos que por más que sean exonerados de impuestos, esa nunca será una medida suficiente para poder competir con Argentina o Brasil, por lo cual se tendría que complementar con otras disposiciones.

Asociación de Free Shops aguarda medida del Ejecutivo para vender a uruguayos

Desde hace varios años, los comerciantes de los free shops vienen solicitando a las autoridades nacionales que se les otorgue a los uruguayos el beneficio que tienen actualmente los extranjeros de comprar hasta 300 dólares en dichos centros comerciales.

El pasado miércoles, la Asociación de Free Shops del Chuy, la Cámara de Empresarios de Free Shops y la Asociación de Free Shops de Rivera fueron recibidas por la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados. El objetivo fue plantearles formalmente esa propuesta.

De acuerdo con lo expresado a CRÓNICAS por Alejandro Couto, vocero de la Asociación de Free Shops, la actividad de este rubro se ha visto disminuida con el paso de los años debido a la crisis en Argentina y a las dificultades económicas en Brasil.

A esto se le sumó la pandemia, que complejizó bastante la situación, puesto que, como su principal cliente es el turista extranjero, al estar las fronteras cerradas no tienen a quién venderle los productos. Es por ello que la única manera de poder seguir funcionando y manteniendo las fuentes de trabajo es que se permita el consumo de los uruguayos en los free shops.

Couto sostuvo que los legisladores que los recibieron estaban en conocimiento de esta realidad y fueron muy receptivos. De hecho, de inmediato hicieron una minuta para presentar en la Cámara de Diputados, la cual fue aprobada y enviada al Poder Ejecutivo para que se tomen medidas para la subsistencia del sector.

Las alternativas que plantea Cabildo Abierto para retener el consumo

El 30 de julio, CA presentó un proyecto de ley con el objetivo de brindar soluciones a esta problemática permanente en el litoral y el norte del país. El mismo tiene como objetivos retener el consumo y evitar nuevos recortes de personal y cierres de empresas.

Además, busca, entre otros fines, impulsar el desarrollo socioeconómico de las ciudades de frontera, crear empleos, reducir la pobreza y garantizar la formalización de la actividad comercial.

Consultado por CRÓNICAS al respecto, el senador de la fuerza política, Raúl Lozano, explicó que la iniciativa apunta a la devolución de impuestos como el Imsi y el IVA en algunos productos para las micro, pequeñas y medianas empresas que estén dentro de la zona de frontera.

Se trata, fundamentalmente, de alimentos, bebidas que no sean alcohólicas, ropa, calzado, artesanías, electrodomésticos y demás.

Según se desprende del articulado, la devolución se haría “de acuerdo a un porcentaje a determinar, a través del consumidor final, por medio de tarjetas emitidas para este propósito. El cliente podrá pagar con cualquier medio electrónico o efectivo. La devolución de los impuestos será para los clientes y se transferirá a los comercios, a través de retenciones”.

Alternativamente, se plantea la reducción del IVA en productos de la canasta básica, en el entendido de que “los impactos en la recaudación tributaria y los equilibrios fiscales se compensarían con el incremento futuro de ventas generado por la ganancia en competitividad del comercio local, una vez reducida la actual brecha de precios con los países limítrofes. A ello debe agregarse la mayor recaudación esperable de otros tributos, tales como impuestos directos (IRAE, IP, IRPF), contribuciones y tasas”.

El legislador aseveró que se pretende llevar una cierta equidad entre los productos uruguayos y los de fronteras y reactivar el comercio tanto a nivel local como nacional, dado que, “si la población de toda esa zona empieza a requerir nuestros productos en vez de comprarlos en los países vecinos, nuestra industria va a mejorar”.

Añadió que la creación de fuentes de trabajo en esas regiones vendría de la mano con la puesta en práctica de dichas medidas, y que la propuesta presentada meses atrás es “oportuna” dada la situación económica que atraviesa actualmente el país.

A su vez, dijo que el proyecto está “encaminado”, que se han reunido con personas involucradas con el tema, aunque todavía no se ha votado en la Comisión de Hacienda –donde se encuentra al momento- ni en las cámaras.

este verano

DISFRUTÁ URUGUAY
CON BENEFICIOS BROU



TODOS LOS DÍAS

30% DTO.
en hotelería
y gastronomía



10% DTO.
en farmacias
y supermercados



5% DTO.
en combustibles



PEDÍ TU MASTERCARD BROU RECOMPENSA

2 1996 000

BANCO REPUBLICA
NUESTRO BANCO PAÍS

Bases y condiciones en brou.com.uy. Otorgamiento sujeto a aprobación crediticia.

Mandatarios > MANTUVIERON LA PRIMERA REUNIÓN OFICIAL EN ANCHORENA

Encuentro: Luis Lacalle Pou y Alberto Fernández definen intereses en común

» Ayer jueves, el presidente de la República, Luis Lacalle Pou, se reunió con el mandatario argentino, Alberto Fernández, en la estancia de Anchorena, en el departamento de Colonia. En esa instancia intercambiaron sobre temas bilaterales, del Mercosur y regionales. Ambos consideraron que fue una oportunidad importante para definir los intereses en común que tienen los dos países.

A las 12:45 del jueves, sorpresivamente, el jefe de Estado argentino arribó en Uruguay para compartir un asado con su par Lacalle Pou. En el almuerzo también participaron el canciller uruguayo, Francisco Bustillo, y el embajador de Argentina en Uruguay, Alberto Iribarne.

El mismo día, Fernández, luego de que su segundo hisopado diera negativo, había abandonado el aislamiento preventivo por haber mantenido contacto con un caso positivo de Covid-19. Se trata del secretario de Asuntos Estratégicos del país vecino, Gustavo Beliz.

“El segundo hisopado de control que me realizaron también dio negativo, por lo que mis médicos dieron por concluido mi aislamiento preventivo y ya estoy en condiciones de volver a mi agenda habitual. Gracias a todos y a todas por preocuparse. Por favor, sigamos cuidándonos”, dijo Fernández a través de su cuenta de Twitter.

El encuentro fue oportuno para poner sobre la mesa una serie de temas que hacen a la agenda bilateral con Argentina. Allí se habló sobre la situación regional y la relación entre ambos países.

Parte de los asuntos tratados incluyen la hidrovía del Río Uruguay –un aspecto de gran importancia para Lacalle-, la actualidad del Mercosur en general y las oportunidades que se le presentan al bloque.

Si bien estos temas se pusieron sobre la mesa, no se profundizó en ninguno, según informó a la prensa el canciller Bustillo una vez terminada la reunión.

De acuerdo con sus declaraciones, se trató de “un asado de camaradería; fue una excelente oportunidad para reencontrarse de dos personas que se respetan y apre-

cian y para seguir profundizando esta linda amistad”.

Agregó que “lamentablemente, por la pandemia, nos habíamos acostumbrado a ciertos encuentros virtuales, pero faltaba poder estrecharse en un abrazo y conversar cara a cara y compartir inquietudes”.

Esta es la primera conversación presencial que mantienen luego de que Lacalle Pou asumiera el gobierno el 1º de marzo. El último encuentro entre ambos mandatarios había sido el 10 de diciembre, durante la asunción del presidente argentino.

La llegada de la pandemia complicó las posibilidades de generar un contacto anterior, que finalmente tuvo lugar el jueves.

Allí no se habló de los aspectos sanitarios, comentó Bustillo, pero sí se compartieron las experiencias de cada país vinculadas a la gestión de la pandemia. “Nosotros la venimos combatiendo exitosamente; Argentina viene reduciendo sensiblemente el número de contagios”, resumió el canciller.

Dijo, además, que este fue “un encuentro de amigos, no de trabajo”. Añadió que cada uno compartió sus inquietudes y recibió la respuesta positiva de la otra parte.

En suma, se analizaron “generalidades vinculadas a la relación bilateral y de América, y los encuentros regionales que nos debemos”.

“El compromiso es trabajar juntos. La sintonía es excelente entre ambos presidentes. Lo más importante es que vamos a trabajar en el mejor clima”, concluyó el ministro de Relaciones Exteriores, quien además fue el encargado de coordinar esta reunión, cuando viajó a Bolivia para la asunción de Luis Arce.

ANDE entregó reconocimientos en el Día Nacional de la cultura emprendedora

La Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) reconoció a quienes deciden emprender. Este año el reconocimiento fue especial, debido a las particularidades generadas a raíz de la pandemia provocada por el Covid-19.

ANDE celebró las habilidades, actitudes y acciones de hombres y mujeres de nuestro país que apuestan por agregar valor y lograr un mejor desarrollo para todos. La Agencia Nacional de Desarrollo eligió el Día Nacional de la Cultura Emprendedora para destacar a todos quienes inician un negocio, a quienes emprenden desde adentro de instituciones públicas y privadas, a quienes buscan soluciones para enfrentar situaciones adversas, a quienes buscan contribuir positivamente con el medioambiente y temas sociales y a quienes, sin importar el lugar del país donde vivan, son protagonistas encontrando otra forma de hacer las cosas.

La entrega de los reconocimientos se realizó en la Sala de Exposiciones del Sodre y contó con la participación de varias autoridades de gobierno y otros ámbitos. El evento también se transmitió en vivo por la web de ANDE, donde fue seguido por diferentes emprendimientos, empresas, instituciones, y por el público en general que se sumó al streaming.

En el inicio, la presidenta de ANDE Carmen Sánchez, aseguró que los emprendimientos generan desarrollo económico, social y territorial, y esa es una de las finalidades de ANDE, que promueve el desarrollo del país por medio de programas que buscan mejorar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas de todo el país. “El desarrollo de emprendimientos es fundamental para la generación de nuevos puestos de trabajo y en este año tan especial marcado por la pandemia, que obligó a muchos emprendimientos a reconvertirse, es que ANDE quiso reconocer a todas las personas que deciden emprender y se esfuerzan día a día, demostrando que es posible emprender en Uruguay”. Sánchez también anunció el compromiso de la agencia en realizar año a año este evento de reconocimiento, “para dar visibilidad, para mostrar que sí se puede, para seguir sumando esfuerzos en trabajar por Uruguay País Emprendedor”. Los emprendimientos reconocidos fueron: FeriasUy, C.I.R.O. (Centro Integral de Reproductores Ovinos), Vitanna - Harina de Orujo de Tannat, UTEC, D-Local y CanastasUy.



RUMBO A LA EFICIENCIA ENERGÉTICA



Acompañando el proceso de cambio de la matriz energética, presentamos **20 NUEVAS UNIDADES 100 % ELÉCTRICAS** con la presencia del Sr. Presidente de la República Dr. Luis Lacalle Pou, autoridades ministeriales y departamentales.



Ganó > EL TÍTULO DE “EMPRESA DE TRAYECTORIA EXCELENTE”

Gerente general de República AFAP destacó el sistema de gestión implementado

» En diálogo con CRÓNICAS, Carlos Matyszczyk, gerente general de República AFAP, se refirió al sistema de gestión y trabajo realizado por la empresa gracias a la condecoración del título de “Trayectoria Excelente”. Así, el ejecutivo señaló que el rendimiento de los últimos años ha estado puesto en actividades como integrar, comunicar efectivamente, y “dar un correcto seguimiento y reforzar en forma permanente” dicho régimen de mandato.

República AFAP fue condecorada con el título de “Empresa de Trayectoria Excelente” por parte de la Fundación Iberoamericana para la Gestión de la Calidad (Fundibeq). Dicho galardón fue otorgado a la empresa por haber recibido por tercera vez el Premio Iberoamericano de Excelencia en la Gestión -al cual, a su vez, solo pueden presentarse aquellas organizaciones que hayan ganado previamente el Premio Nacional de su respectivo país-.

De esta manera, la administradora es la segunda empresa de Uruguay en obtener este reconocimiento, luego de que la empresa Teyma lo ganara hace seis años. Además, República AFAP es la única de Iberoamérica en el sector financiero en haberse hecho con el galardón.

Asimismo, dichas empresas uruguayas son las únicas del sector privado que lo han obtenido en toda la historia de la premiación. Esto coloca a República AFAP en un grupo muy selecto de empresas de clase mundial.

En diálogo con CRÓNICAS, el gerente general de la compañía condecorada, Carlos Matyszczyk, se refirió a la importancia de este premio.

Según expresó, el mismo conlleva una significación “muy importante”, pero no solo para la propia AFAP. “Es una excelente noticia también para nuestros afiliados, porque ven que sus ahorros están siendo administrados por una empresa que se gestiona bien; también para nuestros accionistas, porque pueden tener una mayor tranquilidad respecto a la continuidad de su empresa; y además para toda la sociedad, porque las empresas tienen su impacto en la misma, y si se gestionan bien, es un impacto bueno, positivo”,

reflexionó.

A entender del ejecutivo, si bien este título deja “muy bien parada” a la empresa que lo consigue, en el caso de República AFAP “no tiene un contagio sectorial” por ser la única de la región dentro del sector financiero. En tanto, consideró que no se trata de un reconocimiento del trabajo realizado en un solo año.

Fruto del trabajo realizado

En este sentido, detalló que la implantación del sistema de gestión en la empresa que dirige trajo consigo ciertas enseñanzas, principalmente que durante el proceso surgen “un conjunto de requerimientos y necesidades” que antes no existían. A modo de ejemplo, apuntó que dicho sistema debe ser integrado a nivel de la organización entera, por lo que es necesario comunicarlo de forma efectiva.

A esto se le suma también la necesidad de monitorear de forma permanente dicho régimen de gestión “para mejorarlo y reforzarlo en forma permanente”.

Dicho esto, Matyszczyk afirmó que “el gran trabajo hecho en todos estos años ha estado puesto en estas actividades: en integrar, en comunicar efectivamente, en dar un correcto seguimiento y en reforzar en forma permanente nuestro sistema de gestión”.

Por último, el ejecutivo proyectó a futuro y se refirió a los desafíos que República AFAP tiene por delante.

Al respecto, Matyszczyk sostuvo que las características que hacen que la empresa funcione “siguen siendo un desafío para adelante”. Agregó que se tratan de esas características que aseguran una satisfacción permanente de

expectativas de los diferentes grupos de interés que la AFAP tiene.

En ese sentido, hizo hincapié en un sólido respaldo del accionista, un excelente servicio tanto a la hora de administrar el ahorro de los trabajadores como al momento de solucionarles problemas y un servicio que tiene cobertura a nivel nacional. Resaltó también el desempeño del equipo de trabajo, al que catalogó de “muy bien seleccionado y capacitado” y el buen clima de trabajo en la organización.

La expectativa del empresario es continuar trabajando dichas cualidades de cara al futuro, lo que se vincula, concluyó, “al refuerzo permanente del sistema de gestión que hemos elegido”.



Magíster Jorge Sapelli

Docente referente de la Escuela de Desarrollo Empresarial

Miguel Nogueira: Si hay alguien que tiene vocación y pasión por enseñar y por transmitir su conocimiento es: Jorge Sapelli. Por eso tu presencia acá hoy para poder compartir parte de lo que son esas clases donde sé que tu particular preocupación es que el alumno sienta que valió la pena ir a esa clase. Steven Spielberg decía: “Yo hago las películas que me gustaría ver”, y estoy segurísimo de que vos das las clases en las que te gustaría haber participado.

Jorge Sapelli: Sí. Es fuertemente vocacional, para ser docente igual que para ser periodista como tú, te tiene que gustar y tenés que hacerlo con pasión. Y si hay algo que marca el diferencial, es la forma de dictar las clases. Contenido podemos tener todos, pero básicamente es darlo con pasión. Y eso el alumno, lo percibe muy bien y lo agradece. Eso me encanta sentirlo, me encanta vivirlo; y mira, lo máximo que me llegó a pasar es cuando ese alumno después quiere ser docente como tú. He formado a varios docentes, que empezaron como alumnos, luego siguieron como asistentes y hoy en día son colegas, y superiores a mí, dando cursos; es el orgullo mayor que puede tener un docente.

Miguel Nogueira: Seguramente un día sí y otro también, te cruzas con gente muy interesada en la clase, muy interesada en la carrera que tiene claro por dónde va, vos tenés un gran olfato, cuando un alumno está como perdido, ¿qué se hace en ese caso?

Jorge Sapelli: Justamente ahí está la clave de cambiar la educación. La habilidad docente es entusiasmar a aquellos que están un poco

Entrevista realizada por el Periodista Miguel Nogueira al Mag. Jorge Sapelli, docente referente de la Escuela de Desarrollo Empresarial de la Universidad de la Empresa, en el ciclo Gaceta Entrevista el medio de comunicación de la UDE por Alfa FM 96.3.



Magister Jorge Sapelli - Docente referente de la Escuela de Desarrollo Empresarial

perdidos; son aquellos que no los ves involucrados, es una batalla personal, es un desafío personal, no solamente darle la clase a los que les gusta sino a los que están un poco perdidos. Ahí el profesor, el maestro tiene que tratar de rescatar, a esos alumnos y es muy importante el diálogo personal. Cada uno tiene un “switch” que es lo que prende y lo hace incentivar. Cuantas veces nos ha pasado a todos, que nos gustó la materia por la forma que dictó el profesor, por la forma que me llegó al profesor, y al revés capaz que odié una materia porque no me llegó, porque el profesor no supo darla. ...

Para acceder a la entrevista completa ingresar a www.ude.edu.uy

Las bases del premio

El Premio Iberoamericano de la Calidad está basado en el Modelo Iberoamericano de Excelencia en la Gestión y tiene diversos objetivos.

Estos son, reconocer la excelencia de la gestión de las organizaciones premiadas en el contexto internacional -y así, contribuir a que la comunidad de dicha región sea considerada un entorno de calidad, donde encontrar los mejores proveedores, aliados y oportunidades de inversión-; y estimular el desarrollo de las empresas de Iberoamérica. A su vez, promover la autoevaluación y la focalización hacia la satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente y de las partes interesadas; y difundir las mejores prácticas de las organizaciones ganadoras y con ello facilitar la mejora de otras organizaciones.

Asimismo, la condecoración se trata de un proyecto adscrito a la Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, coordinado por la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) y gestionado por la Fundibeq.

EN PANINI'S

Juan Curbelo

Presidente de la Administración Nacional de Puertos (ANP)

*"Estoy absolutamente convencido de que teniendo una visión complementaria de los puertos de la región nos va mejor a todos".***"En diciembre se hará un llamado internacional para la concesión del puerto privado de Capurro"**

» Tras ocho meses de gestión en un año extraordinario, el flamante presidente de la ANP, Juan Curbelo, conversó con CRÓNICAS acerca del futuro de las terminales portuarias del país en el marco de una fuerte apuesta a la descentralización. "Los puertos del Interior son tan importantes como el puerto de Montevideo, esa es la línea política portuaria que queremos impulsar", afirmó. Por otro lado, Curbelo aseguró que antes de fin de año se lanzará la licitación internacional para dar en concesión la administración del Puerto Capurro. Esta terminal estará finalizada a mediados de 2022 tras una obra concebida por la administración anterior con un costo mayor a los US\$ 20 millones que la actual gestión pudo reducir en un 17% gracias a algunos cambios en su diseño.

Por: María Noel Durán
@MNoelDuran

-¿Cómo han evolucionado los números desde el comienzo de la gestión?

- Lo primero que tenemos que decir es que es un año absolutamente excepcional. Asumimos esta gestión en marzo y el 13 comenzó esta pandemia. La realidad hizo que todas nuestras proyecciones y prioridades cambiaran.

Sin perjuicio de eso, nosotros nos basamos en dos pilares fundamentales: uno tiene que ver con la salud de los trabajadores, generar distintos protocolos que cumplimos y gracias a ello no hemos tenido una fuerte incidencia del Covid-19 en la actividad portuaria del país. Y en segundo lugar el servicio, es decir, que la actividad portuaria se brindara en forma permanente y que no se frenara, porque es

esencial. Desde el principio entendimos que los puertos no se podían parar.

El primer desafío fue apuntalar en lo sanitario y que el servicio se brindara con la mayor normalidad posible. Visto estos meses que han transcurrido, lo hemos logrado.

Estamos viendo los números en comparación con el 2019 y son muy parecidos, lo que resulta una muy buena noticia. Al día de hoy el movimiento en el puerto de Montevideo es un 2% mayor al del año 2019, cerrado el mes de octubre. En los números de 2019 a 2020 hay que tener en cuenta de que es prácticamente nulo el movimiento de las terminales fluvio-marítimas tanto en Montevideo como en Colonia, dado que el puerto está cerrado. Lo mismo sucede con la temporada de cruces, que no es tan importante para el puerto en términos económicos pero sí para la economía del país.

**¿Cómo impacta la libre importación de combustibles en los puertos?**

Uno de los artículos del Presupuesto Nacional habilita la liberación de la importación de combustibles en los puertos. Consultado por CRÓNICAS al respecto, el presidente de las ANP señaló: "Para nosotros es una muy buena medida porque va en la línea de ofrecer los mejores servicios y que el puerto sea competitivo", estimó Curbelo y apuntó que es un tema muy sensible para los armadores que son quienes eligen a qué puertos dirigirse. "Si logramos tener combustibles a valores que estén más en consonancia con otros puertos de la región nos hace bien competitivos. Celebramos esa medida porque entendemos que está en el camino correcto", opinó.

En definitiva, tendremos números muy similares, y eso en este contexto es una muy buena noticia porque significa que el puerto no tuvo una caída sino que se mantuvo y con la expectativa de que cuando esta situación se revierta y la economía vuelva a funcionar como todos aspiramos, el desarrollo de la actividad portuaria pueda tener un incremento importante.

- ¿Tuvo alguna incidencia en el sistema portuario el hecho de que Argentina y Brasil se hayan visto más afectados por el Covid-19 que Uruguay al comienzo de la pandemia?

- La incidencia es negativa. Nosotros estamos en el medio de dos países muy importantes que tienen una incidencia en el Uruguay desde todo punto de vista, por lo tanto,

cuando a Brasil y Argentina les va bien es una buena noticia para Uruguay porque eso impulsa y respalda nuestra economía.

Desde el punto de vista portuario también es así porque nosotros somos parte de un sistema de puertos y la carga viene a la región. Hay un concepto que para mí es muy importante y es el de la complementariedad portuaria, más que la competencia. Si bien obviamente la carga busca los mejores puertos en la región en cuanto a la eficiencia y a la competitividad, me afilio mucho más a la complementariedad. Que a todos los puertos de la región les vaya bien, que sean eficientes y competitivos, en definitiva, va a generar que vengan más barcos a las distintas terminales porque se

» MENÚ

El presidente de la Administración Nacional de Puertos degustó pesca del día, que en esta oportunidad se trataba de corvina rubia acompañada de vegetales. Para la sobremesa prefirió un té verde.

ofrecen mejores servicios. Si en la región hay un puerto en buenas condiciones pero muchos que no funcionan de la mejor manera no es el mejor

diseño portuario. Estoy absolutamente convencido de que teniendo una visión complementaria de los puertos de la región nos va mejor a todos.

-¿Qué proyecto se está planteando para la hidrovía del Río Uruguay?

-Tenemos una visión absolutamente descentralizadora. Es importante esta visión en infraestructura porque hay que generar en las distintas comunidades posibilidades de crecimiento y los puertos son agentes dinamizadores.

Aspiramos a que los puertos uruguayos sean centros de crecimiento y de desarrollo comercial.

En ese sentido, logramos que un buque contenedor empiece a hacer una frecuencia semanal entre Paysandú y Montevideo, y esperamos que se incorpore el de Fray Bentos para generar que nuestros exportadores utilicen el río y este barco contenedor para sacar carga por el norte de nuestro país.

Por otro lado, hay distintas empresas que están viendo esos puertos como terminales importantes para desarrollar actividades comerciales.

Tenemos que generar las oportunidades para darles a los distintos puertos la importancia y el rol estratégico que deben tener. Para eso debemos contar con los privados que son los que desarrollan el negocio y que sepan que en esta administración cuentan con un fuerte compromiso. Los puertos del Interior son tan importantes como el puerto de Montevideo, esa es la línea política portuaria que queremos impulsar.

“Tomamos la decisión de que el puerto de Montevideo vaya a los 14 metros y eso va a ser un antes y un después en el ingreso de buques de mayor calado”.

-¿Hay avances de propuestas concretas de privados para potenciar la hidrovía del Río Uruguay al norte de la represa de Salto Grande?

-El primer avance es la decisión del presidente de la República que lo ha dicho varias veces. Es una obra muy importante que está siguiendo de cerca el MTOP y necesita el consenso de las autoridades argentinas y brasileñas.

-¿Se puede ver a Uruguay como hub regional?

-Entendemos que nuestros puertos pueden y deben brindar servicios a la carga de la región, no solo a la de nuestro país.

Para eso hay que ser eficientes, competitivos y seguros. En ese sentido, este gobierno ha tomado una decisión muy importante, histórica, que tiene que ver con ir a los 14 metros de profundidad en el puerto de Montevideo. Ese es un enorme desafío. Estamos viendo distintas alternativas y diseños jurídicos, pero si tomamos la decisión de que el

puerto de Montevideo vaya a los 14 metros eso va a ser un antes y un después en el ingreso de buques de mayor calado, a una mayor competitividad y a un dinamismo en el desarrollo del puerto con el que toda la comunidad portuaria está de acuerdo.

Estamos todos alineados en ese objetivo. Obviamente, requerimos los mayores consensos posibles desde el punto de vista político y los estamos teniendo. La decisión está tomada y creemos que va a ser absolutamente significativo, va a marcar al puerto de cara al futuro.

-¿De cuánto es la inversión para llegar a esa profundización del puerto de Montevideo y cuándo se llevaría a cabo?

-La inversión es de unos US\$ 100 millones aproximadamente. Nosotros pretendemos que la obra esté concluida a finales del 2023, por lo tanto, todavía tenemos un tiempo para el mejor diseño, que es donde no queremos equivocarnos para tomar la mejor opción que nos permita llevar adelante esta obra que, entendemos, generará un impacto muy positivo en el desarrollo del puerto.

-¿Cómo se encuentran los precios uruguayos en materia de competitividad?

-Los puertos tienen que ser eficientes, seguros, y eso hace a la competitividad. No es solamente el costo, sino algo más amplio y tiene que haber un equilibrio. Entendemos que estamos en la búsqueda de ese equilibrio que tiene que tener la mejor infraestructura, empresas que brinden el mejor servicio, y que ese servicio sea a un costo competitivo con los puertos de la región.

Tenemos para trabajar, debemos ajustar nuestros costos para lograr abaratar lo que tiene que ver con algunos de los servicios que se brindan pero, en líneas generales, nuestros puertos están bien posicionados en la región. Tenemos empresas que brindan excelentes servicios, buena infraestructura, trabajadores que están compenetrados con la tarea. Tenemos que adecuar un poco los costos para, de esa manera, captar mucha más carga de la que estamos atrayendo.

-¿De dónde proviene la mayor parte de la carga hoy?

-De Paraguay, algo de Argentina y estamos tratando de captar carga de Bolivia.

-Más allá de la mencionada obra en el puerto de Montevideo y la intención de aumentar la profundidad de Fray Bentos, ¿hay otros cambios estructurales que estén planeados para el sistema de puertos?

-El puerto de Fray Bentos está a 25 pies y hay una idea de llevarlo a 32, emparejarlo con el de Nueva Palmira. Para nosotros, como autoridad portuaria, sería una obra muy interesante y mejoraría mucho la competitividad de este puerto pero no es una decisión nuestra sino que es de la Comisión Administradora del Río Uruguay (CARU), y para que se resuelva tienen que estar de acuerdo las delegaciones de Argentina y Uruguay.

¿Cómo van las negociaciones con Katoen Natie?

El Poder Ejecutivo lleva adelante las negociaciones para que la empresa que a principios de año anunció un juicio al Estado por US\$ 1.500 millones se quede en el Uruguay y reafirme el compromiso de apostar al país. “Estamos a mitad de camino, somos optimistas pero no tenemos ninguna respuesta, no hemos llegado a ninguna definición”, aseveró sobre el tema.

“Creemos que es una muy buena noticia que contenedores, celulosa y granos puedan tener muelles a 14 metros (de profundidad)”.

-¿Cuáles son los ejes de trabajo que plantaron de cara al futuro?

-Lo que hay hoy son lineamientos estratégicos. Nosotros entendemos que es importante para la mejora de la competitividad la existencia de áreas que sean especializadas en distintas actividades. Por lo pronto, estamos con una terminal especializada en contenedores y se está construyendo una terminal especializada en celulosa con un muelle a 14 metros.

Logramos una ampliación de la concesión que implica una obra por un valor no menor a los US\$ 20 millones que tiene que ver con la construcción de un muelle a 14 metros; eso significa que la producción granelera va a poder salir en mejores condiciones. Creemos que es una muy buena noticia que contenedores, celulosa y granos puedan tener muelles a 14 metros.

Estamos en plena obra en la terminal especializada de pesca en puerto Capurro. Nos encontramos terminando el pliego de la licitación para que, a través de una concesión, un privado pueda administrar y hacerse cargo de la terminal pesquera. Aspiramos que en diciembre podamos estar haciendo el llamado internacional para que empresas de distintas partes del mundo se presenten a la licitación del puerto pesquero de Capurro.

-¿Se pudo reducir el monto de la obra del puerto Capurro?

-Al comienzo de nuestra obra logramos reducir en un 17% el valor total de la obra cercana a los US\$ 20 millones. Es la misma obra portuaria con algunas modificaciones en el diseño. Es una reducción que nos viene muy bien, y es de destacar la buena negociación que llevamos con el consorcio Teyma Chediak que entendió la situación y hoy la obra se está llevando adelante. Estará culminada en julio de 2022 pero ya pretendemos en este diciembre hacer el llamado internacio-

nal para que se pueda llevar adelante una concesión del puerto privado de Capurro. Creo que esto va a generar un fuerte dinamismo en la industria de la pesca que lo necesita.

La idea es que haya la mayor cantidad de servicios que se puedan incorporar en el pliego de la licitación y que lo haga más atractivo. Es uno de nuestros principales desafíos.

-Montecon y TCP son los principales operadores del puerto. ¿Cómo ha sido la relación entre ellos y con la ANP en estos primeros meses de gestión?

-Con la Administración muy buena. Obviamente, el rol de la ANP es tomar definiciones de políticas portuarias y de controlar. Por su parte, el rol de los distintos operadores tiene que ver con brindar mejores servicios y ser competitivos para que sus empresas sean rentables.

Esperamos tener un excelente relacionamiento con toda la comunidad portuaria. Máxime que tras la aprobación de la Ley de Urgente Consideración (LUC) todos los puertos deportivos pasan a estar en la órbita de la ANP. Nosotros propiciamos eso porque entendemos que tiene que haber una única autoridad que determine las distintas políticas portuarias tanto con los comerciales como con los deportivos.

Es un enorme desafío, estamos convencidos de que podemos lograr que los puertos deportivos funcionen de una mejor manera y que a distintas terminales como Colonia, Carmelo, La Paloma, Piriápolis y Punta del Este, las podemos potenciar y que pueden ser una palanca muy importante para el crecimiento del turismo del Uruguay. La ANP está capacitada para lograr ese objetivo.

-El crecimiento de los puertos deportivos es una oportunidad para el turismo náutico. ¿Se piensan estrategias para potenciarlo?

-Sin duda ninguna. El turismo náutico es muy importante y para potenciarlo hay que vincularse con las distintas comunidades, tener la mejor infraestructura, los mejores sistemas informáticos que hagan más amigables los servicios que se brindan en cuanto a las reservas y las amarras, brindar mejores servicios y que redunde en que más visitantes nos elijan. Estamos pensando, y varias empresas privadas han presentado proyectos para mejorar fuertemente las condiciones de infraestructura en distintos muelles y distintos puertos, en particular, en el puerto de Punta del Este.

ENTREVISTA

José Pereyra de Brun > CANDIDATO A LA DIRECCIÓN DEL SECTOR EMPRESARIAL DEL BPS

Candidato de los empresarios va por un BPS “más solidario”, “eficaz y eficiente”

> El próximo martes 24, el actual presidente de la Cámara Empresarial de Maldonado, José Pereyra de Brun, hará oficial su candidatura para el puesto de director por el sector empresarial en el Banco de Previsión Social (BPS). En diálogo con CRÓNICAS, el ejecutivo señaló que tiene “una gran estima” por Elvira Domínguez, actual titular del cargo, pero expresó que, de resultar electo en los comicios de noviembre de 2021, “todo lo que criticamos del Estado desde el punto de vista empresarial va a ser lo primero que daremos como señal en la práctica”. Al respecto, señaló que uno de esos reproches es una mayor eficacia y eficiencia por parte del ente estatal, lo cual se logra volviéndolo “mucho más solidario”.

Por: Ignacio Palumbo
@ignacio_palumbo

- ¿Qué expectativas tiene respecto a su candidatura al directorio de los empresarios en el BPS?

- Las mejores. Cuando uno inicia un camino en cualquier actividad, sobre todo en la actividad gremial empresarial, aspira a tener el mayor de los éxitos. Desde 2013 que estoy en esto como candidato a la Cámara Empresarial de Maldonado, ya son unos cuantos años. Tengo la mejor de las expectativas. Creo que en Maldonado, si bien no fuimos ni reformadores ni reestructuradores, sí fuimos continuadores de muy buenas gestiones que durante 50 años hicieron a la Cámara una organización relevante a nivel país, y creo que dejamos algunas buenas señales para el comercio y el empresariado con logros definitivos.

- Actualmente dirige la Cámara Empresarial de Maldonado. ¿Cuenta con el apoyo de los ejecutivos del departamento en su candidatura al BPS?

- Sí. Estamos hablando con prácticamente todas las gremiales, y ya nos han dado el apoyo. Nos han manifestado que van a estar presentes en el lanzamiento, con protocolos necesarios. Me animaría a decirte que de la parte gremial, el 100%.

- ¿De cuántas cámaras hablamos?

- Lo que pasa que la mayoría son socias de la institución... Tenemos un montón de gremiales. Han hablado en estos días cerca de 50 gremiales que dan su apoyo, entre locales y nacionales.

- Si es electo director en el BPS se encontrará con un Banco con un déficit muy importante que se incrementa constantemente. ¿Qué medidas cree oportunas para mejorar la gestión? ¿Cómo se puede trabajar en esto desde el sector empresarial?

- Trabajando como lo hace el sector empresarial. Teniendo en cuenta todos los rubros; creo que ahí está la diferencia y es el aporte que podemos hacer, de cuidar el Estado porque el empresario más que nadie sabe que cuando crece de forma irresponsable el desarrollo de las empresas y la sustentabilidad del país empieza a perder oportunidades. Después, en profundidad, el que sea electo en noviembre va a ser el directorio que se ocupará de poner en práctica y de trabajar para hacer posible la reforma de la seguridad social. Me parece que hay que esperar lo que diga la Comisión de Expertos en la materia, y a partir de ahí ver las herramientas que tenemos para poder trabajar.

- ¿Qué visión tiene para la representación empresarial si llega al directorio del BPS? ¿Qué planes o ideas tiene en concreto

para su gestión al frente de la representación de los empresarios en el Banco de Previsión Social?

- En realidad, en principio estamos esperando el tema de la reforma. A partir de ahí, de los resultados y lo que se hable, vamos a colaborar.

Recordemos que las reformas de seguridad social han generado movilizaciones en toda parte del mundo. Es un tema bisagra para el país.

Hay que darle el tiempo y el proceso necesario para que la comisión trabaje con toda tranquilidad. No aportaría haciendo pública la visión del BPS antes de que eso se dé.

Lo que sí puedo adelantar es que todo lo que criticamos del Estado desde el punto de vista empresarial va a ser lo primero que daremos como señal en la práctica. O sea que la impronta que le vamos a tratar de dar al BPS es con acción, con actitud, de las críticas que hemos hecho en todo este tiempo en la actividad gremial empresarial. Entonces, lo primero es saber que se está representando a mucha gente, y la idea es generar un vínculo en el cual se sientan no solamente representados, sino identificados con la representación. Es un objetivo que nos queremos imponer.

- ¿Cuáles serían algunas de esas críticas?

- Una es el tema del análisis real de los gastos. Un análisis profundo de los gastos duplicados, de que existan varios organismos que intervengan o que caigan en

los mismos pozos. Ese tipo de cosas hay que empezarlas a examinar, ser muy cuidadosos en el proceso -sobre todo con el gasto-, y empezar a definir realmente una línea dentro del BPS que ayude a que el Estado pueda ser más eficaz y eficiente en colaboración con el resto de la comunidad.

Que sea un BPS mucho más solidario por la responsabilidad que tiene, más allá que entendemos que cada vez que actuamos de esa forma vamos a tener mayor eficiencia y vamos a poder dar más posibilidades de colaborar. Porque justamente, es el banco de la previsión, es el banco de analizar y entender, con los pasos que damos, el futuro.

“Es el banco de la previsión, es el banco de analizar y entender, con los pasos que damos, el futuro”.

- Hace 14 años que Elvira Domínguez está al frente de los empresarios en el BPS. ¿Qué opina de su gestión?

- Lo primero, decir que por Elvira tengo una gran estima. Desde la Cámara, la situación en la cual nosotros trabajamos con ella es de solicitarle información, plantearle problemas que se les iban dando a algunos socios en diferentes momentos. Básica-

mente, en ese relacionamiento nosotros estamos conformes con el trabajo de Domínguez.

Lo que nosotros creemos es que, evidentemente, tenemos una impronta totalmente distinta, justamente basado en que creo que hay momentos en los cuales el empresario necesita un representante que haga sentir la voz, que esté mucho más presente, sobre todo en el Interior. Que visite, que se encuentre, que hable, que recorra, que pueda entablar un relacionamiento mucho más directo, que escuche mucho más, que vea cuáles son los problemas, que los identifique, que plantee soluciones, y que se sienta mucho más defendido ante situaciones que hoy nos generan mucha tristeza.

Por ejemplo, si uno mira hoy las posiciones que venimos manteniendo sobre diferentes temas, se da cuenta que tratamos de levantar la voz un poco más y que se escuche el pensamiento o por lo menos lo que está pasando el empresario en Uruguay, desde el más pequeño hasta el más grande. Aunque, generalmente, cuando levantamos la voz en las organizaciones gremiales, es del pequeño; primero porque representa el 95% de nuestros socios, y segundo porque el grande no necesita la actividad gremial para hacer escuchar su voz, sino que lo hace directamente con el teléfono directo con quien tiene que hablar.

La otra cara del ejecutivo

-¿Cómo se encuentra el sector empresarial de Maldonado? ¿Se vienen recuperando de los efectos de la crisis causada por la pandemia?

-No. En Maldonado venimos mal. Hay sectores que, como el resto del país, están bien, pero hay otros que están siendo muy castigados.

Eso es algo que nos preocupa muchísimo y lo hemos manifestado con las autoridades.

Ejemplos hay varios; el departamento tiene un tipo de turismo que de repente no se da en el resto del país. Hay organizadores de fiestas que realizaban fiestas internacionales y no van a poder trabajar. Los distribuidores de productos de limpieza para los hoteleros, por ejemplo, hoy no están en actividad prácticamente. Los transportistas de turismo hace nueve meses que no trabajan.

En Maldonado se vienen épocas muy complejas salvo que haya una atención especial por parte del gobierno. Hay un problema en este sentido: el Estado le mantiene

el costo fijo a los empresarios, y a muchos les dicen que no trabajen. Eso lo vamos a tener que rever. Debería sacarle un 100% de los costos fijos, porque hoy puede depender del Ministerio de Economía ese empresario, o del de Turismo, pero mañana va a terminar dependiendo del Ministerio de Desarrollo Social, seguro. Lo estamos viendo. Ese tipo de cosas es lo que a nosotros nos está preocupando muchísimo, que no haya una empatía por sectores empresariales que son muy pequeños, que tienen muy poca voz, pero que nosotros, como Cámara Empresarial de Maldonado, estamos obligados a levantar la voz por ellos.

-¿Los empresarios de Maldonado podrían verse muy azotados entonces este verano?

-Las temporadas, últimamente, se van acortando; son hasta el 15 de enero, y después son de fin de semana. Me pregunto, ¿quién mantiene un comercio con 20 días? ¿Quién trabaja?

Para el turismo interno, acá en Punta del Este no podemos hablar de buena o mala

temporada nunca por el tema de los propietarios. Porque hay un montón de gente que vive acá y que va a venir. Pero son muy cortas. Y eso es un problema que termina definiendo la economía.

Yo no veo mucha fuerza en el tema de arriesgar para esta temporada. Veo a las autoridades confiadas en esto, pero la sensación que tengo es que si no hay ayuda para los sectores más perjudicados, vamos a tener un invierno con los mayores niveles de desempleo de la mayor crisis económica de la historia de Maldonado. No me cabe ninguna duda.

Después, sobre el tema de los beneficios a los turistas, creemos que la renuncia fiscal debería ser para el empresario que la está pasando mal, no para el que puede salir de vacaciones. Esa es la posición de la Cámara. Si el Estado no da la señal de que la renuncia fiscal es para ayudar al que la pasa mal en pandemia, y que sí hay dinero para fomentar que hay gente que igual va a salir en vacaciones, ahí nos preocupa.

flow

CONVERTITE
EN INFLUENCER
VOS TAMBIÉN

\$ 699 por mes durante **1 año**

INCLUYE:



Flow Box en tu televisor

+



Flow app en tu PC, Tablet y Celular

Para clientes de Cablevisión **\$ 170** adicionales POR MES

Sin costo de instalación >>

Cablevisionflow com uy | 2619 7000

Cablevisión

Docentes > DEBEN ATACARSE PROBLEMAS COMO SU FORMACIÓN, TITULACIÓN Y SALARIO

Ceres observó la realidad de la educación y sugirió aspectos fundamentales para su desarrollo y mejora

» Dentro de los aspectos analizados por el instituto, se encuentra la necesidad de capacitación docente, horario extendido con actividades extracurriculares, y un fuerte involucramiento de los padres en el proceso de formación. Para Ceres, es fundamental generar las condiciones dentro del sistema educativo uruguayo para que se cumplan o profundicen dichas características, según se abordó en su último estudio.

La educación se volvió la protagonista de la última edición del Ceres Analiza, publicada por el ente homónimo (el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social). Así, el equipo detrás del informe lo tituló "una reforma impostergable".

De esta manera, desde el comienzo del documento se destaca la relevancia del tema. "Es un problema, pero también una oportunidad; y una urgencia", refiere el texto a la educación uruguayo. Se repasó, así, la "preocupante" historia de la tasa de egreso en el país, la cual -si bien ha mejorado en las últimas décadas en cuanto a los niveles de educación media-, se mantuvo en torno al 40% en 2019.

Este fenómeno es la contracara de las altas tasas de desvinculación, de acuerdo con el informe.

A su vez, Uruguay también presenta dificultades en comparaciones internacionales. Al observar los resultados de las pruebas PISA 2018 de los alumnos uruguayos de 15 años de edad que realizaron el test, apenas un 40% alcanzó niveles mínimos de suficiencia en las tres áreas de la prueba -matemática, ciencia y comprensión lectora-, mientras que un 0,2% llegó a niveles de excelencia. A nivel global, el promedio fue de 53% y 2,4%, respectivamente, mientras que para las economías emergentes de América Latina se situó en 28% y 0,1%.

Esta realidad, según las observaciones del Centro, conlleva una fuerte restricción para el desarrollo tanto económico como social del país. "Un mal sistema educativo se refleja en menor crecimiento económico, peores condiciones laborales y mayor pobreza", resalta el análisis.

Asimismo, no solo se subraya que la cantidad de personas con enseñanza secundaria y terciaria completa es insuficiente entre las generaciones más

jóvenes, sino que la calidad propia de la educación también es una problemática. "Y ambas se retroalimentan: más calidad lleva a más cantidad de educación, por ser percibida como más útil para la vida y el trabajo", además de que "más calidad temprana lleva a más calidad final", de acuerdo al documento.

El presupuesto designado a ANEP permite "avanzar en la agenda de reformas", según se observó en la cuarta edición del Ceres Analiza.

Mejorar la situación

Frente a esta realidad, desde el instituto se observó que con el presupuesto designado para la Administración Nacional de Educación Pública (ANEP) para este quinquenio, de US\$ 1.800 millones, "hay capacidad para avanzar en la agenda de reformas".

Al respecto, el texto sostiene que investigadores especializados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) analizaron los sistemas educativos que lograron mejoras significativas en las sucesivas ediciones de PISA y encontraron enormes similitudes. Estas son: la distribución de estudiantes de diferentes contextos socioeconómicos en las instituciones educativas, y no concentrados en determinados centros; la detección de dificultades y atención temprana, para corrección puntual; una capacitación de docentes que puedan afectar positivamente las expectativas de estudiantes; horario extendido con actividades extracurriculares; y un

fuerte involucramiento de los padres en el proceso de formación.

Estos cinco aspectos están presentes en las propuestas de Eduy21, y Ceres consideró "fundamental" generar las condiciones dentro del sistema educativo uruguayo para que se cumplan o profundicen dichas características.

En este sentido, el Centro remarcó que "gran parte de estas reformas de la estructura de la organización del sistema educativo" fueron aprobadas en el marco de la Ley de urgente

consideración (LUC). Por otro lado, la ANEP presentó el "Plan de Desarrollo Educativo 2020-2024", donde se compromete a llevar adelante una batería de medidas y objetivos en pos de fortalecer la educación uruguayo.

Finalmente, Ceres concluye que "sin cambios profundos la mayoría de los estudiantes quedarán con escasas posibilidades de mejora social sustantiva, y el país en su conjunto sin posibilidades de mayor desarrollo futuro, lo que hace impostergable la reforma" en la materia.

Educación de educadores

En una mirada profunda, el instituto pone el foco en los docentes. Según se investigó, la cantidad de alumnos matriculados por el total de profesores en el sistema es muy similar en Uruguay al resto del mundo; no obstante, el número esconde un ausentismo docente muy elevado. Los estudiantes que concurren a centros con estos problemas superan el 60% en el país, un registro muy superior al del resto del mundo, tanto en economías avanzadas como emergentes.

Apenas la mitad de los docentes uruguayos de educación media básica están titulados. No sólo se está por debajo del promedio global (83%), sino que el dato es inferior a lo reportado en promedio por los países de América Latina (69%). Mientras tanto, los profesores con título de maestría son solo el 1% del total en Uruguay, frente a 17% en América Latina y 36% en la comparación global. Esto se asocia en gran medida con que la titulación docente en Uruguay no es de carácter universitario, lo cual limita las posibilidades de realizar estudios de postgrado.

Es así como el instituto se refirió a una variedad de investigaciones -citadas en un artículo de The Economist-, las cuales determinan que "la formación docente, si se hace bien, es efectiva". Por lo tanto, en el informe se analiza que es necesaria dicha capacitación, "así como también un apoyo profesional y permanente a los docentes, bajo el liderazgo de mentores especializados".

Por tanto, Ceres determinó que se debe atacar una serie de problemas en torno a los funcionarios de la educación. Se debe definir qué conocimientos y habilidades deben tener, la problemática de su titulación, y su salario.



Telecomunicaciones



Comunicaciones Unificadas



Contact Center



Infraestructura y Data Center



Networking



Business Intelligence



Servicios

Elecciones en la Cámara de Industrias del Uruguay > ALFREDO ANTÍA

“Para el Estado no puede ser lo mismo comprar lo producido en el país que lo que se hace en el exterior”

» A menos de una semana de las elecciones que definirán al futuro directorio de la CIU, el candidato a la presidencia de la gremial empresarial, Alfredo Antía, aseguró que desea mejorar la opinión que la comunidad tiene de los emprendedores. Asimismo, apuntó que se debe revisar la política de compras públicas y sostuvo que debe haber “un renacer” en cuanto a las relaciones laborales.

-¿En qué se basa la propuesta que plantea para su gestión en la Cámara de Industrias?

-Lo que más desearía al final de mi mandato sería haber contribuido a la mejora de la opinión que tiene la comunidad del emprendedor, del empresario, de quien arriesga su trabajo, su capital, en beneficio del desarrollo de la comunidad.

Me parece que Uruguay viene de un tiempo donde la actividad emprendedora –en particular la actividad industrial, que es la que nos compete en este sentido- ha quedado con esa mirada negativa que poco ha ayudado a la construcción de relaciones laborales que condujesen a mejores destinos.

En la medida de que haya más gente interesada en emprender, en arriesgar, en dedicar su vida a proyectos nuevos, que asimismo arrastran nuevas oportunidades y abren nuevos horizontes, entonces en ese caso me habré quedado contento del aporte que pude haber hecho.

Eso como titular principal.

Acá hay que hacer una tarea de convencimiento, de comunicación en el sentido de hacer ver a los compatriotas que las oportunidades de empleo de estas generaciones y las que vendrán dependen de una economía en movimiento, y a la economía en movimiento la ponen los particulares que, arriesgando su trabajo, su patrimonio y su esfuerzo, logran mover las máximas y así darle oportunidades a la gente.

Es increíble que en Uruguay se verifiquen colas enormes para acceder a un cargo público y que esa sea la aspiración de muchos jóvenes que ven en esa oportunidad una suerte de certeza para su futuro. Ese no puede ser nunca el camino porque, a la vez, es lo que está asfixiando las cuentas nacionales. Tenemos un Estado gordo, muchas veces ineficiente, que se termina transformando en un lastre por el déficit fiscal que contribuye a generar, y a la alteración de las cuentas nacionales, la inflación y el tipo de cambio que terminan actuando como un contrapeso al desarrollo emprendedor y a la competitividad de los productos que pueden fabricarse en el país.

-En este marco, ¿cómo ve la situación de la industria al día de hoy?

-Claramente venimos de años difíciles. Hay que ver que desde 2014 hasta este tiempo que vivimos la industria ha tenido una reducción del valor de su producción, con una única interrupción en el año 2017. Y después tenemos este 2020, donde la caída es bastante mayor

y lo que sí estamos viendo es una luzcita, de acuerdo a los datos que publica el INE en setiembre, donde aparece un pequeño crecimiento. Una golondrina no hace verano, pero es una imagen que creo que debe ilusionarnos en el sentido de que pueda repetirse en los meses subsiguientes y nos impulse en el marco de lo que son las nuevas normas que hacen a la inversión, la posibilidad de que la industria salga de este estado, y a partir de sus fortalezas pueda desarrollarse hacia el futuro.

-¿Cuáles ve como los principales desafíos a enfrentar?

-Hay cosas que dependen del país. Recuperar la competitividad requiere de políticas económicas, donde ahí el gobierno hará su trabajo. Y nosotros, como industriales, tendremos que apoyar las medidas que contribuyan a que el ámbito de negocio sea más apto para que las industrias que hoy están instaladas se larguen al proceso de desarrollo y de crecimiento, y las que no están y piensan hacerlo también lo hagan, y las que estuvieron y quedaron en una situación difícil puedan recuperar sus capacidades productivas. Pero no alcanza con eso. El de las relaciones laborales es un capítulo sobre el cual hay que trabajar mucho. Esto no es solo voluntad de uno, sino de varios; acá tiene que trabajar el Estado, pero también tenemos que hacer nuestro aporte los empresarios, los industriales; y por cierto, los trabajadores. Porque en este barco estamos todos juntos, y es clarísimo que si no unimos fuerzas entonces se hace muy difícil encontrar soluciones para que las familias uruguayas puedan desarrollarse.

De modo que ahí tenemos un eje central sobre el cual trabajar, y después hay otros aspectos que tienen que ver con políticas públicas: trabajar el mercado interno, el capítulo de las compras públicas, y, fuera de fronteras, donde es imprescindible abrir nuevas oportunidades a que más productos uruguayos puedan salir hacia el exterior.

-¿Qué virtudes tuvo la actual gestión?

-Estamos viendo con expectativa positiva algunos cambios que se han presentado.

Por ejemplo, lo que tiene que ver con la Ley de Inversiones y su reciente decreto. Creemos que es una herramienta que puede ayudar, que seguramente va a ayudar.

Después yo creo que el Estado tiene que revisar el costo que le implican las

tarifas públicas particularmente para la producción industrial, y el tema de los mercados es algo que genera dificultades, porque muchas veces es difícil salir del país y, a la vez, en ocasiones es muy fácil ingresar a Uruguay. Hay una inequidad que pasa no solo por temas arancelarios o de comercio, sino también por temas regulatorios, donde en general los países tienen regulaciones muy firmes, muy estrictas, mientras que las regulaciones que nosotros tenemos las flexibilizamos, y vemos inundados nuestros mercados con productos de todo origen que muchas veces vienen a precios predatorios, donde el trabajo nacional no puede llegar a expresarse.

Creemos que ahí también, en materia de compras públicas, el Estado debe revisar el beneficio que tiene la producción nacional.

No puede ser lo mismo para el Estado comprar lo que se produce en el país que hacerlo con lo que se produce en el extranjero. Es trabajo extranjero el que se está importando y esto nos da una máxima: es muy difícil desarrollar una industria nacional si esa industria no puede vender en su propio territorio.

Creo que hay que encararlo con una mirada que va más allá de los precios, sino poniendo foco en los impactos que tiene en la industria y en toda la cadena productiva que hay atrás. Sabemos de antemano que producir en el país, por una cuestión de escala y con los costos elevados que tenemos, es un desafío.

Entonces, con más razón, es que tenemos que revisar esta política de compras públicas. Por eso estamos planteando al gobierno que revise ese 8% de margen de protección a la industria nacional al alza en este período de pandemia para generar un impacto inmediato en el trabajo y así poder recuperar espacio ocioso en nuestras industrias y emplear gente. Creo que el principal problema que hoy está viviendo el país, además de la pandemia, es el problema del trabajo.

Por otro lado, se requiere un capítulo de parte del Estado en el tema capacitación, en el tema educativo. Quizá esa es una de las políticas públicas que no mencioné, pero justo hoy estaba leyendo el informe de Ceres Analiza sobre reforma educativa, y veo esa insistencia en que si no se hace un cambio fortaleciendo los centros educativos y la profesionalización de los docentes seguimos gastando mucho dinero. Se nos va el agua entre los dedos y no

logramos formar ciudadanos para las capacidades que requiere el país para el mañana.

-En lo que refiere a las relaciones laborales, ¿qué proyecciones tiene con respecto al vínculo de la CIU tanto con los sindicatos como con el gobierno?

-Creo que aquí hay que plantear un renacer. La Cámara hizo su esfuerzo, a lo largo de estos meses y colaboró en ese ámbito de paz que se firmó entre el PIT-CNT, el gobierno y las cámaras empresariales de un acuerdo puente, que no es más ni menos que visualizar la realidad en la que estamos inmersos, donde tenemos una tasa de desempleo que está picando el 11%. Es decir, acá hay mucha gente que está mirando la realidad desde una situación muy difícil, y sobre la base de ese estado de situación es que nosotros debemos mirarnos entre todos los actores que tenemos relevancia y podemos ayudar en estas circunstancias a que se den las condicionantes para que la inversión se fortalezca y, de la mano de la inversión, el empleo.

Allí estaremos del lado de la racionalidad, convocando a unos y a otros a tratar de tener un marco que flexibilice algunas normas que se vuelven muy rígidas para las empresas, particularmente para las pymes, que se han visto obligadas a lo largo de estos años a cumplir con las decisiones de los consejos de salarios en cuanto a los salarios mínimos y a otros beneficios, y que se les hace muy difícil competir dentro de sus propios sectores.

Es más, esto ha generado un proceso de concentración en distintos sectores de la actividad, y no lo vemos saludable para el mejor desempeño de la economía.

-¿Cuál es su principal deseo para los industriales en el preámbulo de este nuevo período de gobierno de la CIU?

-Volvería a lo que dije al inicio: tratar de recuperar el prestigio que en algún momento los industriales tuvieron en la comunidad como motores del desarrollo.

Creo que en la medida que convoquemos a eso vamos a estar llamando a las nuevas generaciones, y particularmente a los más jóvenes, que tienen esa vibración de lo nuevo. Estamos asistiendo a la cuarta etapa de desarrollo industrial, la llamada 4.0, donde las nuevas tecnologías –inteligencia artificial y los datos- llevan a una producción diferente, con sistemas digitales, con mejor asignación de recursos y de objetivos.

Elecciones en la Cámara de Industrias del Uruguay > CARLOS BARREIRA

“Quisiera ver una industria que salga a conquistar mercados extranjeros”

» El candidato a la presidencia de la Cámara de Industrias, Carlos Barreira, asegura que se debe dar un “salto de calidad” en materia de relaciones laborales y aseveró: “Defenderemos la representación de la CIU para ser la voz de los industriales que nadie conoce”. El candidato deseó que “abunden los emprendedores que apuntan a productos manufacturados y que logren aprovechar las ventajas comparativas que nos brinda nuestro país”.

¿En qué se basa la propuesta que plantea para su gestión en la Cámara de Industrias?

Debemos mejorar la representación de la CIU en todos los ámbitos, transmitir y convencer que los empresarios somos los generadores de la riqueza y de puestos de trabajo. Debemos acercarnos al socio que hoy está demasiado lejos y tomar sus problemas como propios. Para lograr esto se armó una lista de empresarios comprometidos con el momento, en donde casi el 90% de los titulares y suplentes nunca tuvieron un cargo en la CIU ni en la Comisión Fiscal de Empresarios, con vasta trayectoria a nivel industrial y reconocimiento político y gremial.

Buscaremos dotar a la CIU de una visión más moderna y ágil en su estructura que esté al servicio de los socios pero, particularmente, de las micro y pequeñas empresas industriales, que son los verdaderos luchadores anónimos que dan trabajo en los barrios.

Haremos todos los esfuerzos para acercarnos e integrar a todas las industrias diseminadas por el país.

¿Qué aspectos se deberían mejorar en la búsqueda de competitividad?

La competitividad es el resultado de muchas variables que inciden de distinta

manera. El peso del Estado se traduce en tarifas, impuestos, estructura pesada, etc.

El tema de la rigidez en las relaciones laborales se deberá encarar en algún momento. A su vez, la falta de acuerdos comerciales es un aspecto fundamental para salir adelante, no hay otro camino. Lo bueno es que estos y otros temas están en el gobierno como prioridad en el entendido de que los motores de la economía son los privados que arriesgan y generan riqueza.

¿Cómo ve la situación de la industria hoy? ¿Cuáles son los principales desafíos?

La industria viene cayendo desde hace unos años y parecería que el último trimestre cambia la tendencia. La pérdida de puestos de trabajo ha sido enorme.

El gran desafío que tiene la industria es seguir produciendo en esta situación de pandemia sanitaria y, además, crecer; y el crecimiento lo veo solo por el lado de la exportación.

La realidad actual nos marca que nos es muy difícil competir con nuestros precios en el exterior, y tampoco podemos hacer frente con nuestras industrias a los precios que viene la mercadería importada. Además, esa mercadería importada debería tener las mismas exigencias y controles que la nacional.

Pero hay que reconocer que el sector de la construcción está siendo un gran dinamizador y tiene un desarrollo importante, más ahora con las medidas anunciadas por el gobierno.

Este sector es un motor muy importante y potencia a toda una cadena de industrias proveedoras.

¿Qué virtudes tuvo la actual gestión?

Todas las directivas que han pasado por la CIU desde hace 120 años han dejado su tiempo de forma honoraria y han aportado mucho trabajo totalmente desinteresado.

Todos dejan cosas buenas, no tenemos ánimo de refundar nada. Intentaremos mejorar lo que consideremos que lo merece y trataremos de poner nuestra impronta con nuestra forma y estilo, ya sea con los funcionarios, socios o el gobierno.

En lo que refiere a las relaciones laborales, ¿qué proyección tiene con respecto al vínculo de la Cámara con el sindicato y con el gobierno?

Creo personalmente que debemos dar un salto de calidad en este tema. La negociación colectiva tiene que respetar las pautas que la OIT transmitió a nuestro país y que luego de 10 años aún no se ha solucionado.

En cuanto al relacionamiento con el gobierno, el mismo es bueno y la CIU participa en todos los ámbitos de negociación que existen.

Creemos que la negociación colectiva debe ser bipartita (trabajador/empresa) y la tripartita solo para salarios básicos por categoría. No hay otra forma, la realidad de las empresas es muy heterogénea.

Defenderemos la representación de la CIU para ser la voz de los industriales que nadie conoce y que tienen pocos empleados, de escasa capacidad de lobby individual, de aquellos que trabajan día a día con uno o dos operarios; me siento bien identificado con ellos.

¿Cuál es su principal deseo para los industriales en el preámbulo de un nuevo periodo de gobierno de la Cámara?

Pretendo la unión de todos. Creo fervientemente que debemos unirnos en todos los temas comunes y elaborar documentos en conjunto que avalen nuestra visión del desarrollo.

Quisiera que la industria sea una opción, que abunden los emprendedores que apuntan a productos manufacturados y que logren aprovechar las ventajas comparativas que nos brinda nuestro país. Quisiera ver una industria que salga a conquistar mercados extranjeros.

El Hospital Británico inauguró moderno policlínico

El Hospital Británico inauguró un edificio de once plantas y tres subsuelos, diseñado y construido observando los requerimientos más exigentes para la prestación de servicios de salud y manteniendo los estándares de diseño y funcionalidad que lo caracterizan.

La inauguración contó con la presencia del Secretario de la Presidencia de la República, Álvaro Delgado; del ministro de Salud Pública, Jorge Salinas; del subsecretario de la cartera, José Luis Satdjian; del director general de la Salud, Miguel Asqueta; del director general de la Junasa, Luis González Machado; de la embajadora del Reino Unido, Faye O'Connor; y del presidente de la Cámara de Diputados, Martín Lema.

Las autoridades fueron recibidas por el director general del Hospital Británico, Walter Pereyra, y por el presidente de su Junta Directiva, Martín Wells, junto a quienes recorrieron las nuevas instalaciones.

Antes del tradicional corte de cinta, Wells sostuvo que “el nuevo policlínico sobre la calle Morales fue concebido conforme la vocación del Hospital Británico por avanzar en las nuevas modalidades de asistencia en salud, basadas en el trabajo en equipo y el abordaje multidisciplinario de la atención profesional que brinda a socios y usuarios”.

Se trata de una construcción con un diseño arquitectónico contemporáneo, un innovador manejo de los espacios, texturas y colores, y des-

tacadas vistas de la ciudad; todo perfectamente integrado al entorno.

El edificio cuenta con 52 nuevos consultorios, todos con sus respectivas salas de espera y diseñados con los criterios de funcionalidad y confort que los socios y usuarios del Hospital Británico reconocen y valoran. También posee el equipamiento necesario para la realización de estudios diagnósticos y tratamientos de distintas especialidades.

El presidente de la Junta Directiva del Hospital Británico destacó que “disponer de más espacio resulta particularmente importante en tiempos de pandemia, ya que facilita el ingreso, circulación, estadia y egreso seguros de socios y usuarios”.

Según Wells, el desarrollo de nueva infraestructura, destinada a la generación de conocimiento científico para respaldar la atención médica de primera calidad que brinda a sus socios, es una política institucional impulsada por la dirección del hospital.

Delgado, por su parte, agradeció “el compromiso” desde la primera hora del Hospital Británico en la lucha contra la pandemia de Covid-19, y felicitó a sus autoridades “por tomar la decisión de invertir en estos momentos de incertidumbre” en los que son necesarios “un liderazgo y un compromiso muy fuertes”.

Recordó los más de 160 años de trayectoria del hospital y definió al nuevo edificio como “un hito en

un largo camino de lucha por la excelencia del Hospital Británico en el país. El concepto es la mejora continua, apostar a la excelencia”, apuntó.

El Secretario de la Presidencia sostuvo que la del Hospital Británico es una iniciativa no solo abierta al Uruguay sino también al mundo”, y reafirmó el “orgullo que tenemos los uruguayos por nuestro sistema de salud”.

La nueva infraestructura, de 4.500 metros cuadrados, posee una tecnología incorporada que permite obtener el máximo ahorro energético mediante la utilización de dobles cristales herméticos, de un sistema de acondicionamiento térmico a través de cortina de aire en las fachadas acristaladas y del uso de iluminación LED tanto al interior como al exterior del edificio, controladas a través de un sistema de regulación que permite el control digital de cada luminaria o accesorio de iluminación de manera individual.

El nuevo policlínico contará con un piso exclusivo para auditorios, destinado a albergar las distintas actividades académicas, de capacitación y de educación permanente, que se lleven a cabo en el marco de la política que el centro hospitalario apunta a profundizar.

De esa forma, el Hospital Británico potencia el desarrollo de los dos pilares que acompañan y respaldan la atención que brinda a sus usuarios: la educación en medicina y la investigación.

↓ DÓLAR (int.)
42.814

↑ EURO (int.)
50.769

↑ U.I
4.7589

↑ INDICE BVMBG
136.17

↓ RIESGO PAÍS
UBI REP. AFAP
130

Para Ignacio Bartesaghi > ESTE PASO ES UN RESPIRO AL MULTILATERALISMO

Acuerdo de Asia-Pacífico implica un riesgo y más desventajas para exportaciones uruguayas

» El tratado de libre comercio firmado por 15 países de Asia-Pacífico y que China lidera, podría implicar una mayor desventaja para Uruguay en relación con los países miembros para exportarle al gigante asiático, su principal socio comercial. Por eso, el acuerdo obliga a Uruguay a acelerar las negociaciones con dicha región, según consideró el analista internacional Ignacio Bartesaghi. Sin embargo, también podría significar una oportunidad, ya que China podría “traccionar para la inclusión de los bienes uruguayos” en esa región, según analizó Pablo Moya, economista de Oikos.

El mayor tratado de libre comercio del mundo fue firmado el pasado sábado 14 de noviembre en una cumbre virtual, instancia en la que se creó la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés). La misma está conformada por 15 países de Asia-Pacífico, y China es el principal nombre de la lista.

Los miembros del pacto son los 10 que conforman la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean, en inglés), y lo que se conoce como la “Asean más Tres” y “Asean más Seis”. En el conjunto original se sitúan Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam; mientras que la primera agregación está compuesta por China, Corea del Sur y Japón; y la segunda, por Australia, India (que formó parte de las negociaciones pero se hizo a un lado, aunque tiene la opción de reintegrarse al acuerdo ya firmado) y Nueva Zelanda.

Así, el tratado es clave, ya que busca eliminar los aranceles y cuotas entre los países en un 65% de los productos y servicios comercializados. Además, se enfoca en otras barreras al libre comercio, ya que aborda temas como la economía digital, la propiedad intelectual y disputas comerciales, aunque deja de lado la regulación sobre derechos laborales e impacto medioambiental.

Según estimaciones, el PIB combinado de los países firmantes del pacto alcanza unos US\$ 26,2 billones -alrededor del 30% del PIB global-, mientras que el acuerdo en sí representa una cuarta parte del comercio mundial.

De esta manera, diversos expertos explicaron la relevancia de este flamante tratado en diálogo con CRÓNICAS, así como también su posible impacto a Uruguay.

Desde Asia

A entender de la Secretaria Ejecutiva de la Unión de Exportadores (UEU), Teresa Aishemberg, “es importante” lo que China hizo con este acuerdo; es decir, “asegurarse de las cadenas de valor de cercanía dentro de los socios estratégicos que tiene en la zona”.

“En este momento de debilidad multilateral en el marco de la OMC, en un momento de pandemia donde estaban cuestionadas todas las cadenas globales de valor, que se dé este paso es una bocanada de aire, un respiro al multilateralismo”.
Ignacio Bartesaghi

Por su parte, el analista internacional Ignacio Bartesaghi profundizó que este acercamiento de la potencia asiática con Japón y Corea “tiene un impacto sistémico” y significa así un “gran hito”. A esto se le suma, continuó el experto, que no solo se profundizan las preferencias ya existentes entre los países al conformar este “megabloque”, sino que el acuerdo de por sí es relevante. “En este momento de debilidad multilateral en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en un momento de pandemia donde estaban cuestionadas todas las cadenas globales de valor, que se dé este paso es una bocanada de aire, un respiro al multilateralismo. Deja en claro que los megabloques todavía siguen existiendo y que todavía hay espacio para ge-



nerar nuevos bloques comerciales”, afirmó el especialista en relaciones internacionales.

Hacia Asia

En este contexto, Bartesaghi recordó que en Uruguay se sostenía la creencia que “los acuerdos comerciales y los megabloques no se estaban firmando”. El RCEP, justamente, le confirma al país lo contrario, que este tipo de alianzas siguen firmandose, “que los países se siguen integrando”, aseveró el analista.

No obstante, el golpe más duro para Uruguay se da por el lado del acceso al mercado. Según coincidieron los entrevistados, “la conformación de esta zona de libre comercio va a hacer más perjudicial el ingreso de productos” de países que no forman parte de ella. “Es decir, si Uruguay le va a querer vender a estas naciones, está en desventaja frente a los países miembros de la zona”, explicó Pablo Moya, economista de la consultora Oikos.

Cabe recordar que China es, desde hace casi una década, el principal socio comercial y destino de las exportaciones uruguayas.

Al respecto, Aishemberg comen-

tó que, para evaluar el posible impacto que el RCEP le significa a Uruguay, primero se debe observar qué elaboran los países miembros que comercializan con aranceles bajos hacia China, y si esos productos “sustituyen lo que producimos por esta región”.

Por su parte, Bartesaghi señaló que la firma del RCEP le obliga al país a acelerar las negociaciones con Corea del Sur en el marco del Mercosur. Además, le exige a Uruguay -en solitario o en bloque- intentar de una vez discutir que tiene que cerrar un acuerdo con China. “El RCEP nos apura aún más de lo que ya tendríamos que estar. Nos somete cada vez más a las tensiones de que todo el mundo consigue beneficios y ventajas, sacándonos terreno”, advirtió.

Sin embargo, no todo son alarmas. Para Moya, el acuerdo de Asia Pacífico podría significar una oportunidad para Uruguay, en tanto que China “podría ayudar” a que los productos del pequeño país ingresen en dicha región. “Dado que es el principal socio comercial, si se lo pone como un aliado, podría traccionar para la inclusión de los bienes uruguayos”, opinó el economista.

Azucena Arbeleche > “LAS REGLAS DE JUEGO ESTÁN CLARAS Y SE RESPETAN, Y ESO ES UN ACTIVO IMPONDERABLE”

Sector servicios representa el 70% del PIB y el 73% del empleo en Uruguay

» La ministra de Economía, Azucena Arbeleche, remarcó la importancia que tiene el sector servicios para la economía uruguaya, destacando que representa el 70% del Producto Interior Bruto (PIB) y el 73% del empleo. En otro orden, se refirió al desempeño económico de Uruguay en términos comparativos, y dijo que pese a que el mundo parece enfrentar una “segunda ola” de contagios y a que también en Uruguay hubo un repunte de casos, “hasta la fecha no hay un deterioro en ninguno de los indicadores de avances”.

Arbeleche disertó durante el III Foro de inversión Europea en una mesa centrada sobre la importancia del sector servicios, pero comenzó refiriéndose al desempeño económico general de Uruguay. Aseguró que, comparativamente con la región, el desempeño “es muy bueno”, lo cual es “consecuencia del buen manejo sanitario” de la pandemia del Covid-19. A propósito, destacó el fuerte aumento de la capacidad de testeo, la creación del GACH y “el liderazgo del presidente” que decidió “no ir a cuarentena general” y “mantener los motores de la economía encendidos”.

Recordó que los datos del segundo trimestre del año, el de mayor impacto de las medidas y exhortaciones públicas de confinamiento, mostró una caída interanual del 11%, lo cual “es muy fuerte, pero en la comparación regional es de los países que menos ha caído”.

Arbeleche sostuvo que el mundo parece estar enfrentando una “segunda ola” de contagios, y que en el caso específico de Uruguay también hubo un repunte, pero matizó que “hasta la fecha no hay un deterioro en ninguno de los indicadores de avances”. Explicó que tanto la recaudación de la DGI, como la venta de combustibles y el mercado laboral “muestran que hay una recuperación. Lenta, pero que sigue”. Recordó que el MEF proyecta que el PIB cierre el 2020 con una caída del 3,5% del PIB.

La ministra participó del Foro en una Mesa de disertación sobre la “Importancia de los servicios en el Siglo XXI”, comentando que el sector servicios en el mundo ha tomado un papel más preponderante, tanto en lo que es a la contribución al producto como a las exportaciones. Detalló que en los países desarrollados la contribución al PIB del sector servicios es del 76%, mientras que en los países en de-

sarrollo alcanza al 56%. En el caso de Uruguay, la contribución al producto de los servicios llega al 70%. Agregó que, a nivel mundial, el año pasado la mitad del empleo surgió, precisamente, del sector servicios.

Arbeleche subrayó que al hablar de servicios no solo se contabilizan los tradicionales, como son el turismo, la logística y el transporte, sino también los servicios de comunicación, de información, de tecnología, los servicios profesionales, de diseño; y que parte de estos servicios son los llamados servicios globales -lo que sucede cuando una empresa decide separar una parte de su proceso en el exterior.

“En el caso uruguayo, el sector ha tenido una dinámica mayor que los sectores relacionados con los bienes y esto hace que hoy casi el 70% del producto proviene del sector servicios. Y a nivel de empleo, que es la gran preocupación que tenemos desde la política económica, tenemos que el 73% del empleo hoy en Uruguay viene del sector servicios”.

Pese a la “segunda ola” de contagios, “hasta la fecha no hay un deterioro en ninguno de los indicadores de avances”, señaló Azucena Arbeleche.

Confiabilidad garantizada

La secretaria de Estado también se refirió a las acciones de Uruguay para atraer inversiones de servicios. En primer lugar, destacó que “un activo que se tiene desde hace mucho tiempo es ser un país donde las reglas de juego están claras y se respetan, y eso es un activo imponderable, eso nos hace confiables, que se pueda invertir, que se pueda exportar, que se pue-



da repartir los dividendos”.

Luego remarcó la calidad de los recursos humanos con las que cuenta el país -pese a que es necesario “afinar la educación” para adecuarla a la demanda del sector privado-, la cohesión social de “larga data” y la “estabilidad macroeconómica”.

Asimismo, se refirió a los incentivos fiscales que “hacen que sea atractivo” invertir en el país, lo que incluye

tanto la ley de promoción de inversiones, como la ley de zonas francas y los regímenes de puertos y aeropuertos libres. “Es el empujón, quizás final, que hace que sea conveniente y atractivo invertir en Uruguay y de aquí exportar al resto del mundo, ya sea de empresas uruguayas o empresas internacionales que se radican y exportan”, señaló.

Por último, subrayó que

Uruguay ha mostrado un buen desempeño en la exportación de servicios globales no tradicionales, y ha sido el país donde más ha crecido la exportación de servicios entre 2009 y 2019.

No obstante, subrayó la importancia de no separar las exportaciones de bienes y servicios: “Hay una combinación de servicios y de bienes, que atrás también tienen sus servicios”, indicó.

Acuerdo Mercosur-UE: “Uruguay y los países del bloque estamos todos para dar ese paso”

El acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la UE estuvo presente durante todo el Foro, y desde el Gobierno uruguayo se destacó que es momento de “dar ese paso”.

El canciller Francisco Bustillo dijo en el evento que “Uruguay está plenamente comprometido y dispuesto para la firma del Acuerdo Mercosur-UE”. Destacó que tras la firma del mismo se pasó a una etapa de análisis de aspectos técnicos que “han sido una prioridad en nuestro país”, tratándose con un “enfoque rápido y pragmático” para que este acuerdo sea una realidad. “Debemos concentrar nuestros esfuerzos en atar los cabos sueltos que quedaron pendientes

en ese asunto”, agregó.

Bustillo señaló que “tras 20 años de negociaciones técnicas es tiempo de política. El proceso final precisa ya no de gobernantes muchas veces sumidos en sus coyunturas, sino que la hora requiere de auténticos estadistas”.

Por su parte, Arbeleche destacó que “Uruguay y los países del bloque estamos todos para dar ese paso”. No obstante, evaluó que “si por algún motivo no se concreta, lo que se visualiza hacia adelante, no es más que una mayor integración en términos económicos y en términos comerciales, que se añaden a los vínculos históricos que ya tenemos entre Uruguay y el Mercosur, en general, y la UE”.

Subsidiarias > DUCSA Y ALUR TUVIERON GANANCIAS, CEMENTOS DEL PLATA REGISTRÓ PÉRDIDAS

Grupo Ancap registró pérdidas por US\$ 28 millones en enero-setiembre

» Ancap presentó su estado de situación financiera, donde se observó que como empresa individual verificó un resultado negativo de US\$ 61 millones, mientras que si se considera todo el Grupo Ancap, las pérdidas fueron de US\$ 28 millones. Asimismo, se presentó el Centro de Servicios Compartidos, un resumen sobre la gestión de la crisis sanitaria dentro de la empresa y los avances de un estudio sobre teletrabajo.

Los números del estado financiero del ente público fueron presentados durante un taller para periodistas, donde se detalló que en el caso específico de Ancap, si bien el resultado operativo fue positivo, con una ganancia de US\$ 7 millones, se registró una pérdida de US\$ 68 millones, mayoritariamente producto de la variación del tipo de cambio. Ello llevó a que se registrara un resultado negativo de US\$ 61 millones.

Según se explicó, la crisis sanitaria generada por la pandemia del Covid-19 tuvo un fuerte impacto negativo en la demanda del mercado doméstico, con una caída del 7% en todos los productos. En este período, la caída en la venta de gasolinas fue del 8%, mientras que en el gasoil el descenso fue de 3% respecto al mismo período de 2019.

En cuanto a las principales empresas subsidiarias de Ancap, tanto Ducsa como ALUR tuvieron resultados positivos, mientras que Cementos del Plata arrojó un resultado negativo.

Además, se explicaron los principales procesos de la Refinería de La Teja y se describieron algunas de las unidades de trabajo que se utilizan.

Pandemia y servicios compartidos

En relación a la pandemia del Covid-19, se explicó que Ancap cuenta con un Comité de Respuesta, apoyado por el área de Salud Ocupacional y trabaja además en coordinación con el Ministerio de Salud Pública.

El gerente de Recursos Humanos, Juan Romero, sostuvo que el comité elaboró planes de contingencia teniendo en cuenta las particularidades operativas de cada una de sus plantas

y operaciones, así como también protocolos y procedimientos para prevención de eventuales contagios.

Se destacó que desde el inicio de la pandemia, solo se registraron dos casos positivos de Covid-19 en funcionarios de Ancap, y luego de su detección se aplicaron todas las medidas de desinfección y monitoreo necesarias para evitar la propagación del virus.

Por lo mismo, el presidente de Ancap, Alejandro Stipanich, expresó que esos resultados “nos dejan tranquilos de que las cosas se vienen haciendo bien”.

Romero agregó que se está próximo a reglamentar un proyecto sobre teletrabajo en la empresa y destacó que el ente está siendo pionero en esta temática.

Por último, el presidente de las empresas vinculadas, Alfredo Fernández Sívori, presentó al Centro

de Servicios Compartidos, que nuclea a las empresas asociadas de Ancap (Ducsa, Alur y Cementos del Plata), que permitirá el análisis de los puntos en común de las tres compañías, permitiendo que se desarrollen en un contexto más competitivo y tecnológico. Este centro se enmarca en un nuevo esquema de gobernanza de las sociedades controladas por Ancap que tiene por objetivos la simplificación del relacionamiento de la compañía con sus subsidiarias, la mejora en la coordinación e implementación de las políticas corporativas y el aprovechamiento de recursos, lo que será complementado con la creación de un Centro Corporativo de Servicios para cubrir en forma centralizada con los requerimientos de las tres principales empresas controladas por Ancap.



WiFi TOTAL

Un servicio: **ántel** | MONTEVIDEOCOMM®

Del WiFi de tu hogar nos encargamos nosotros.

Extendé la conexión de internet a todos los ambientes de tu casa.

Con Wi-Fi Total tenés wifi sin cortes y a máxima velocidad.

Wifitotal.uy

Tel. 2402 2516



Generalizado > LOS TRES SUBÍNDICES CAYERON DE FORMA SIMULTÁNEA POR PRIMERA VEZ EN EL AÑO

Confianza del consumidor volvió a caer en octubre por temor a rebrote de la pandemia

» La confianza del consumidor uruguayo tuvo en octubre su mayor descenso desde el shock de marzo, lo que se debe a la desmejora de la situación sanitaria en Uruguay, ya que se puede estar temiendo la posibilidad de un nuevo cierre de actividades que meses anteriores se habían reactivado (shoppings, teatros, bares, etc.) teniendo un impacto directo en el ingreso de las personas y del país. A nivel regional, Uruguay tiene el mayor puntaje de confianza, pero es el país que se encuentra más lejos de los valores registrados antes de la pandemia.

El Índice de Confianza del Consumidor (ICC) registró en octubre una caída de 1,3 puntos respecto al mes anterior, lo que representa "la mayor contracción del índice desde el shock provocado por el Covid-19 en marzo que hizo disminuir el ICC en 9 puntos", según señala el informe elaborado por la Cátedra SURA de Confianza Económica de la Universidad Católica y Equipos Consultores. Además, el descenso del mes pasado contrarresta el aumento que se había observado en el mes de setiembre (+1 punto), momento en el que se registró el puntaje más alto del indicador desde el shock de marzo cuando se declaró la emergencia sanitaria.

De esta forma, el ICC se ubicó en octubre con un puntaje de 46,2, manteniéndose por octavo mes consecutivo en el nivel de moderado pesimismo.

Por su parte, si se lo mide en términos interanuales, la confianza del consumidor se encuentra 4,7 puntos por debajo del registro de octubre de 2019, mientras que si se considera el acumulado enero-octubre la situación se modera, aunque también se ubica en una situación peor (-1,4 puntos).

Caen todos

En cuanto a los subíndices, es la primera vez en el año que caen los tres simultáneamente. Esta reac-

ción pudo deberse a la desmejora de la situación sanitaria en Uruguay, ya que en octubre, se registraron picos de casos diarios y récord de casos activos desde que empezó la pandemia. Este cambio en la situación relacionada al Covid-19 puede haber sido una de las principales causas en el cambio de las expectativas de los consumidores que pueden estar temiendo la posibilidad de un nuevo cierre de actividades que meses anteriores se habían reactivado (shoppings, teatros, bares, etc.) teniendo un impacto directo en el ingreso de las personas y del país.

La percepción sobre la Situación Económica Personal fue el único subíndice que descendió por segundo mes consecutivo (-0,4 y -1,4), contrarrestando la suba de 2,2 puntos en agosto 2020. Dentro de sus componentes, se presentó una mayor caída en la situación económica actual (-2,0) respecto a la situación a un año (-0,8).

Por su parte, la percepción sobre la Situación Económica del País descendió 2,1 puntos, con caídas de los dos componentes que lo conforman (situación económica del país a un año y a tres años).

Por último, la Predisposición a la compra de bienes durables fue el subíndice que menos disminuyó (-0,3) dejando atrás el puntaje obtenido en agosto el cual fue el pun-

taje más alto desde que se registró el shock del Covid-19 (23 puntos). A pesar de que disminuyó, esta caída fue muy inferior a la registrada en marzo, cuando el índice descendió 24 puntos; esto podría estar indicando un cambio en las preferencias de uso del ingreso disponible del consumidor. Esta situación puede estar influenciada por una mayor permanencia en los hogares y la existencia de trabas (días de cuarentena, costo de los test, etc.) que desestimulan viajar al exterior. Como consecuencia, el consumidor podría estar comenzando a destinar una mayor proporción del ingreso a cambiar electrodomésticos y aquellas cosas que le brinden mejor calidad de vida.

Otros indicadores

Al igual que el índice general, los otros indicadores de confianza muestran, en general, una desmejora respecto a setiembre, con la excepción de las expectativas de inflación y la preferencia por moneda nacional.

Los indicadores que más se vieron afectados son aquellos relacionados con el empleo y los ingresos (expectativas de ingresos, expectativas de desempleo y capacidad de ahorro) y, a pesar de que las primeras dos se miden a un año y la capacidad de ahorro es presente, su disminución puede verse relacio-

nada a la falta de certezas sobre el control de la pandemia y cómo va a evolucionar en el futuro, no existiendo un horizonte temporal claro sobre cuándo va a terminar ni cuáles van a ser las consecuencias de este retroceso.

Confianza regional

Al analizar la variación del índice a nivel regional, se observa que, salvo Argentina, los países se encuentran en el nivel de moderado pesimismo (más de 40 puntos), aunque, al igual que Uruguay, Argentina y Brasil empeoraron su puntaje respecto a setiembre de 2020.

Brasil es el país que menor disminución tiene (-0,5), pero interrumpe los cinco meses de mejora consecutiva. A pesar de la caída, Brasil es el país que más cerca se encuentra del puntaje registrado antes del shock del Covid-19 (-2,7 puntos menos que en febrero de 2020, frente a -3,9 punto de Argentina y -4 puntos de Uruguay).

Argentina disminuyó 1,5 puntos en el mes de octubre, pasando de zona de moderado pesimismo en setiembre (40,3 puntos) a una zona de atenuado pesimismo (38,8 puntos). Uruguay, por último, es el país con mayor puntaje (46,2) pese a haber descendido, pero es el que se encuentra más lejos de los valores registrados antes de la pandemia (50,2 en febrero 2020 vs. 46,2 en octubre 2020).

BBVA es el primer banco español en el mercado de deuda sostenible del Nasdaq



El banco BBVA se incorporó a la Red de Bonos Sostenibles del Nasdaq (NSBN, Nasdaq Sustainable Bond Network, en inglés). Se trata del único banco español presente en esta

plataforma que reúne a los distintos emisores de deuda sostenible del mundo y es una clara referencia para los inversores socialmente responsables.

Las pantallas gigantes de la Torre Nasdaq en Times Square (Nueva York) han lucido el logo de BBVA para dar la bienvenida a la entidad financiera a este mercado.

"El cambio climático requiere una respuesta decidida de toda la sociedad, incluidos los mercados. Es un orgullo para BBVA ser el primer y único banco español en este grupo selecto de emisores de deuda sostenible del Nasdaq", señaló Ricardo Laiseca, responsable de la Oficina Global de Sostenibilidad de BBVA.

Por su parte, Ignacio Echevarría, responsable de Financiación Mayorista y Operaciones de Capital de BBVA, manifestó que "el hecho de que estemos presentes en esta plataforma es un reconocimiento externo de la actividad de BBVA referente a los bonos sostenibles, alineada a su vez, con la incorporación de la sostenibilidad como una de las seis prioridades estratégicas del Grupo".

BBVA ha situado la sostenibilidad entre sus prioridades estratégicas y entre 2018 y junio de 2020 ha movilizado 40.000 millones de euros en financiación sostenible. Esto supone un 40% de los 100.000 millones de euros anunciados en el Compromiso 2025.

Perspectivas > VUELTA A LA NORMALIDAD SE DARÍA A FINALES DE 2021

“Impactos de la pandemia serán algo más duraderos que los esperados anteriormente”

» Pese a que el Gobierno ve indicios de que la recuperación económica continúa y que comparativamente a la región el país está logrando buenos resultados, algunos indicadores de actividad parecen mostrar una tendencia más pesimista. Además de la caída registrada en la actividad de la Industria y de Comercio y Servicios, las empresas están visualizando un repunte más lento que el esperado inicialmente.

Aunque la ministra de Economía, Azucena Arbeleche, destacó que los indicadores adelantados siguen mostrando que el país va avanzando por el camino de la recuperación, algunos indicadores parecen mostrar un panorama más pesimista.

La jerarca señaló que tanto la recaudación de la DGI, como la venta de combustibles y los indicadores del mercado laboral, muestran mejoras (ver nota página 14), pero informes de actividad de la Industria y de Comercio y Servicios, así como

la confianza de los consumidores (ver nota página 16), mostraron un deterioro que presagia una recuperación más lenta de la esperada.

La actividad del sector Comercio y Servicios continuó atravesando una fase recesiva durante el tercer trimestre del año, aunque de menor magnitud respecto a los trimestres previos, según el informe elaborado por la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay y Equipos Consultores. Sin embargo, el plazo de afectación que se espera tenga la crisis del Covid-19, aumentó para la totalidad de los rubros analizados, lo que “afirma la percepción respecto a que los impactos de la pandemia serán algo más duraderos que los esperados anteriormente”.

De acuerdo al informe, las ventas globales del sector cayeron 0,8% en términos interanuales, acumulando el sexto trimestre consecutivo de contracción.

Al igual que en el segundo trimestre, la caída es consecuencia de los efectos negativos del Covid-19, que continúan impactando en casi la totalidad de los rubros analiza-

dos, en algunos incluso los retrocesos fueron extraordinarios. Este fue el caso de los Servicios, con caídas de -52,8% en Hoteles, 36,2% en Agencias de Viajes (deterioro incluso mayor que en el segundo trimestre, -20,3%), y de 22% en Restaurantes y confiterías. En el Comercio, los sectores más afectados fueron los de Indumentaria (-16%), Ópticas (-20%), y Papelería y Oficina (-11,9%).

También se constató un deterioro del índice de difusión (que mide la proporción de rubros que registraron crecimiento en el mes) que se ubicó en 20%, lo que implica uno de los menores registros en los últimos años. Ello marca que de los 15 rubros analizados en el informe, 12 de ellos evidenciaron caídas en sus ventas. En esta misma línea, el índice de difusión por empresa también mostró una importante caída y se ubicó en 28% en el tercer trimestre (contra 41% en el trimestre anterior).

Va para largo

Otra mala noticia es el aumento en

el plazo esperado de afectación de la actividad a causa del Covid-19, suba que se registró en la totalidad de los rubros analizados.

En la mayoría de los casos se espera que el impacto de la pandemia dure entre 3,5 y 3,9 trimestres, produciéndose la vuelta a la normalidad entre el tercer y cuarto trimestre de 2021.

Pero algunos rubros mostraron una fuerte corrección en sus estimaciones: en las Agencias de Viaje, el periodo de afectación pasó de 2,9 a 4,6 trimestres, y en Hoteles se espera un impacto de 4,3 trimestres.

“Estos aumentos en el plazo esperado de afectación de la actividad están en línea con un leve deterioro de las expectativas de rentabilidad de las empresas para 2021 lo que, junto con el estancamiento de los indicadores de avance, afirman la percepción respecto a que los impactos de la pandemia serán algo más duraderos que los esperados anteriormente”, señala el informe de la gremial.

En relación a la evolución esperada de las ventas para el cuarto trimestre de 2020 el índice de difusión por empresa se ubicaría en el entorno de 26%, mientras que un 40% estableció que las ventas se mantendrían y un 34% que disminuirían. Las que evidencian expectativas más negativas fueron las empresas del rubro Electrodomésticos, Restaurantes y confiterías, Agencias de viajes y Hoteles, seguramente relacionado con el anuncio de las autoridades del cierre de fronteras uruguayas durante el verano, por lo que la temporada turística estará fuertemente restringida.

Por último, esta última edición de la encuesta incorporó una pregunta referente los cambios en el personal contratado de las empresas. Un 19% de las empresas relevadas manifestaron haber disminuido el personal operativo. A nivel de rubros de actividad, se constató que los Hoteles fueron los que en mayor medida establecieron haber disminuido parte de su personal (38% de estas empresas respondieron afirmativamente), seguido por Restaurantes y confiterías con el 32% de respuestas afirmativas.

Algunos rubros del sector Servicios registraron retrocesos extraordinarios, como el caso de Hoteles (-52,8%), Agencias de Viajes (36,2%) y Restaurantes y confiterías (-22%).

Producción del núcleo industrial disminuyó 3,5% en el tercer trimestre

El sector industrial, al igual que la mayoría de las actividades, se ha visto afectado por la pandemia del Covid-19. Sin embargo, cabe recordar que el sector ya venía atravesando por una retracción productiva importante desde hace varios trimestres.

Así lo refleja el informe de Indicadores de Difusión en la Industria presentado por la Dirección de Estudios Económicos de la Cámara de Industrias (CIU), donde se detalla que la producción industrial, sin la refinería de Ancap, disminuyó 4,5% en el tercer trimestre de 2020 respecto a igual periodo del año anterior. Por su parte, si además se excluyen las ramas donde se encuentran las firmas Pepsi Zona Franca, UPM y Montes del Plata, la actividad registra una contracción de 3,5% en igual comparación.

En el análisis por sector, “Textil, Vestimenta y Cuerdo” fue la rama de actividad de peor desempeño en el tercer trimestre disminuyendo 40,5% en términos interanuales. En tanto, la agrupación “Productos Me-

tálicos, Maquinaria y Equipos” evidenció un descenso de 7,4% en su producción. “Madera, Papel e Imprentas” mostró una reducción del 7,1% en el tercer trimestre de 2020 y la rama “Alimentos, Bebidas y Tabaco verificó una disminución del 3% en la comparación interanual.

En lo que refiere a los indicadores de difusión, se observó un marcado crecimiento en el tercer trimestre. De un total de 60 sectores, 29 contrajeron su actividad mientras que 31 aumentaron su actividad en el tercer trimestre de 2020 con respecto a igual período de 2019.

Por su parte, medido en términos desestacionalizados contra el trimestre anterior, se observa un incremento significativo respecto al trimestre anterior, lo que se debe a que en el segundo trimestre de 2020 (período base de la comparación) fue cuando se registró el mayor impacto de la pandemia sobre la producción industrial.

INDICADORES MACROECONÓMICOS

DOLAR EN NUEVA YORK			
Moneda	18/11/2020	30/12/2019	Var. %
Dólares Australiano	1,3658	1,4285	-4,38
Euro	0,8427	0,8926	-5,58
Franco Suizo	0,9102	0,9686	-6,03
Guaraní	7037,05	6465,00	8,85
Libra Esterlina	1,3287	0,7623	74,29
Peso Argentino	80,1583	59,8724	33,88
Peso Chileno	757,675	751,855	0,77
Peso Mexicano	20,218	18,916	6,89
Real	5,3170	4,0174	32,35
Yen Japonés	103,785	108,825	-4,63
Yuan Renmimbi	6,5605	6,9840	-6,06

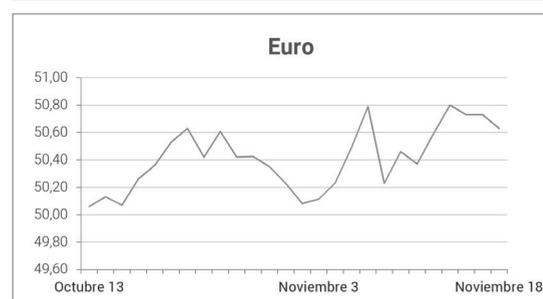
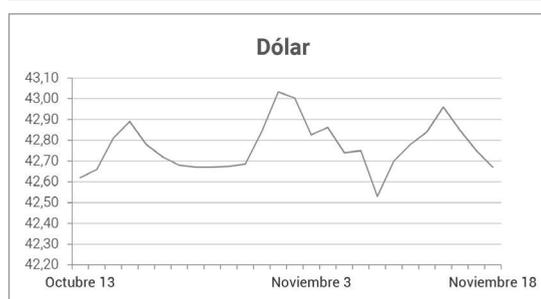
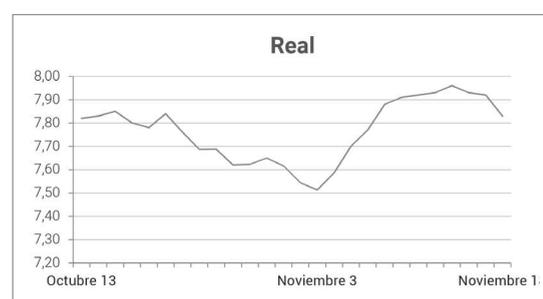
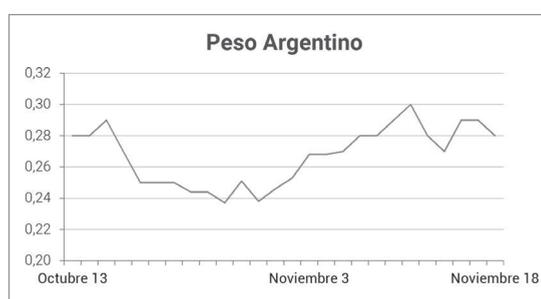
UR, URA y ALQUILERES			
Período	UR en \$	URA en \$	Alquileres
2016	927,12	925,12	1,0845
2017	1021,04	1016,95	1,0630
2018	1095,32	1094,42	1,0708
Agosto 2019	1168,25	1176,46	1,0750
Setiembre	1193,47	1185,81	1,0776
Octubre	1195,70	1195,43	1,0778
Noviembre	1197,13	1197,14	1,0834
Diciembre	1198,59	1198,17	1,0840
Enero 2020	1198,78	1198,81	1,0879
Febrero	1199,07	1218,39	1,0871
Marzo	1257,33	1238,86	1,0832
Abril	1260,18	1259,50	1,0832
Mayo	1260,99	1258,96	1,0823
Junio	1255,72	1257,60	1,0803
Julio	1256,09	1258,69	1,0780
Agosto	1264,25	s/d	1,0780
Setiembre	1283,07	1278,39	s/d
Octubre	1287,86	s/d	1,0781
Noviembre	1289,80	s/d	s/d

NOTA: Los valores anuales corresponden a diciembre

DESEMPLEO Y SALARIOS				
Período	Desempleo Montevideo	Desempleo Interior	IMS Var. Anual %	Salario Mínimo en \$
2016	8,20	7,40	11,65	11.150
2017	7,00	6,80	7,96	12.265
2018	9,20	7,90	8,21	13.430
Enero 2019	9,00	8,00	8,90	15.000
Febrero	8,30	8,50	8,92	15.000
Marzo	8,40	10,20	8,89	15.000
Abril	9,00	7,20	8,89	15.000
Mayo	9,40	8,20	8,88	15.000
Junio	9,40	10,00	8,87	15.000
Julio	8,60	9,50	10,35	15.000
Agosto	9,50	8,70	10,40	15.000
Setiembre	8,80	9,90	9,98	15.000
Octubre	9,20	8,50	9,43	15.000
Noviembre	9,20	8,10	9,04	15.000
Diciembre	8,10	8,80	8,49	15.000
Enero 2020	8,80	8,30	8,21	16.300
Febrero	10,60	10,40	8,27	16.300
Marzo	10,60	9,70	8,23	16.300
Abril	9,20	10,00	7,61	16.300
Mayo	9,40	10,00	7,57	16.300
Junio	10,00	11,20	8,22	16.300
Julio	9,60	11,30	7,51	16.300
Agosto	10,00	11,30	7,71	16.300
Setiembre	9,40	12,10	7,74	16.300

IMS tiene base 100 a Julio de 2008

PRECIOS DE LA ECONOMIA: VARIACION PORCENTUAL												
Período	IPC			MAYORISTAS			SALARIOS			DÓLAR		
	Mensual	Acum. en el año	Ult. 12 meses	Mensual	Acum. en el año	Ult. 12 meses	Mensual	Acum. en el año	Ult. 12 meses	Mensual	Acum. en el año	Ult. 12 meses
2016		8,10	8,10		-1,91	-1,91		11,65	11,65		-3,20	-3,20
2017		6,55	6,55		5,39	5,39		7,96	7,96		0,30	0,30
2018		7,96	7,96		9,95	9,95		8,21	8,21		11,62	11,62
2019												
Setiembre	0,52	7,56	7,78	1,98	16,02	12,37	0,12	8,32	9,98	2,04	13,94	11,64
Octubre	0,75	8,36	8,34	2,62	19,05	15,15	0,12	8,45	9,43	0,62	15,85	13,43
Noviembre	0,42	8,82	8,40	2,02	21,45	19,12	0,02	8,46	9,04	0,91	16,90	15,69
Diciembre	-0,03	8,79	8,79	-1,12	20,10	20,10	0,02	8,49	8,49	-0,13	16,75	16,75
2020												
Enero	2,09	2,09	8,71	-2,19	-2,19	14,25	4,86	4,86	8,21	-0,58	-0,58	14,71
Febrero	0,61	2,72	8,32	-0,80	-2,97	11,78	0,23	5,10	8,27	1,79	1,20	16,66
Marzo	1,33	4,09	9,16	6,87	3,69	18,15	0,06	5,16	8,23	13,93	15,30	30,16
Abril	2,00	6,17	10,86	-0,47	3,20	17,07	-0,42	4,73	7,61	0,11	15,43	27,11
Mayo	0,57	6,77	11,05	1,06	4,29	15,66	0,03	4,76	7,57	0,09	15,53	23,51
Junio	0,02	6,79	10,36	-1,35	2,88	10,83	0,65	5,44	8,22	-1,97	13,26	20,78
Julio	0,55	7,37	10,13	1,95	4,88	11,24	1,49	7,01	7,51	1,11	14,52	23,63
Agosto	0,57	7,99	9,79	-0,93	3,91	9,69	0,37	7,41	7,71	-0,88	13,50	18,67
Setiembre	0,64	8,68	9,92	0,83	4,77	8,46	0,15	7,57	7,74	-0,41	13,03	15,81
Octubre	0,58	9,31	9,74	0,12	4,90	5,82				0,46	13,55	14,44



COTIZACIONES AL CIERRE														
PERIODO	RIESGO PAÍS		DÓLAR			PESO ARGENTINO			REAL			EURO		
	Irubevsa	UBI	INTERBANCARIO	PIZARRA		INTERBANCARIO	PIZARRA		INTERBANCARIO	PIZARRA		INTERBANCARIO	PIZARRA	
Día			Promedio	COMPRA	VENTA	Promedio	VENTA	COMPRA	VENTA	VENTA	COMPRA	VENTA	VENTA	COMPRA
Octubre 13	170	139	42,62	41,45	43,85	0,28	0,10	0,60	7,82	6,75	8,75	50,06	47,53	52,99
14	167	136	42,66	41,45	43,85	0,28	0,10	0,60	7,83	6,73	8,73	50,13	47,54	53,02
15	163	131	42,81	41,65	44,05	0,29	0,10	0,60	7,85	6,75	8,75	50,07	47,45	52,90
16	157	128	42,89	41,70	44,10	0,27	0,10	0,60	7,80	6,75	8,75	50,26	47,54	53,01
19	156	130	42,78	41,55	43,95	0,25	0,10	0,60	7,78	6,74	8,74	50,36	47,72	53,19
20	156	131	42,72	41,45	43,85	0,25	0,10	0,60	7,84	6,72	8,72	50,53	47,85	53,36
21	151	134	42,68	41,55	43,75	0,25	0,09	0,59	7,76	6,74	8,74	50,63	47,92	53,19
22	154	132	42,67	41,45	43,85	0,24	0,10	0,60	7,69	6,70	8,70	50,42	47,99	53,51
23	159	140	42,67	41,45	43,85	0,24	0,09	0,59	7,69	6,73	8,73	50,61	47,92	53,44
26	166	143	42,67	41,45	43,85	0,24	0,10	0,60	7,62	6,68	8,68	50,42	47,97	53,49
27	167	141	42,69	41,45	43,85	0,25	0,10	0,60	7,62	6,68	8,68	50,43	47,79	53,28
28	167	141	42,84	41,95	44,15	0,24	0,10	0,60	7,65	6,56	8,56	50,35	47,87	53,10
29	163	143	43,03	41,70	44,10	0,25	0,10	0,60	7,62	6,55	8,55	50,23	47,83	53,32
30	161	141	43,00	41,70	44,10	0,25	0,10	0,60	7,54	6,56	8,56	50,08	47,51	52,96
Noviembre 3	160	138	42,83	41,70	44,10	0,27	0,09	0,59	7,51	6,56	8,56	50,11	47,62	53,09
4	169	137	42,86	41,70	44,10	0,27	0,09	0,59	7,59	6,56	8,56	50,23	47,62	53,09
5	156	133	42,74	41,60	44,00	0,27	0,09	0,59	7,70	6,68	8,68	50,49	47,82	53,23
6	152	132	42,75	41,60	44,00	0,28	0,09	0,59	7,77	6,80	8,80	50,79	48,05	53,55
9	139	133	42,53	41,45	43,85	0,28	0,09	0,59	7,88	6,98	8,98	50,23	47,80	53,10
10	142	122	42,70	41,50	43,90	0,29	0,09	0,59	7,91	7,03	9,03	50,46	47,89	53,39
11	143	122	42,78	41,70	44,10	0,30	0,09	0,59	7,92	7,03	9,03	50,37	47,91	53,41
12	151	127	42,84	41,80	44,20	0,28	0,09	0,59	7,93	7,03	9,03	50,59	48,05	53,45
13	149	126	42,96	41,85	44,25	0,27	0,09	0,59	7,96	7,03	9,03	50,80	48,25	53,65
16	154	124	42,85	41,65	44,05	0,29	0,09	0,59	7,93	6,98	8,98	50,73	48,13	53,44
17	154	129	42,75	41,55	43,95	0,29	0,09	0,59	7,92	7,08	9,08	50,73	48,13	53,44
Noviembre 18	155	-	42,67	41,50	43,90	0,28	0,09	0,59	7,83	7,14	9,14	50,63	48,06	53,59

AGROPECUARIAS

Precio de arroz > EN MÁXIMOS DE SIETE AÑOS

Rendimientos positivos para el trigo y la cebada de primera y desaparejos para colza

» Los buenos rendimientos del trigo y la cebada de primera alientan a los agricultores a avanzar con las cosechas, con la sombra de “La niña” que cada vez se hace más presente. Lamentablemente, la colza no pudo seguir la línea de los otros cultivos de invierno y muestra un panorama muy dispar en lo que refiere a rendimientos. El arroz aparece muy sólido, con valores que no se veían desde hace años.

Esta semana se aceleraron las cosechas de trigo y cebada donde muchas chacras esperan para levantar la producción y en el sur también. El precio de los granos se ubica en el entorno de US\$ 215, y la cebada forrajera cotiza alrededor US\$ 200 puesta en destino.

Salvo las zonas entre Paysandú, Young y Quebracho, la perspectiva es de una cosecha positiva en ambos cultivos. Los especialistas estiman que el trigo se ubicará en 800 mil toneladas. La colecta de cebada también será positiva en rendimientos a pesar de que existen reclamos respecto al calibre de la cebada, que sería insuficiente para las malterías.

Un informe de Blasina Asociados señala que, quienes superen los 4.000 kilos por hectárea en cualquiera de los dos cultivos, el año será positivo en lo que refiere a cultivos de invierno. La duda que está en el aire es saber cuándo se podrá implantar la zafra de segunda.

En colza ya han sido cosechadas la mayoría de las chacras, con resultados desaparejos ---desde los 3.000 kilos por hectárea hasta las que no alcanzan a los 1.000 kilos--.

Se puede establecer que, como balance, la cosecha de invierno resultó buena, con las características de un año de “La Niña” que acarrea frío y moderación en las lluvias.

Los precios de la soja continúan en ebullición ante la fuerte demanda por parte de China, sumado a la preocupación por el clima seco en América del Sur.

La demanda se mantiene muy firme, y las importaciones de soja por parte de China en octubre se incrementaron un 41% interanual, de acuerdo a Reuters, citando datos de aduanas publicado la semana pasada. El gigante asiático ha aumentado sus compras tanto de Estados Unidos como de Brasil. En octubre, China compró casi 8,7 millones de toneladas métricas de soja, según el informe.

Se estima que el estrés hídrico en Brasil es de 35% esta semana ante el clima seco, algo que puede extenderse a Argentina y Uruguay.

En Argentina, alrededor del 20% de las áreas de maíz y soja enfrentan la sequía. En Uruguay se demora la siembra, algo que a partir de la segunda quincena de noviembre puede empezar a significar una pérdida de potencial de producción.

La lluvia de la próxima semana tanto en Brasil como en Argentina debería

aliviar parte del estrés hídrico, pero no está claro que alcancen a Uruguay.

Mientras los precios continúan en ascenso, en el comienzo de esta semana llegaron a US\$ 405 la tonelada para la soja puesta en Nueva Palmira (US\$ 415 puesta en puerto).

El mercado del maíz permanece más estable que el de la soja porque la disponibilidad del grano en Estados Unidos es, a su vez, más estable. Pero la demanda continúa muy firme y también en este caso los analistas privados esperan que haya una reducción en la producción de Estados Unidos y en las reservas finales; y también en la proyección de reservas mundiales.

En Uruguay los cultivos de primera por ahora avanzan sin daños relevantes, pero cada vez más amenazados. Al

precio de US\$ 220, la demanda es firme dada la crítica situación forrajera.

El arroz se destaca

El precio internacional del arroz se mantiene estable tanto en la referencia de Tailandia como en la de Brasil, alto pero por debajo de los máximos que se alcanzaron a comienzos del mes de octubre. En tanto, la apuesta al rendimiento en nuestro país se mantiene en pie. Ha avanzado muy bien la siembra en el Este, y si bien se mantienen las noches frías y aumenta la falta de agua, una buena proporción del cultivo quedó implantado en octubre, lo que es determinante a la hora del rendimiento.

Se está usando el riego a través de la represa de India Muerta a los efectos de favorecer la emergencia de los cultivos,

lo que marca que si “La Niña” se presenta con fuerza, la administración del agua puede ser una de las claves de esta zafra.

Sobre la colocación del arroz uruguayo, el país muestra liderazgo en los principales mercados. Por su parte, la industria molinera ha colocado el 90% de la zafra pasada en mercados como los de la Unión Europea, Perú, Brasil y México.

El abandono de varios mercados por parte de grandes productores sirvió para que Uruguay se posicionara mejor --hoy somos el mayor exportador de América del Sur y el séptimo a nivel mundial del grano--.

Finalmente, cabe agregar que el área sembrada alcanza las 144.437 hectáreas, lo que implicaría una reducción del 5,7% respecto a lo anterior. Lo positivo es que la gran mayoría de la siembra se realizó en el período ideal.

Consideran de alto riesgo circulación de gripe aviar en Europa

Desde fines de julio de 2020 se ha informado sobre la circulación de Influenza Altamente Patógena (IAAP) H5N8 en aves de corral domésticas y aves silvestres en el sur de Rusia y en la vecina Kazajistán, lo que podría indicar, en base a la experiencia de olas epidémicas anteriores (2005-2006 y 2016-2017), un aumento del riesgo de difusión del virus hacia zonas de Europa septentrional y oriental, dado que desde agosto a principios de noviembre y hasta comienzos de diciembre las aves migratorias en estas zonas abandonan sus lugares de reproducción de primavera-verano en busca de áreas de alimentación en lugares más cálidos, deteniéndose en múltiples lugares de descanso en Europa y Asia occidental, según el portal AgroMeat.

Desde la primera notificación de un caso de IAAP H5N8 en un cisne mudo (Cygnus Olor) en los Países Bajos el pasado 17 de octubre, las autoridades holandesas notificaron un total de 28 focos de IAAP (25 focos de H5N8 y 4 focos de H5N1) en aves silvestres y tres focos de IAAP H5N8 en explotaciones de aves de corral, viéndose afectadas un total de ocho regiones del país. Además, el 10 de noviembre se notificó un foco de IAAP H5N8 en aves cautivas.

Alemania ha notificado desde el 30 de octubre un total de 120 focos de IAAP en aves silvestres (112 focos H5N8, un foco H5N5 y siete focos H5), afectando a 10 regiones del país, tanto en aves migratorias como no migratorias. Además, desde el 4 de noviembre se han confirmado dos casos de IAAP H5N8 en una explotación de gallinas ponedoras y una explotación multi-especie (faisanes, patos y ponedoras).

Por otro lado, el día 2 noviembre el Reino Unido

notificó un foco de IAAP H5N8 en aves de corral en una explotación de reproductoras de Cheshire y un foco de IAAP H5N8 en aves silvestres en el condado de Gloucestershire.

Adicionalmente, Dinamarca notificó dos casos de IAAP H5N8 en aves silvestres y un foco de IAAP H5N5 en aves silvestres. Irlanda ha reportado un caso de IAAP H5N8 en un ejemplar de halcón peregrino.

Los focos de IAAP notificados hasta ahora muestran que hasta el momento el subtipo de virus IAAP mayoritariamente detectado ha sido H5N8 (cuatro focos H5N1, otros dos H5N5 Países Bajos, y otros dos H5N5 en Alemania y Dinamarca). El actual subtipo H5N8 fue el mismo que se detectó en el mes de julio en Rusia y Kazajistán y que, según el análisis filogenético preliminar realizado por el Laboratorio de Referencia de la Unión Europea (IZS Venezia, EURL), es distinto al H5N8 que circuló en la UE en la primera mitad de 2020.

Dada la actual situación, las autoridades recuerdan la necesidad de reforzar las medidas de bioseguridad en las explotaciones avícolas, especialmente aquellas medidas destinadas a evitar el contacto directo e indirecto con aves silvestres, así como reforzar la vigilancia pasiva tanto en explotaciones avícolas como en aves silvestres, notificando a los servicios veterinarios oficiales cualquier sospecha de enfermedad de forma inmediata. Además, se debe incrementar la sensibilización de ganaderos, veterinarios de explotación, cazadores y toda la población en general sobre la influenza aviar altamente patógena, las medidas de precaución y los mecanismos de notificación de aves enfermas o muertas.

LANZAMIENTO > Un gran plus

Noviembre de sorpresas

» Nissan sorprende a sus clientes con regalos a quienes adquieran los modelos Kicks y Versa durante noviembre.



Buscando ofrecer más y mejores beneficios a quienes eligen sus vehículos, Nissan lanzó una promoción especial durante el mes de noviembre, con una partida limitada de dos de sus modelos.

Con características que lo destacan en conectividad, tecnología, confort, versatilidad y seguridad, la Nissan Kicks es uno de los vehículos comprendidos en esta oportunidad. La versión Advance CVT cuenta con un diseño exterior robusto y atrevido que combina a la perfección con un interior lleno de estilo para cautivar a quienes se trasladen por su comodidad.

El costo de la Nissan Kicks Advance CVT es de US\$ 28.490 más un bono de US\$ 500 y un iPhone 11 de regalo.

Otro de los modelos incluidos en esta promoción es el Nissan Versa Drive automático, cuyo precio de venta durante este mes

es de US\$ 18.990 e incluye un sistema multimedia con cámara de reversa de obsequio. Esta herramienta tiene pantalla de siete

Todos los detalles de los distintos modelos de Nissan se encuentran disponibles en el sitio web de la marca nissan.com.uy, o en la red de distribuidores en todo el país.

pulgadas, sistema operativo Android 8.12, RAM 16

y ROM de 7 pulgadas. La promoción también cuenta con un año de seguro gratis con el Banco de Seguros del Estado (BSE).

Este sedán posee distribución electrónica de frenado, sistema de frenado antibloqueo y asistencia de frenado, un sistema de audio con cuatro parlantes AUX-IN y conector para iPod, bolsas de aire para proteger al conductor y los pasajeros, así como su gran espacio interior y un tablero versátil que integra dispositivos de manera accesible y funcional.

Todos los detalles de los distintos modelos de Nissan se encuentran disponibles en el sitio web de la marca nissan.com.uy, o en la red de distribuidores en todo el país.



NUEVOS LÍDERES

Por otra parte, es de importancia comunicar que Grupo Santa Rosa designó a nuevos gerentes para sus áreas comerciales. Adrián Rosso asumió la gerencia de las marcas de Nissan y Renault, mientras que Fernando Mena es el nuevo gerente comercial de Changan y JMC. Esto se dio en el marco de una reestructura interna que tiene como objetivo potenciar a su equipo ejecutivo.

Rosso, cuenta con más de 10 años de experiencia en el área de movilidad y su designación es un reconocimiento a la labor realizada durante cinco años como gerente comercial de las marcas Changan y JMC, logrando un gran crecimiento y llevando a JMC a ser líder del mercado de camiones en el 2019.

A su vez, Fernando Mena era el responsable de la red de concesionarios de JMC y Changan, posición que desempeñó durante cuatro años. Cuenta con más de 15 años de experiencia en áreas de estrategia de ventas y asumirá el desafío de continuar y profundizar el proceso de crecimiento en la participación de mercado de las dos marcas.

> De menos a más

Las puertas que se abren

» Enjoy Casino & Resort anunció recientemente que el próximo viernes 11 de diciembre reabrirá sus puertas luego de ocho meses de inactividad. En diálogo con Empresas & Negocios, Ignacio Sarmiento, gerente general del establecimiento, indicó que la apertura se prevé “de menos a más”.

El proceso por el que debieron atravesar – y aún atraviesan– desde la dirección y empleados de Enjoy, lo han catalogado como muy duro. “Lo fue y lo continúa siendo. Fue un proceso muy duro pero que lo atravesamos muy unidos como equipo, priorizando siempre a nuestra gente. No hemos despedido a una sola persona en todo lo que va del proceso. El equipo se mantuvo siempre con la esperanza de la reapertura que es, finalmente, lo que sucederá el próximo 11 de diciembre”, repasó Ignacio Sarmiento, gerente general de Enjoy Casino & Resort.

El resort tiene 23 años de historia, y esta fue la primera vez, desde su inauguración, que debió cerrar sus puertas al público. “Nunca habíamos tenido que cerrar las puertas ni un solo día, por lo que fue muy duro y triste”, dijo el entrevistado.

En este tiempo se tornó habitual pasar por el hotel y ver sus luces apagadas en la noche, y para quienes continuaron yendo cada día, eso significaba mucha incertidumbre. “Pero con la prudencia del caso, y haciendo una apertura que irá de menos a más, con la promoción del turismo interno y acompañando la iniciativa del gobierno nacional es que podremos hacer posible la reapertura y apostamos todo a que este verano sea exitoso”, expresó Sarmiento.

Como se indicó, la reapertura será de manos a más, ya que se cuenta con restricciones por los propios aforos debido a los requerimientos de distanciamiento social. Entonces, con estos nuevos aforos, se tendrá

que pensar en una apertura de menor a mayor, con una capacidad instalada del hotel que estará topeada en un 75%.

“La particularidad del turismo interno es que, así como extranjeros tienen la imposibilidad de venir a Uruguay, también, al uruguayo se le hace bastante difícil vacacionar fuera; esto quiere decir que tendremos a un público cautivo por el que debemos competir y darle todas las opciones para traerlos a nuestras instalaciones”, aseguró el gerente general.

Orgullo y compromiso

Sarmiento hizo hincapié en el compromiso del equipo durante este tiempo tan particular, y dijo sentirse orgulloso de liderar un grupo que durante nueve meses “estuvo en el medio de una tormenta” y que hoy sale a flote. “Es un equipo que va por más y vuelve más fuerte, que mostró el coraje que siempre supimos que estaba, pero que en las difíciles se notó más. Desde la dirección sentimos orgullo por todo el personal, por quienes estuvieron en el seguro de paro, por quienes teletrabajaron, por todos”, reflexionó.

En ese sentido, el entrevistado comentó que el personal se irá reincorporando de manera paulatina. “No será un verano que tengamos convocatoria plena, pero sí lo estamos gestionando de manera inteligente, y que aquellos que trabajan un mes puedan rotar con sus compañeros que están en el seguro de desempleo, hasta que tengamos la posibilidad de una apertura plena de todas las instalaciones”, detalló.





*Dicen que las manos
son la herramienta del alma,
es poner lo mejor de si mismo
para crear algo único...*

*Y es así
como hacemos las cosas.*



RUSCONI



MAM - Mercado Agrícola de Montevideo - José L. Terra 2220.
www.rusconi.com.uy | facebook.com/rusconicueros

 **RUSCONI**
Hecho a mano



La deuda global ha mostrado una tendencia al alza

Uno de los rasgos destacados de la economía mundial durante el período posterior a la crisis financiera mundial (2008-2009) y anterior a la crisis del Covid-19 ha sido la creciente acumulación de deuda a nivel global. La deuda global superó a finales de 2019 los US\$ 255 billones, lo que representa el 320% del PIB mundial, y alcanzó el 331% del PIB en el primer trimestre de 2020. Los datos disponibles muestran que, entre 2007 el año anterior al inicio de la crisis financiera mundial y 2019, la deuda global aumentó en US\$ 93 billones.

Durante este período se han registrado las cifras más elevadas de acumulación de deuda y el mayor nivel de crecimiento desde la década de 1970, pero, además, este fenómeno ha sido generalizado. Ha afectado tanto a los países desarrollados como a las economías emergentes y en desarrollo, así como a todos los sectores econó-

micos (Kose y otros, 2020).

A finales de 2019, la deuda de las economías desarrolladas representaba el 72,3% de la deuda mundial. El país que cuenta con la mayor participación de la deuda global (31,0%), así como de la deuda de los países desarrollados (43,0%), es Estados Unidos, seguido por los países europeos y Japón (un 18,6% y un 17,0% de la deuda global y un 25,7% y un 23,5% de la deuda de los países desarrollados, respectivamente).

En el caso de las economías emergentes y en desarrollo, la deuda se concentra en los países asiáticos y, más concretamente, en China y la India, que representan el 35,3% y el 9,7% de la deuda de este grupo de economías, respectivamente (un 9,8% y un 2,7% de la deuda global), y en el Brasil (un 2,4% de la deuda global y un 8,7% de la de las economías emergentes y en desarrollo). En su conjunto, la deuda total de los países de América Latina y el Caribe representa el 4,4% del total global y el 16,6% del total de las economías emergentes y en desarrollo. Algunas de estas economías se encuentran entre las más endeudadas del mundo con relación a su PIB. El aumento de los niveles de deuda se observa de manera generalizada en todos los sectores de actividad económica; principalmente, en los sectores productivo y gubernamental. Esto representa un importante cambio en la distribución sectorial de la deuda, cuyo peso se concentraba, antes de la crisis financiera mundial, en el sector financiero.

A nivel mundial, el sector más endeudado en 2019 fue el corporativo no



financiero, con US\$ 74,2 billones (29% del total), seguido por el gobierno general, con una deuda de US\$ 70,0 billones (27% del total). Se estima que la deuda del sector financiero y de los hogares, por su parte, se sitúa en US\$ 63,1 billones y US\$ 48,0 billones, respectivamente (lo que representa el 24,7% y el 18,9% del total).

El análisis a escala sectorial muestra que, en el caso de las economías desarrolladas, la deuda del gobierno general es el componente más importante y dinámico de la deuda total (28,8% del total en 2019), mientras que la deuda de los hogares y del sector financiero ha disminuido. El apalancamiento del sector financiero es inferior al que existía antes de la crisis financiera mundial.

Por su parte, la deuda del sector corporativo no financiero (un 23,9% del total en 2019) ha crecido, pero de manera moderada. Una excepción importante a esta observación es el caso de los Estados Unidos. La deuda del sector corporativo no financiero de este país se ha expandido sustancialmente en el período posterior a la crisis financiera mundial, llegando a

niveles históricos. Según los datos disponibles, entre el segundo trimestre de 2010 y el cuarto trimestre de 2019, la deuda del sector corporativo no financiero como proporción de su patrimonio neto aumentó del 62% al 119% (Banco Federal de la Reserva de St. Louis, 2020). Esta excepción es importante debido al peso que tiene el sector corporativo no financiero de los Estados Unidos a nivel mundial. De acuerdo con los datos de 2017, de una muestra de 22 sectores (incluidos los comestibles, la energía, el transporte, la industria electrónica, la industria farmacéutica, y la industria química), cerca del 50% de las empresas líderes que captan en promedio el 43% del mercado mundial eran estadounidenses (Nalin, 2017). En el caso de las economías emergentes y en desarrollo en su conjunto, la deuda se concentra en el sector corporativo no financiero, seguido por el sector gubernamental (un 42,0% y un 23,9% del total, respectivamente, en el cuarto trimestre de 2019).

Cepal - Estudio Económico de América Latina y el Caribe • 2020 Capítulo II

El país que cuenta con la mayor participación de la deuda global (31,0%), así como de la deuda de los países desarrollados (43,0%), es Estados Unidos, seguido por los países europeos y Japón (un 18,6% y un 17,0% de la deuda global y un 25,7% y un 23,5% de la deuda de los países desarrollados, respectivamente).

ACIR

ACIRN

CEDES

CCIFA

CEDE

CEDE

CEDE

CEDE

CCIF

CCIF

CCIF

CCIF

LEUNION

CCIF

Centro Comercial e Industrial de Santo Domingo

Centro Comercial e Industrial de Santo Domingo

Centro Comercial e Industrial de Santo Domingo

ES

Centro Comercial e Industrial de Santo Domingo

CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY



IMPULSA MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Constructiva 2020: un espacio de formación, vinculación y exposición



» Del 9 al 14 de noviembre, más de 700 personas vinculadas a la construcción participaron de un Seminario y Feria virtual focalizado en Tecnologías para la Construcción que contó con la ponencia de 28 expositores vinculados a la temática.

La tercera edición de Constructiva se trató de un Seminario y Feria virtual que buscó ser un punto de encuentro y un espacio de intercambio entre los diferentes actores que se vinculan con el sector de la construcción; empresas proveedoras, academia (docentes y estudiantes), profesionales (ingenieros, arquitectos, constructores e instaladores). Las ediciones anteriores se realizaron de manera presencial, focalizándose en 2016 en las nuevas tecnologías de

construcción en seco e industrializadas, y en 2018, el evento incorporó como eje principal la eficiencia energética.

Esta edición, que no tuvo costo de participación para ninguno de los interesados, se llevó a cabo de manera virtual del 9 al 14 de noviembre a través de la página web www.construccion.com.uy debido a la situación que atraviesa nuestro país a raíz de la pandemia generada por el COVID-19. La Feria se encontró a disposición de los participantes constantemente, mientras que las exposiciones se realizaron de 15:00 a 20:00. Las grabaciones de estas últimas se encuentran visibles en dicha web para quienes deseen acceder a la información luego de la finalización del evento.

El proyecto Impulsa Industria, mediante su línea de acción Impulsa Materiales de Construcción, que ofrece servicios y realiza actividades específicas para el sector desde marzo de 2019, apoyó el evento, funcionando como principal nexo entre la actividad y las empresas industriales.

Impulsa Materiales de Construcción es una línea de acción de Impulsa Industria, proyecto ejecutado por Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), que cuenta con el apoyo del Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP).

El Seminario – un espacio de formación

A lo largo de los 6 días de Seminario, se presentaron diferentes temáticas que se encuentran englobadas en el eje central: Tecnologías para la Construcción. En este sentido, cada día hizo énfasis en subtemas que contaron con la exposición de especialistas en tecnologías aplicadas, sistemas constructivos, construcción industrializada y materiales, entre las que se destacan: uso de la madera en la construcción de vivienda, metodología BIM y Steel Framing.

La Feria – un espacio de exposición

La Feria constó de un espacio virtual de exhibición de la oferta de sistemas constructivos, productos y servicios, así como de interacción con los diferentes actores del evento. Allí, 9 empresas nacionales contaron con un espacio específico donde presentaron su empresa, catálogo de productos, e información de calidad sobre los materiales que utilizan.

Nosotros Hacemos tu Obra

Durante el tercer día del evento, Mario Bellón -organizador de Constructiva y Director de Revista Edificar- presentó "Nosotros Hacemos tu Obra"; un proyecto apoyado por Impulsa Materiales de Construcción que busca agrupar empresas nacionales de dicho sector para crear un nodo de información de calidad de la oferta nacional de productos a ser utilizados en las obras con el objetivo final de profesionalizar la información de la oferta y que se uti-

lice mayor cantidad de materiales de industria nacional.

Para ello, se encuentra en proceso de creación un sitio colectivo para que las empresas nacionales se vinculen a través de una aplicación web, que a la brevedad se encontrará disponible en www.nosotrosnacemosuobra.com.uy.

Los participantes

Durante los 6 días de Seminario y Feria, 772 personas se registraron en la web, identificando 324 empresas vinculadas a la Construcción, 351 arquitectos, 40 ingenieros, 79 técnicos y 52 estudiantes. En promedio, 418 usuarios participaron diariamente del Seminario, mientras que 369 visitaron la exposición.

Estos datos demuestran que el sector industrial tiene gran interés en conocer más sobre tecnologías para la construcción y sus posibilidades de aplicación en Uruguay. A su vez, las empresas aprovechan estos espacios para vincularse con actores que disponen de herramientas de apoyo para dicho proceso y con técnicos que cuentan con el conocimiento para incorporarlas correctamente.

Más información

impulsaconstruccion@ciu.com.uy
www.impulsaindustria.com.uy/impulsa-materiales-de-construccion
 2604 0464 int. 227



CAMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY

Elecciones

Por este medio se convoca a los socios activos para la elección de autoridades, la cual tendrá lugar el día jueves 26 de noviembre de 2020. Hemos dispuesto la mesa receptora de votos en nuestro local social de Av. Italia 6101, de 09:00 a 18 horas. En esta oportunidad se elegirán:

- ocho (8) Consejeros Titulares por un período de 4 años.
- ocho (8) Consejeros Suplentes Respectivos por un período de 4 años.
- tres (3) Miembros Titulares y tres (3) Miembros Suplentes, por un período de 2 años, para la Comisión Fiscal.

Por cualquier consulta dirigirse a la Secretaría de la Institución por el teléfono 26040464 interno 143 o por el email: ciu@ciu.com.uy

Constructiva 2020 en números:

- 772 personas registradas durante el evento
- 324 empresas
- 351 arquitectos / 40 ingenieros / 79 técnicos / 152 estudiantes
- 418 usuarios – visitas diarias promedio al Seminario
- 369 usuarios – visitas diarias promedio a la Exposición

Países en desarrollo de Asia > VERÁN CRECER SEIS VECES SU PIB PER CÁPITA DURANTE EL PERIODO

PIB per cápita de China superará al de 56 países este cuarto de siglo

» La economía en auge de China se dispone a superar a 56 países en las clasificaciones de ingresos per cápita del mundo durante el cuarto de siglo hasta 2025, proyecta el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Para esa fecha, China ocupará el puesto 70 en el mundo en la métrica, lo que lo acerca a unirse al tercio más rico de las naciones, según datos analizados por Bloomberg a partir de las Perspectivas de la economía mundial del FMI del mes pasado.

Se pronostica que la potencia asiática tendrá un PIB per cápita, ajustado por poder adquisitivo, igual a US\$ 25.307 en 2025.

Eso lo llevará más allá de Argentina, uno de los países más ricos del mundo hace un siglo y ahora sumido en crisis de deuda y cambiarias. Jim O'Neill, exjefe de Investigación Económica Global de Goldman Sachs Inc., quien es el creador del famoso acrónimo BRIC de Brasil, Rusia, India y China en 2001, dice que el bloque "podría llegar a ser colectivamente más grande que los

países del G7" en la década de 2030, refiriéndose a las naciones más ricas del Grupo de los Siete.

"Esto se debe casi exclusivamente a China y, en menor medida, a India", dice. Hay muchos hallazgos más notables en los datos, que muestran grandes saltos, especialmente entre los países de Europa del Este y Asia.

Se proyecta que Turkmenistán será el único país que ascienda más en la clasificación que China, avanzando 58 puestos. También hay grandes avances para Armenia, Georgia, Vietnam y Bangladesh.

En general, los países en desarrollo de Asia verán crecer seis veces su PIB per cápita durante el periodo. Por el contrario, no se espera que América Latina y el Caribe, Oriente Medio y Asia Central ni siquiera dupliquen sus ingresos.

Entre las economías del G7, se espera que el PIB per cápita promedio aumente de US\$ 31.471 a US\$ 64.582 en 2025.

Italia es el único miembro que se prevé que caiga bruscamente en la clasificación, hasta el puesto 35 desde el puesto 21. Estados Unidos se ha mantenido ampliamente en su posición en el mundo. Ocupó el puesto 11 en 2000, con un PIB per cápita de US\$ 36.318, y se espera que suba al noveno lugar.

En general, las economías de América Latina y el Caribe se han quedado rezagadas durante el cuarto de siglo. También se encuentran entre las más afectadas por el Covid-19 este año, con un pronóstico del PIB per cápita que disminuirá en todas las economías de la región excepto Guyana.

En Venezuela, las cosas se han puesto tan mal que el FMI ni siquiera intentó hacer pronósticos, pero para 2019, los residentes del país ya habían visto caer el PIB per cápita un 36% desde 2000.

Haití no se ha recuperado del devastador terremoto de hace 10 años, a pesar de miles de millones de dólares en ayuda. Se espera que se ubique en el puesto 183 de 191 países medidos en 2025, frente a 159 en 2000.

Las naciones del Golfo Pérsico, entre las más ricas del mundo a principios de siglo, han perdido terreno a medida que retrocedía el precio del petróleo. Bahréin, Kuwait, Omán y Arabia Saudita están saliendo del top 20 mundial a medida que los niveles de vida se estancan o disminuyen.

EN NUESTRAS AULAS ESTÁ EL FUTURO



ITHU
INSTITUTO
TURÍSTICO HOTELERO
DEL URUGUAY



★
TÉCNICO EN
GASTRONOMÍA
COCINERO
PROFESIONAL

★
GERENCIA
DE EMPRESAS
GASTRONÓMICAS

★
PATISSERIE
REPOSTERÍA
PROFESIONAL

★
TÉCNICO
EN HOTELERÍA
GESTIÓN
DE HOTELES

★
TÉCNICO
EN TURISMO
& GDS

★
ORGANIZACIÓN
DE EVENTOS,
FIESTAS & BODAS



INSCRIPCIONES ABIERTAS AÑO 2020

Bvar. Artigas 1166 | TEL.: 2709 4861 ★ www.ithu.edu.uy



TRIBUTARIAS Y MERCANTILES

galante[®] martins

Bulevar Artigas 1100
Tel.: 2708 7172 - Fax: 2709 85 70
e-mail: info@galantemartins.com
www.galantemartins.com

Generación de licencia durante el seguro de desempleo parcial

» Con la implementación del seguro parcial como respuesta a la crisis económica que se generó a causa de la emergencia sanitaria provocada por la pandemia, y ya cercanos a la culminación del año, muchas dudas se han generado respecto de cuál es la solución aplicable a la generación de licencia para un trabajador que estuvo amparado en el seguro de paro parcial y su usufructo en lo que resta del presente.

Por: Dra. Karen Elorza (*)

I. Introducción

A principios del mes de octubre el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social presentó un Proyecto de Ley a los efectos de clarificar las dudas que pudieran generarse en relación a cuál es el régimen de generación de licencia que correspondería aplicar a aquellos trabajadores que durante el año 2020 quedaron amparados por el seguro de paro parcial, mecanismo que permanece vigente hasta el 31 de diciembre del corriente. Asimismo, se consideró la posibilidad de brindar una mayor flexibilización en el goce de la licencia que había sido generada en el 2019 y debe de gozarse, según el régimen general, previo al 31 de diciembre del 2020.

Como se ha analizado en otras entregas, el seguro de paro parcial fue una de las herramientas que instauró el gobierno para mitigar los efectos que la emergencia sanitaria provocó sobre los empleadores y sus trabajadores. Así, mediante las Resoluciones N° 143 y 163 se creó dicho mecanismo, contemplando los trabajadores con remuneración mensual fija o variable en el que quedaron comprendidos los trabajadores en situación de suspensión parcial por reducción de días de trabajo mensual o la reducción del total de las horas de su horario habitual en un porcentaje de un 50% o más del legal o habitual.

II. ¿Cómo es el régimen general de generación de licencia?

La licencia está íntimamente vinculada al tiempo de trabajo, ya que se entiende que luego de un determinado periodo de trabajo es necesario que el trabajador descanse y se aleje temporalmente del mismo.

En este sentido, según establece la Ley N° 12.590, para tener derecho a la totalidad del plazo de licencia anual el trabajador debe haber trabajado 12 meses o 24 quincenas o 52 semanas de trabajo, según cada caso. En ese caso, la licencia anual remunerada será de 20 días como mínimo.

Si el trabajador no alcanza dichos

parámetros dentro del año civil (1° de enero al 31 de diciembre), la solución es que su periodo de licencia se prorratea según el período efectivamente trabajado hasta el cierre del año.

En atención a lo anterior corresponde aclarar que los feriados y descansos semanales se consideran trabajados a los efectos de la generación de licencia.

Ahora bien, cuando el trabajador tenga ausencias que le sean imputables, cada falta le importa un descuento de una quinceava parte de un día de licencia. No obstante, según dispone la normativa, no se descuentan los días en los que no se haya trabajado por causas no imputables al trabajador.

En este sentido, y en relación al tema que nos convoca, el Decreto Ley 15.180 establece que durante el periodo en que el trabajador percibe el subsidio por desempleo no se genera derecho a la licencia.

Ante estas dos soluciones, y la aplicación del nuevo régimen de seguro de desempleo parcial, se generaron un sinnúmero de dudas respecto de cómo debe efectuarse el cómputo, por lo que se consideró necesario zanjar cualquier duda sobre cuál es la situación aplicable, motivando el Proyecto de Ley referido al inicio.

III. ¿Qué solución da el Proyecto de Ley al cómputo de la licencia?

El artículo 2 del Proyecto de Ley establece que *“Durante el periodo en que el trabajador perciba el subsidio especial por desempleo al amparo de las resoluciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social No. 143/2020, No 163/2020, modificativas y concordantes, se generará el derecho a la licencia anual remunerada en proporción al tiempo efectivamente trabajado (...)”*.

Ahora bien, con el fin de dar certezas sobre cuál es el tratamiento que corresponde al cómputo de la generación de licencia, dicho artículo aclara cuál es el tratamiento que corresponde según el tipo de seguro al que el trabajador estuvo vinculado, ya que, recordemos, existe el seguro por reducción de días y el correspondiente a reducción del horario.

En relación al seguro por suspensión

parcial de actividad en virtud de la reducción mensual de días de trabajo mensual, se establece que *“sólo generaran derecho a licencia los días efectivamente trabajados durante el periodo que se percibió el subsidio”*.

Por su parte, para aquellos trabajadores en los que su suspensión parcial de actividad se debiera a la reducción del total de las horas de su horario habitual, se dispone que *“generarán derecho a licencia los días efectivamente trabajados durante el periodo en que se percibió el subsidio”*. En este caso, el *“jornal de vacaciones por éste periodo será el que correspondió a la jornada de trabajo reducida por el régimen de subsidio especial por desempleo”*.

IV. Flexibilización en el goce de la licencia generada durante el 2019

Otro de los aspectos que propone modificar el Proyecto de Ley se refiere al plazo máximo para el goce de la licencia generada durante el año 2019.

La regla general es que la licencia debe gozarse como máximo en el ejercicio siguiente al año en que la misma se generó, por lo que en el caso particular nos encontramos que la licencia generada por el tiempo trabajado durante el año 2019 podría gozarse como máximo hasta el 31 de diciembre de 2020.

En este sentido, a través del artículo 1° del Proyecto de Ley se establece que *“aquellos sectores de la actividad privada en lo que, por razones fundadas, así lo autorice el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, se podrán postergar -en todo o en parte- el goce de la licencia anual generada por los trabajadores durante el año 2019, hasta el mes de diciembre 2021”*.

De aprobarse dicha norma, se deberá estar a la regularización que se realice de la misma así como de los procedimientos concretos que disponga el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para la tramitación de dicha habilitación.

V. Comentarios finales

Si bien resta aún el proceso de aprobación del Proyecto de Ley en el marco del Parlamento, lo cierto es que la normativa proyectada preten-



de dar claridad y evitar confusiones para empresas y trabajadores respecto de los derechos que le asisten en relación a la generación de las licencias y los correspondientes salarios vacacionales en un año que sin duda ha sido totalmente atípico, lo cual es ampliamente recomendable a la hora de evitar conflictos y cuestionamientos y unificar las prácticas.

De igual forma, brinda un mayor margen de flexibilidad en los sectores más perjudicados para postergar el goce de las licencias generadas en 2019, sin perjuicio de que ello debe ir de la mano con el diálogo y acuerdo entre empleador y empleado, siendo la solución propuesta una herramienta para admitir la negociación en tal sentido.

(*) Integrante del equipo legal de Galante & Martins

EMPRESAS & NEGOCIOS

EMPRESARIO AL SOFÁ > **Camilo Ortiz** Socio y cofundador de Piso 22 Estudio Estético

Por el bienestar de los uruguayos

» Con un local en una zona estratégica de Montevideo como lo es Pocitos, Piso 22 Estudio Estético está al servicio de quienes, en estos particulares tiempos de estrés a nivel físico y mental, deseen bienestar y cuidado estético. Es en base a esa premisa que Camilo Ortiz, junto a su socio, decidió desarrollar un espacio ameno donde cada persona pueda salir renovada.

**¿Cómo y cuándo surgió la posibilidad de crear a la empresa?**

En 2018 luego de emplearme independientemente en empresas del rubro gastronómico, buscaba integrarme a alguna empresa de forma dependiente y retomar mi carrera profesional pero, ciertamente, una vez te pica el mosquito de emprender, es difícil cambiar de estilo de vida. En ese tiempo, mientras buscaba trabajo, mi esposo comenzó a atender pacientes para masajes como segundo ingreso, y al ver la rápida respuesta del mercado le propuse asociarnos y aprovechar la latente oportunidad. En ese punto olvidé la búsqueda de trabajo y me dediqué a tiempo completo al nacimiento de Piso 22 Estudio Estético.

¿Cuál es su papel y responsabilidad en la firma?

Soy cofundador de Piso 22. Hoy en día, además de atender a mi propia cartera de pacientes, también me encargo de la parte administrativa y de la comunicación.

¿Cuáles son los principales objetivos de la empresa?

Somos una empresa comprometida en llevar bienestar a los uruguayos. El ritmo de vida actual hace cada vez más necesario tomarse una pausa y dedicarse un tiempo, y nosotros estamos para recordar que eso es impor-

tante. La vida es demasiado corta para estar contracturado.

¿Qué cosas son las que distinguen a la empresa dentro del rubro?

Piso 22 se distingue porque no vende servicios o productos. Nosotros compartimos un estilo de vida y hemos formado con nuestros pacientes una comunidad de bienestar que ha servido de contención en estos tiempos de cambio.

¿Qué servicios ofrecen?

Los masajes terapéuticos son nuestra mejor presentación y por lo que más nos conocen. Contamos con una carta de masajes con distintas opciones dependiendo de cada caso en particular. Durante el 2019 ampliamos mucho la oferta, adentrándonos al mundo estético. Depilación,

tratamientos faciales y corporales se sumaron ese año con mucho éxito, al punto de generar una línea de negocios dirigida a la educación en asociación con doctores especializados de Argentina que venían a capacitar en Uruguay.

¿Cuántas personas integran el equipo y cómo se distribuyen?

Al ser una empresa pequeña somos dos socios que nos repartimos las múltiples tareas entre ambos. Queremos seguir creciendo y vemos un futuro con más integrantes, pero por ahora cada uno maneja su propia cartera de pacientes, y generamos alianzas con colegas y marcas afines en proyectos concretos.

¿Los uruguayos se preocupan cada vez más por su estética y bienestar**físico, esto ha tenido algún cambio en este tiempo de pandemia?**

Cada día observamos a más uruguayos preocupados por su apariencia y estado físico. Hace un par de años era impensable ver tanta proliferación de grupos de entrenamiento, tratamientos estéticos y alto consumo de productos para el cuidado de la piel. Lo interesante de la pandemia es que ayudó a concebir el bienestar físico mucho más allá de la vanidad. Estamos en un momento muy importante donde todos nos encontramos con nosotros mismos y queremos cuidarnos de adentro hacia afuera.

¿Cuánto hace que se asocian a AJE y cuáles fueron los motivos para hacerlo?

Oficialmente hace un año, pero desde hace seis hemos

participado en actividades de la asociación. Surgió como una necesidad de compartir de forma más estrecha y activa con jóvenes que tengan sueños similares a los nuestros y el valor de cumplirlos.

¿De qué manera ha colaborado AJE al desarrollo del proyecto?

AJE ha sido una comunidad de contención. Ha estado presente para sentirse apoyado en el camino de emprender, ha brindado herramientas importantes para que la empresa pueda crecer y ha sido constante inspiración para asumir nuevos desafíos.

¿Cómo es ser empresario en Uruguay? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de emprender?

Ser empresario en Uruguay no dista mucho de serlo en otros países; los retos internos son similares. Siempre será un desafío emprender, particularmente Uruguay tiene un ecosistema emprendedor que se fortalece cada día más y eso ayuda a que crezca el interés de invertir en un negocio propio. La estabilidad de Uruguay, su institucionalidad y su buena imagen son y serán la mejor ventaja para iniciar un negocio en este país; y su mayor desventaja es contar con un mercado tan chico, eso te pone un techo muy bajo a la hora de crecer.

SEÑAS DE IDENTIDAD

Camilo nació hace 33 años en Venezuela. En su país de origen trabajó en cargos vinculados a política exterior y banca, pero en Uruguay conoció su faceta emprendedora, y estuvo relacionado con la gastronomía antes de fundar Piso 22, aunque de profesión es lingüista y posee un postgrado en Asesor Corporativo.

El entrevistado se define como una persona elocuente, detallista y soñadora. Su libro favorito es "El lobo estuario", de Hermann Hesse, y si se trata de cine indica que existen muchas películas buenas, por lo que no se atreve a escoger solo una. Su lugar predilecto en el mundo es cualquiera al que pueda llamar hogar. En su tiempo libre gusta de hacer crossfit. Se declara admirador de sus padres. "A pesar de los años no dejan de ser un ejemplo para mí", afirmó.

Instagram @piso22estudioestetico

BANDEJA DE ENTRADA > Una clásica renovada

Confiable, económica y confortable

» La Sprinter de Mercedes-Benz cumple 25 años y llega a su tercera generación liderando el mercado. En ese marco, Autolider presentó una nueva generación de esta emblemática camioneta.



Con un evento virtual, Autolider anunció la llegada a Uruguay de la nueva generación de la Mercedes-Benz Sprinter, un emblema de la marca que cumple 25 años y se ha consolidado como líder del segmento Large Vans. En 1995, Mercedes-Benz lanzó la Sprinter y a lo largo de su historia se ha convertido en sinónimo de calidad, confiabilidad, economía y confort, liderando el mercado durante décadas gracias a nuevas generaciones que conjugan su tradición histórica con innovación moderna. Presentado como un vehículo de pasajeros, el modelo de la marca se ha destacado por su gran versatilidad, logrando un destacado desempeño

con diversos usos, siendo ambulancia, vehículo de reparto, transporte escolar, traslado de turistas, motor-

Todas las características de la nueva generación fueron presentadas en un evento 100% digital que se puede encontrar en las redes sociales de Autolider.

home y mucho más. Reconociendo los diferentes usos que se le dio a este vehículo, en 2006 Merce-

des-Benz lanzó la segunda generación con nuevas opciones de distancia entre ejes, nuevos equipamientos, diversas longitudes y mayor potencia. En 2012 se optimizó el ESP y un año después se incorporó un asistente para vientos laterales, lo que aportó flexibilidad, seguridad y aún más confort al conducir.

La tercera generación llegó en 2018 con nuevos sistemas de seguridad y un diseño avanzado. Incorporó novedades como el mando y control por medios digitales, consola de cambio optimizada y consola Tempmatic para maximizar el confort durante largas jornadas de trabajo.

La nueva generación trajo novedades, pero manteniendo las características principales que han permitido el destaque de la Sprinter a nivel mundial. Además de ofrecer una furgoneta con chasis adaptable a las diferentes necesidades de los clientes, la nueva versión incorpora el furgón compacto 311, el más pequeño de la familia Sprinter; y un furgón 415 largo, especial para llevar gran volumen y un chasis cabina especial para ser carrozado según la necesidad del cliente.

Todas las características de la nueva generación fueron presentadas en un evento 100% digital que se puede encontrar en las redes sociales de Autolider.

> Brindis bajo el sol

Los elegidos para el verano

» Beefeater, el gin más premiado del mundo, presenta una selección de cócteles perfectos para la temporada primavera-verano, con cuatro tragos con de la mano de Melisa Ávila, embajadora de marca en Uruguay.

Beefeater London Dry Gin es el único de su clase que se produce desde sus orígenes en el corazón de Londres, trasladando el espíritu de esta icónica ciudad mediante las notas secas y picantes tradicionales de esta bebida suave y de buen cuerpo, cuya combinación cítrica pero equilibrada la distingue de sus pares.

Una de las opciones más simples y refrescantes para disfrutar en los días de calor es #BeefeaterGinTonic que solo requiere un copón con mucho hielo, una parte de Beefeater Gin, tres partes de tónica, una rodaja de naranja y una de limón.

Como alternativa, la bartender profesional y embajadora de la marca, Melisa Ávila, propone, además, cuatro cócteles variados para evocar el espíritu londinense, ideales para degustar en la temporada estival.

Por un lado, destaca el histórico Tom Collins. Es un trago perfecto para un día

veraniego, que contiene gin, almíbar y jugo de limón o lima, así como agua con gas y cubos de hielo, que se culmina perfumando la preparación con piel de limón.

Por otro lado, sugiere el Clarito, una opción propicia como aperitivo, por su sabor seco y firme, que le otorga la combinación del hielo con gin y vermouthdry, que debe servirse en una copa fría y al igual que el anterior, se aromatiza con piel de limón.

Con gin, jugo de limón o lima, almíbar simple, agua con gas y una clara de huevo, se puede degustar el Gin Fizz, que se caracteriza por la efervescencia que le brinda la incorporación del último ingrediente, junto a una deliciosa sensación en boca y una parte superior espumosa.

El Gimlet es otra de las propuestas sugeridas, que posee gin, almíbar de quinotos, jugo de lima y cubos de hielo, cerrando su presentación con piel de lima.



Impulsarlos a crecer

» La cadena de supermercados Devoto y Devoto Express, de Montevideo y Canelones, inició una nueva campaña solidaria de recaudación de fondos para la Fundación Niños con Alas.

“La línea de cajas de Devoto y Devoto Express invita a colaborar con \$5 a los clientes al momento de hacer sus compras. El fin de ese dinero será para que cada vez más chicos terminen la escuela, el liceo, y accedan al nivel de educación terciario o puedan insertarse en el mercado”, informó Rosario Díaz, encargada del área de

Responsabilidad Social de Grupo Disco.

Además, supermercados Devoto se compromete a colaborar con un peso por cada donación que se haga. Esta campaña solidaria para Niños con Alas concluye el domingo 6 de diciembre.

Lo recaudado se destinará al programa Estudios Vigilados de Secundaria de Niños

con Alas, en donde se brinda contención a niños y jóvenes provenientes de barrios vulnerables en el traspaso de primaria a educación media. En este caso, será para los institutos de enseñanza Obra Banneux, del barrio Casavalle; Federico Ozanam, del barrio Puerto Rico; Jesús Isaso, de Cerro Norte; y Don Bosco, en Villa Prosperidad.

Ya hace 17 años que Devoto colabora con Niños con Alas. “Nos sentimos orgullosos y felices con los logros alcanzados por la fundación. Confiamos en que el resultado de esta nueva campaña sea positivo y así seguir contribuyendo a la calidad educativa de cientos de niños y jóvenes uruguayos”, añadió Díaz.

BUENAS IDEAS > Vidas a salvo

Deportes seguros

» La Secretaría Nacional del Deporte recibió la donación de 14 desfibriladores externos automáticos que serán distribuidos en plazas de deportes.



Sebastián Bauzá, Lorena Ponce De León y Juan Salgado.

La nueva entrega se realizó en el marco de la campaña "Uruguay cardiosseguro" impulsada por la Secretaría Nacional del Deporte (SND), junto con Unidos para Ayudar y la Comisión Honoraria para la Salud Cardiovascular. Además de los 14 desfibriladores externos automáticos (DEA), donados por parte de la Asociación Española, Cutcsa y la empresa eMedical Group, quedó operativo un ómnibus que recorrerá el país para capacitar en reanimación cardiopulmonar.

El acto, desarrollado en la pista de atletismo Darwin Piñeyrúa el pasado martes 17 de noviembre, estuvo encabezado por el secretario nacional del Deporte, Sebastián Bauzá; acompañado por el subsecretario del organismo, Pablo

Ferrari; la Primera Dama, Lorena Ponce de León; y representantes de las empresas que efectuaron la donación -el gerente general de la Asociación Española, Julio Martínez; el presidente del Consejo de Administración de Cutcsa, Juan Salgado; y el director de eMedical Group, Gastón Oromí-.

Según Bauzá, el 95% de los fallecimientos que se producen en el ámbito deportivo son producto de un paro cardíaco. Asimismo, indicó que se está trabajando para abastecer de DEA a las 114 plazas de deportes de todo el país, clubes deportivos y de fútbol infantil y capacitar a los atletas para que sepan cómo manejarse frente a estas situaciones.

El jerarca detalló que en cada institución en que haya un equipo donado se instala

un cartel para informar sobre su disponibilidad y agradecer a la empresa que lo proporcionó. "Cada vez que tengamos un desfibrilador en una plaza o un club deportivo, no solo estamos cuidando el deporte, sino también al barrio entero", manifestó.

En este marco, la SND suscribió un convenio con una empresa de emergencia móvil, que brindará cobertura y asistencia médica de emergencia y urgencia en las plazas de deportes y pistas de atletismo de Montevideo y en el centro de entrenamiento de deportes de combate.

Al cierre del evento, Bauzá y Ponce de León entregaron el primer DEA a representantes de la comisión de fomento de la Plaza de Deportes N° 2, Francisco Acuña de Figueroa.



Lorena Ponce De León y Juan Salgado.

> Acuerdo renovado

Alianza saludable

» Tienda Inglesa será nuevamente el proveedor oficial de alimentos de la Selección Uruguaya de Rugby, garantizando así la calidad de los productos que conforman su dieta.

Como parte de su compromiso por promover y respaldar a los deportistas uruguayos, Tienda Inglesa renovó su convenio hasta diciembre de 2021 con Los Teros para continuar siendo su proveedor oficial y ayudarlos a cumplir con el exigente plan nutricional que requiere la selección nacional de rugby. "Estamos orgullosos de reafirmar nuestro apoyo a Los Teros y de poder, a través del mismo, continuar contribuyendo no solo con la alimentación balanceada y saludable que requieren estos deportistas de élite, sino al impulso de los valores

que compartimos, como el compromiso, la dedicación, la disciplina, el respeto, la solidaridad y el trabajo en equipo", expresó Juan Manuel Parada, gerente general de Tienda Inglesa.

La dieta de los jugadores, que está a cargo de las nutricionistas Florenia Orozco y Emilia Montenegro, se diseña especialmente pensando en el desgaste físico que realizan después de cada entrenamiento o partido, la cual varía según la etapa en la que se encuentran, como pretemporadas u otras preparaciones para competencias locales e internacionales.

Cuatro décadas de potencial femenino

» AVON cumple 40 años en el país, a través de una historia de belleza e independencia económica para las mujeres, ya que hoy concentra a más de 14.000 como consejeras independientes.



Cuarenta años pasaron desde que la compañía creada por el neoyorquino David H. McConnell desembarcara en Uruguay, con un modelo de venta por relaciones transformador: una propuesta democratizadora que brinda oportunidades de ingresos a más de 14.000 personas en el país, en su mayoría mujeres, en sus propios términos y con la flexibilidad que ellas necesitan. AVON llegó al país en 1980 con una propuesta de venta de productos de belleza, puerta a puerta. Desde ese momento evolucionó constantemente con inversión e innovación, llegando a convocar actualmente a 14.000 mujeres, un salto destacado respecto a las solo 300 que componían la red en 1999. Se trata de una compañía de

vínculos, de relaciones y de un fuerte compromiso con las mujeres, sus derechos y el cuidado de su salud, a través de sus Promesas AVON para ganarle al Cáncer de Mama y de erradicar la violencia de género.

Este año, AVON designó a Patricia Cuadrado como country manager de Uruguay, convirtiéndose así en la primera mujer a cargo de la operación. Con formación profesional en Letras y Humanidades, con orientación docente, la carrera de Patricia está marcada por su gran vocación de potenciar las habilidades de otras personas y su compromiso social. Recientemente, la ejecutiva fue nombrada presidenta de la Cámara de Venta Directa de Uruguay (Cuvedi).

LANZAMIENTO > Nuevo Volkswagen Nivus

Un modelo versátil, moderno y conectado

» El pasado miércoles 18 de noviembre, Julio César Lestido presentó el Volkswagen Nivus, un vehículo con un diseño innovador y nuevos conceptos de conectividad y transmisión. El modelo fue desarrollado por Volkswagen en América del Sur y se produce en la planta Anchieta, en São Bernardo do Campo (SP), para su venta en el mercado latinoamericano.

Con énfasis en la caída suave y fluida de la columna 'C', característica típica de los coupés, es uno de los aspectos más destacados del diseño que eleva la deportividad natural del modelo. La parte frontal del Nivus trae el típico ADN de diseño de Volkswagen. Los faros están conectados con una parrilla muy dominante y con las líneas marcadas en el capot, que definen el carácter robusto del automóvil. En la parte superior, un alerón integrado en la cubierta trasera provoca un efecto de extensión del techo, un detalle esencial para definir el estilo deportivo y de coupé del Nivus.

Realidad aumentada

Además del uso de la inteligencia artificial del manual cognitivo, otro diferencial de Volkswagen Nivus, es el uso masivo de la realidad aumentada y virtual. Así

el cliente también podrá conocer el Nivus de primera mano, desde el interior de su casa, utilizando una aplicación desarrollada por Volkswagen con tecnología de realidad aumentada.

A nuestro país, el nuevo Nivus llega con dos versiones de equipamiento: Comfortline a US\$ 26.990, y Highline a US\$ 29.990.

Seguridad primero

Gracias a la estrategia modular MQB, también utilizada por los modelos Polo, Virtus y T-Cross, es posible adoptar equipos disponibles hasta ahora solo en vehículos de

segmentos superiores. El paquete de seguridad incluye también Front Assist, un sistema que, mediante radar y sensores, monitorea el tráfico y alerta al conductor de forma audible y visual para evitar colisiones.

Estructura consagrada, y alto rendimiento

Montado en la versátil estrategia modular MQB, el concepto de producción más moderno del grupo Volkswagen que permite una amplia flexibilidad de construcción gracias a parámetros variables (incluida la distancia entre ejes), Nivus ofrece un espacio interno ideal para transportar hasta cinco ocupantes con total comodidad.

Alto rendimiento, eficiencia energética y placer de conducir son las principales características del tren motriz del Nivus. El motor es el TSI 200 (familia EA211) con tres cilindros.



Adelantados a las necesidades

» Prosegur lanza una solución de custodia de activos digitales para el mercado institucional.

Prosegur ha lanzado una solución integral de custodia y gestión de activos digitales denominada Prosegur Crypto. El servicio se dirige a los clientes institucionales que gestionen o inviertan en activos digitales y requieran capacidades de custodia de máxima seguridad. De esta forma, Prosegur Crypto ofre-

cerá a sus clientes la posibilidad de almacenar criptodivisas o cualquier otro activo digital y administrarlo a través de una aplicación móvil de forma totalmente segura. Prosegur Crypto combina los más altos estándares en seguridad física, un ámbito en el que la firma es líder mundial, con tecnologías de

seguridad criptográfica de última generación. Las claves privadas de los usuarios se almacenan en una infraestructura física de Prosegur, sin conexión a internet, y los activos custodiados cuentan con una protección de capas criptográficas y de seguridad lógica de grado militar. Además, el exclusivo sistema de almacenamiento y administración de Prosegur Crypto permite a entidades financieras, organismos gubernamentales, fondos y gestoras de inversión, *family offices* o *exchanges*, ejecutar

el proceso de administración de sus activos digitales, incluido el envío de transacciones a blockchain, sin

conexión directa a Internet, maximizando la protección ante cualquier tipo de ciberataque.



DESARROLLO > Novedoso y sustentable

Por mejores experiencias

» Ubicado en Avenida Italia y Colombes, en el barrio de Malvín, Disco inauguró su nuevo local Fresh Market, un concepto vanguardista que ofrece variadas ofertas para mejorar la experiencia de compra de sus clientes.



Fresh Market se ha consolidado como una marca transversal de Grupo Disco Uruguay, brindando soluciones cotidianas que se traducen en una amplia oferta de productos saludables. Muchos de ellos listos para consumir, con el sabor de la comida casera, ya sea tanto en una estación de platos calientes como en un salad bar.

Desde la ubicación de los productos y su iluminación con vistosa cartelería para guiar al cliente, Fresh Market Plaza Italia, además, es el primer supermercado en Uruguay con refrigerante CO2 (bióxido de carbono) que no afecta la capa de ozono ni contribuye al calentamiento global por efecto invernadero.

El flamante Disco Fresh Market tiene una superficie de 1.700 metros cuadrados, generando la creación de nuevos empleos directos. En total, son 130 las personas que trabajarán en el local.

Por otra parte, y teniendo en cuenta sus amplias dimensiones, contará con 11 cajas físicas y seis *self-checkout* para la comodidad de sus clientes. Disco, con su marca Fresh Market, ha impuesto una forma nueva de supermercado que entra en sintonía con las exigencias del estilo de vida del consumidor actual, quien demanda tanto productos de alta calidad a un precio accesible, como un lugar donde comprarlos que rompa con la típica monotonía de los supermercados tradicionales.

El local se destaca también por su espacio Home, donde se podrá encontrar variedad de propuestas para la decoración del hogar. También cuenta con un espacio ambientado para que quien lo desee pueda disfrutar de las comidas elaboradas en el propio local. Hay opciones gastronómicas para desayunar, almorzar, merendar, cenar, o sim-

plemente tomarse un café.

Innovar siempre para el cliente

Grupo Disco ha realizado una alta inversión en el sistema de refrigeración CO2. Estos sistemas generan mucho calor que debe liberarse al ambiente. En la instalación de Plaza Italia parte de ese calor residual se utilizará para calentar el agua que se usa para duchas y en la trastienda. De esta forma, habrá un ahorro energético, y sumado a que el sistema de CO2 es 12% más eficiente que los sistemas tradicionales, el resultado es un menor gasto de energía eléctrica.

Un supermercado de estas dimensiones cuenta con decenas de vitrinas y cámaras frigoríficas que son responsables de gran parte del consumo eléctrico, un gasto que las empresas deben reducir como parte de su programa de sostenibilidad.

> Grandes gestos

Menos estrés, más sonrisas

» El Hospital Pereira Rossell recibió la donación de mini autos eléctricos Renault para su Centro Quirúrgico Pediátrico.

Desde finales del año pasado, el Centro Hospitalario Pereira Rossell trabaja para crear un nuevo paradigma de atención centrado en brindar la mejor experiencia posible a sus pacientes, especialmente a los más pequeños, durante el tiempo que estos permanezcan allí.

En ese sentido, el hospital se ha orientado a llevar a cabo una importante reforma en su Centro Quirúrgico Pediátrico, contando en este marco con la contribución de Renault a la transformación de las instalaciones del centro hospitalario, a través de la donación de mini automóviles eléctricos Renault.

La acción llevada adelante por la firma francesa de vehículos tiene como fin implementar una manera original y divertida de trasladar a los niños y niñas hasta el quirófano, previo a una intervención o procedimiento complejo, ayudándolos así a disminuir la ansiedad y el

estrés que les ocasionan estas circunstancias.

Denominados Renault Smile, estos mini automóviles eléctricos, diseñados y fabricados en Uruguay, podrán llevar a pacientes pediátricos de hasta ocho años hasta el block quirúrgico ubicado en el cuarto piso del centro de salud, que junto a la nueva ambientación que posee el lugar, generará un paseo que despertará la imaginación de los niños, distrayendo así su atención del procedimiento que se les practicará.

Los Renault Smile involucraron seis meses de desarrollo y fueron diseñados y armados a nivel local. Poseen sonidos que imitan el encendido de un vehículo tradicional, así como otras músicas para entretener al pequeño conductor. A su vez, pueden ser dirigidos por el niño manualmente o por un adulto, mediante un control remoto.



Todo se transforma

» Antel lanza en diciembre "Saldo Boomerang", una promoción mediante la que todos los clientes con contrato de servicios móviles de Antel accederán a un nuevo beneficio.

Esta promoción permite que el saldo no utilizado de un plan, al finalizar el mes, sea automáticamente acreditado en gigas al mes siguiente, sin necesidad de realizar ningún trámite ni gestión.

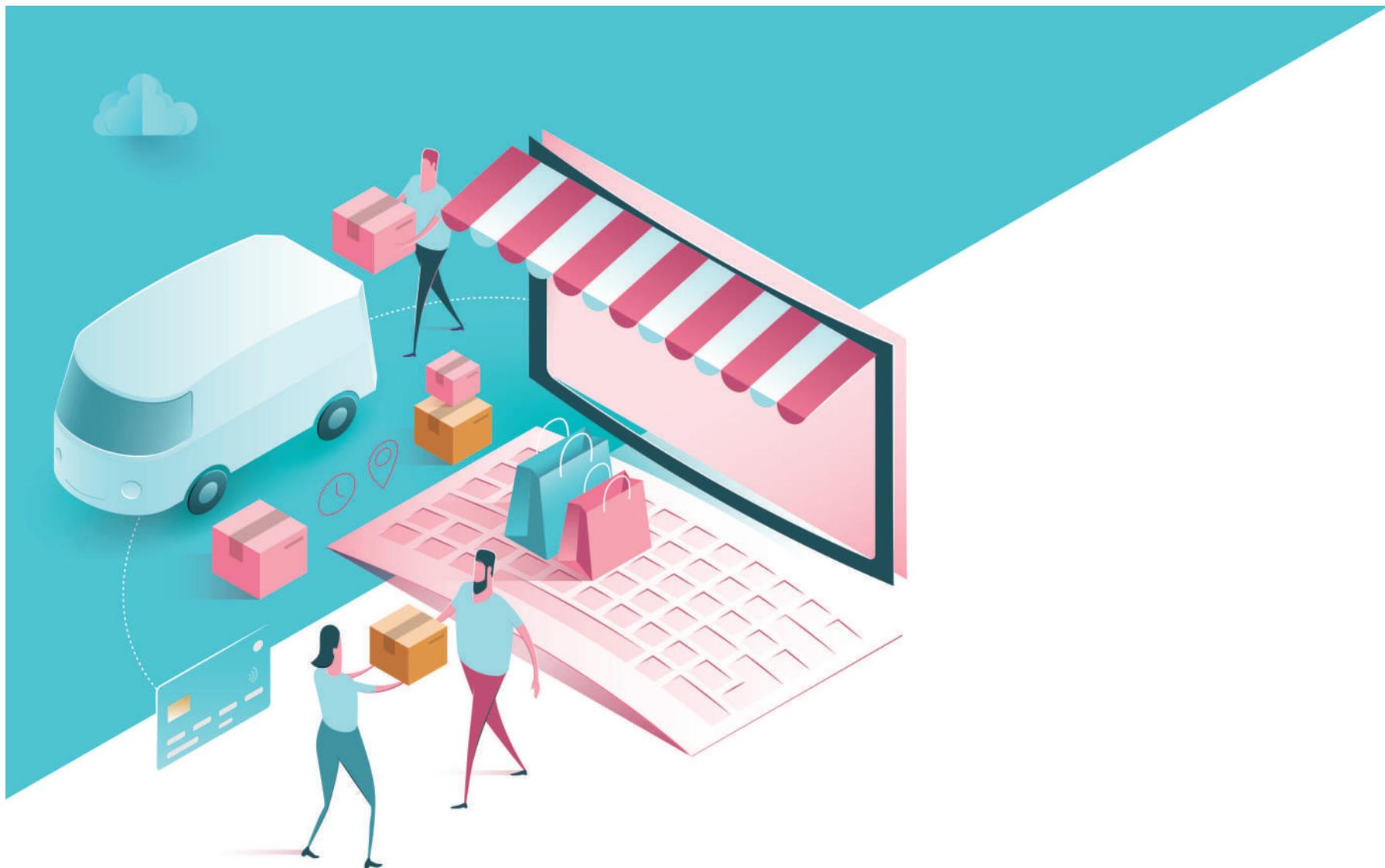
Esta promoción permitirá a los clientes de Antel aprovechar al máximo su plan, para estar siempre conectados. Como es habitual, desde la app Mi Antel, podrán consultar

la utilización mensual del plan, las recargas, así como los gigas acreditados gracias a Saldo Boomerang.

"Este nuevo plan resume algunas de las principales líneas que vamos a imprimirle a nuestra gestión: poner las necesidades de nuestros clientes en el centro y desarrollar estrategias que nos hagan cada vez más competitivos", señaló Gabriel Gurméndez, presidente de

Antel.

La estatal se convierte en la primera empresa en ofrecer este beneficio en Uruguay, demostrando un nuevo diferencial para sus clientes en el mercado de la telefonía móvil. Esta promoción estará disponible a partir del 1° de diciembre, por lo que desde esa fecha los clientes comenzarán a disfrutar del beneficio de los saldos acreditados.



CREÁ TU PROPIA TIENDA ONLINE INTEGRADA CON FACEBOOK, INSTAGRAM, MERCADO LIBRE Y VENDÉ EN TODOS LADOS.



¿Querés vender online?

Llegó **Ene**, la nueva plataforma de e-commerce para Pymes y nuevos emprendimientos, que te lo hace todo más simple.

Creá, vendé, gestioná, distribuí y promocioná desde una misma plataforma.

DESDE USD 13 + IVA POR MES

Con Ene manejas todo.
Empezá a vender online ya!



○ ○ ● **Informate en www.ene.com.uy o por Whatsapp al 2712 6666.**





INAU se propone avanzar en la desinstitucionalización

Por: Aldo Velázquez (*)
@afvelazquez

El Instituto del Niño y Adolescente Uruguay, cuyo directorio integro desde el 18 de junio del corriente, cuenta a la fecha con 4.800 niños bajo su amparo, con una población de casi tres millones y medio de habitantes.

De estos casi de 5.000 niños bajo nuestro amparo, solo cuatro de cada seis se encuentran integrados en algún sistema de acogimiento familiar, esto es, viviendo en una familia, por lo cual evidenciamos que a la fecha tenemos seis de cada 10 de estos niños a los cuales no les garantizamos el derecho a vivir en familia.

Estas cifras no tendrían variación significativa si consideráramos las adopciones, dado que en Uruguay se realizan tan solo 100 adopciones anuales, debido a un proceso vetusto, burocrático y con algunas carencias en la gestión, que este gobierno desde el día uno de gestión procura modificar legislando al respecto y mejorando la gestión de sus procesos.

Ante esta la situación descripta, y teniendo siempre presente nuestra Carta Magna, que en sus artículos 7, 40 y 41, entre otros, dispone que, procurando la protección en el goce de la vida de la familia como base de la sociedad, y asumiendo con responsabilidad el deber del Estado de velar por la estabilidad moral y material para la mejor formación de los hijos dentro de la sociedad, es que el directorio actual elaboró un plan ambicioso cuya primera línea estratégica dispone la adecuación de nuestro sistema de protección de 24 horas hacia modelos de base familiar y comunitaria.

Nos proponemos que un porcentaje mayor de los niños puedan acceder a una vida en familia, garantizando así sus derechos y propendiendo a un mejor desarrollo de los mismos, alimentando también su bienestar emocional, seguridad y confianza.

Para lograr el cumplimiento de este lineamiento estratégico, hemos definido dos grandes objetivos. El primero objetivo es impulsar la desinstitucionalización de niños, niñas y adolescentes de centros residenciales como modalidad de pro-

tección especial. En nuestra planificación táctica estamos incluyendo distintas líneas de acción, que incluyen el aumento significativo de cupos de acogimiento familiar, en sus distintas modalidades. Contamos con tres modalidades de acogimiento familiar:

- * Familia extensa – Es la familia del niño, abuelos, tíos, excluyendo a padre y madre. Es la modalidad que actualmente tiene mayor cantidad de niños, con más de 1.200 (612 familias).
- * Familias por afinidad – Vecinos, personas que han creado un vínculo con el niño sin ser familiares del mismo. Contamos con 198 niños en esta modalidad (115 familias).
- * Familias amigas – Otras familias que se postulan al programa de acogimiento sin vínculo previo con ningún niño. Actualmente hay 350 niños en 134 familias amigas.

Con un total de 1.810 niños en 861 familias de acogimiento, vemos claramente una potencialidad de desarrollar las familias amigas, las cuales actualmente son 134.

Desarrollaremos micro y macro campañas para difundir, sensibilizar y motivar a las familias a inscribirse en nuestros programas de acogimiento familiar. Las microcampañas involucran a nuestros equipos de funcionarios del programa de Familia y Cuidados Parentales, que han desarrollado un brillante plan de captación de familias, el cual se comenzará a desplegar a la brevedad. Se trata de un plan minucioso y detallado que incluye la captación a través de diferentes intervenciones en instituciones públicas y privadas, a través de redes barriales, clubes deportivos y otros.

Como nos obsesiona la sistematización, la medición y la mejora continua de estos procesos, lo cual nos permitirá no solo sostener en el tiempo los logros que esta campaña alcance, sino también optimizar y mejorar nuestros resultados, es que incluiremos especialmente este proceso dentro de nuestro programa de mejoramiento de la gestión, con un enfoque en gestión de la calidad, el cual forma parte de la línea estratégica número 4 de nuestra planificación y que cuenta con un importan-

te componente tecnológico.

El segundo objetivo es fortalecer los procesos vinculados a la adopción. En Uruguay el proceso de adopción es un proceso engorroso, lento, vetusto, que dura entre tres y cinco años, atentando directamente contra el derecho de muchos niños de vivir en un entorno familiar. Hay en Uruguay 400 niños con condición de adoptabilidad, cerca de 400 familias que desean adoptar, pero solo 100 adopciones que se tramitan por año. El directorio se ha propuesto cambiar esta realidad, llevando adelante varios cambios en diferentes ámbitos.

En el ámbito legislativo, en la ley de urgente consideración aprobada hace unos meses por el nuevo gobierno de la República, se estipula un plazo máximo de 18 meses para el proceso, el cual es un plazo lo suficientemente garantista y prudente para contemplar las diferentes situaciones que se pueden dar. En la misma ley se incluyeron otros cambios que permitirán agilizar los procesos.

En el ámbito de la gestión interna estamos tomando acciones innovadoras para la cultura anterior en el tema. El proceso de adopciones está centralizado en nuestra capital, Montevideo, por lo que estamos comenzando un proceso de descentralización. Estamos contratando equipos de valoración en territorio para que acerquen el proceso a las comunidades. A su vez, estas contrataciones aumentan nuestras fuerzas de trabajo y, por ende, nuestra capacidad de mejorar los resultados.

También estamos analizando minuciosamente los procesos, con un enfoque sistemático, con mejora continua, definición de un cuadro de mando integral e incorporación de tecnología a los mismos.

En una función de carácter tan social como la que el Poder Ejecutivo nos ha encomendado no se puede perder de vista el eje económico, no podemos ser omisos o desatender de forma alguna una parte importante de la función, y de la gestión, que implica el hecho de que administramos recursos públicos, que son muy escasos, aún más escasos en estos tiempos de pandemia.

Debido a esto no podemos dejar de considerar que la inversión por niño en nuestro sistema de protección de 24 horas fluctúa entre 45.000 y 80.000 pesos y la trans-

ferencia por niño en el sistema de acogimiento familiar involucra una inversión de entre 9.000 y 13.000 pesos mensuales, dependiendo de la modalidad. Esto claramente indica que aumentar los cupos en el sistema de acogimiento, además de garantizar el derecho de los niños a vivir en familia -objetivo principal que motiva nuestro accionar- significa un importante ahorro que permitirá invertir más en aquellos niños que por un motivo u otro no podamos desinstitucionalizar, mejorando, por ende, su calidad de vida.

Pero más allá de cualquier detalle de cifras que pueda proveer, la gestión económica que realizamos es siempre responsable, y en procura de optimizar cada día la administración que se nos comete del dinero público, que no es otra cosa que el dinero de los contribuyentes, que como tales esperan y confían en la gestión honesta, cuidadosa y transparente. Eso también conforma el compromiso que asumimos al servicio de la función pública. De ese compromiso estamos orgullosos y siempre dispuestos a rendir cuentas.

Venimos trabajando juntos los tres directores provenientes de distintos partidos políticos, en forma mancomunada en estos objetivos. En ese sentido no hay sectores, se antepone como corresponde, pero es necesario recordarlo, el principio del interés superior del niño. Aquí quedaron de lado ideologías, partidos políticos y cualquier otro interés. No obstante esto, hemos detectado algunas debilidades en la institución que nos preocupan y que podríamos desarrollar en notas futuras. Debilidades que ponen en duda nuestra capacidad de velar por el principio mencionado, que no debe ser una entelequia que se circunscribe a la letra fría de cientos de expedientes, sino que tiene que ser acción, pasión, amor por nuestros niños y adolescentes, que son los más frágiles de nuestra sociedad. Hay mucho por hacer.