



» E&N

Reclame con esta edición **Empresas & Negocios**

» EN PANINI'S

**Irene Moreira**, ministra de Vivienda

"Las políticas de vivienda no dieron resultado; si no, no se habrían creado tantos asentamientos".

» Páginas 6 y 7

# Scotiabank®

Tú decidís, nosotros te asesoramos.™

# crónicas

VIERNES 30 DE ABRIL DE 2021  
Montevideo, Uruguay  
Año 39 / 2001  
Precio \$200

**BANCO REPUBLICA**

Cotizaciones al cierre del 29/04/2021

Fuente: BROU

	COMPRA	VENTA
Dolar	42,65	45,05
Argentino	0,05	0,55
Real	7,29	9,29

OMAR PAGANINI

## “El Estado se va a privar de usar los combustibles para recaudar”

El titular del Ministerio de Industria, Energía y Minería conversó con CRÓNICAS acerca del nuevo esquema tarifario que tendrán los combustibles, aseguró que “impactará en una reducción de los costos nacionales” y que el proceso llevará unos tres años. Asimismo, afirmó que el nuevo mecanismo “pretende darle más transparencia al sistema y menos margen de discrecionalidad a la Administración” y agregó que “el Estado se va a privar de la posibilidad de usar los combustibles para recaudar”. Paganini estimó también que con esta iniciativa, a largo plazo, se fomentará una mayor competencia en la cadena de distribución.

» Páginas 4 y 5



MIRADOR

### Temen cierre de empresas por crisis sanitaria

El director representante de las Empresas en el BPS, Javier Verdino, afirmó que tienen “miedo” de que el empeoramiento sanitario derive en un aumento del cierre de empresas.

» Página 13

### Dolarización e inflación afectan el crecimiento

Una economía dolarizada y con inflación alta afectan el crecimiento de largo plazo, advirtió el presidente del BCU, Diego Labat, al detallar el plan de desdolarización.

» Página 15

Scotia®

» POLÍTICA

### Mercosur sigue siendo importante para Uruguay

El senador nacionalista Gustavo Penadés señaló que el Mercosur sigue teniendo importancia para Uruguay. Asimismo, indicó que es necesaria la flexibilización del bloque.

» Página 2

Tu casa habla de vos.  
Tu banco también.

Préstamo inmobiliario

Pedilo en [scotiabank.com.uy](http://scotiabank.com.uy)

El otorgamiento del crédito se encuentra sujeto a aprobación crediticia de Scotiabank Uruguay S.A. Ver condiciones completas en [scotiabank.com.uy](http://scotiabank.com.uy)

CX-30  
CONFORT Y DISEÑO



MAZDA LUBRICA CON  
REPSOL

[/mazdauruguay](https://www.instagram.com/mazdauruguay) ZENEX

Av. Italia 3982 | Tel: 2613 0000\* | [zenex.com](http://zenex.com)



ENTREGA INMEDIATA

Renault

# KWID

DESDE USD 11.990



ENTREGA DE USD 2.000 | 60 CUOTAS DE \$ 9.700

Financia Santander

Producto sujeto a aprobación crediticia y condiciones de contratación de Banco Santander S.A. Préstamo en UI. T.E.A: 8,66%. Financiación de cuota realizada en base al modelo Kwid versión Life.

Recomendamos

RENAULT.COM.UY

## POLÍTICA

## APOSTILLAS

## PERSONAJE

El pasado martes falleció, a sus 81 años, Gonzalo Aguirre, exvicepresidente de la República durante el gobierno liderado por Luis Alberto Lacalle. El histórico dirigente nacionalista fue recordado esta semana por todo el espectro político y el presidente Lacalle Pou lo calificó como "un referente político imprescindible".

## FRASE

El pasado miércoles, durante una conferencia de prensa en la que se anunció la extensión de medidas para reducir la movilidad y la vuelta paulatina a las aulas, el presidente Luis Lacalle Pou defendió la política mantenida por el gobierno en el combate a la pandemia y aseguró: "Si fracasa la libertad responsable, fracasa la humanidad".

## POLÉMICA

Durante la jornada de ayer jueves, la cuenta oficial de la Dirección General de Salud del Ministerio de Salud Pública (MSP) fue "vulnerada", según informó el director del área Miguel Asqueta. El hackeo envía a la población un correo electrónico solicitando a los usuarios enviar sus datos personales alegando un posible contacto con un paciente positivo por covid-19. El funcionario llamó a la población a "desestimar" este correo y añadió que el problema ya fue solucionado por la sección técnica de la cartera.

## INSÓLITO

La enfermera uruguaya que vacunó a la vedette argentina Susana Giménez en Maldonado decidió terminar su jornada con un pequeño recuerdo. La funcionaria del sistema de salud que describió a la diva como "amorosa, encantadora y accesible", se quedó con la jeringa utilizada como souvenir, aunque aclaró que la aguja debió ser desechada.

Para Mahía > DEBERÍA CONVOCASE A TODOS LOS PARTIDOS PARA ANALIZAR LA SITUACIÓN DEL BLOQUE

## Penadés: "El Mercosur sigue siendo muy importante para Uruguay"

» El pasado lunes, Uruguay presentó su propuesta para flexibilizar el Mercosur. Desde entonces, son diversas las voces que se han mostrado a favor y en contra de concretar dicha acción. En conversación con CRÓNICAS, el senador nacionalista, Gustavo Penadés y el diputado frenteamplista, José Carlos Mahía, integrantes de la Comisión de Asuntos Internacionales del Parlamento concordaron en que se necesita una flexibilización del bloque. Sin embargo, Mahía se mostró en contra de la forma de proceder del gobierno.

"Es la primera vez en 20 años que logramos incorporar para su discusión una propuesta para flexibilizar el Mercosur", decía el pasado lunes en conferencia de prensa, el canciller uruguayo Francisco Bustillo. Es que horas antes, Bustillo junto a la ministra de Economía, Azucena Arbeleche, presentaron ante el Consejo del Mercado Común en acuerdo con Brasil, una propuesta para

flexibilizar el bloque regional. "Llegamos con una propuesta conjunta con Brasil, en donde estaban implícitas las inquietudes del arancel externo común y la de flexibilización", explicó el ministro de Relaciones Exteriores.

Desde la presentación de la propuesta han sido muchas las voces que se han mostrado a favor y en contra de la misma uruguaya.

Por su parte, Argentina y Paraguay mantuvieron su rechazo a la idea presentada por Uruguay y Brasil. De hecho, el secretario de Relaciones Económicas Internacionales de Argentina, Jorge Neme, dijo al semanario Búsqueda que la propuesta de Uruguay, "destruye al bloque".

**"Lo que requiere el bloque sudamericano son modificaciones de fondo" dijo Mahía**



### La propuesta uruguaya

En diálogo con CRÓNICAS, el senador por el Partido Nacional, Gustavo Penadés, señaló que lo que necesita el bloque es una flexibilización, producto de que en los últimos 15 años se ha ido en una dirección contraria a lo que se aspiraba que fuera el Mercosur.

Agregó que la aspiración de Uruguay es lograr que los distintos países del bloque negocien a distintas velocidades. En la misma línea, estimó que "lo inteligente" de la propuesta uruguaya es que incorpora aspiraciones de Brasil, pero no deja afuera las realidades de Argentina y Paraguay.

En tanto, en la visión del vicepresidente del Frente Amplio y actual diputado por Canelones, José Carlos Mahía, lo que requiere el bloque sudamericano son modificaciones de fondo. Asimismo, aseveró que su fuerza política acompaña la flexibilización del bloque, pero

no en los términos que se proponen en la actualidad.

"El hecho de que el presidente expusiera su opinión en una reunión de mandatarios, y en los términos que lo hizo -no se si fue por inexperiencia- creo que no facilitó las cosas y ese es el verdadero problema de fondo", reflexionó.

### ¿Mayo flexible?

En la segunda quincena habrá una reunión extraordinaria del Consejo Mercado Común (cancilleres y ministros de Economía) en Argentina, en la que se volverá a discutir el tema.

Para el senador nacionalista lo que suceda en ese encuentro representa "una gran incógnita". Agregó que es un gran avance que el tema se haya institucionalizado y esté en la agenda del bloque.

"Lo que se va a necesitar es mucha paciencia y mucha capacidad de negociación", añadió.

Consultado acerca de qué pasos debería seguir Uruguay si no obtiene la flexibilización que necesita del bloque, Penadés indicó que "en el mundo de las relaciones internacionales no es bueno adelantar jugadas".

Aun así, ratificó que el Mercosur para Uruguay sigue siendo muy importante.

### Haz lo que yo digo

El diputado frenteamplista y vicepresidente de la fuerza política, José Carlos Mahía, señaló que desde su partido ven la necesidad de la flexibilización del bloque pero consideran que se han dado los pasos con torpeza.

Agregó que, hasta ahora, la política exterior que ha llevado el gobierno de Luis Lacalle Pou, no ha tenido la concepción de política de Estado.

"Cometen errores que antes le asignaron a la izquierda cuando era gobierno".

Asimismo, opinó que el actual mandatario tendría que convocar a todos los partidos para analizar la situación del Mercosur.

"No sé si está en su voluntad ir hacia un dialogo de política de Estado de la materia; hasta ahora no ha dado evidencia de esto en ningún campo", reflexionó.

# crónicas

Director Responsable: Jorge Estellano, Sara de Ibáñez Nº 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 Nº 366.894/Matricula 2297

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

CRONICAS en INTERNET: <http://www.cronicas.com.uy> - e mail: [cronicas@cronicas.com.uy](mailto:cronicas@cronicas.com.uy)

Buenos Aires 484 - 1º Piso - Esc. 5

Tel.: 2915 5826 - 2915 6511

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

# NUEVA **COROLLA** **CROSS**



**LA DECISIÓN PERFECTA PARA  
EL MEJOR MOMENTO DE TU VIDA**

Toyota  
Safety  
Sense™



## TECNOLOGÍA HÍBRIDA



Consumo 50% menos de combustible y emite 50% menos de CO<sub>2</sub>.  
El baúl más amplio de su segmento - 7 Airbags - Control de Estabilidad y Tracción.

— DESDE —  
**36.990 USD**



**AYAX** **TOYOTA**

Montevideo | Rondeau y Valparaíso | T 2924 0918 - 2682 6161 | info@ayaxonline.com  
Punta del Este | Av. Pedragosa Sierra esq. Julio Herrera y Reissig | T 2929 3221 | infopunta@ayaxonline.com  
toyota.com.uy y red nacional de concesionarios



## ENTREVISTA

## Omar Paganini

Ministro de Industria, Energía y Minería

“El subsidio del transporte colectivo es necesario, pero se podría financiar de otra fuente”

## “El Estado se va a privar de la posibilidad de usar los combustibles para recaudar”

»El titular del Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) conversó con CRÓNICAS acerca del nuevo mecanismo de fijación de tarifas que comenzará a regir próximamente para los combustibles. Al respecto, Paganini subrayó que “la reforma de los combustibles impactará en una reducción de los costos nacionales” y aseguró que el proceso tomará unos tres años. En la misma línea, indicó que este camino permitirá potenciar la competencia en la cadena de distribución y estimó que actualmente “hay muy bajos niveles de competencia porque una vez que uno tiene la estación de servicio instalada, el resto del partido está jugado”. Además, se refirió a la sobrecontratación de energías renovables que complica a UTE y afirmó que el Ministerio apuesta a una nueva revolución energética de la mano de la descarbonización de los combustibles y del hidrógeno verde.

Por: María Noel Durán  
@MNoelDuran

-¿Cómo encontró el Ministerio al asumir y qué destaca del trabajo que se ha llevado a cabo a lo largo del primer año de gestión?

-Encontramos al país en una determinada situación que es bastante conocida. Había una cierta problemática que se arrastraba de varios años anteriores al cambio de Administración, sobre todo en lo que hace específicamente a la competitividad y, por lo tanto, a la capacidad de crecimiento productivo a largo plazo, genuino y sostenible.

En esta línea, ya estaba en el compromiso de la coalición de gobierno el ir generando condiciones de mayor competitividad, lo cual requería temas macroeconómicos, como estabilizar las cuentas del Estado para evitar que terminen repercutiendo en un atraso del dólar. En la medida en que uno financia déficit con deuda, lo que termina pasando es que eso impacta en el tipo de cambio. En ese sentido, el compromiso del gobierno con generar ahorros y con la austeridad era una política general que iba más allá del Ministerio.

Por otro lado, queríamos trabajar sobre algunos mercados estratégicos para el país que impactan en los costos de producción, que básicamente son la energía y las telecomunicaciones, además de generar condiciones más propicias para el desarrollo de industrias y la minería.

Sin embargo, el 13 de marzo tuvimos la declaración del comienzo de la epidemia del covid-19 que nos obligó a cambiar el foco y avanzar a velocidades diferentes a las que hubiésemos querido en algunas cosas.

En lo que tiene que ver con la política económica, por ejemplo, hemos tenido que incrementar el déficit para dar cobertura a todo lo vinculado a la salud, y en ese sentido la ministra de Economía, Azucena Arbeleche, fue muy clara en que para atender a la situación del covid-19 van a estar todos los recursos necesarios.

Las condiciones económicas no son las mejores para la competitividad aún y hemos tenido que generar ahorros en una cantidad de aspectos para poder financiar el gasto en salud, pero también con un déficit creciente.

Por otro lado, empezamos a trabajar desde el Ministerio y con las empresas públicas vinculadas al Ministerio para ir consiguiendo mejoras en los procesos que terminen redundando en menores costos, pero son procesos de mediano y largo plazo porque requieren ahorros genuinos de costos, no artificiales, donde uno lo que hace es patear la pelota para adelante.

En ese sentido, se trabajó para incluir en la Ley de Urgente Consideración (LUC) algunas estructuras de reforma de algunos mercados de energía, sobre todo de los combustibles, y al mismo tiempo se ha trabajado para apoyar nuevas inversiones en el país y se está avanzando en una segunda transformación energética.

La reforma de los combustibles impactará en una reducción de los costos nacionales vinculados a la producción de combustibles en el país, en todo lo que es su distribución y comercialización, en un proceso que va a demorar tres años.

Por otro lado, se avanza con las condiciones del mercado eléctrico, sobre todo el mayorista, para que pueda funcionar y haya mejores condiciones de competitividad en lo que es energía eléctrica para la producción. También se avanzó en poder generar condiciones para la exportación de energía, y por suerte fueron favorables. A su vez, se trabaja en conseguir el aprovisionamiento de gas natural para la central térmica que permitirá bajar los costos en años de sequía.

También está el desarrollo de políticas más pensando en el futuro, como es la introducción del hidrógeno verde.

Fue un año de muchos impulsos, pero es momento de sentar el comienzo de un proceso y no todavía de ver los resultados. Hubo bastantes interferencias por la pandemia porque el Ministerio también distrajo una parte de sus impulsos en que las empresas públicas

vinculadas apoyen de distintas maneras a los sectores especialmente damnificados y que le den su apoyo a la plataforma digital del Estado para lograr cosas como que los call centers de covid funcionaran rápidamente.

-En este periodo se hizo mucho foco en los combustibles. Su precio está sujeto al petróleo y no se puede obviar que subió un 30% entre diciembre y marzo. El gobierno decidió postergar la decisión de un aumento en el precio final por la coyuntura, pero ¿se sabe cómo se llevarán a cabo esos aumentos y dentro de cuánto urgirá hacerlo?

-Tenemos diseñado un mecanismo nuevo de fijación de tarifas que se discutió en la aprobación de la LUC y después se presentó una hoja de ruta al Parlamento. Este mecanismo pretende darle más transparencia al sistema y menos margen de discrecionalidad a la Administración a la vez de generar las señales adecuadas para que los distintos actores de la cadena busquen una mejora de eficiencia.

Todo ese proceso está enlentecido porque nos agarró el pico de la pandemia y se resolvió, por ahora, no ajustar el precio de los combustibles, que en este mecanismo y en el mecanismo tradicional requiere un ajuste dado el aumento de su principal insumo, que es el petróleo, que se incrementó, efectivamente, en el orden del 30% ubicándose entre US\$ 50 y US\$ 65 el barril Brent- entre diciembre y marzo. Además, es un insumo que se paga en dólares, con lo cual la fluctuación de la moneda también impacta. Todo eso habrá que reconocerlo a la brevedad.

Cuando arranquemos por reconocer la situación también vamos a comenzar con el nuevo mecanismo; son cosas independientes, pero el Estado se va a privar de la posibilidad de usar los combustibles para recaudar. Va a haber un mecanismo transparente basado en los precios de importación de los combustibles por un lado y reconociendo los demás costos que tiene el sector para llegar hasta el consumidor final en un proceso que haga todo más eficiente.



El mecanismo va a funcionar en poco tiempo. Hoy el sacrificio que hace Ancap por no ajustar es del orden de los US\$ 30 millones en un mes común. Claramente el ente no puede sostener esa pérdida muchos meses.

Hay que transparentar primero que Ancap cobre lo que debería cobrar un importador y, al mismo tiempo, reconocer los sobrecostos que tiene Ancap que otro importador no tiene, por ejemplo, que estamos subsidiando el supergas y para hacer frente a este subsidio hay que ponerle un sobrecosto al combustible líquido. Cosas similares suceden porque se está mezclando más etanol que el exigido por la ley y hay otros costos que terminan impactando ahí.

Nosotros manejamos que al principio íbamos a empezar con el precio de importación, que sería el precio del importador llevado al consumidor final, es decir, agregándole todos los costos nacionales necesarios más un factor “X” que estimamos en el orden de los \$3 para que Ancap pueda estar en condiciones de competir y no comprometerse económicamente. Pero ese X es en el que debemos trabajar para poder bajarlo a cero en los próximos tres años. También pensamos en eliminar la exi-

gencia de mezclar biodiesel nacional en los combustibles -hoy la normativa vigente establece que se debe incorporar un 5% en el gasoil- lo que economizaría en aproximadamente \$1.8. Esos cambios no están en el X sino en el precio de paridad de importación, pero eliminar la mezcla del biodiesel requiere de una ley que retire esa exigencia.

Hay algunos otros cambios que pueden venir en relación con el fideicomiso del transporte colectivo; son \$3.48 más IVA que se le cobra al gasoil también. El subsidio del transporte colectivo es necesario pero se podría financiar de otra fuente y en eso estamos. Es un proceso y todo termina en unos pocos pesos pero que, sumados, terminan cumpliendo el objetivo de bajar los costos nacionales. El petróleo no lo vamos a controlar, lo que hicimos este mes fue totalmente excepcional. Ancap tiene que aumentar los combustibles para hacer frente al aumento del precio del petróleo.

**-¿Cómo espera que repercuta esta nueva metodología en la cadena de distribución?**

-Hay que lograr que se introduzcan en toda la cadena reglas de juego que impulsen a una mayor eficiencia. La cadena de distribución secundaria está compuesta por los sellos: Axion, Petrobras (próximamente DISA) y Ducsa, los estacioneros y los fletes que hacen la logística del combustible hasta el destino. Hay que partir de la base de que estamos cambiando quién es el que regula. Hasta el día de hoy regulan los contratos que Ancap tenía- que ahora no están vigentes- con cada uno de los sellos. Los contratos establecían, por ejemplo, cuántas estaciones de servicio pueden tener, cómo habilitar o trasladar estaciones y demás.

En esa regulación hay muy bajos niveles de competencia porque una vez que uno tiene la estación de servicio instalada, el resto del partido está jugado. Si yo estoy en un lugar con mucho tránsito voy a vender muchos litros, y si estoy en otro lugar menos concurrido no y es la única variable que realmente importa porque el producto es el mismo, el precio y las condiciones también. Finalmente, lo único que importa es dónde estoy.

Reconociendo que no se pueden hacer cambios bruscos en un sector que tiene contratos a largo plazo y que la gente requiere previsibilidad para ir manejando las inversiones razonablemente y sabiendo lo que va a pasar, nos damos un plazo de tres años para que el sector vaya cambiando sus reglas de juego. Eso nos puede permitir algún otro ahorro para lograr un combustible más competitivo.

Hoy la logística está manejada por los distintos actores pero, por ejemplo, el flete lo paga todo Ancap. Eso quiere decir que en el fondo no hay nadie realmente interesado en optimizar la logística más allá de Ancap. Si uno de los sellos tuviera que manejar su logística, de repente haría una inversión en tanques para llevar camiones cargados y grandes a esos tanques y otros más

chicos a cada estación haciendo acopio en esos tanques y no simplemente llamando a Ancap. Es un ejemplo pequeño, pero muestra por qué hay que buscar incentivos para que cada uno se preocupe de manejar mejor su parte.

**En esta oportunidad se descartó la desmonopolización de los combustibles. ¿Cuál es su visión al respecto? ¿Cree que en un futuro es viable que se vaya hacia esta modalidad?**

-Yo creo que Ancap puede estar en competencia. Las empresas públicas han demostrado que compiten, como lo hace Antel, el Banco de Seguros y el Banco República, y les va bien porque estos incentivos para ser más eficientes vienen dados por el propio consumidor que elige qué combustible comprar o qué compañía telefónica contratar. Esos incentivos redundan en mejoras para el ciudadano, que es el consumidor final. En ese sentido, a nosotros nos parece bien la libre importación de combustibles; así estaba en el programa de gobierno del Partido Nacional. Ahora, estamos en un gobierno de coalición que discutió intensamente el tema y se llegó a la conclusión de poner a Ancap en esta competencia virtual, y es lo que vamos a implementar.

**En la campaña hubo un compromiso de tener tarifas más competitivas a nivel regional. ¿Es posible sostener esto con la pandemia de por medio?**

-Yo diría que lo que queremos es conseguir condiciones de menores costos reales, genuinos, no solamente por decreto porque después el problema explota en otro lado, por ejemplo, en una empresa pública.

Queremos mejores condiciones de competitividad, algunas tienen que ver con situaciones macroeconómicas otras con ir bajando costos y son transformaciones que llevan su tiempo.

Estamos trabajando en ese compromiso de campaña, creemos en él y se trata de lograr mejoras genuinas de costos, no es artificial y por lo tanto da trabajo; hay que ir paso a paso.

**-¿Cuánto complicaron los contratos y compromisos asumidos por la gestión anterior tanto a nivel del Ministerio como de empresas públicas?**

-Depende del área. En el caso de los contratos de energía renovable, siempre dijimos que el mecanismo elegido de hacer contratos de libre despacho para conseguir que generadores privados se instalen en el país es correcto. En la medida en que da la seguridad de vender toda la energía, la inversión se transforma en atractiva en un mercado que es monopólico y es comprador. Si uno finalmente está a merced de que no le compren, la inversión no la hace si no hay un contrato a largo plazo y con la confianza que generan los contratos uruguayos, se generó una condición válida. Lo que pasa es que se sobrecontrató.

Además, hicieron todo de golpe cuando en energía renovable uno puede ir más gradualmente porque los parques eólicos son unidades productivas de pequeño porte. Se puede hacer un

parque de 50 megas hoy y otro dentro de unos años, no tiene que hacer 1.000 megavatios en el mismo periodo de gobierno, que fue lo que se hizo con los privados. Además, se construyó un parque de 450 megas de UTE, y se contrató con UPM y se contrataron parques solares. El resultado son 1.800 megas de energías renovables contratados a determinados precios que en ese momento parecían adecuados, pero la energía renovable ha ido bajando y ahora son caros.

En definitiva, tenemos un montón de contratos en dólares que inciden fuertemente en el costo de la demanda uruguaya y son costos a los que UTE tiene que hacer frente y que complican. Nos hubiera gustado que su hubiera ido más despacio y que no se sobrecontratara, más allá de que nos pareció bien la transformación de la matriz energética que fue parte de un acuerdo multipartidario que se dio en el 2010 y que hablaba de 500 megas de eólica.

**-Más allá de la política de austeridad con la que ha sido consistente el gobierno, ¿hay algún proyecto en el que quiera invertir especialmente el Ministerio?**

-El Ministerio quiere generar condiciones de inversión tanto para las empresas públicas como en el sector privado. Una de las cosas que más nos importa es poder entrar en la segunda transformación energética, que es la que nos permite descarbonizar el transporte. Hasta ahora hemos eliminado los combustibles fósiles en un 98% en la generación de energía eléctrica, pero esa es una parte de la energía del

país; después hay industria, transporte y demás. Dependemos en un 37% del petróleo que no es un número alto comparado con otros países, pero es mucho para seguir dependiendo del petróleo. Avanzar en esa dirección implica inversión como también buscar esquemas para fomentar el transporte eléctrico en general, pero para el transporte de carga la solución es el hidrógeno verde que permite recorrer distancias mayores y Uruguay quiere estar en esta transformación. Por eso estamos apoyando un piloto de hidrógeno verde para el transporte que se va a licitar este año, buscando consorcios privados que se interesen y apostando a otras aplicaciones de hidrógeno verde que puede llegar a ser un rubro de exportación importante en el mediano y largo plazo dado que permite empaquetar la energía eléctrica, transformarla en hidrógeno y llevarla a otro lado, y así regenerar la energía eléctrica; es una forma de exportar energía renovable. Queremos fomentar la inversión privada y desarrollar la inversión pública para acompañarla.

**-¿Se plantea algún plazo para la revolución energética?**

-La introducción de vehículos eléctricos es lenta porque tiene que ver con la renovación de las flotas y estas se renuevan cada 15 o 20 años, y en el hidrógeno verde aún más porque es una tecnología que está en pleno desarrollo y es más costosa. Hay que pensar en 15 o 20 años. En los acuerdos internacionales Uruguay se comprometió a eliminar los combustibles fósiles de la matriz para el 2050.

## Más industrias, más competitividad

Consultado acerca de su visión sobre el avance de la competitividad nacional, el ministro Omar Paganini destacó que "son valiosos" los proyectos que impulsan una mejor infraestructura carretera y fluvial.

En relación a la actualidad de una de las industrias más pujantes, Paganini subrayó: "Desde el punto de vista de la agroindustria estamos vislumbrando una etapa interesante en el precio de los commodities que nos permite pensar en más desarrollo en esas áreas que pueda derramar en toda la economía".

En la misma línea, estimó que Uruguay es un país que tiene "buena tecnología, buenas plataformas y buen capital humano que permite ser atractivos y competitivos para industrias de más tecnología como en el sector de las TIC's" y apuntó que, más allá del buen posicionamiento que el país tiene en este rubro, aún es posible crecer más.

"Hay que pensar también que no solo por el lado de la baja de costos se es competitivo, también se es por el lado de la agregación de valor. Uruguay lo ha hecho en el agro y también ahí viene otra parte que es encontrar nuevos mercados, algo en lo que Uruguay también está trabajando", reflexionó.

## EN PANINI'S

**Irene Moreira**  
Ministra de Vivienda

*“Estimamos que vamos a superar en un 20%-25% lo hecho en la administración pasada en todos los programas del MVOT”.*

## “Las políticas de vivienda no dieron resultado; si no, no se habrían creado tantos asentamientos”

» La pandemia obligó al Ministerio de Vivienda (MVOT) a repensar sus planes. El organismo debió tomar medidas que no estaban previstas para paliar la situación y eso implicó una pérdida en sus ingresos. No obstante, la jerarca aseguró que todos los programas preexistentes siguen vigentes y se han creado otros, con el fin de lograr la mayor cantidad posible de soluciones habitacionales. Además, lamentó que, tras varios años de bonanza, “los asentamientos alcanzaron números históricos”, lo que adjudicó al fracaso en las políticas de vivienda de los gobiernos anteriores.

Por: **Magdalena Raffo**  
@MaleRaffo

**-¿Cuáles son los mayores escollos que ha encontrado a la hora de buscar soluciones habitacionales?**

-Cuando asumimos nos enfrentamos a una realidad de un déficit habitacional de 60.000-70.000 viviendas, y a los 13 días cayó la pandemia. Yo venía cargada de ilusiones de poder brindar soluciones más rápido, pero tuvimos que adaptarnos a esa situación. Tomamos medidas como no cobrar intereses, multas ni recargos, brindar una bonificación para quien podía pagar, entre otras, que significaron menos ingresos al organismo.

Hubo que poner mucho piense para buscar soluciones. Por eso creamos el mecanismo del fideicomiso público-privado para la construcción de viviendas, donde el Estado, a través del Ministerio, va a participar con hasta dos tercios del valor del proyecto, y el privado, como mínimo, con un tercio. Algunos tenían miedo de que si nosotros asumíamos íbamos a cortar una serie de programas, pero lo cierto es que están vigentes todos los planes ya existentes e incluso abrimos una nueva puerta que es este fideicomiso, con el objetivo de lograr más soluciones. El escollo más importante fue tomar medidas que no estaban previstas, además de que asumimos el 1º de marzo con un 40% del presupuesto comprometido; la realidad que había en el MVOT limitaba todo.

**-Los asentamientos, las viviendas irregulares y la ocupación de terrenos tienden a crecer. ¿Dónde están las fallas?**

-Tenemos 600-650 asentamientos en todo el país, que crecen a una velocidad enorme y la respuesta que da el Estado va a otro ritmo; eso provoca

que haya un desfasaje. Por eso hemos creado un programa llamado “Entre todos” y estamos convencidos de que con ese plan vamos a lograr que haya un equilibrio en ese sentido.

**-¿De qué se trata?**

-Se trata de un trabajo interinstitucional con las ONG y todos los sujetos activos en esa situación, por lo tanto, tienen que estar el Ministerio de Desarrollo Social, el Ministerio de Ambiente, OSE, UTE, las intendencias y las alcaldías, con una visión holística para lograr esa velocidad de respuesta que hoy no tenemos.

Justamente, el 18 de marzo se reunió el Sistema Público de Vivienda, que nuclea a la ANV, Dinavi, el BHU, Mervir y BPS. Ahí tenemos que delinear cuál es la política de vivienda que queremos. Pienso que debemos sentarnos todos los partidos políticos y los involucrados en este tema para hacer una política de Estado, porque después de varios años de bonanza económica, los asentamientos alcanzaron números históricos.

**-¿A qué lo adjudica?**

-Evidentemente, las políticas que se tomaron en vivienda no dieron el resultado esperado, porque si no, no se podrían haber creado tantos asentamientos, inclusive hay algunos que están dentro del propio vertedero municipal. Hemos visto niños en esos lugares, eso rompe los ojos; como mujer, como madre, no podés entender que vivan en esas condiciones.

Lo que se hizo habrá tenido todas las buenas intenciones, pero algo está fallando. Por eso es que propongo esa reunión, a fin de ver qué país queremos para dentro de 10 o 15 años. Hasta aquí llegamos, vamos a poner un alto, vamos a estudiar y avanzar, pero con esa proyección.

**-¿Es viable pensar en la erradicación de asentamientos, como en algún mo-**



**mento se manejó?**

-Hay que hacer el mayor esfuerzo para lograr eso.

**-Tres fallos judiciales ordenaron al MVOT que otorgara viviendas a familias del asentamiento Nuevo Comienzo, pero el organismo definió apelar. ¿Cómo se explica esa decisión?**

-Hicimos una consulta a la Jurídica del Ministerio y todos coincidían en que había que apelar, y así se hizo. Yo no estoy en contra de haberle entregado la casa a la familia, ojalá yo pudiera dar esa solución para todos, estoy en contra de la forma en la que se hizo, porque tenemos todo un proceso: tenés que presentarte, hacer el seguimiento, muchas veces tenés que participar de un sorteo.

**-¿O sea que el mecanismo termina siendo injusto para las personas que pasan por ese proceso?**

» MENÚ

En la cava de Panini's, la ministra degustó bife madurado con cremoso de verduras de estación y chips de boniato con gremolata de ajo y limón, que acompañó con Coca-Cola light. De postre, optó por tartina de mela y pera.

-Esas familias nunca se presentaron al Ministerio. Y algo muy importante: yo no tengo un stock de viviendas. Esa casa que tuve que darle a esa familia ya la tenía preparada para otra que había cumplido todos estos pasos y ahora le tengo que decir que siga esperando, que tengo que cumplir con el

fallo. Por eso quiero dejar en claro que no es contra la familia, sino contra la forma que se utilizó.

Es más, en el caso de ser otorgado nuestro petitorio, no queremos la devolución, es decir, que se queden con la casa, no voy a pretender sacársela a esos niños que ya ingresaron. Ojalá yo pudiera darles una casa a las 200.000 personas que se encuentran viviendo en asentamientos. Va a llegar un momento donde voy a tener que decir que no tengo forma de cumplir con el fallo porque no tengo casas para entregar. Nosotros nos encargamos de las políticas de vivienda, no de la construcción.

#### -¿En qué está el proceso de obtener viviendas públicas en desuso?

-La LUC establece que los bienes vacíos y sin uso pasarían al MVOT y la Ley de Presupuesto dice que los bienes prescindibles van a pasar al Plan de Mejoramiento de Barrios –el 75% del valor del bien pasaría a este último y el 25% volvería a su cartera de origen-. Ya estamos trabajando en eso, se ha formado una comisión y se están relevando los bienes de los distintos ministerios que estarían en esa condición.

Por otro lado, existe una confusión, muchas veces me dicen: “Hay tantas casas abandonadas...”, pero acá hay que distinguir el derecho público del derecho privado. Esas casas tienen un propietario y, si tienen atrasos en el pago de la contribución inmobiliaria, la intendencia que fuere puede cobrarse eso con el bien, pero yo no puedo hacer nada.

#### -El año pasado dijo en una entrevista con El País que se habían marcado una meta para construir 50.000 viviendas, pero al poco tiempo aclaró que no se lograría. ¿Qué pasó? ¿Ya quedó descartada esa cifra?

-En algunos lados dicen que eso fue una promesa de campaña política; es totalmente falso, porque en ese entonces yo me candidateaba a diputada por Artigas, no tenía ni idea de que iba a ser ministra de Vivienda, no se me pasaba por la cabeza. Hubo una pregunta sobre cuánto deseaba o estimaba, y la contestación fue que si había un déficit de 60.000-70.000, ojalá pudiera hacer 50.000 viviendas, pero no era una meta del Ministerio.

Lo que sí planificamos es superar lo que se hizo en el quinquenio pasado. De hecho, en el Juntos, de abril a setiembre de 2020 se hizo un 15% más de soluciones habitacionales que en igual período del año anterior. Estimamos que vamos a superar en un 20%-25% lo hecho en la administración pasada en todos los programas del MVOT.

#### -Luego de la supuesta renuncia de Daniel García Pintos del Plan Juntos, usted aclaró que en realidad fue despedido. ¿Hubo novedades sobre las denuncias que hizo contra el coordinador Rody Macías?

-Se le pidió la renuncia a García Pintos. Cuando tengo que tomar una medida, por más difícil que sea, no me tiem-

bla la mano para firmar la resolución. Él presentó una carta y yo desconocía todos los hechos que manifestó allí. El viernes pasado, el sindicato del Juntos difundió un comunicado muy contundente aclarando que no recibió ninguna denuncia de maltrato ni violencia.

Además, el martes tuve una reunión con los funcionarios de la institución, en la cual expresaron que jamás habían visto ni oído ninguna situación de violencia ni de género ni nada, y estaban muy molestos porque todo esto afectaba la imagen del Juntos.

Las trabajadoras sociales me decían: “Si hubiera habido algo de este tipo, nosotras, que trabajamos justamente en el tema de la violencia contra la mujer, ¿cómo no nos íbamos a dar cuenta de que una funcionaria lo estaba padeciendo?”. Obviamente esto está en estudio, porque corresponde hacer las averiguaciones, pero yo lo descarto.

#### -¿Él sigue en CA?

-Por el momento sí.

#### -¿Ya se sabe quién lo va a suplir?

-Por ahora no se ha designado a nadie.

#### -¿Ese cargo fue creado por este gobierno?

-El subdirector existe en muchas oficinas, en Dinavi, en el Programa de Mejoramiento de Barrios. Fundamentalmente, la separación del cargo fue porque había un mal relacionamiento con el coordinador, que está haciendo un gran trabajo.

#### -Según dijeron fuentes del MVOT a CRÓNICAS, él pretendía llevar una gestión paralela al coordinador, entregando viviendas a familias en forma arbitraria que no cumplían los requisitos. ¿Es así?

-Estamos en las averiguaciones y es un tema que quiero dar por terminado. Lo que te puedo decir es que yo trabajo para los frágiles y hay muchos, pero no me importa de qué partido sean.

#### -La arquitecta Florencia Arbeleche, hermana de la ministra de Economía, Azucena Arbeleche, será la nueva directora de Integración Social y Urbana, área que se creó en la LUC, según informó Búsqueda. Sobre esto, el senador de CA, Raúl Lozano, dijo a Sarandí que la designación “va a mejorar el relacionamiento en el sentido de ir más rápido encontrando las soluciones de vivienda y que los recursos aparezcan”. ¿Qué quiso decir?

-Lo que quiso decir el senador Lozano, preguntásele a él. Ella va a ser designada a la brevedad. Se manejaron varios nombres y se definió ese –es un cargo de confianza-. Ya estamos trabajando con ella, es una arquitecta conocida, con muchas ganas de trabajar en el área.

#### -El senador Guido Manini Ríos dijo en octubre a CRÓNICAS que no existía un ámbito donde pudieran dialogar todos los socios. Finalmente se concretó una reunión la semana pasada. ¿Hubo conformidad por parte de CA?

## “Soy feminista en la defensa de los derechos de la mujer”

### -Como mujer que hoy ocupa un cargo de gobierno, ¿qué piensa de la igualdad de género y la paridad? ¿Son necesarias políticas que vayan en esa línea?

-Yo trabajé mucho tiempo el tema del género, buscando la igualdad en el sentido de que, a igual trabajo, igual remuneración, y que existan las mismas posibilidades. Si tú me preguntás si soy feminista porque salgo en una manifestación o tiro bombas de alquitrán a una iglesia, no, no lo soy.

Sí soy feminista en la defensa de los derechos de la mujer, materia en la que fuimos ejemplo en el mundo entero –como el divorcio por sola voluntad de la mujer.

Lucho y trabajo para conseguir eso. Justamente, ahora estamos creando el Instituto de la Mujer en CA y quiero darle herramientas a la mujer para que pueda lograr su desarrollo personal y económico, por ahí vamos a buscar esa igualdad. Pero ir a manifestaciones o desnudarme... esas cosas no van conmigo, por eso nunca participé, porque eso no me representa. Sin embargo, siempre trabajé en comisiones de género y luché para que haya igualdad entre el hombre y la mujer.

### -¿Estamos lejos de llegar a eso?

-No, no estamos lejos. Se ha avanzado mucho.

-Sí, por supuesto, nosotros siempre buscamos el diálogo y queremos trabajar en forma conjunta, son buenas estas instancias.

### -¿Se espera que puedan seguir manteniendo encuentros con mayor frecuencia?

-Sí, sería positivo. Manini siempre tuvo un buen diálogo con el presidente, pero a veces es bueno que se reúna toda la coalición.

### -¿Sienten que el partido es escuchado?

-Muchas de las medidas económicas las propuso CA. Obviamente, no vamos a pretender que tomen el 100% de nuestras propuestas, porque la decisión última la tiene el presidente, pero CA vino para quedarse y vamos a seguir trabajando para nuestra gente, para los más frágiles, tratando de ayudar a sacar al Uruguay adelante en esta situación.

### -¿Qué futuro le ve a CA?

-Mucho. Nuestro líder es incansable, sigue constantemente trabajando, acercándose a la gente, haciendo propuestas.

### -¿Es partidaria de que la coalición siga hasta el último día?

-Sí, va a seguir. Todo lo que está firmado en el “Compromiso por el país” lo vamos a respetar porque lo asumimos como tal, pero Cabildo es Cabildo, no es ni Partido Nacional ni Partido Colorado.

Nosotros queremos poner nuestra impronta, por eso hemos presentado leyes, como la ley forestal, que fue malinterpretada. O sea, no es que estamos en contra, lo que queremos es que esas plantaciones se hagan en tierras de prioridad forestal y no como hoy, que se están haciendo en tierras aptas para otros productos.

### -El diputado cabildante Eduardo Lust planteó abrir sectores dentro del partido, como sucede en las demás fuerzas políticas, según informó Sarandí. ¿CA tiene planeado a futuro dar esa posibilidad?

-Eso está en estudio, ni lo descarto ni lo afirmo. Es una opción que se va a estudiar.

### -¿Por qué no se ha permitido hasta el momento?

-No es que no se haya permitido. CA es un bebé que recién empezó a caminar. Nosotros competimos con partidos de 180 años, hicimos todo al revés: se creó el partido y salimos a la cancha a pelear y a juntar adhesiones, y así logramos 50.000 votos en la interna, 11 diputados y tres senadores en octubre y dos ministros y otros jerarcas en marzo. Fue todo tan rápido que recién ahora nos estamos formando. Hace muy poco se conformó la Mesa Política de CA. Para las próximas elecciones esperamos estar organizados, por eso te digo, no descarto la posibilidad.

### -Lust también dijo que no descartaba dentro de dos años formar un nuevo partido. ¿Cómo le cayó eso a CA?

-Ni lo había oído, pero todo el mundo tiene esa posibilidad. Yo puedo decir mañana: “Quiero ser presidenta”.

### -¿Le gustaría?

-Tengo la política en los genes, adoro el acto de servicio que implica. Nunca pensé dejar el partido que me vio nacer, pero cuando Guido decidió iniciar algo nuevo, no dudé un segundo en agarrar esta bandera y acompañarlo. En eso estoy, trabajando para colaborar con una persona que es transparente y que busca esas soluciones que hacen tanta falta.

## ENTREVISTA

## Claudio Sosa

Epidemiólogo, ginecólogo e integrante del GACH

*“En virtud de que aumentan los contagios, alguna restricción hay que agregar”.***“Tuvimos un período donde se logró controlar la pandemia, pero ahora estamos en el peor momento”**

» Es Doctor en Epidemiología, magíster en Salud Materno Infantil, investigador y docente de Ginecotología de la Universidad de la República, ginecólogo y obstetra. También integra el Grupo Asesor Científico Honorario (GACH), aunque aclara que sus opiniones son a título personal. Entrevistado por CRÓNICAS, el especialista analizó la evolución de la pandemia y aseguró que la movilidad ha colaborado con el aumento de los contagios, por lo cual entiende que sería conveniente agregar alguna restricción a las ya definidas por el gobierno.

Por: **Magdalena Raffo**  
@MaleRaffo

**-¿Qué balance hace del transcurso de la pandemia hasta el momento?**

-De acuerdo con los datos que tenemos, la evolución ha sido similar a lo que ocurrió en otros países y era muy previsible que eso pasara. Después, se han hecho intervenciones para tratar de controlarla. En un primer momento fue diferente, muy contenida, hasta noviembre del año

pasado, o sea, el comportamiento fue el esperado.

Así como nosotros luchamos para tratar de disminuir la pandemia y tomar medidas, el virus también tiene sus propias maneras de intentar sobrevivir infectando a la población, con los cambios de cepas; las pandemias se caracterizan por eso, no es que manejas una sola condición, es una lucha entre lo viral y el comportamiento humano.

Tuvimos un período muy bueno donde se logró controlar y eso nos permitió ganar mucho tiempo, que fue muy positivo. Luego de los pri-



meros ascensos que tuvimos (de la curva de contagios), hubo algún descenso por febrero, todo asociado seguramente a la movilidad, pero ahora estamos en el peor momento.

**-¿Qué se debe hacer en este contexto a nivel del seguimiento?**

-Lo que debemos hacer es chequear y ver, como decíamos en el informe del 7 de febrero, no solo los indicadores de la infección, sino la respuesta del sistema de salud. Eso es importante, porque algunos países con transmisiones comunitarias muy bajas, pero muy limitados de recursos humanos y médicos, de repente ya están al borde del colapso, mientras que otros, con recursos infinitos, pueden gestionarlo de otra manera. El gran problema de esta pandemia es ese: cómo manejar esto cuando tenés gran cantidad de gente que requiere asistencia médica.

**-¿A qué atribuye que hoy estemos “en el peor momento”, como afirma?**

-Esto es multifactorial, probablemente tenga que ver con el cambio

de comportamiento, las nuevas cepas, y sabemos que la movilidad también ha colaborado, porque en febrero hubo un descenso de casos que estuvo asociado a la misma y el retorno (a las actividades) hizo que esa curva volviera a ascender. Ahora está “meseteada”, lo cual es positivo en la medida que logremos bajarla.

**-¿Significa que es necesaria una reducción de la movilidad para frenar los contagios?**

-Es verdad que mucha gente pide que haya una disminución de la movilidad, pero tal vez individualmente sacrificaríamos mucho. Es probable que haya que agregar más intervenciones genéricas desde el punto de vista gubernamental. Es un hecho que aumentó el número de casos positivos, de internaciones en CTI y de muertos, y eso rápidamente te lleva a decir que hay que bajar toda la movilidad. Sin embargo, desde el punto de vista médico, tenemos una preocupación. Yo, como obstetra y ginecólogo, veo que las embarazadas no van a controlarse, que no se hacen Papanicolaou,

**PIENSA  
FUERA  
DE LA**

**CAJA**

No temáis al fracaso: Aún en el caso de que la idea fracase, no os rindáis. Aprended de la experiencia y seguid adelante con otras ideas o proyectos. No es una equivocación, es una experiencia de aprendizaje.

**963**  
Alfa FM

que hay pacientes con cáncer de mama cuyas consultas son telefónicas. Todo eso tiene un costo.

Obviamente, en virtud de que aumentan los contagios, alguna restricción hay que agregar; eso dependerá de los decisores. Las medidas no tienen por qué ser todas drásticas, de cuarentena total, que no ha demostrado mucha eficacia, pero quizás puedan ser alternadas, como detener cierto sector para disminuir la movilidad por un corto período y después otro.

La conducta individual es la medida más importante: el aislamiento, el distanciamiento social, eso es fundamental y nos pega en lo peor, porque como seres humanos que somos debemos mantener la sociabilización, pero es difícil porque va en contra del manejo de la pandemia.

**-Advertía que ya se están empezando a observar efectos médicos más allá del covid-19. ¿Qué riesgos representa esto?**

-Sí. En mi área, por ejemplo, me ha pasado en el control prenatal de llamar y encontrarme con una diabética e hipertensa que está en su casa haciendo una consulta telefónica, y eso también tiene sus riesgos. Vamos a empezar a ver patologías, ya las estamos viendo.

Además, esto está provocando, por las cirugías que no se están haciendo, que empezamos a operar urgencias de pacientes cuyas operaciones –en otro contexto- hubieran sido coordinadas oportunamente. Entonces, no es sencillo, no hay una única respuesta a la hora de tomar las decisiones. Ni hablar lo que es el tema de la salud mental o dejar de hacer actividad física, eso tiene implicancias.

**“Así como nosotros luchamos para tratar de disminuir la pandemia y tomar medidas, el virus también tiene sus propias maneras de intentar sobrevivir infectando a la población”.**

**-Decía que serían necesarias más intervenciones genéricas por parte del gobierno. ¿Cuáles, por ejemplo?**

-Nosotros, cuando hicimos el informe, propusimos una serie de intervenciones de las cuales algunas se están haciendo y otras no. De ese menú, no tienen por qué hacerse todas a la vez, pueden llevarse adelante de manera secuencial. Estamos hablando de restricciones como la del transporte, donde se limitó el aforo, la suspensión de las clases presenciales, el cierre de los bares a determinada hora.

Entonces, viendo ese abanico de posibilidades, se deberían tomar algu-

nas medidas, tal vez alternas; tampoco tienen que ser prolongadas en el tiempo. En determinados países detienen una actividad por un tiempo corto para que no tenga mucho impacto y luego la reabren y restringen otra cosa. Hay una serie de cosas para hacer y la alternancia en las medidas podría ser una opción. Ahí hay que considerar datos que van más allá del área de la salud, que nosotros no manejamos, y en función de eso, deben ser incorporados. Todo depende de cuál es la consecuencia de cerrar tal sector o tal otro, es decir, qué impactos va a tener esa restricción.

**“Es verdad que mucha gente pide que haya una disminución de la movilidad, pero tal vez individualmente sacrificaríamos mucho. Es probable que haya que agregar más intervenciones genéricas desde el punto de vista gubernamental”.**

**-Recién comentaba que la cuarentena obligatoria ha demostrado tener poca eficacia. Esa fue una posibilidad que manejó el Sindicato Médico al principio de la pandemia. ¿Qué ejemplos puede dar al respecto?**

-En algunos lugares donde se tomó esa medida hubo cierta disminución, pero en otros no, entonces, no es claro que hacer una cuarentena obligatoria sea la solución para el covid-19. Ni hablar con los efectos adversos que genera esa medida en el área de la salud, como los que mencionaba. Es por eso que hoy en día nadie plantea una cuarentena drástica como se solicitaba en ese momento. Sí puede haber un cierre de una actividad con el objetivo de disminuir la movilidad. Los países europeos cada tanto proponen alguna restricción más importante, pero no se ha visto que eso tenga un efecto, porque estamos hablando de grandes números en sociedades en las que es difícil de lograr una disminución total de la movilidad.

**-¿Considera que el proceso de vacunación está bien encaminado?**

-La vacunación es una de las fortalezas que tiene Uruguay. Lo que se ganó de tiempo el año pasado permitió que este momento, si bien ahora se complicó, coincida con la existencia de vacunas que son seguras y eficaces. Eso hizo que Uruguay hoy sea de los países que más está vacunando y que vaya por buen camino.

La vacuna es la herramienta más importante más allá del aislamiento y el distanciamiento –que los tenemos que seguir manteniendo-. En ese sentido, se trabajó bien y veni-

## “Se está trabajando de manera sobrecargada, pero el sistema todavía no está saturado”

**-¿Qué se puede esperar para los próximos meses en cuanto al avance de la pandemia?**

-Lo que esperamos es que los casos que estamos viendo se “meseteen”, que logremos empezar a disminuirlos y que el ascenso de la vacunación nos dé una estabilización. Las medidas vamos a tener que seguir cumpliéndolas.

Aparte, todavía tenemos toda una incertidumbre de cómo seguirá el tema de la vacunación en cuanto a si se va a requerir cada tanto algún tipo de refuerzo o no. El virus llegó para quedarse, por tanto, se vislumbra que, así como tenemos la vacuna de la gripe, seguramente vaya a haber una vacunación contra el covid; hay que ver

cada cuánto –esto es la tecnología y la ciencia corriendo en paralelo con la pandemia, que sigue su curso-.

**-¿Hay riesgo de saturación del sistema sanitario o estamos lejos?**

-Riesgo siempre hay. Por ahora se está trabajando de manera sobrecargada, pero los números indican que el sistema todavía no está saturado. De cualquier modo, hay sobrecarga, lo vemos a nivel de las consultas, no solo por el lado del covid, sino además por los otros efectos en la salud que te comentaba. El retraso en la asistencia también es parte de la complicación que trae esta pandemia.

mos a un buen nivel de vacunación; tenemos que llegar a un número mayor para lograr el famoso efecto indirecto de manada.

Todavía nos queda bastante, pero ese es el camino. En la medida que

se siga vacunando a la misma velocidad, seguramente en algunos meses vamos a ser uno de los primeros países, junto a Israel, que lograron una buena vacunación de la población y los impactos deseados.



movemos **tu vida**

Descargá nuestra app en:

App Store Google play

Contamos con una moderna y variada flota de vehículos de todas las categorías, y una amplia red de oficinas en 140 países, para satisfacer las necesidades de movilidad y que disfrutes con la mayor tranquilidad.

**Europcar**  
movemos **tu vida**

☎ 2604 1433\* ☎ 094 437273 (atención 24 hs.) f i

Colonia - Montevideo - Punta del Este  
europcar.com.uy

Segundo semestre > “ESPERO QUE TENGAMOS MÁS PRESENCIALIDAD, PERO ES DUDOSO”

# La Udelar se dirige hacia un modelo “un poco más híbrido” de enseñanza, según su rector

»En diálogo con CRÓNICAS, el rector de la Universidad de la República (Udelar), Rodrigo Arim, reflexionó sobre el pasado reciente, presente y futuro próximo de la institución. Así, destacó que “es un logro” haber sostenido la enseñanza en 2020, aunque a la vez manifestó que esta no irá únicamente a un modelo virtual. Así, indicó que se dirigirá hacia una realidad “un poco más híbrida”, donde habrá un uso “mucho más intensivo” de las plataformas digitales, pero también esté combinado con la restitución de la vida universitaria de manera presencial.

Por: Ignacio Palumbo  
@ignacio\_palumbo

-¿Cómo inició la Udelar este 2021?  
¿Qué expectativas tenían para las clases?

-La Universidad viene practicando bajo el supuesto de la no presencialidad desde el comienzo del año, y habilitando la posibilidad de que aparezcan espacios de presencialidad en el contexto en que así lo permita la evolución de la pandemia en las circunstancias sanitarias. Alguna gente nos cuestionó. “¿Por qué van a volver a la no presencialidad cuando en realidad Uruguay parece estar saliendo de esto?” A nosotros, en base al asesoramiento que tenemos, no nos parecía razonable pensar en el retorno a la presencialidad en el primer semestre del 2021.



**“En el muy corto plazo tenemos el desafío de sostener el sistema científico nacional”.**

-¿Qué medidas se tomaron desde la universidad para sostener la virtualidad?

-Hemos sido muy cautos en evitar convertir a la universidad en un foco de dispersión viral, y lo hemos logrado: no ha habido brotes en-

dógenos dentro de la Udelar -una institución que tiene 150.000 estudiantes durante todo el año-. En simultáneo, intentamos aprovechar, cada vez que pudimos, durante toda la pandemia para fomentar el encuentro entre estudiantes y docentes. Eso pasó; en el segundo semestre del año pasado se retomaron muchas actividades presenciales, pero en diciembre tuvimos que tomar la decisión -por ejemplo- de suspender las evaluaciones presenciales que ya estaban pautadas. Además, tuvimos algunas negociaciones para adquirir plataformas digitales. Hoy la Udelar tiene un contrato de provisión de salas vir-

tuales con Zoom que le asegura tener una sala para cada docente (10.000) y una para cada estudiante (100.000). Lo otro que hicimos rápidamente también entre enero y febrero fue volver a comprar laptops para distribuir entre aquellos estudiantes que tienen algunas dificultades en cuanto a los dispositivos para poder estudiar, porque uno de los problemas centrales que tiene la virtualidad es que acrecienta algunas desigualdades muy fuertes que tenemos en el país, que es el estudiante que no tiene conectividad y no puede acceder. En ese sentido, tenemos un problema que no hemos logrado todavía

resolver. Hemos estado en tratativas con Antel -y hemos tenido buena receptividad pero todavía no una respuesta concreta-, que tiene que ver con asegurar conectividad. Quizás es el talón de Aquiles que nos queda que no hemos logrado resolver.

-¿La Udelar tiene pensado implementar un modelo híbrido para permitir mayor accesibilidad a sus estudiantes?

-Quiero responder esto en términos del pasado reciente, presente y futuro inmediato.

A la Udelar le fue relativamente bien en el 2020 en la comparación



heybots.com

**AUTOMATIZÁ TUS INTERACCIONES DIGITALES**

Hey Now te permite establecer una comunicación automática con tus clientes mediante Chatbots de forma totalmente personalizada por el canal que definas.

**CANALES**

(Automatizables)



internacional de lo que han hecho las universidades en el mundo. La universidad tiene una tradición larga de utilizar instrumentos digitales para apoyar la enseñanza, no como sustituto, sino como apoyo.

Eso nos permitió, en dos semanas, migrar de la presencialidad a la no presencialidad, y migraron el 97% de los cursos que teníamos previsto para el primer semestre del año pasado. Lo que no se concretó tiene que ver, fundamentalmente, con cursos o instancias de formación clínicas, donde la no presencialidad no es sustituible (médicos, enfermeros, veterinarios o agrónomos, su formación no puede ser sustituida por la no presencialidad). A la misma vez, siempre dejamos abierta la posibilidad de que los servicios con protocolos muy firmes pudieran habilitar algunos espacios de presencialidad, y hoy también está habilitado -para cupos muy acotados y con ciertas condiciones-.

En la universidad hay una percepción general de que lo que hemos hecho el año pasado tiene dos características. Por un lado, es un logro institucional relevante haber sostenido la enseñanza y con rendimientos similares de los estudiantes a lo que tuvimos otros años, pero simultáneamente nosotros no creemos que esté emergiendo un modelo de enseñanza en el sentido de que vamos a un esquema de no presencialidad. De hecho, uno de los problemas que tenemos es que nosotros entendemos que, si bien hemos logrado mantener a la comunidad universitaria cohesionada y a los estudiantes vinculados a la Universidad de la República -ese es el primer y principal objetivo-, hay algunos ingredientes del proceso de aprendizaje universitario que no son sustituibles, que tienen que ver con el intercambio, con la posibilidad de encontrarse con los pares, conocer a tus colegas y a los docentes, de construir comunidad universitaria en un sentido amplio. En la no presencialidad es muy difícil sostenerlo.

¿Qué pasa en el futuro? Creo que vamos a un modelo "un poco más híbrido", donde obviamente aprendimos mucho del 2020, en condiciones muy exigidas y restricciones muy fuertes, pero está claro que hay circunstancias de los procesos de aprendizaje que van a

hacer un uso mucho más intensivo de las plataformas digitales u otros instrumentos tecnológicos. Porque eso también democratiza; siempre y cuando aseguremos el acceso a la conectividad.

Ahora, uno no puede tener una visión muy idílica de estas cuestiones, porque de la misma manera que hay estudiantes que están pidiendo que se sostenga la enseñanza no presencial, hay otros que nos están pidiendo a gritos que volvamos a la presencialidad.

El mundo que se viene es muy distinto del que teníamos en 2019 desde el punto de vista de la enseñanza universitaria. Es un mundo donde vamos a mezclar mucho más lo presencial y lo no presencial, pero también donde la presencialidad tiene que ser un componente importante porque eso también marca la calidad de la enseñanza.

**“Uno puede pensar en un modelo en donde los estudiantes estén menos presentes en los edificios universitarios, pero no en uno donde estos nunca pisen un edificio universitario ni se encuentren en comunidad”.**

**-¿Hay gente que se quedó por fuera de la universidad por la pandemia?**

-La respuesta global, en números agregados, es que nosotros no tuvimos un nivel de deserción mayor del que tuvimos en años previos. Por eso, en términos de resultados de cohesión institucional y capacidad de construir comunidad universitaria, los resultados son buenos para la Udelar.

Las condiciones de aprendizaje no fueron las mejores, y por tanto eso va a haber que compensarlo en el futuro.

Pero justamente, en términos de

desvinculación de estudiantes de la universidad, la Udelar ha hecho un enorme esfuerzo exitoso en el 2020. De hecho, este año tenemos más estudiantes que el año pasado. Tuvimos un salto en el número de inscripciones muy importante en 2021.

**-¿Cómo se perfila la educación del futuro en la Udelar? Tanto en el semestre que viene como en 2022 y adelante.**

-Yo espero que en el segundo semestre tengamos más presencialidad, más allá que, con la evolución reciente de la pandemia, esto es dudoso. Es probable que tengamos que comenzar el segundo semestre también bajo el supuesto de escenarios troncales no presenciales.

Dicho esto, me imagino un escenario donde se utilicen mucho más las tecnologías de la información y donde haya espacios de formación, por ejemplo, las clases más de corte magistral. Yo doy clases en primero de Facultad de Ciencias Económicas y no tengo muy claro que haya ventajas relativas en que los estudiantes concurren a mi clase presencialmente cuando tenemos 200-300 estudiantes o lo hagamos por Zoom, por más que yo docente me siento más cómodo en un aula que en una sala virtual. Pero posiblemente, para los estudiantes -que es lo que importa- las ventajas relativas sean menores de la presencialidad.

Ahora, eso tenemos que combinarlo con espacios de encuentro presencial más acotados, donde se habilite el intercambio, donde los estudiantes puedan sentirse parte de una institución y a la vez se construyan redes. Eso es la vida universitaria, es el estudiante en interacción con otros, haciéndose preguntas y buscando respuestas a las problemáticas que se plantean en esta cuestión. Este componente tenemos que lograr restituir. No va a ser sencillo, es caro, pero de la misma manera que tenemos que lograr mejorar el uso de tecnología para que ningún estudiante tenga que concurrir a una clase junto con otros 300 estudiantes -y por tanto las clases magistrales puedan darse bajo otro contexto-, tenemos que buscar la manera de construir y preservar los espacios más comunitarios de la vida universitaria,

en donde el estudiante se sienta parte de una institución.

Eso para mí es un nuevo desafío. Uno puede pensar en un modelo en donde los estudiantes estén menos presentes en los edificios universitarios, pero no en uno donde estos nunca pisen un edificio universitario ni se encuentren en comunidad.

**-¿Cuáles son los principales desafíos que entienda tiene por delante la Udelar?**

-En el corto plazo, cómo logramos emerger en un esquema de funcionamiento universitario que reconozca los problemas que surgieron durante el 2020 y posiblemente el 2021 vinculados a la pandemia. O sea, los costos educativos que tiene el fenómeno, que sea capaz de hacer una adaptación inteligente a su funcionamiento institucional y a su funcionamiento en el problema de la enseñanza, de tal manera de asegurarnos de sostener a los estudiantes en condiciones adversas.

En el muy corto plazo tenemos otro desafío, que es sostener el sistema científico nacional. Ahí no hay noticias extremadamente buenas. El 80% de la investigación en Uruguay se desarrolla en la Universidad de la República, y buena parte de esa investigación se sostiene en un régimen de dedicación total que genera cierta tranquilidad con una remuneración austera, pero plausible, para aquellos que tienen vocación para la investigación (y quieren) desarrollar su vida en Uruguay. Eso se logró en 2020; lo que pasa que por delante tenemos el desafío de cómo abrimos espacios para que los jóvenes que se terminan de formar dentro y fuera del país a alto nivel en todas las áreas de la ciencia y la cultura tengan espacios para poder desarrollar su potencialidad en Uruguay.

¿Esto quiere decir que es malo que algunos uruguayos quieran ir al extranjero? No. Vivimos en un mundo global, y está bien que haya gente que quiera desarrollar su vida académica fuera del país. El problema es que eso se dé porque Uruguay no genera oportunidades. Creo que estamos al borde de comenzar un ciclo donde eso pueda ser una realidad. Eso lo considero preocupante en el muy corto plazo, y en clave de largo plazo también.

**EN CUTCSA VIAJAS SEGURO**

DESINFECCIÓN PERMANENTE EN TERMINALES Y PREDIOS

SKIN CANCER FOUNDATION

LÁMINAS DE SEGURIDAD CON PROTECCIÓN UV

ML

USO OBLIGATORIO DE TAPABOCAS SOBRE LAS UNIDADES

DESCARGÁ LA APLICACIÓN CORONAVIRUSUY

Available on the App Store

GET IT ON Google Play

YO TE CUIDO A VOS, VOS CUIDAME A MI

Según &gt; LA CONSULTORA MERCER

# Grandes compañías estiman que otorgarán un aumento salarial del 8% en Uruguay

» Según lo relevado en una encuesta realizada a 45 empresas líderes en Uruguay, las compañías piensan en mejorar la oferta de salud mental, ofrecer más opciones para acceder de manera remota a beneficios de salud y ofrecer educación financiera.

Según el relevamiento realizado por la consultora de recursos humanos Mercer entre 45 compañías líderes, las empresas uruguayas prevén otorgar un incremento salarial del 8%, siendo el Consejo de Salario el principal criterio de ajuste. Según las respuestas de las organizaciones, el 39% brindaría un único incremento, el 41% dos incrementos y el 20% indicó otras opciones.

La encuesta también reveló que el incremento total anual acumulado en 2020 fue del 8%. En esta línea, el 89% de los participantes consultados indicó que el criterio de otorgamiento principal fue el Consejo de Salarios, un 69% sostuvo que el mérito es otro de los criterios considerados a la hora de otorgar incrementos y sólo un 22% indicó que a la hora de otorgar incrementos considera el índice de inflación.

## El regreso a la presencialidad

Mientras continúe la pandemia, las organizaciones han decidido tomar

las siguientes medidas en lo que respecta al regreso: regreso gradual con protocolo (40%), no retornar al lugar de trabajo en el corto/mediano plazo

(27%), para los empleados que por algún motivo no pueden trabajar desde sus casas se habilitará el trabajo en la oficina/lugar de trabajo (20%), ya regresaron a trabajar en su totalidad desde las oficinas (16%), se dan opciones al colaborador que plantea no querer regresar al lugar de trabajo (7%), y otros (20%).

En pos del regreso de los empleados a sus lugares de trabajo, las empresas líderes consideran los siguientes aspectos: seguir las pautas, procedimientos y protocolos del gobierno local (71%), crear grupos de trabajo más pequeños para limitar la cantidad de empleados/grupos en el lugar de trabajo (47%), flexibilizar las puntas de la jornada laboral (ingresar más temprano o más tarde para evitar los picos de tránsito en el trayecto al trabajo (27%), dividir a los empleados en turnos basados en criterios específicos (24%), requerir test de inmunidad antes del regreso al trabajo (11%), aún no se ha considerado ningún aspecto de regreso al trabajo (7%) y otros (2%).

“En general vemos una tendencia a ser prudentes con el regreso al lugar de trabajo. Aquellas compañías que lo están haciendo toman los recaudos necesarios para prevenir el contagio y, por sobre todas las cosas, preservar la salud y el bienestar de los empleados”, expresó Thornton.

Dado el impacto que la pandemia está teniendo en el bienestar de los empleados, las compañías piensan implementar las siguientes acciones en su oferta de beneficios: mejorar la oferta de salud mental (44%), ofrecer más opciones para acceder de mane-

ra remota a beneficios de salud (27%), ofrecer educación financiera (20%), segmentar la población para ofrecer beneficios más ajustados a las diferentes necesidades y realidades de cada segmento de empleados (11%, ninguno de los anteriores (31%) y otras (9%).

Asimismo, las compañías evalúan implementar los siguientes beneficios: iniciativas de bienestar físico y mental (51%), capacitaciones online / presencial (33%), flexibilidad de horarios (27%), días libres (22%), licencias maternidad / paternidad extendidas (18%), tarjetas precargadas para compras (9%), pase de gimnasio (7%) y días extra de vacaciones (2%).

“La pandemia generó, entre otras cosas, un sentimiento de angustia y cansancio en muchas de las personas, es por ello que las compañías están trabajando más que nunca en acciones que tengan que ver con el bienestar, con principal foco en el bienestar emocional y no sólo físico”, detalló Thornton.

La encuesta relevó cuáles gastos -que no se cubrían con anterioridad- podrían ser cubiertos por las empresas a partir de ahora: equipamiento ergonómico de oficina (40%), internet (24%), laptop/computadora (22%), electricidad u otros servicios (11%), teléfono celular (11%), pago de almuerzo o envío de comida (11%), equipamiento de oficina no ergonómico (2%), impresora (2%), y no se está evaluando cubrir nuevos gastos (44%).

Cabe destacar que los datos surgen del relevamiento realizado por Mercer, consultora global de recursos humanos, en el que participaron 45 empresas líderes de Uruguay en marzo de 2021.



**Todos los días**

**50% OFF**

**EN TODOS LOS VINOS**

**Itaú**

Beneficio válido para almuerzo y cena

**Panini's**

Reservas al  
2622 1232  
094 985 000

Abierto de Martes a Domingo

26 de marzo 3586

25% dto en toda la carta

↓ DÓLAR (int.)  
43.836

↑ EURO (int.)  
53.1555

↑ U.I  
4.9182

↓ INDICE BVMBG  
126.5

↑ RIESGO PAÍS  
UBI REP. AFAP  
110

Javier Verdino > DIRECTOR REPRESENTANTE DE LAS EMPRESAS EN EL BPS

## “Tenemos miedo” que el aumento de casos de covid-19 “terminen repercutiendo en un cierre de empresas”

» Entre febrero de 2020 y enero de 2021 el BPS registró 65.568 cierres de empresas, que no alcanzaron a ser compensadas por las 63.177 altas, según establece un informe compartido con CRÓNICAS por el director representante de las Empresas en el BPS, Javier Verdino. Detalló que en los primeros meses de la pandemia fueron más las bajas que las altas, pero eso se revirtió con la reactivación de la economía. Sin embargo, con el empeoramiento de la situación sanitaria, los números volvieron al terreno negativo en diciembre de 2020 y enero de 2021. El director sostuvo que tiene “miedo” de que la compleja situación actual pueda repercutir “en un cierre de empresas”.

Desde la llegada del covid-19 al país la realidad para el mundo laboral no ha sido fácil. Con la economía duramente afectada por las medidas de restricción de actividades, varias empresas cerraron sus puertas, algunas de forma temporal, pero otras de forma definitiva, llevando a algunos trabajadores al seguro de desempleo y a que otros perdieran su trabajo.

A propósito de esta realidad que atraviesa el país desde hace más de un año, Verdino compartió un informe elaborado respecto a la evolución de altas y bajas de empresas. El reporte corresponde al período febrero 2020-enero 2021 -los últimos datos disponibles-, y está diseccionado en cuatro rubros. Allí se observa que la realidad es bastante heterogénea.

El total de empresas activas al mes de enero 2021 fueron 310.481, lo que representa 4.048 menos que las que estaban en esa condición en febrero de 2020.

**Verdino solicitó al poder político “la mayor celeridad posible” en la aprobación de leyes que asistan a las empresas a enfrenar la crisis.**

Por su peso en el total de empresas, Industria y Comercio fue el que registró mayor cantidad de cierres con 36.754 registros, pero ello fue compensado por unas 37.206 altas. Esto implicó un saldo positivo de 452 empresas activas más, sobre un universo total de 191.487 empresas activas al cierre de enero.

Por su parte, el rubro que explica mayormente el saldo negativo en empresas activas lo tiene el servicio do-

méstico, que registró 15.715 altas en el acumulado del período analizado, que no alcanzaron a compensar las 17.758 bajas (-2.043).

Otro con saldo negativo fue la construcción, con 7.057 altas y 7.180 bajas (-123); y el rural, con 3.199 aperturas y 3.876 cierres (-677).

De forma acumulada, el BPS registró 63.177 altas de empresas y, por el contrario, 65.568 cierres.

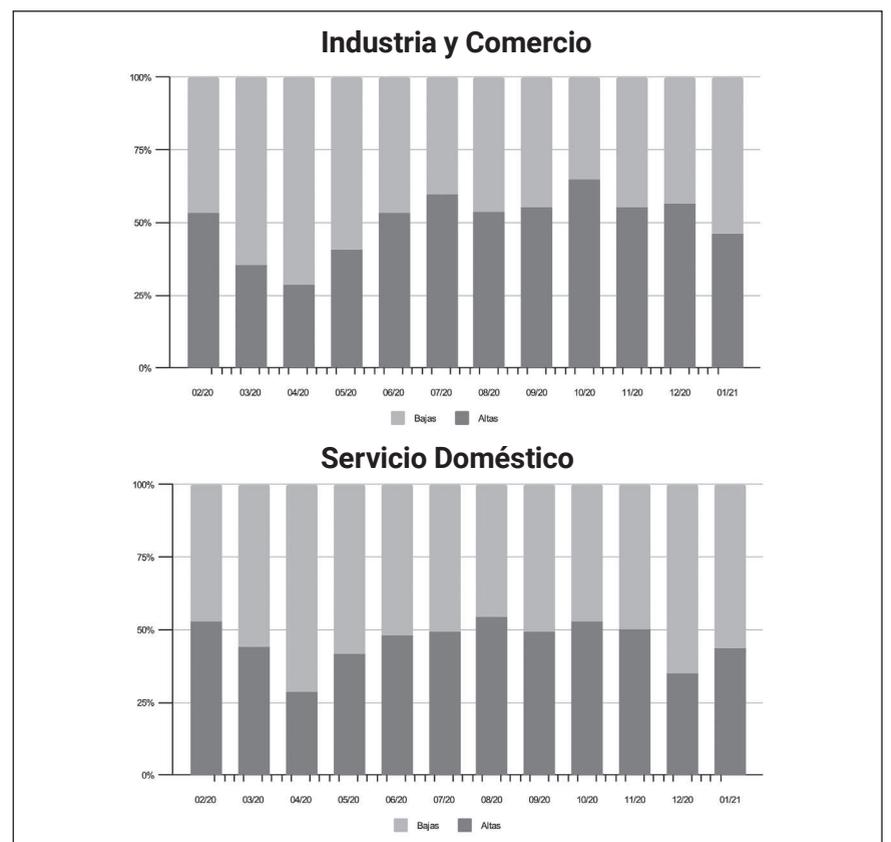
Al analizar estos números, Verdino explicó que se debe tener en cuenta que “muchas veces es la misma empresa que cerró y después volvió a abrir”.

En los primeros meses de la pandemia (marzo, abril y mayo) fueron más las bajas que las altas. En particular, durante el mes de marzo se registró un pico de 8.402 cierres contra 5.177 altas, lo que implicó un saldo negativo de 3.225 empresas. Sin embargo, con la reactivación de la economía la tendencia fue al revés, con más empresas abriendo que cerrando. La realidad volvió a revertirse cuando, en noviembre, las bajas aumentaron en 3.000 (en el momento de la suba importante de casos de covid-19), y ya en diciembre y enero las bajas volvieron a ser más que las altas, aunque en el primer mes del 2021 la diferencia fue menos notoria.

No obstante, a partir de febrero la situación sanitaria volvió a empeorar, y más aún en marzo. Por eso, el representante de los Empresarios sostuvo que desde el directorio “tienen miedo” de que el empeoramiento de la situación sanitaria “termine repercutiendo también en un cierre de empresas”.

### Hacerle frente

Debido a esta situación, Verdino indicó que se han planteado medidas desde el directorio del BPS para man-



Fuente: BPS

tener las fuentes de trabajo.

Por ejemplo, la posibilidad de que las empresas de los rubros más golpeados tengan la posibilidad de “inactivarse”, ya que “a veces ninguna exoneración es suficiente cuando no podés trabajar”.

También es muy importante, insistió Verdino, que se termine de reglamentar la Ley 19.942, que determinó “por un lado exoneraciones, pero también la posibilidad de que el BPS pueda instrumentar facilidades de aportes”. Esta norma fue votada a fines de marzo pero aún no está vigente, ya que está pendiente de aprobación. “Por tanto, hemos estado solicitando que se haga mucho más ágil este mecanismo que lleva a que, si bien tenemos la ley, no así el

decreto reglamentario que nos permite poner en práctica la misma”, afirmó Verdino.

A esto se le suman, además, las últimas medidas anunciadas por los ministros el pasado 20 de abril, principalmente las que refieren a exoneraciones de aportes. Otra vez, estos incentivos requieren de la aprobación de una ley, por lo que Verdino solicitó “la mayor celeridad posible” al poder político. “Las medidas van en un camino que creemos es correcto y ayuda. Lo que pedimos acá es que los plazos en los cuales se está tomando el sistema político para poner en marcha estas normas sea un poco más rápido y más efectivo, porque las empresas lo están esperando”, concluyó.

**American dream > “LA CLASE MEDIA CONSTRUYÓ ESTE PAÍS Y LOS SINDICATOS AYUDARON A CONSTRUIR LA CLASE MEDIA”**

# Biden propuso estímulos por US\$ 4 billones, aumentando impuestos a los más ricos

» **A través de una reforma fiscal que imponga más tributos a las rentas altas y grandes capitales, el presidente de Estados Unidos, Joe Biden, presentó un nuevo programa de estímulos que podría ascender a unos US\$ 4 billones. De esta forma, se apunta a crear empleo y dinamizar la economía, mejorando los ingresos de la clase media para “demostrar que la democracia todavía funciona para la gente”.**

El presidente estadounidense, Joe Biden, presentó durante la sesión conjunta del Congreso y el Senado la última fase de sus propuestas económicas al cumplirse los 100 primeros días de su gobierno. El mandatario ya logró aprobar en marzo un paquete de estímulos por US\$ 1,9 billones, pero ahora se propone lograr un gasto adicional por US\$ 4 billones a través de su Plan de Empleo Americano y el Plan de las Familias Americanas.

“Heredé una nación en crisis. La peor pandemia en un siglo. La peor crisis económica desde la Gran Depresión. El peor ataque a nuestra democracia desde la Guerra Civil”, reconoció el demócrata. Sin embargo, aseguró que “Estados Unidos está de nuevo en movimiento”. Destacó que se han creado cientos de miles de empleos y logrando “resultados reales”, y defendió su proyecto, asegurando que “es un plan para construir América”, creando millones de empleo y generando billones de dólares en crecimiento económico durante los próximos años.

Afirmó que estos puestos de trabajo bien remunerados no podrán ser subcontratados y el 90% de los mismos no requieren un título universitario.

Además, subrayó que el foco debe estar en la clase media y no en el mundo financiero. “Hay buena gente en Wall Street, pero Wall Street no construyó este país, la clase media construyó este país y los sindicatos ayudaron a construir la clase media”, subrayó.

Biden detalló que su Plan de las Familias Americanas busca concretar un nuevo gasto de un billón de dólares en la próxima década, orientado a lograr una educación preescolar universal y ayudas al cuidado de los niños de bajos ingresos. También se apuntará a conseguir dos años gratuitos de universidad comunitaria y la creación de un programa nacional de bajas médicas y familiares remuneradas.

Este programa también incluye créditos fiscales por valor de US\$ 800.000 millones, aunque esto refleja principalmente la de la asistencia sanitaria temporal que se aprobó en el Plan de Rescate y una prórroga de cuatro años de la bonificación fiscal por hijo, que asciende hasta los US\$ 3.600 anuales para los niños menores de seis años.

## Impuestos a los altos

Para financiar ese gasto, Biden propone aumentar los impuestos a los estadounidenses que ganen más de US\$ 400.000. En este sentido, se incrementará de nuevo hasta el 39,6% desde el 37% el impuesto sobre la renta. Al mismo tiempo, aquellos que generen más de un millón de dólares al año

(el 0,3% ciento más alto de todos los hogares estadounidenses) verán cómo las plusvalías se contabilizan como ingresos convencionales dado que se quiere duplicar el impuesto sobre las ganancias de capital desde el 20% actual hasta el 39,6%.

De esta forma, aquellos que ingresen más de un millón de dólares podrían llegar a contar con una tasa del 43,4%, dado que no se retirará la actual tasa del 3,8% sobre los ingresos por inversión para financiar programas sanitarios, como el Medicare, que pesa sobre las rentas superiores a los US\$

400.000. Si añadimos los impuestos que imponen los propios estados, el impuesto estatal y federal combinado a las plusvalías, podría alcanzar el 52,22% para los neoyorquinos y el 56,7% para los californianos.

Sin embargo, varios analistas son “escépticos” respecto a que se logre este plan y estiman que el Gobierno quedaría conforme con una tasa de entre 28% y 30%.

Entre otras medidas fiscales, Biden pidió al Congreso que cierre la brecha fiscal que pesa sobre los intereses transferidos, de modo que los socios de

los fondos de cobertura paguen los tipos ordinarios sobre sus ingresos “como cualquier otro trabajador”. Paralelamente, se busca poner fin a la exención fiscal especial para el sector inmobiliario -que permite a los inversores inmobiliarios aplazar la tributación cuando intercambian propiedades- para las ganancias superiores a US\$ 500.000.

“Debemos demostrar que la democracia todavía funciona, que nuestro Gobierno todavía funciona y que podemos hacer que funcionen para nuestra gente”, concluyó Biden al finalizar su discurso.

## PIB de EEUU repuntó 6,4% en el primer trimestre, gracias a estímulos

La economía de Estados Unidos repuntó un 6,4% interanual (1,6% trimestral) en los tres primeros meses de 2021, según informó la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio. Además, el PIB del país avanzó 4,3% en el último trimestre del año pasado en comparación con octubre-diciembre de 2019 (1,1% trimestral).

El aumento del PIB del primer trimestre refleja el avance de la recuperación económica, la reapertura de establecimientos y la respuesta gubernamental relacionada con la pande-

mia del covid-19. El consumo personal, que supone aproximadamente dos tercios de la economía, aumentó un 10,7% anual, el segundo más alto desde la década de 1960.

El aumento de doble dígito en el consumo sugiere que el estímulo fiscal a finales de diciembre logró su cometido. No obstante, también se advirtió un incremento de la tasa de ahorro, que pasó del 13% a 21%.

Durante los tres primeros meses del año, el incremento de los gastos de consumo personal, la inversión fija no residencial, el gasto

del gobierno federal, la inversión fija residencial y el gasto tanto de los gobiernos estatales como locales fueron los principales motores de la economía.

No obstante, se registró un descenso de la inversión en inventarios privados y las exportaciones. Además, aumentaron las importaciones, que tienen incidencia a la baja en el cálculo del PIB. El repunte del crecimiento en el periodo de enero a marzo también reflejó la continua fortaleza de la inversión empresarial y de la vivienda. La inversión no residencial aumentó un 9,9%

(anualizado), impulsada por el equipamiento y la propiedad intelectual, mientras que la inversión residencial aumentó un 10,8%.

Por su parte, el índice de precios de los gastos de consumo personal (PCE), una de las referencias a la que la Reserva Federal presta más atención para medir la inflación, aumentó un 3,5% en el primer trimestre, tras aumentar un 1,5% en el cuarto. Excluyendo los alimentos y la energía, el índice subyacente de precios del PCE aumentó un 2,3%, tras aumentar un 1,3% en el cuarto trimestre.

## “Del Freno al Impulso”, el nuevo libro de Ricardo Pascale



“Hoy rara vez se habla del futuro, lo nubla la inmedia-

teza. Vivimos una tiranía del corto plazo, sin tener bien claro el rumbo hacia donde se va”, señala en su contratapa el último libro del experto en finanzas y Economía del Conocimiento, Ricardo Pascale, “Del Freno al Impulso – Una propuesta para el Uruguay del Futuro”, de editorial Planeta.

En sus páginas, quien fuera dos veces presidente del Banco Central del Uruguay, realiza un repaso de los problemas económicos que enfrenta Uruguay

desde mediados del Siglo XX y nos plantea dos caminos: “O seguimos en una vieja economía que produce básicamente commodities”, lo que sería darnos “por vencidos”; o podemos optar por “una alternativa más promisoría”, en la cual la economía debería basarse en “la incorporación de conocimiento, ciencia, tecnología e innovación destinadas a la producción de sus bienes y servicios”.

El texto está organizado

en tres partes. La primera trata “El problema”, donde se repasan algunos puntos críticos de Uruguay y las explicaciones de por qué sucedieron. La segunda, “los elementos”, son los pilares básicos que permiten cimentar la tercera parte, donde se analiza cómo enfrentar el futuro. “Una oportunidad de transformar nuestro país, en etapas, pero con un rumbo claro y un futuro esperanzador para el bienestar de la sociedad”.

Peso a peso > BCU AVANZA EN PLAN PARA DESDOLARIZAR LA ECONOMÍA LOCAL

# Dolarización de la economía e inflación alta afectan el crecimiento de largo plazo, advierte el BCU

«Una economía dolarizada y con inflación alta “exacerban el ciclo económico”, lo que termina afectando el crecimiento de largo plazo del país, señaló el presidente del BCU Diego Labat, durante el webinar denominado “Hacia una moneda de calidad”, organizado por la Universidad Católica. El BCU apunta a medidas que contribuyan a pesificar la economía y bajar los niveles de inflación, que incluyen cambios en la política monetaria y de deuda, cambios regulatorios, comunicacionales y el inicio de un “proceso de diálogo con las partes interesadas”.

Apuntar a desdolarizar la economía no es algo nuevo. Las administraciones anteriores han avanzado por ese camino con mayor o menor grado de acierto. Sin embargo, ahora el proceso parece ganar un nuevo impulso, con nuevas políticas dirigidas en esa dirección.

Durante el webinar, el presidente del BCU defendió la importancia de contar con una “moneda de calidad” bajo un argumento muy simple: la dolarización de la economía y una elevada inflación terminan afectando el crecimiento de largo plazo. Ello se debe a que ambos fenómenos hacen “más amplio el ciclo” económico, perjudican la política monetaria y la estabilidad financiera. Además, afecta tanto la gestión financiera como la gestión real de las empresas uruguayas, que luego de la crisis del 2002 incrementaron su liquidez en dólares, redujeron el apalancamiento a esta moneda, realizan facturación doméstica en dólares, cambian la gestión de inventarios (aumentan inventario de insumos y reducen el de bienes terminados para aumentar la rotación del inventario).

De esa forma, “desdolarizar es contribuir al crecimiento” de mediano plazo.

“Tener la economía dolarizada exacerba el ciclo económico”, fundamentó Labat, explicando que cuando el país recibe un shock negativo el tipo de cambio tiende a subir, lo que termina haciendo caer más la actividad y aún así los precios se encarecen por la depreciación del peso (inflación importada).

## El punto de partida

En el camino que encara el BCU, Uruguay cuenta con “un muy buen punto de partida”, según Labat, que es “la estabilidad del sistema financiero”. Recordó que luego del 2002 “el país ha hecho un montón de deberes, buscando las mejores prácticas internacionales, adecuando su normativa, y eso se refleja en buenos indicadores del sistema financiero en general”, entre los que destacó la solvencia, liquidez y morosidad. Sin embargo, existen problemas de desarrollo del mercado financiero local, con déficit de instrumentos de financiamiento en pesos, de financiamiento a largo plazo y de capital de riesgo. También existe una “agen-

da pendiente en la infraestructura del sistema de pagos” y en la “promoción de la competencia”.

En cuanto a la política monetaria, recordó que pese a tener un régimen de objetivos de inflación, Uruguay muestra “un pobre récord en el control de la inflación”. Sólo en un 17% del período analizado Uruguay tuvo la inflación dentro del rango meta, a pesar de tener un rango meta que ya planteaba un objetivo alto, argumentó Labat. Graficó que la inflación promedio de Uruguay coloca al país en el 13% de las inflaciones más altas a nivel mundial, pero aún si hubiese alcanzado el rango objetivo, estaría en el 20% de las inflaciones más elevadas.

Ese incumplimiento –señaló Labat– genera un problema de credibilidad de la política monetaria, lo que se refleja también en las expectativas. “Ni la inflación, ni las expectativas han estado dentro del rango”, sostuvo. En el análisis se interpreta que “buena parte de ese problema de credibilidad es el conflicto de objetivos” de la política monetaria, que ya desde la propia carta orgánica del BCU “no dejaba claro esa prioridad que tiene que tener la inflación”. Además, también hubo problemas con el “instrumento de política monetaria” ya que el control de los agregados monetarios que estuvo vigente hasta el año pasado, generaba mucha volatilidad, lo que reducía la eficacia de la política.

**La inflación promedio de Uruguay coloca al país en el 13% de las inflaciones más altas a nivel mundial, pero aún si hubiese alcanzado el rango objetivo estaría en el 20% de las inflaciones más elevadas**

## Lo hecho

Labat se planteó dos preguntas: ¿Es capaz la política monetaria de anclar las expectativas en Uru-



guay? ¿Están funcionando los canales de transmisión monetaria? Para ambas, “la respuesta es sí”, respondió el jerarca, argumentando que la política monetaria “ancló las expectativas de inflación, pero lo hizo un 3% o 4% por encima del rango meta”. Por ese motivo, indicó que lo importante es “qué las señales sean las correctas”. Por otro lado, los canales de acción de la política monetaria están funcionando.

Ante esta realidad, Labat se refirió a la nueva política monetaria adoptada por la nueva administración, que implicó en primer lugar un cambio en el instrumento de política, volviendo al manejo de la tasa de interés de referencia. Asimismo, “se angostó el rango objetivo” que a partir de setiembre de 2022 será de entre 3% y 6% (actualmente entre 3% y 7%). Destacó también el objetivo del Gobierno, fijado en la ley de presupuesto, que busca que la inflación cierre en 2024 en 3,7%.

Por otra parte, señaló que el BCU ha buscado realizar cambios en su institucionalidad al aumentar la frecuencia de las reuniones del Comité de Política Monetaria (Copom) para que “esté más cerca o más alerta a reaccionar” y realizando una “nueva interpretación del conflicto de objetivos: en tiempos normales el objetivo de inflación es prioritario para el banco”. Además, comentó que se han hecho “mejoras en transparencia, comunicación y rendición de cuentas”, al divulgar las “minutas” del Copom, la publicación de comentarios que anticipan la dirección de la política monetaria, cambios en el informe de política monetaria

con la publicación de proyecciones y modelos del BCU, reuniones con analistas y otros actores, acuerdo con el INE para publicación de encuesta de expectativas de inflación, relanzamiento de la encuesta de expectativas de formadores de opinión, y cambios en la página web del BCU.

## Lo que hay que hacer

En cuanto a las reformas pendientes que apuntan a “la desdolarización y reconstrucción del mercado de pesos”, Labat señaló que se trabaja “en varias avenidas”. Por un lado, una política de deuda, trabajando en coordinación con la Oficina de Deuda del Ministerio de Economía para generar referencias de largo plazo en moneda nacional para favorecer el desarrollo de crédito en pesos. También se concretaron cambios regulatorios por ejemplo en la rebaja de los encajes en moneda nacional y se prevé la revisión de la neutralidad por monedas del sistema tributario, política de compras e indexación del estado. Por otra parte, se apunta a desdolarizar el sistema de precios siguiendo la experiencia de Perú. Por último, el presidente del BCU señaló que hay un “proceso de diálogo con las partes interesadas”, para solucionar el problema de coordinación y vencer de la importancia del proceso de desdolarizar, generando un conjunto de incentivos y cambios en la gestión pública que faciliten la transformación.

A su vez, el BCU diseñó una “métrica de seguimiento de la desdolarización”, para que se mida la pesificación y los riesgos que los agentes tienen por esa pesificación.

**De la mano >** “EN ESTE LIBRO LA EDUCACIÓN FINANCIERA ESTÁ UNIDA CON LA EDUCACIÓN EMPRENDEDORA”

# Educación económica de niños y adolescentes es una “materia pendiente”

»El docente Pablo Echegoyen publicó el libro “La Huerta de Germán – Educación financiera para niños”, un texto que busca ser una herramienta de aproximación a la economía, al manejo de las finanzas familiares y al emprendedurismo. En diálogo con CRÓNICAS, el autor valoró que la educación económica y financiera que reciben los niños y adolescentes en Uruguay se puede definir como una “materia pendiente” en la cual “hay mucho para hacer”.

Por: **Ricardo Delgado**  
@ricardo\_dl

Abordar asuntos económicos y financieros suele asustar. La complejidad de la teoría económica, del mundo financiero y una terminología poco amigable, suelen alejar a muchas personas de este tipo de temáticas. Sin embargo, su comprensión es parte importante para analizar y entender la realidad, y en consecuencia, lograr una mejor toma de decisiones.

En este marco, el docente Pablo Echegoyen publicó el libro “La Huerta de Germán - Educación financiera para niños” que está basado en conceptos técnicos de finanzas familiares, economía y emprendimiento, y que está dirigido a niños mayores a 10 años. En diálogo con CRÓNICAS, explicó el objetivo del libro, los conceptos que allí se manejan, y reflexionó sobre la importancia de educar en edades tempranas en materia económica para perderle el miedo al cuco.

**-¿A qué público va dirigido el libro?**

-El libro “La Huerta de Germán. Educación financiera para niños” tiene un formato de cuento didáctico que trata sobre educación financiera y emprendedora para escolares y primer año de secundaria. El público directo son los niños de 10 a 13 años aproximadamente. Pero el niño tiene que ser acompañado en la lectura y actividades del libro por un adulto que puede ser un familiar o el docente en el aula. Por lo tanto, está dirigido a los niños, a los integrantes del hogar y los docentes de escuelas y colegios.

**-¿De qué trata el argumento?**

-Se divide en cuatro capítulos; cada uno incluye actividades para que el niño participe activamente en su proceso de aprendizaje. Los capítulos son: la producción de la huerta, el entorno del emprendimiento, la producción de los jugos de fru-

ta, y el hogar de Germán. Las actividades consisten en identificar los ingresos y gastos del hogar, elaborar un presupuesto familiar, calcular las ganancias de la producción de la huerta, y conectar el emprendimiento con el sector financiero y el Estado, entre otras actividades. Se finaliza con las pautas para elaborar un proyecto de emprendimiento donde el niño aplicará lo aprendido. El libro contiene un vocabulario (glosario de términos) confeccionado para ser entendido por los niños con definiciones como: ahorro, inversión, contribuyentes, empleados, recursos y muchos términos más.

**-¿Qué conceptos económicos se manejan en el texto?**

-Está basado en conceptos técnicos de finanzas familiares, economía y emprendimiento. Cuando digo conceptos técnicos me refiero que son los conceptos que muchos de los profesores dictamos en los centros educativos como Secundaria y UTU, por ejemplo. Esto permite la continuidad educativa, porque los escolares verán en estudios posteriores, sobre todo en el bachillerato, estos mismos temas pero con otra profundidad. Específicamente, el libro maneja conceptos como la definición de economía y su flujo circular; los agentes del entorno; el rol del Estado y los bancos; el proceso económico; el presupuesto familiar y los elementos básicos de un plan de negocios.

**-¿Cuál es la importancia de la educación financiera en edades tempranas?**

-En primer lugar, vamos a tener un vínculo con el dinero durante gran parte de nuestra vida, independiente de nuestra creencia sobre el dinero. Por lo tanto, entender sobre el dinero en un sentido amplio, nos ayudará a ser individuos responsables de nuestra propia situación financiera y personal.

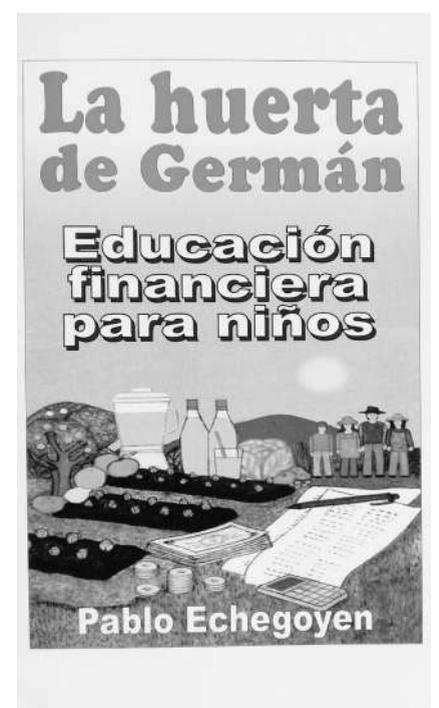
La importancia de la educación financiera desde niños radica en entender cómo funciona el dinero en la economía en general. El

primer contacto que tiene el niño con el dinero es en el hogar, por lo tanto, saber cómo funciona esa dinámica por medio de un presupuesto familiar está en el menú. Otro tema a aprender es el porqué los productos que adquirimos tienen un precio y cómo surge ese precio, y a esto le sumamos los instrumentos financieros que se utilizan actualmente, producto del avance de la tecnología. La otra importancia de la educación financiera, una vez comprendido los conceptos, es lograr que estos pequeños sean futuros individuos responsables con el uso del dinero; aquí entra en juego la importancia del ahorro, la inversión y el manejo adecuado del crédito. En este libro la educación financiera está unida con la educación emprendedora, se toma en cuenta que el mundo del trabajo apunta a un trabajador con habilidades emprendedoras.

**“Entender sobre el dinero en un sentido amplio, nos ayudará a ser individuos responsables de nuestra propia situación financiera y personal”.**

**-¿Cómo crees en general que es la educación económica y financiera que reciben los niños y adolescentes en Uruguay?**

-Podríamos definirlo como “materia pendiente”. En lo que es la educación formal, se recibe educación económica y financiera propiamente dicha a partir de bachillerato de Secundaria y UTU. Por lo tanto, a nivel de primaria y ciclo básico no hay en la educación formal algo elaborado. Existen bancos públicos y privados que acercan estos temas a los



estudiantes. Es lo que conozco. Es un área donde hay mucho para hacer.

**-A nivel general suele verse a la economía como una materia compleja de entender. ¿Este tipo de libros ayuda a perder el miedo?**

-Es tal cual. Las maestras me decían que querían un libro fácil de entender y que no sea muy técnico, y así fue como lo elaboré. El libro está diseñado para que lo puedan entender los más chicos del hogar, pero también los adultos y los docentes como maestras y maestros, por eso incluí un vocabulario de fácil comprensión. Al ser un cuento didáctico y utilizando la huerta como nexo, es amigable con el niño.

**-¿Qué repercusión has tenido del libro hasta el momento?**

-El libro ha sido adquirido por maestras y maestros, padres, abuelas y familiares en general porque quieren que sus niños a cargo aprendan sobre economía, finanzas y emprendimiento. Hemos enviado ejemplares a varias localidades de todo el país, incluso lo están pidiendo desde países de Latinoamérica, lo que da la pauta que este tema no es solo materia pendiente en Uruguay sino que sucede algo parecido en el resto de América.

**Beneficios** > SEGUIRÁN EN LOS MÁS DE 200 COMERCIOS ADHERIDOS

## BBVA presentó su nuevo programa de puntos para obtener mayores beneficios

»La entidad financiera presentó BBVA Puntos, un programa que beneficiará a aquellos clientes que posean las tarjetas de crédito Internacional, Gold, Platinum y Black. Así, con cada compra a partir del próximo 1º de mayo se acumularán puntos para luego canjearlos por experiencias en turismo tanto interno como al exterior del país, y más adelante se irán sumando nuevos bonos.

El pasado miércoles, BBVA presentó su programa Puntos BBVA. La iniciativa fue ideada para acompañar a sus clientes con beneficios exclusivos en experiencias y turismo, y aplicará a aquellos clientes que posean tarjetas de crédito BBVA Internacional, Gold, Platinum y Black. Así, a partir del próximo 1º de mayo se podrán acumular puntos con sus compras, con los consumos de sus tarjetas adicionales y los débitos automáticos de servicios.

No habrá necesidad de que los clientes se registren al programa, ya que, al poseer una tarjeta de crédito, están incluidos de forma automática. Además, no incluye ningún costo adicional.

Así, los beneficios ya existentes en más de 200 comercios permanecerán vigentes, a lo que se añadirá esta nueva iniciativa.

Las tarjetas Black y Platinum generarán 1 punto por cada \$80 consumidos -o su equivalente en dólares-, mientras que las Interna-

cionales y Gold harán lo mismo por cada \$100 consumidos.

### Turismo y experiencias

Otras características del nuevo incentivo son que los puntos pueden ser acumulados tanto por las compras que realice el titular de la tarjeta, como las extensiones adicionales que tenga. Además, una vez pasado el cierre de la tarjeta, los puntos generados se acreditan en el transcurso de cinco días hábiles, y tienen una vigencia de 24 meses. En primera instancia, los puntos podrán ser canjeados por vuelos, paquetes y hoteles en BBVA Viajes, una plataforma digital de turismo impulsada por el banco en conjunto con la agencia turística Despegar. Para acceder, se debe entrar a la sección BBVA net de la página web del banco en Uruguay. Las experiencias en oferta incluyen fines de semana en el campo o visitas a bodegas, así como también pasajes y estadías en el



exterior -principalmente una vez merme la situación sanitaria y el turismo internacional recobre cierta normalidad-. En el evento de presentación del nuevo sistema, desde BBVA sostuvieron que "se pretende fomentar el turismo interno" mediante las posibilidades de beneficio anunciadas, ya

que es una industria "especialmente golpeada en este último tiempo y queremos contribuir a su reactivación".

Asimismo, este producto continuará actualizándose, por lo que más adelante se añadirán nuevos beneficios de canje pensados para sorprender a todos los clientes del banco.



**WiFi TOTAL**

Un servicio: **ánitel** | 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



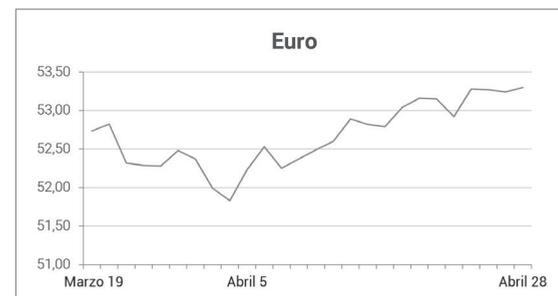
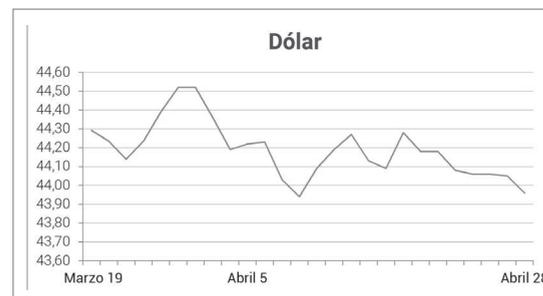
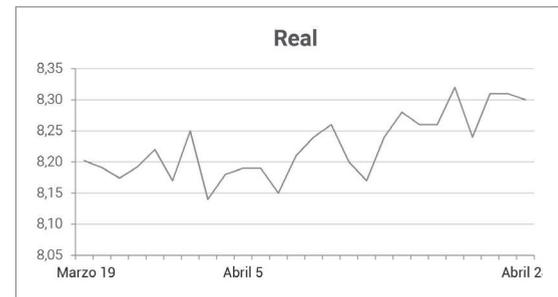
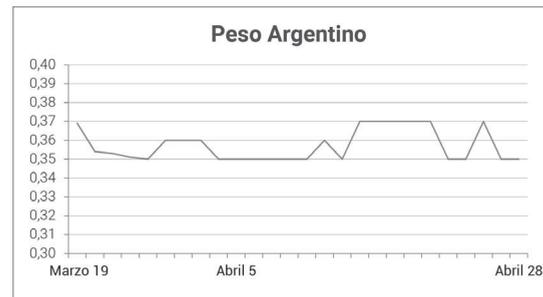
## INDICADORES MACROECONÓMICOS

DOLAR EN NUEVA YORK			
Moneda	21/04/2021	30/12/2020	Var. %
Dólares Australiano	1,2901	1,3014	-0,87
Euro	0,8313	0,8135	2,18
Franco Suizo	0,9172	0,8826	3,92
Guaraní	6451,75	6900,00	-6,50
Libra Esterlina	0,7180	0,7344	-2,24
Peso Argentino	93,0303	84,1462	10,56
Peso Chileno	696,795	711,895	-2,12
Peso Mexicano	19,900	19,890	0,05
Real	5,5675	5,1788	7,50
Yen Japonés	108,085	103,235	4,70
Yuan Renmimbi	6,4905	6,5233	-0,50

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
2019	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	1267,80	1,0780
Setiembre	1283,07	1278,39	1,0776
Octubre	1287,86	1286,91	1,0781
Noviembre	1289,80	1289,70	1,0765
Diciembre	1291,44	1291,00	1,0773
Enero 2021	1291,77	1291,72	1,0775
Febrero	1291,96	s/d	1,0775
Marzo	1336,92	s/d	s/d

NOTA: Los valores anuales corresponden a diciembre

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
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		8,79	8,79		20,10	20,10		8,49	8,49		16,75	16,75
2020												
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	0,13	7,70	7,75	0,46	13,55	14,44
Noviembre	0,28	9,62	9,59	-1,65	3,17	2,01	0,03	7,73	7,76	0,10	13,66	13,52
Diciembre	-0,19	9,41	9,41	0,39	3,57	3,57	0,01	7,75	7,75	-0,77	12,78	12,78
2021												
Enero	1,60	1,60	8,89	1,11	1,11	7,07	3,48	3,48	6,63	-0,25	-0,25	13,15
Febrero	0,82	2,44	9,12	2,67	3,81	10,81	0,11	3,59	6,20	1,05	0,79	12,32
Marzo	0,62	3,07	8,34	3,27	7,21	7,09				3,59	4,41	2,13



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
Junio 2019	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
Octubre	9,60	12,30	7,75	16.300
Noviembre	8,40	12,50	7,76	16.300
Diciembre	8,40	11,90	7,75	16.300
Enero 2021	9,90	11,20	6,63	17.930
Febrero	10,80	11,30	6,20	17.930

MS tiene base 100 a Julio de 2008

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
Marzo 19	135	108	44,29	43,15	45,55	0,37	0,06	0,56	8,20	7,08	9,08	52,73	50,16	55,82
22	142	106	44,23	42,95	45,35	0,35	0,06	0,56	8,19	7,15	9,15	52,82	49,91	55,56
23	138	109	44,14	43,05	45,45	0,35	0,06	0,56	8,17	7,11	9,11	52,32	50,09	55,74
24	141	109	44,24	43,10	45,50	0,35	0,06	0,56	8,19	7,02	9,02	52,29	49,72	55,33
25	135	105	44,39	43,20	45,60	0,35	0,06	0,56	8,22	7,05	9,05	52,28	49,71	55,32
26	135	105	44,52	43,40	45,80	0,36	0,06	0,56	8,17	7,00	9,00	52,48	49,91	55,52
29	131	103	44,52	43,40	45,80	0,36	0,06	0,56	8,25	7,05	9,05	52,37	49,80	55,45
30	132	105	44,36	43,25	45,65	0,36	0,06	0,56	8,14	6,89	8,89	51,99	49,50	55,15
31	128	98	44,19	43,03	45,43	0,35	0,05	0,55	8,18	6,89	8,89	51,83	49,45	55,10
Abril 5	126	98	44,22	43,05	45,45	0,35	0,05	0,55	8,19	6,89	8,89	52,23	49,63	55,22
6	123	100	44,23	43,00	45,40	0,35	0,05	0,55	8,19	7,00	9,00	52,53	49,81	55,44
7	125	94	44,03	42,85	45,25	0,35	0,05	0,55	8,15	6,98	8,98	52,25	49,73	55,36
8	129	98	43,94	42,75	45,15	0,35	0,05	0,55	8,21	6,80	8,90	52,37	49,85	55,45
9	129	98	44,09	42,90	45,40	0,35	0,05	0,55	8,24	6,80	8,90	52,49	50,00	55,60
12	125	98	44,19	43,10	45,50	0,36	0,05	0,55	8,26	6,83	8,83	52,60	50,07	55,71
13	125	103	44,27	43,00	45,50	0,35	0,05	0,55	8,20	6,87	8,87	52,89	50,14	55,78
14	128	100	44,13	42,95	45,35	0,37	0,05	0,55	8,17	6,85	8,85	52,82	50,19	55,84
15	123	100	44,09	42,90	45,30	0,37	0,05	0,55	8,24	6,98	8,98	52,79	50,15	55,80
16	122	98	44,28	43,05	45,45	0,37	0,05	0,55	8,28	7,02	9,02	53,04	50,34	56,00
20	122	100	44,18	43,00	45,40	0,37	0,05	0,55	8,26	7,06	9,06	53,16	50,50	56,18
21	126	101	44,18	42,95	45,35	0,37	0,05	0,55	8,26	7,03	9,03	53,15	50,43	56,11
22	128	104	44,08	42,90	45,30	0,35	0,05	0,55	8,32	7,17	9,17	52,92	50,25	55,95
23	129	104	44,06	42,85	45,25	0,35	0,05	0,55	8,24	7,05	9,05	53,28	50,60	56,30
26	129	111	44,06	42,85	45,25	0,37	0,05	0,55	8,31	7,18	9,18	53,27	50,58	56,28
27	134	108	44,05	42,85	45,25	0,35	0,05	0,55	8,31	7,17	9,17	53,24	50,55	56,26
Abril 28	132	108	43,96	42,75	45,15	0,35	0,05	0,55	8,30	7,23	9,23	53,30	50,45	56,16

## AGROPECUARIAS

Inavi > LANZÓ CICLO DE CAPACITACIONES 2021

# El desafío del vino

» El enoturismo según el Instituto Nacional de Vitivinicultura (Inavi) engloba un conjunto de actividades turísticas que tiene como motivo principal la visita a la bodega. Esta experiencia no se limita exclusivamente a conocer el vino sino que permite adentrarse en su mundo a través de él.

El contar historias, vivencias y experiencias a través del vino puede llevar a que el visitante conozca más que mostrándoles todo el proceso de elaboración de la bebida.

El problema por el que pasa el enoturismo en Uruguay, y en otros muchos países del mundo, es que quienes lo llevan a cabo no hacen que el visitante viva una experiencia, sino que se cae en errores elementales, como solo mostrar la forma en que se elabora el vino, o no crear un concepto para mostrarle al visitante, o simplemente se desconoce el perfil de enoturista.

Estos son tan solo algunos errores en los que caen los bodegueros y personas vinculadas al sector, que se “meten” en el mundo del enoturismo.

Es por eso, y en busca de desarrollar cada vez más la práctica en Uruguay, Inavi lanzó el ciclo de capacitaciones 2021, que contó con la presencia de más de un centenar de participantes de Uruguay, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Bolivia, México, España e Italia, todos interesados en el desarrollo del enoturismo.

**“El vino es como la música, te emociona aunque no la comprendas”, señaló Tolosa**

En esta primera conferencia del ciclo 2021, el encargado de la exposición fue el sociólogo, diplomado en Investigación y Marketing especializado en enoturismo y cultura del vino, Lluís Tolosa, quien dio una charla que denominó “12 líneas estratégicas. Análisis de casos internacionales y fortalecimiento público privado”.

Durante el encuentro, Tolosa desarrolló lo que considera como los 12 errores más frecuentes que cometen quienes llevan adelante experiencias de enoturismo, y ofreció 12 propuestas alternativas y 12 líneas estratégicas para trabajar y mejorar sensiblemente esta unidad de negocio, que cada vez cobra mayor relevancia en el mundo.

Entre los más frecuentes están: desconocer el perfil del visitante, desviarse del concepto, abrir sin un mensaje claro, esperar únicamente vender vino y equivocarse en precios y horarios.

Para esto el experto en la materia les dio a los participantes del evento llevado adelante por Inavi, 12 propuestas alternativas para cambiar totalmente el producto que ofrecen.

Entre ellos, está pensarse como destino, además de fidelizar al consumidor con el producto que se ofrece, apostar a la cultura del vino y, sobre todo, contar historias.

Con respecto a la colaboración público-privada, comentó la importancia y la necesidad de trabajar en conjunto para lograr mejores resultados. El experto puso como ejemplo los grandes destinos enoturísticos de Europa, que existen bajo la consigna de un modelo colaborativo, donde los distintos emprendimientos puedan potenciarse y desarrollar políticas en conjunto.



## Más tiempo en casa, menos asados

En 2020 el consumo total de carnes en Uruguay alcanzó los 85,6 kilos por habitante por año, con una disminución de 1,3 kilos respecto al año anterior, según indica un informe elaborado por técnicos del Instituto Nacional de Carnes (INAC); esta disminución está enmarcada en un año en el que la gran protagonista fue la pandemia y no los asados.

Mientras que la mayoría de las carnes tendieron a la baja en el consumo, la carne aviar aumentó en 2,3 kilos per cápita al año.

Sin embargo, la carne bovina -la más consumida - y la porcina registraron un descenso de 2,2 kilos y 1,4 kilos, respectivamente.

En 2019 se registró la mayor caída anual de consumo de carne bovina, aunque nuevos datos de los primeros meses de 2021 muestran que la ingesta de esa carne tuvo un rebote y creció.

Según detalla el documento, el 72,5% de toda la proteína que se consumió en 2020 fue de faena nacional, mientras que el 27,5% fue carne importada.

## Los nuevos nombres del Ministerio de Ganadería

En los últimos días se conoció que Diego de Freitas ocupará el cargo de director de los Servicios Ganaderos, del Ministerio de Ganadería y Pesca (MGAP) como sucesor de Eduardo Barre.

Por otro lado, Pablo Nadal podría asumir como director en la División de Industria Animal, en lugar de Gustavo Rossi, según publica El Observador.

Barre y Rossi fueron destituidos por decisión del presidente de la República, Luis Lacalle Pou,

después de que se detectara un error en el etiquetado de carne de exportación que se envió a China del frigorífico BPU, que lo dejó fuera de ese mercado.

Lacalle Pou le habría dicho al ministro de Ganadería, Carlos María Uriarte, que debía destituir a los dos funcionarios o renunciar él, debido al error que se cometió con el principal mercado de carne para Uruguay, informó Búsqueda.

En marzo > EL NÚMERO DE EMPLEOS FORMALES CREADOS ASCENDIÓ HASTA LOS 184.140

# Brasil implementará programa de protección para 40 millones de trabajadores informales

» El titular de Economía brasileño, Paulo Guedes, destacó que el país tiene millones de excluidos del mercado formal laboral por una legislación “obsoleta”, así como por la “incapacidad de crear un mercado de trabajo vigoroso, fuerte y robusto”.

El ministro de Economía de Brasil, Paulo Guedes, ha anunciado la creación de un bonus de inclusión productiva para 40 millones de trabajadores informales brasileños. Sin dar más detalle sobre este plan, el titular de Economía ha destacado que actualmente Brasil cuenta con millones de excluidos del mercado formal laboral por culpa de su legislación, a la que calificó de “obsoleta”. Según ha explicado el secretario especial de Trabajo del Ministerio de Economía, Bruno Bianco, el bonus buscará dar una “protección

específica para trabajadores informales” porque es necesario crear un mercado de trabajo vigoroso, fuerte y robusto”. “Estamos elaborando una protección específica para trabajadores informales, en busca de una mayor formalización, de un nuevo contrato de trabajo que se adapte (al escenario) postpandemia y a las nuevas formas de trabajo que se intensifican por el avance de la pandemia”, ha resaltado Bianco en declaraciones recogidas por el diario brasileño ‘G1’. El anuncio se ha realizado en el



mismo día en el que se ha dado a conocer los datos de creación de empleo formal en el país sudamericano. Durante marzo, el número

de empleos formales creados en Brasil ascendió hasta los 184.140, lo que supone un total de 837.074 trabajos nuevos en lo que va de año.



EN NUESTRAS AULAS ESTÁ EL FUTURO



★  
TÉCNICO EN GASTRONOMÍA  
COCINERO PROFESIONAL



★  
GERENCIA DE EMPRESAS  
GASTRONÓMICAS



★  
TÉCNICO EN HOTELERÍA  
GESTIÓN DE HOTELES

★  
ORGANIZACIÓN  
DE EVENTOS,  
FIESTAS & BODAS

★  
GESTIÓN  
DE VINOS &  
SOMMELLERIE

★  
PATISSERIE  
REPOSTERÍA  
PROFESIONAL

★  
TÉCNICO  
EN TURISMO  
& GDS



## Impacto del Covid complica el acceso al empleo en Argentina

Ocho de cada diez personas consultadas admitió que cada vez es más difícil conseguir empleo, en medio del fuerte impacto de la segunda ola de Covid.

El panorama desalentador surge de un sondeo realizado por la consultora de Recursos Humanos Adecco Argentina, durante abril, entre 2.245 personas en todo el país.

El 43% destina la mayor parte de su salario a comer, 28% a pagar el alquiler, 17% ahorra y otro 10% lo dedica a sus hijos, solo un 2% puede destinarlo a realizar un viaje.

Además, el 87% debió ajustar gastos en el último tiempo y 97% asegura que su sueldo ya no rinde como antes, ante el avance de la inflación, y un 67% reconoció que evaluaría irse del país.

Los encuestados confirman que la pandemia generó la llegada masiva del home office (55%), pero para el 43% significó pérdida de ingresos.

El 60% dijo estar ‘inseguro’ sobre su situación laboral, casi un 20% incómodo y un 14% expectante. Solo el 5% están seguros.

El 70% de los trabajadores argentinos reporta que sus empleadores se comportaron de forma correcta durante la pandemia y el 28% calificó el comportamiento de sus empleadores como ‘regular’, ‘indiferente’, ‘mal’ y ‘pésimo’.

INSCRIPCIONES ABIERTAS AÑO 2021

Bvar. Artigas 1166 | TEL.: 2709 4861 \* [www.ithu.edu.uy](http://www.ithu.edu.uy)

## LOGÍSTICA

# El Mercosur: la necesaria restauración de la legitimidad perdida

Por: **Dr. Pablo Labandera\***  
plabandera@dlc.com.uy

## Antecedentes y situación actual del Mercosur. Inseguridad jurídica y falta de reglas claras

Según los objetivos oportunamente planteados en el Tratado de Asunción, el Mercosur fue concebido como un “proceso de integración profunda”. En ese sentido, luego de una etapa inicial de liberalización del comercio intra regional de bienes, el Mercosur adoptaría una política comercial común y constituiría un territorio aduanero unificado. En un plazo más prolongado, los Estados Partes ampliarían el alcance y la profundidad de las reglas políticas y jurídicas comunes, hasta constituir un Mercado Común que incluyera la movilidad de bienes, servicios y factores productivos. Desde el inicio del proceso, la configuración institucional del bloque ha sido objeto de debate, y se mantuvo como una aspiración permanente. Si la experiencia europea aparecía desde la década de los años ‘50 como ejemplo paradigmático de Unión Aduanera, el “emprendimiento Mercosur” desafiaba en cierto modo algunos principios de organización y toma de decisiones presentes en el viejo mundo, adaptándolos a las características propias de una asociación inédita entre países en desarrollo, tanto por los objetivos como por las ambiciones que postulaba. También es cierto que arrastró todos los “vicios organizacionales” de frustradas experiencias anteriores.

En efecto, la estructura institucional del Mercosur se delineaba desde los comienzos mismos del proceso como de carácter intergubernamental, con decisiones que se tomaban por consenso, y con la presencia de todos los Estados, basada en la idea de brindar “flexibilidad y gradualismo” al esquema integrador. Así, los gobiernos de los Países Miembros, se reservaron una amplia libertad de acción sin necesidad de someterse a los intereses y decisiones autónomas de una burocracia comunitaria. Aún más, siempre hubo un especial cuidado por tratar de impedir que se generara una “casta burocrática” vinculada directamente al proceso de integración.

Y del mismo modo, el esquema de solución de controversias encuadraba dentro de esta lógica, caracterizándose por la búsqueda de respuestas diplomáticas o negociadas, más que por soluciones basadas en reglas y principios jurídicos, con un diseño institucional también de tipo intergubernamental –que si bien ha sido matizado, por ejemplo, con la creación del “Tribunal Permanente de Asunción”– permanece sustancialmente del mismo

modo, ya que los que negocian y litigan siguen siendo los Estados, mientras que los privados, continúan teniendo –en éste ámbito– una función, sino marginal, por lo menos secundario.

Por eso, entre las dificultades que enfrenta el “Mercosur auténtico”, y que van desde una retracción de cantidad y calidad de los flujos de comercio, en gran parte por la crisis sanitaria que generó y genera la pandemia existente, una “parálisis negociadora” en temas de la “agenda interna” potenciada por el manifiesto mal relacionamiento personal de varios de los presidentes de los Estados Parte; hasta la reversibilidad de numerosos compromisos y/o acuerdos ya implementados, el problema jurídico – institucional es quizás –a la luz de los últimos acontecimientos– el más trascendente desde el punto de vista estructural, y por tanto, en una perspectiva de mediano y largo plazo.

Así, conviene recordar y remarcar que la credibilidad de todo “proceso de integración” descansa en la confianza que depositen los actores (públicos, pero sobre todos los privados, inversores, emprendedores, etc.) que, a través de distintas operaciones, generan una vinculación creciente entre los distintos países que componen el respectivo sistema.

Por tanto, de qué valdría generar un espacio económico o fomentar las condiciones para que se produzca un incremento del comercio internacional entre los países integrantes de dicho espacio si los instrumentos jurídico – institucionales aplicables no resultan los más idóneos?, o, ¿qué garantías tendría un inversor de tecnologías nuevas si no conociera previamente a qué órganos o a qué jueces recurrir si, en el transcurso de una operación comercial, sus intereses fuesen vulnerados en el territorio de otro de los Estados Partes? O la pregunta –quizás desde el punto de vista de las relaciones internacionales más trascendente–, ¿resulta confiable un bloque de integración en el cual algunos de los máximos líderes profieren hacia sus pares, a veces solapadamente y a veces no, agravios de todo tipo? Desarrollaremos estos aspectos a continuación.

## Los antecedentes inmediatos de un “Mercosur desorientado”

Este año 2021, más que nunca, parece estar poniendo a prueba la *affectio societatis* entre los integrantes del Mercosur.

Y en ese sentido, no debemos olvidar que, desde siempre, Brasil, el socio más poblado y con la economía más fuerte del bloque subregional, abanderó la campaña de incumplimientos unilaterales. Primero, devaluando en forma intempestiva e inconsulta su moneda, después, estableciendo trabas prohibidas “de todo tipo y color” al ingreso de los productos originarios de sus socios, y sin duda alguna, varios etcéteras, con lo cual, pareció

decirle en voz muy alta a sus vecinos que no estaba dispuesto a asumir las responsabilidades de la membresía permanente. Y eso pervive hasta el día de hoy.

Y este, no es un problema menor. ¿Por qué? Porque los procesos de integración exitosos, normalmente requieren la presencia de un hegemón o “líder regional” que desempeñe o pueda desempeñar funciones de utilidad colectiva, aún a expensas de sus propios intereses inmediatos, estatus que Brasil jamás adoptó, ni en materia política, ni en los aspectos puramente comerciales. Y ello ha sido así porque la adopción de cualquier liderazgo, y más aún en un proceso de integración, requiere la decisión de afrontar costos (alcanza con ver los costos políticos y económicos que han debido asumir Alemania y Francia, en especial, ante la reciente crisis sanitaria de algunos Miembros de la Unión Europea).

Y en el caso del Mercosur, al ser Brasil un país de “dimensión continental”, con una modesta y asimétrica relación de interdependencia con la región, los incentivos para proveer dicho liderazgo son, por naturaleza, reducidos.

Por otra parte, aún si existiera la decisión de asumir ese rol, la materialización de dicho liderazgo requiere disponer de recursos para hacerlo efectivo. Y estos recursos pueden interpretarse, de manera “restringida”, como recursos materiales o, de un modo más “amplio”, como “condiciones contextuales o simbólicas”. El tratamiento preferencial, la redistribución de recursos o la compensación de costos incurridos por terceros se cuentan entre los “primeros”. Entre los “segundos”, puede señalarse la provisión de un “ambiente” que genere “externalidades positivas”, como la estabilidad macroeconómica y la debida contemplación de las asimetrías existentes respecto de los países de menor desarrollo, ya sea plasmando condiciones adecuadas para el desarrollo de sus potencialidades o –más importante aún– no afectando de forma directa o vicaria las ventajas competitivas que ya poseen estos países menos beneficiados. Y para proveer estas “condiciones contextuales o simbólicas”, un “líder regional” requiere no sólo de la decisión política, sino también de la voluntad política para concretarlo.

Sin embargo, la experiencia de los últimos años, indica exactamente lo contrario. Argentina, de manera explícita, y Brasil, de manera vicaria, en no pocas ocasiones han estrechado relaciones con una sola finalidad: impedir el eventual beneficio que Uruguay y/o Paraguay pueden obtener en el ámbito comercial. Alcanza como ejemplo la actitud de dichos países en relación al tránsito de mercaderías a través del Puerto de Montevideo.

Y si bien actualmente las relacio-



nes entre los líderes de nuestros dos “grandes socios” del Mercosur no son las mejores, a lo menos en el plano personal, sus legítimos intereses estratégicos han generado siempre sinergia entre ellos y no con los Estados más pequeños.

Paraguay parece haber adoptado en esta instancia de “crisis sanitaria” y “retracción político – institucional” del Mercosur, una actitud más proclive a empatizar con los intereses de la República Argentina, en especial en cuanto a la “agenda externa” del bloque y el necesario “actuar conjunto” de todos sus integrantes, al amparo de la tristemente célebre Decisión N° 32/2000.

Tampoco debemos perder de vista que el Gobierno de la República Argentina, periódicamente acuciado por sus problemas políticos domésticos, ha desconocido e incumplido en no pocas ocasiones la normativa comunitaria una innumerable cantidad de veces.

Eso sí, no es cierto que el esquema esté “económicamente agotado”. Tampoco es apropiado sustituir el impulso integracionista por una “hoja de ruta” concentrada en la integración física. Pero, sí parecería razonablemente necesario imaginar un Mercosur donde los países que lo integran puedan desarrollar sus potencialidades productivas, a sus velocidades, con sus capacidades, negociando con quienes más les convenga, y siempre con el firme compromiso de apenas sea posible, extender esas preferencias que se obtengan en las negociaciones bilaterales extra Mercosur al resto de sus socios del bloque.

Por ello, la manera en que se procesen las enormes dificultades surgidas en los últimos tiempos entre los “socios fundadores”, como consecuencia de la crisis generada en torno a la eventual flexibilización de su accionar externo en materia comercial, constituye la verdadera “prueba del nueve” sobre el futuro de la integración entre nuestros países. El futuro dirá si es posible mantener el actual esquema o se debe pensar seriamente en redimensionar la estructura jurídico – institucional actual.

\* Especialista en comercio internacional y Derecho Aduanero



# Modelos de Negocio en el 2021

## ¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio es la herramienta que precede al plan de negocio, la cual permite definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, qué valor vas a aportar, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos.

Una vez que ya sabemos qué es un modelo de negocio, vamos a conocer siete modelos que cada vez están siendo más importantes.

### 1.-Modelo freemium

Se trata de ofrecer el producto gratis, de ahí el “free”, para luego cobrar por características especiales (premium) o por quitar anuncios. Son modelos que cada vez se usan más. Spotify, Candy Crush o Pokemon Go son claros ejemplos de este nuevo modelo de negocio.

### 2. Modelo long tail

Este nuevo modelo de negocio trata de hacerse con el mercado más pequeño (nicho) a través de tener muchos productos o servicios disponibles que son difíciles de encontrar. Una librería especializada en libros en otros idiomas y de otros países sería un modelo de negocio Long Tail ya que no tienen los típicos best sellers, sino que se dedica a tener muchas referencias que difícilmente se encontraría en otras librerías.

Amazon empezó siendo un modelo de negocio long tail, ya que se dedicaba a vender el resto de las referencias de libros que no se podían encontrar en las librerías.

### 3. Modelo nube y software-as-a-services (SAAS)

Este modelo de negocio hace referencia al servicio que ofrecen empresas (de tecnología normalmente) desde la nube sin la necesidad de instalaciones complejas en los equipos o hardware adicional, en la que se cobra una mensualidad por todos los servicios prestados.

Servicios como Shopify, HubSpot, Sales Force, Google G Suite o Microsoft 365 son ejemplos de este nuevo modelo de negocio.

### 4. Modelo suscripción

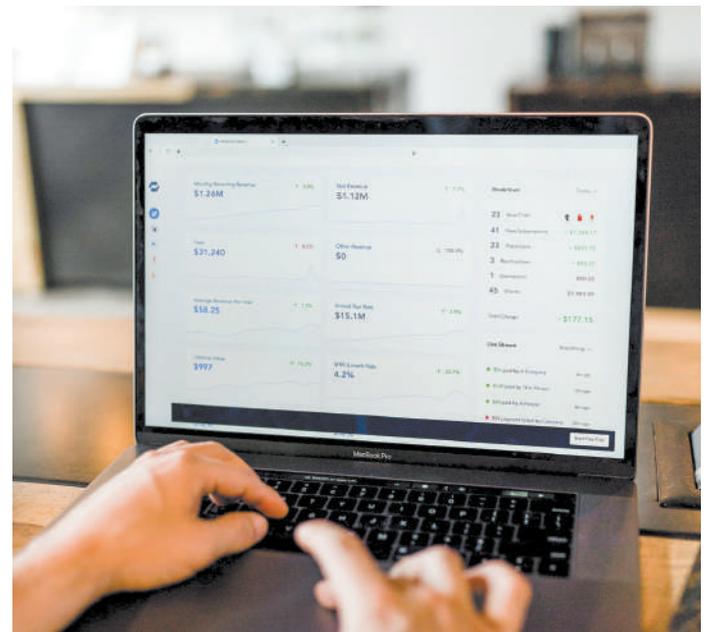
Este modelo implica una recurrencia en la compra por parte del usuario que debe hacer un desembolso económico todos los meses para recibir una serie de productos o servicios, pudiendo darse de baja del servicio en cualquier momento.

Un ejemplo de este nuevo modelo de negocio (que cada vez tiene más adeptos) es Winebie, que envía mensualmente su caja de vinos por mensajería, o HBO, donde se paga una suscripción mensual para tener acceso a todos sus contenidos multimedia.

### 5. Modelo dropshipping

En un modelo de negocio dropshipping la empresa no almacena ningún tipo de producto, sino que hace de intermediario entre el comprador y el almacén. El usuario compra en la web de la empresa, el almacén recibe el aviso de compra y lo envía a la dirección del cliente final.

Es un modelo de negocio cada vez más usado en e-commerce debido a los



escasos costes que tiene y al poco riesgo, ya que “solo” hay que montar la web y conectar los productos directamente con el almacén para venderlos.

### 6. Modelo afiliación

En este tipo de modelo de negocio, la empresa (o autónomo) crea contenidos (vídeos, artículos, imágenes, etc...) lo suficientemente interesante para que el usuario haga clic en un enlace, y acabe comprando un producto o servicio. El negocio obtiene ingresos, en forma de comisión por cada venta que se haga a través de su enlace.

### 7. Modelo infoproductos y e-learning

Este modelo consiste en crear contenidos de mucha calidad a los usuarios para poder cobrar por la descarga y/o uso de esos contenidos. Suelen ser libros y vídeos de formación que se alojan en las webs de los profesionales. Este nuevo modelo de negocio surge a raíz de los

bloggers y los profesionales freelance que deciden enseñar y/o poner a la venta todo su conocimiento a aquellas personas que quieran aprender nuevas habilidades o desarrollar sus negocios.

### Conclusiones

Como hemos podido observar, tener un modelo de negocio claro y fuerte es importante para gestionar nuestra empresa y las distintas líneas de negocio que pudiéramos tener. Un modelo de negocio no es algo fijo de por sí, sino que debe de ser lo suficientemente moldeable para ir adaptándose a la empresa, los consumidores y sus nuevos hábitos de consumo. El entorno digital y las nuevas tecnologías propician la creación de nuevos modelos de negocio, por lo que es de entender que conforme vaya avanzando la tecnología, se crearán modelos para dar respuesta a las necesidades y los nuevos hábitos de consumo de la sociedad.



# CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY



CAMARA DE INDUSTRIAS  
DEL URUGUAY

Industria actualizada

## Inversión industrial disminuyó en el primer trimestre 2021 con relación al anterior

»El Informe de la Dirección de Estudios Económicos de CIU referente al Índice de Inversión en Maquinaria y Equipos muestra la evolución de esta variable económica, tan relevante para el crecimiento de la economía y la industria nacional. Su comportamiento en el primer trimestre de 2021 muestra una recuperación con respecto a igual período del año pasado, pero una caída si se compara con el último trimestre del 2020.

En el primer trimestre de 2021, el Índice de Inversión en Maquinaria y Equipos (IMEQ) de la industria creció 53,3% respecto a igual período de 2020. Cabe mencionar que en el primer trimestre de 2020 comenzó la pandemia del COVID-19, por lo que la inversión sufrió un significativo deterioro. En este sentido, si se compara con el último trimestre de 2020 en ciclo tendencia, o sea excluyendo efectos estacionales e irregulares se registró una caída del 9,2%.

### Principales empresas importadoras de maquinaria

Pese a que la metodología utilizada para construir el IMEQ del sector industrial impide distinguir cuáles empresas industriales realizaron las mayores inversiones en maquinaria y equipos, igualmente resulta interesante presentar las principales empresas que realizaron importaciones a título propio.

La adquisición de USD 3,7 millones de máquinas y aparatos (subpartida 847480), de USD 2,3 millones de moldes para materia mineral (subpartida 848060) y de USD 343 mil de hormigoneras y aparatos de amasar mortero (subpartida 847431) por parte de Asmodity, la consolidó en la primera posición entre las empresas industriales que más importaron bienes de capital en enero-marzo de 2021. Asmodity es una empresa que opera desde setiembre de 2020, cuyas instalaciones se encuentran en el departamento Florida y se dedica a la fabricación de durmientes de hormigón para todo el trayecto del Ferrocarril Central, desde Paso de los Toros hasta Montevideo.

En el mismo período se destacan las adquisiciones de Dank por USD 2,8 millones, las cuales correspondieron en su mayoría a la compra de máquinas para aserrar (subpartida 846591).

En tercer lugar, se ubicó Cona-

prole que obtuvo aparatos elevadores o transportadores (subpartida 842839) por USD 1,8 millones y aparatos para filtrar o depurar agua (subpartida 842121) por USD 456 mil, entre otros bienes de capital.

En el cuarto puesto se encuentra Maltería Oriental, cuyas importaciones fueron de USD 2,3 millones por máquinas y aparatos para la industria cervecera (subpartida 843840).

Finalmente, en la quinta posición se ubicó la empresa Strong debido a la adquisición de máquinas y aparatos para imprimir, flexográficos (subpartida 844316).

A nivel de agrupaciones sectoriales, en el acumulado del año, aumentó la inversión en maquinaria y equipos de la agrupación Alimentos, Bebidas y Tabaco en términos interanuales (91,7%). En tanto, el IMEQ de la industria sin considerar Alimentos, Bebidas y Tabaco se incrementó 48,1% en igual comparación.

### Inversión en maquinarias y equipos en la economía y en el sector privado

En enero - marzo de 2021, el IMEQ general de la economía registró una caída del 1,8% en la comparación interanual. Por su parte, excluyendo los factores estacionales e irregulares, el indicador aumentó 3,9% respecto al trimestre inmediato anterior.

Desglosando la inversión según su destino, el IMEQ del sector privado creció levemente en el primer trimestre de 2021 respecto a igual período del año anterior (2,3%). En términos desestacionalizados, registró un aumento del 1,8% en relación al trimestre inmediato anterior.

### Inversión en maquinaria y equipos en el sector público

El IMEQ del sector público cayó significativamente en el primer trimestre de 2021 respecto a

igual período de 2020 (-32,8%). Excluyendo factores estacionales e irregulares, y en comparación al período inmediato anterior, el IMEQ se mantuvo relativamente estable en el primer trimestre de 2021. Cabe mencionar, que la inversión pública en maquinarias y equipos se ubica en niveles históricamente bajos.

Entre las inversiones realizadas por el sector público, se destaca principalmente las compras realizadas por Centro Ceibal para el Apoyo a la Educación de la Niñez, que realizó importaciones en bienes de capital por USD 11 millones, de los cuales USD 9 millones correspondieron a la compra de

computadoras portátiles (subpartida 847130).

Asimismo, en el primer trimestre de 2021, UTE realizó importaciones de aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos (subpartida 851762) por USD 2,8 millones, entre otros bienes de capital que totalizan los USD 6,8 millones.

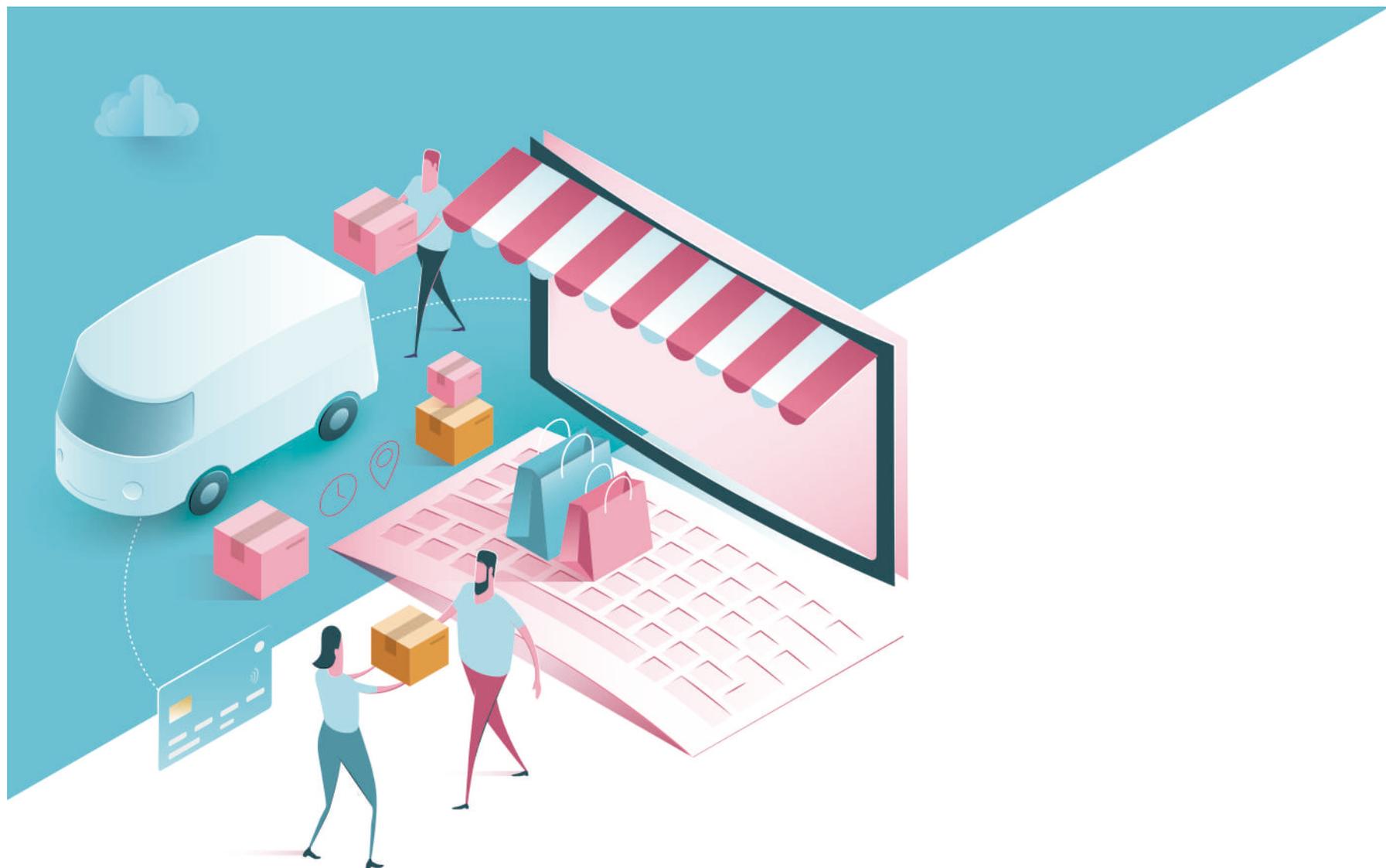
Le siguen en importancia las adquisiciones de ANTEL por USD 2,9 millones. Se destaca la compra de aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos (subpartida 851762) por USD 1,7 millones.

### Ranking de principales empresas importadoras de bienes de capital del sector industrial en el primer trimestre de 2021

(Millones de USD, CIF)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos en base a SmartDATA



# 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](http://www.ene.com.uy)  
o por Whatsapp al 2712 6666.



## TRIBUTARIAS Y MERCANTILES

galante<sup>®</sup> martins

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

# El comercio electrónico desde la óptica del Mercosur

» A finales del 2020, y con el fin de modernizar la regulación en el comercio de bienes y servicios, el Mercosur sumó a su bloque normativo un nuevo instrumento que busca ofrecer a empresas de diversos rubros y portes mayores oportunidades de negocio por vía de los diversos medios electrónicos que tanta relevancia han cobrado en los últimos años y en la región, en particular, desde la pandemia. Comentaremos, a continuación, los principales puntos comprometidos por los Estados Partes para la regulación interna.

Por: **Sofía Moyano Lussich (\*)**

### 1- Alcance y generalidades

El Acuerdo sobre Comercio Electrónico del Mercosur ("Acuerdo") tiene por objeto dar un marco para el desarrollo del comercio en línea, entendiéndose por tal, la producción, distribución, comercialización, venta o entrega de servicios y bienes por medios electrónicos y dejando expresamente fuera de su alcance a la contratación pública, subsidios o concesiones provistas por cualquiera de los Estados Partes (incluyendo préstamos, seguros y garantías apoyados), así como la información almacenada o procesada por o en nombre de un Estado o medidas relacionadas con dicha información, incluyendo su compilación. Asimismo, y partiendo del reconocimiento del potencial económico y las oportunidades que otorga el comercio electrónico como instrumento de desarrollo social y económico de un país, los Estados Partes reconocen y asumen ciertos compromisos generales vinculados estrechamente con los objetivos trazados bajo el instrumento:

- Procurar claridad, transparencia y previsibilidad en los marcos normativos internos de cada Estado a los fines de facilitar el comercio electrónico y como medida para generar el mayor grado de certeza jurídica posible.

- Alentar la autorregulación en el sector privado, considerando los intereses y derechos de los usuarios, por medio de directrices, modelos contractuales, códigos de conducta y sellos de confianza. Estos últimos se vinculan con la posibilidad de calificar la reputación de los proveedores y generar una imagen comercial de los mismos, a partir de las normas o buenas prácticas generadas por los colectivos privados, sean de representantes de los consumidores o de la industria y a las que los proveedores voluntariamente.

- Generar la interoperabilidad entre sistemas a fin de intercambiar información y datos relevantes.

- Considerar el interés de todos los usuarios (empresas, consumidores, organizaciones no gubernamentales e instituciones públicas que correspondan) en las políticas de comercio electrónico, tanto nacionales como internacionales.

- Facilitar el acceso al comercio electrónico por parte de micro, pequeñas y medianas empresas.

- Garantizar la seguridad de los usuarios del comercio electrónico y el derecho a la protección de sus datos personales.

### 2-Prohibición de restricciones. Derechos aduaneros

Otro de los aspectos especialmente considerados bajo el Acuerdo, refiere al compromiso de cada Estado de evitar medidas que dificulten el comercio realizado por medios electrónicos, así como toda otra que tenga por efecto dar un tratamiento más restrictivo al comercio electrónico en comparación al realizado por otros medios. Adicionalmente, cada Estado deberá fomentar la transparencia en relación al marco normativo interno que regule las transacciones electrónicas.

En materia de derechos aduaneros, y siguiendo la línea de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Acuerdo prohíbe expresamente imponer derechos aduaneros a las transmisiones electrónicas que se realicen entre usuarios de los Estados Partes, por el mero hecho de servirse de esta forma de comercialización. Lo anterior, sin perjuicio de los derechos aduaneros que podrían resultar aplicables a la mercadería al momento de su ingreso por Aduana, vinculados a los bienes en sí mismos, pero no a la forma o medio en la que fueron adquiridos.

Si bien el numeral 1 del artículo 3 dispone la prohibición referida, bajo el numeral 2 se deja abierta la posibilidad de que cada Estado imponga impuestos internos, tasas u otras cargas tributarias sobre dichas transmisiones, cuando estos resulten compatibles con los acuerdos de la OMC.

### 3-Protección del consumidor en línea y de sus datos personales. Transferencia transfronteriza de información por medios electrónicos

Cabe resaltar qué medidas o compromisos son asumidos para la protección de los consumidores electrónicos y en especial, de los datos personales que inevitablemente deberán intercambiar en cada transacción.

Al respecto, cada Estado deberá revisar su normativa interna, y, en la medida en que corresponda, la ajuste para incorporar los estándares del Mercosur en la materia y, especialmente, procurar la protección de los consumidores frente a prácticas fraudulentas o engañosas de las que podrían resultar víctimas en el marco del comercio electrónico. Este punto se vincula con la promoción de la autorregulación del sector privado, en particular, en lo relativo a los mecanismos de calificación de proveedores por parte de los usuarios en línea, que podrían ser complementarios a las garantías que cada Estado regule legislativamente.

Por su parte, también se reconoce que la protección de los datos personales de los

usuarios resulta fundamental para afianzar la confianza del consumidor en el comercio electrónico. Por este motivo, se asumen compromisos tales como:

- Adoptar o mantener una regulación acorde con los estándares internacionales en la materia, procurando regulaciones y medidas administrativas adecuadas para la protección de la información personal de los usuarios.

- Publicar información sobre la protección de la información personal, incluyendo sobre el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación y supresión y el cumplimiento por parte de toda empresa de todo requisito legal en ese sentido.

- Intercambiar entre Estados Partes toda información y experiencia en cuanto a la legislación interna adoptada por cada uno para la protección de la información personal.

- Fomentar el uso de mecanismos de seguridad para la información personal de los usuarios, así como su disociación o anonimización cuando sean compartidos con terceros, según la legislación aplicable.

- Aplicar a los datos recibidos de otro Estado Parte un nivel de protección adecuado mediante una norma general o una regulación específica autónoma o por acuerdos mutuos, generales o específicos o en marcos generales más amplios. También se admitirá en el ámbito privado la implementación de contratos o de autorregulación.

- Arbitrar los medios necesarios para establecer medidas comunes para proteger los datos personales y su libre circulación en el Mercosur.

Respecto a la transferencia transfronteriza de información por medios electrónicos, los Estados acuerdan la potestad disponer individualmente sus propios requisitos regulatorios, permitiendo que opere cuando tenga como fin el ejercicio de la actividad comercial de una persona de cualquiera de los Estados Partes. Cabe destacar que estas medidas no aplicarán a servicios financieros.

### 4- Acceso y uso de internet para el comercio electrónico. Regulación del spam

En relación a este punto, el Acuerdo recoge ciertos principios vinculados al reconocimiento del beneficio que los mismos reportan para los consumidores, a saber:

- Acceso y uso de servicios y aplicaciones a libre elección de los consumidores, que se encuentren disponibles por Internet.

- Conexión a internet través de dispositivos de libre elección, sujetos a los reglamentos técnicos de cada parte.

- Acceso a información sobre las prácti-

cas de red del proveedor de servicios de internet que puedan incidir en la decisión del consumidor final.

Por otra parte, y como medida para proteger a los usuarios finales contra comunicaciones comerciales directas no solicitadas (comúnmente conocidos como "spam" o "correo no deseado"), los Estados Partes se comprometen bajo el Acuerdo a asegurar que:

- Las personas físicas o jurídicas no envíen comunicaciones comerciales directas no solicitadas a consumidores que no hubieran prestado su consentimiento para tales efectos.

- Dichas comunicaciones no solicitadas sean identificables como tales, revelen claramente quién es su emisor y contengan la información necesaria para que los receptores puedan solicitar el cese gratuitamente y en cualquier momento. Sin perjuicio de lo anterior, tanto personas físicas como jurídicas podrán enviar comunicaciones comerciales directas a un consumidor, cuando hubieran recopilado sus datos de contacto en el marco de la venta de un producto o servicio y en cumplimiento con las leyes y disposiciones del Estado correspondiente. Frente a las mismas, el consumidor deberá igualmente tener el derecho a solicitar el cese, en los términos ya referidos.

### Reflexiones

En un mundo donde el acelerado proceso de digitalización alteró no sólo la forma en la que nos relacionamos en lo social o profesional, sino también a nivel de la producción y comercialización de bienes y servicios, resulta innegable la necesidad de contar con las debidas garantías legales. El gran crecimiento del comercio electrónico en las últimas décadas, y en particular, a partir de la pandemia, devino impostergable el complejo debate (vigente desde hace años) sobre los desafíos regulatorios que plantea este fenómeno. Uruguay no es ajeno a esta situación, en especial, considerando que su economía comprende mayoritariamente micro, pequeñas y medianas empresas, a las cuales el comercio electrónico habilita oportunidades de negocio incommensurables. En este sentido, el Acuerdo analizado permite observar las bases y principios fundamentales a observar en la regulación interna y apoyarse en un sistema de cooperación regional, que fomenta la retroalimentación entre Estados Partes, a fin de procurar un perfeccionamiento frente a eventualidades que podrían surgir en la interna de cada Estado.

\* Integrante de Galante & Martins

Se generarán > 45 EMPLEOS DIRECTOS Y MÁS DE 100 INDIRECTOS

# Uruguay recibe inversión para potenciar la industria forestal maderera

» **Empresarios uruguayos y estadounidenses adquirieron el aserradero Frutifor Lumber Company, ubicado en Tacuarembó, y realizarán una inversión que permitirá sumar un nuevo paso en la cadena del complejo industrial forestal maderero. De esa forma, Uruguay se insertará en el mercado mundial del CLT (Madera Laminada Cruzada, por sus siglas en inglés).**

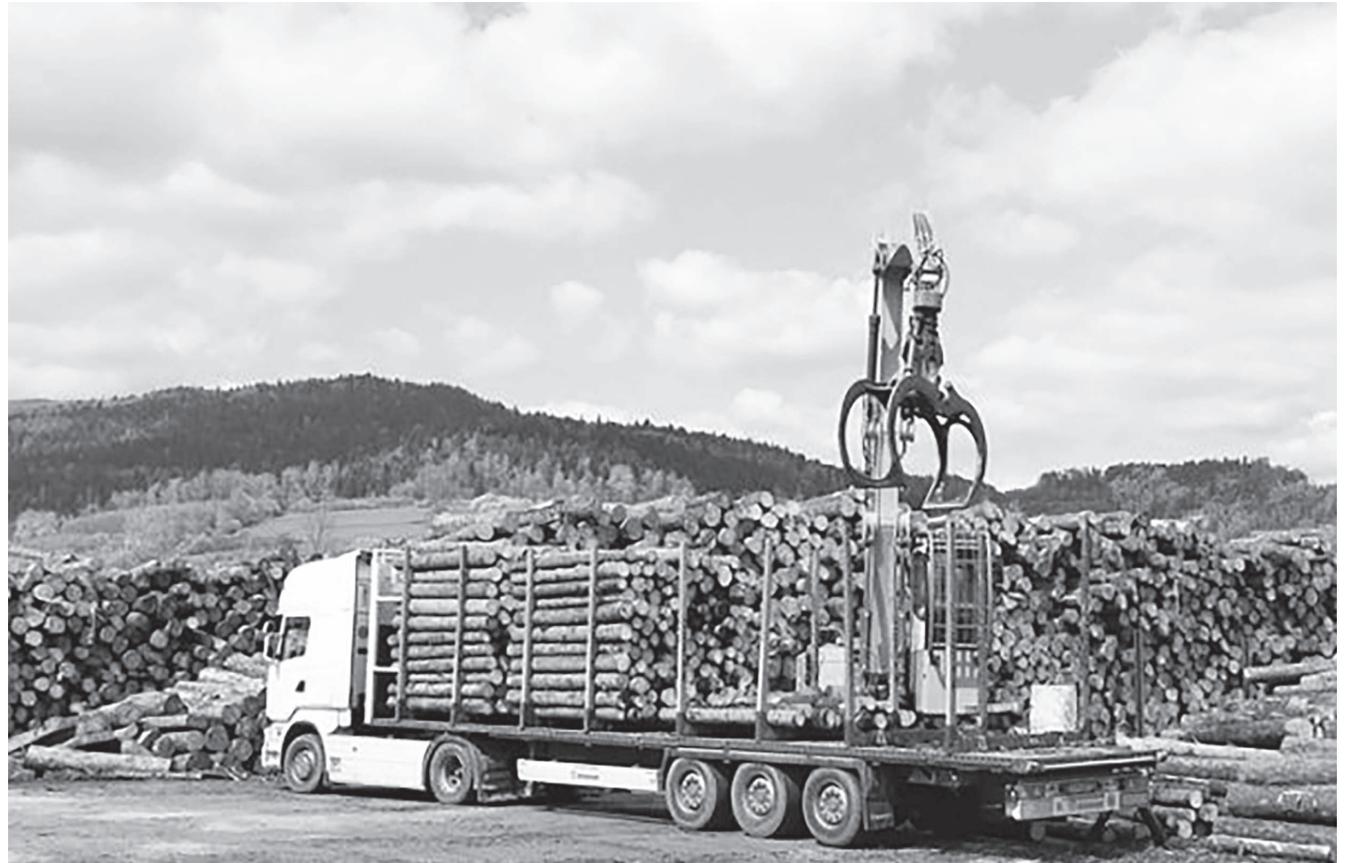
El proyecto, encabezado por Arbo-real, contará con la planta más grande y avanzada de Sudamérica para este producto. Con una inversión de más de US\$ 20 millones, se prevé que la empresa genere 45 empleos directos y más de 100 indirectos, lo que, sumado a la duplicación de las exportaciones, dinamizará la zona norte del país. Además, los nuevos sistemas de procesamiento de madera permitirán construir viviendas sustentables en Uruguay y la región. El ministro Paganini destacó el impacto en agregado de valor que implicará la nueva inversión.

A través del nuevo proyecto, se instalará la planta más grande y avanzada de CLT en Sudamérica. Su montaje implicará una inversión de más de US\$ 20 millones y está previsto para inicios de 2022.

Con la nueva planta, que dinamizará la zona norte del país, se generarán aproximadamente 45 nuevos empleos directos y más de 100 indirectos en el departamento de Tacuarembó, que se suman a los 100 ya existentes en Frutifor, según información difundida por el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

Además, antes de que se comience a producir CLT, el nuevo proyecto aumentará la capacidad de secado del aserradero, lo que permitirá duplicar la producción, y por lo tanto las exportaciones de madera procesada, a partir del tercer trimestre de 2021.

Los sistemas de procesamiento de madera vinculados con el CLT, también llamados en su globalidad Mass Timber, permitirán construir en madera edificios en altura, casas, complejos habitacionales, centros



deportivos, instituciones médicas, escuelas y otros proyectos en Uruguay y la región. De esta manera, la inversión promoverá el desarrollo de la construcción de viviendas medioambientales sustentables y contribuirá a la generación de valor agregado de los recursos forestales.

En este contexto, el ministro de Industria, Energía y Minería, Omar Paganini, afirmó que la inversión “es importante no solo por su monto y por el empleo que genera, sino por su impacto en la cadena indus-

trial de la madera de pino, un recurso que Uruguay tiene en abundancia y calidad”.

“De esta manera, se potencian las etapas de mayor valor agregado”, añadió.

Actualmente la compañía Frutifor, radicada en Tacuarembó, procesa 140.000 m3 de pino, exporta por un monto de US\$ 25 millones anuales y emplea a 100 personas.

## Estabilidad y recursos

Los inversores planean realizar una capacitación en técnicas constructivas en madera, tanto a nivel arquitectónico como en el proceso constructivo, con el objetivo de que los profesionales en áreas de arquitectura, ingeniería y construcción adquieran los conocimientos necesarios y mejores prácticas.

Para los empresarios, Uruguay tiene recursos forestales muy competitivos para posicionarse como referente en el mercado EWP (Engineered Wood Products) de la región y el mundo. “Vemos un país que ofrece la estabilidad jurídica y económica necesaria para invertir en el largo plazo. Estamos muy entusiasmados con nuestra inversión en Uruguay y agradecemos todo el

acompañamiento recibido por el Gobierno y sus ministerios, y el asesoramiento y apoyo de la agencia de promoción de inversiones Uruguay XXI”, afirmaron los inversores.

Crandall es fundador de PostScriptum, firma de capital privado especializada en energías renovables, mientras que Abergó es CEO y cofundador de Enkel Group, empresa dedicada al desarrollo y construcción de proyectos arquitectónicos.

Por su parte, Jaime Miller -director ejecutivo de Uruguay XXI- valoró esta decisión de inversión como el resultado de un largo proceso de acompañamiento a Enkel Group, iniciado luego de una gira forestal que esta institución organizó, junto con la Embajada Uruguaya en Canadá, en 2019. “Las decisiones de inversión llevan tiempo. Es importante estar atentos a las necesidades de información y de vinculación con el sector público y privado, mostrando un trabajo coordinado entre los distintos actores del gobierno frente al inversor. Estamos felices de poder haber sido parte de este proceso, que valoriza nuestras exportaciones a futuro y posiciona a Uruguay en el camino de la construcción sustentable”, indicó.



## EMPRESAS & NEGOCIOS

### EMPRESARIO AL SOFÁ > Santiago Chiappara

Abogado, Master en Propiedad Intelectual e Industrial, productor de eventos y comerciante en Punta del Este.

# Brew Pub: en busca de ser la mejor opción del Este

Chiappara es un emprendedor que buscó y encontró oportunidades en cada paso profesional que dio. Uno de sus últimos logros fue inaugurar una marca de cerveza artesanal propia (Ariscona), junto a sus socios, y a partir de ello establecer un local en Punta del Este (Brew Pub) para la venta directa a clientes, no solo de la cerveza sino de platos. Hoy, dentro de su último proyecto, los objetivos son claros: brindar atención amigable y afectuosa al público, y posicionarse como una gran opción.

#### ¿Cómo y cuándo surgió la posibilidad de emplearse en los rubros para los que trabaja?

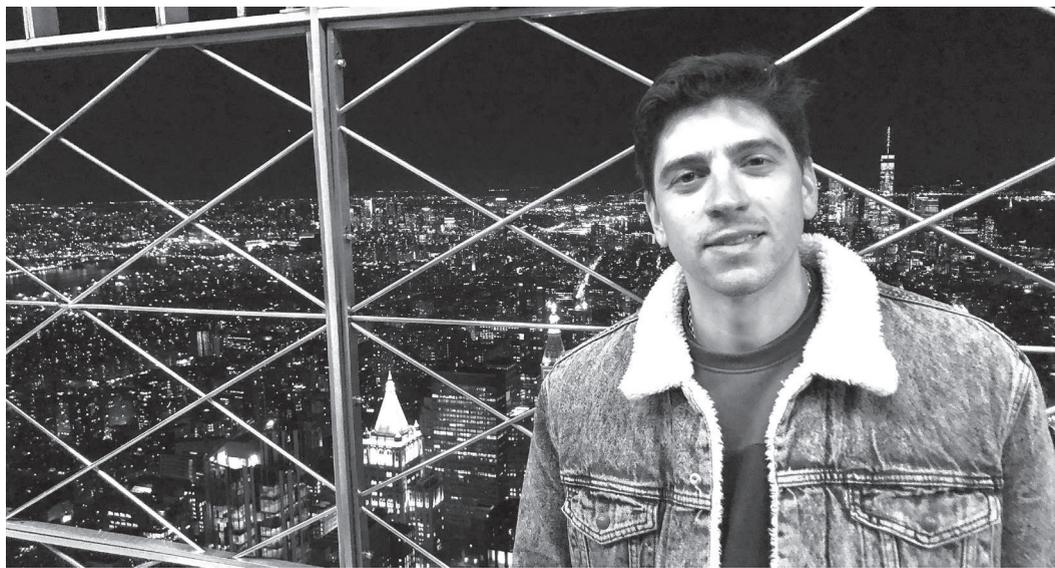
A poco tiempo de terminar mi carrera como abogado y de forma completamente inesperada (año 2012), se abrió la oportunidad de conformar un grupo musical con algunos amigos sin muchas expectativas más que divertirnos. Pero, a pocos meses de darnos a conocer, logramos inmensa repercusión a nivel nacional y parte de Argentina, y por varios años ese proyecto fue nuestro modo de vida.

Se nos fueron presentando acuerdos comerciales, contratos, relaciones laborales, que me hicieron tomar el volante en esas tareas como abogado del grupo, y me fue impulsando a especializarme en el área de la propiedad intelectual e industrial. Fue así que en el año 2017 completé un Master de la materia dictado por OBS Business School de la Universidad de Barcelona.

Hoy estoy muy vinculado al rubro espectáculos públicos, trabajando con artistas, productores y organizadores de eventos, y también realizando puntualmente algunos en nuestro país. En paralelo a lo anterior, y desde hace unos dos años, me asocié con amigos en una marca de cerveza, con quienes desde diciembre de 2020 abrimos al público nuestra propia cervecería en Punta del Este (Brew Pub).

#### ¿Cuáles son los principales objetivos de su labor?

Haciendo hincapié en la marca de cerveza, más allá de la venta a otros locales dentro de Uruguay, hoy en día estamos volcados a posicionarnos como una gran opción a la hora de elegir un lugar ameno y divertido en Punta del Este, donde co-



mer bien y tomar muy buena cerveza artesanal a un costo accesible, esforzándonos siempre por brindar una atención amigable y afectuosa.

#### ¿Qué cosas son las que lo distinguen a la hora de trabajar?

La cercanía y la amabilidad a la hora de atender al cliente; siempre intentamos estar presentes algunos de los socios para dar la bienvenida al lugar y ponernos a disposición. Esto obviamente sumado al diferencial de ser una cervecería que tiene su propia fábrica de elaboración en el lugar, a la vista de los clientes, quienes pueden

ver y entender un poco del proceso cervecero.

#### ¿Qué servicios ofrece y a quiénes están dirigidos?

Servicios de venta de cerveza artesanal, tragos elaborados y muy interesante gastronomía, dirigido a todo público, sin diferencias de ningún tipo. Dependiendo del día y horario, podrán encontrar un montón de jóvenes compartiendo un lindo rato con amigos los fines de semana a la noche, o una familia completa generando un lindo almuerzo un sábado o domingo al mediodía.

#### ¿Cómo afectó la llegada de la pandemia el pasado año

#### a su trabajo? ¿De qué manera se han venido superando los nuevos desafíos?

Obviamente que la venta de nuestros productos a otros departamentos y locales comerciales disminuyó significativamente desde el comienzo de la pandemia. En cuanto a nuestro Brew Pub, abrimos en diciembre de 2020 por lo que ya éramos conscientes de la situación. Más allá de eso, la realidad es que pensamos que la salida de la pandemia se iba a dar mucho más rápido, y el empeoramiento de la situación de diciembre 2020 hasta ahora nos golpeó en la disminución de público. Venimos apuntando a gene-

rar constantemente promociones a precios accesibles que llamen la atención de la gente, respetando siempre los protocolos sanitarios que corresponden.

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

Soy socio de AJE desde noviembre de 2019. El motivo principal por el que me asocié fue la búsqueda de contactos y canales de comunicación con emprendedores como yo, en la misma u otras áreas. Considero muy importante conocer y estar en contacto con empresarios de todos los rubros, ya que siempre se puede aprender, entender y conseguir nuevas cosas.

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

Por intermedio de AJE logré contacto con personas que me fueron nutriendo en varios ámbitos del negocio, como así también logrando generar nueva clientela.

#### ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de emprender en Uruguay?

Como ventaja resaltaría la posibilidad de llegar a contactos y colaboradores de manera más fácil, ya que somos un país pequeño y de poca población, no es complicado llegar a nuevos socios, proveedores y clientes.

Como desventaja, marcaría las cargas impositivas que recaen sobre los empresarios emprendedores. Tener una empresa en Uruguay, del tipo que sea, es muy costoso en cuanto a su mantenimiento. De a poco esto parece ir cambiando; espero que a corto plazo esa tendencia pueda avanzar y hacer más llevadero y posible el trabajo de pequeños y medianos empresarios.

### SEÑAS DE IDENTIDAD

Santiago nació hace 31 años en Montevideo. Si bien de niño soñaba con ser médico, hoy es Doctor en Derecho y Ciencias Sociales y Master en Propiedad Intelectual e Industrial de la Universidad de Barcelona. Anteriormente a sus proyectos actuales se ha empleado en el departamento legal de una financiera, encargado de restaurante y abogado en un estudio jurídico.

Se define como una persona proactiva y amable. Su libro favorito es 'Pablo Escobar in fraganti', de Juan Pablo Escobar. Una serie que elige es La Casa de Papel. Su lugar en el mundo es cualquier playa de Brasil; y en su tiempo libre le gusta tocar la guitarra. Confiesa que admira a sus padres -padre, madre y padrastro- porque "a medida que voy creciendo veo las complejidades y dificultades que se van presentando, y admiro como las han ido saneando, dándome armas para superarme y seguir".

BUENAS IDEAS > Santander accesible

## Que nadie se quede afuera

Banco Santander inauguró su primera sucursal accesible. La misma está ubicada en la ciudad de Pando. Se trata de un espacio que derriba barreras, con un modelo de atención concebido para satisfacer las necesidades de todos sus clientes.



Comprometido a transformarse en un banco cada vez más accesible e inclusivo, Santander dio su primer gran paso hacia el objetivo de estrechar un relacionamiento igualitario y sin obstáculos entre colaboradores, clientes y comunidad, al inaugurar una nueva sucursal en la ciudad de Pando, la primera de una planificación coordinada y escalable. La iniciativa se enmarca en el programa "Santander Accesible", un proceso integral de crecimiento y

reconversión en el que la institución viene trabajando desde hace más de un año y que atraviesa a todos los equipos que forman parte de la organización. El proyecto cuenta con el impulso y participación de colaboradores, voluntarios, clientes, proveedores y ONG especializadas. El plan de acción es integral y progresivo, ya que contempla diferentes etapas de avance y discapacidades: físicas, visuales, auditivas e intelectuales. La nueva dependencia,

ubicada en Roosevelt 941 esquina 18 de Julio, cuenta con una infraestructura de 200 m<sup>2</sup> y fue la primera en ser diseñada en base a estándares de accesibilidad. Por este motivo, el procedimiento se ha convertido en un modelo a seguir en la consolidación de un banco que derriba las barreras que dificultan el acceso a las personas en situación de discapacidad, así como un estímulo en el proceso de conversión del sector.

En ese sentido, el local cuenta con espacios amplios para facilitar la circulación, rampa de acceso, aros magnéticos -para personas con discapacidad auditiva-, baño y estacionamiento accesibles.

Además, fue equipada con cuatro buzonerías para depósitos en efectivo o cheques, dos cajeros automáticos accesibles para personas ciegas y usuarios de sillas de ruedas, que funcionan mediante un sistema de guía por voz o a través de conexión de audífonos y tres puestos de atención con escritorios con mostrador bajo que facilitan el acceso en silla de ruedas. A su vez, el equipo de la sucursal fue sensibilizado y capacitado para brindar el mejor servicio y experiencia de cliente.

Santander presentará próximamente una web inclusiva que permitirá la navegación sin barreras ni obstáculos.

> Compromiso

## En cumplimiento de lo acordado

TGU celebra la partida del segundo buque con cargamento de cebada hacia China. La terminal que opera los muelles públicos en Nueva Palmira fue la responsable de la logística para el envío del cargamento al gigante asiático.

Con gran satisfacción por el hito que representa la apertura comercial de un producto cultivado en el país, Terminales Graneleras Uruguayas (TGU) anunció la salida del buque M.V. Berge Catherine con el segundo cargamento de cebada hacia China.

La terminal, que opera los muelles públicos en Nueva Palmira, fue la encargada de realizar toda la logística en puerto necesaria para que el embarque de 40.000 toneladas de cereal partiera con destino al continente asiático, de acuerdo a las condiciones establecidas en el convenio firmado entre ambos países. Eso implicó cumplir con determinados requerimientos en cuanto al cuidado para proteger el producto de la maleza, la disposición de la carga y el control sanitario.

La cebada tiene por destino la elaboración de cerveza en el país asiático. La guerra comercial entre Australia y China, donde el gobierno de

Xi Jinping elevó el arancel 80% para la cebada australiana y cortó con los envíos de cuatro de los principales exportadores, abrió la posibilidad de que otros países comenzaran a mirar hacia el gigante asiático.

El gerente general de TGU, Martín González, manifestó su plena conformidad por los resultados obtenidos en la operación, en materia de calidad e inexistencia de maleza. "Sin lugar a dudas, esto respalda y ratifica el compromiso del país con los acuerdos firmados", expresó.

Por otra parte, González aseguró que, como principal país comprador de productos uruguayos, China se posiciona de una forma muy fuerte y la cebada está ganando terreno en las áreas de plantación en nuestro país. "Las señales muestran que estamos frente a un cultivo de gran proyección. Crece la plantación en Uruguay y también aumenta la demanda", remarcó.



## Solidaridad comfortable

» Days Inn ofrece alojamiento gratuito a médicos, enfermeros y acompañantes de pacientes que lo requieran.

En medio de esta situación de pandemia, y donde el cansancio se acumula en los trabajadores de la salud que están en la primera línea, el hotel Days Inn

ofrece alojamiento gratuito a médicos que trabajan en sanatorios en su radio más cercano.

El público al que está dirigido es todo el cuerpo médico

que trabaja en sanatorios en un radio de dos kilómetros del hotel, ubicado en Acevedo Díaz 1821. También se alojará a familiares acompañantes de pacientes del interior que hayan debido trasladarse a Montevideo por covid-19.

El Days Inn brindará 100 noches gratis dando un máximo de cuatro días por persona (para poder llegar a la mayor cantidad de perso-

nal posible). En el entorno los principales centros son el Hospital Italiano, el Hospital Británico, la Asociación Española, el Evangélico, el Círculo Católico, la Médica Uruguay y el Hospital Americano.

Muchos médicos por vivir en el interior, por estar más cerca de su lugar de trabajo, o para permanecer alejado de su familia, necesitan un lugar tranquilo y a sal-

vo donde descansar y Days Inn ofrece de forma gratuita esta opción.

El hotel reforzará todos los protocolos sanitarios con personal especializado haciendo corte entre pisos para aislar el cuerpo médico de los huéspedes habituales y demás reglas sanitarias. La operativa para agendar estas estancias es contactándose al número telefónico 2400 4840.

LANZAMIENTO &gt; Con los valores claros

# Apostar al deporte

Como parte de su compromiso por apoyar el deporte nacional, Renault será el nuevo sponsor oficial de Peñarol y Nacional durante los próximos tres años.



Mediante este acuerdo con las directivas de ambos clubes, que tendrán el respaldo para el desarrollo de las instituciones, los jugadores aurinegros y tricolores lucirán en sus camisetas el logotipo de Renault a lo largo de las próximas temporadas del campeonato local. “En Grupo Santa Rosa desde siempre apostamos al desarrollo del deporte en general y el fútbol en particular, porque somos afines a sus valores y sabemos el carácter integrador que tienen en la sociedad uruguaya. Con gran alegría

**“En Grupo Santa Rosa desde siempre apostamos al desarrollo del deporte en general y el fútbol en particular, porque somos afines a sus valores y sabemos el carácter integrador que tienen en la sociedad uruguaya”, expresó Daneri.**

presentamos este acuerdo entre una gran marca, como

**A través de esta alianza, Renault también estará presente en los paneles de conferencias de prensa y notas de Los Aromos, Los Céspedes, el Estadio Centenario, el Estadio Campeón del Siglo y el Gran Parque Central.**

lo es Renault, con mucha historia en Uruguay, con los dos equipos más grandes y que más pasión generan en el país”, expresó Omar Daneri, CEO de Grupo Santa Rosa.

El presidente de Peñarol, Ignacio Ruglio, manifestó que “esta alianza nos llena de satisfacción porque significa la unión de marcas con gran prestigio internacional, y un aporte a la revalorización de nuestro fútbol. Es también una apuesta por el deporte como elemento de identidad para los uruguayos, y por los valores que debe transmitir el fútbol, como la convivencia y la sana competencia”. Por su parte, el presidente de Nacional, José Decurnex, destacó que “estamos encantados con que Renault haya elegido a Nacional



para pisar fuerte en el fútbol uruguayo. Precisamente, la fuerza de Renault, junto a la pasión de los hinchas de Nacional, genera una asociación natural que nos ilusiona”.

A través de esta alianza, Renault también estará presente en los paneles de conferencias de prensa y notas de Los Aromos, Los Céspedes, el Estadio Centenario, el Estadio Campeón del Siglo y el Gran Parque Central, así como en los sitios web oficiales de ambos equipos, junto a acciones digitales en redes sociales

y diferentes actividades dirigidas a potenciar dicho acuerdo.

Esta acción se enmarca dentro de la búsqueda de la marca por integrar, conectar y acercar a las personas. En línea con su slogan, “Pasión por la vida” y el hashtag que impulsa “#RENAULTNOSUNE”, la firma apuesta y apoya a un deporte que desata una pasión fuertemente arraigada en la sociedad, con la convicción de que la unión, el compañerismo y el respeto deben de estar presentes de forma permanente en el fútbol.



## Entretenimiento desde el hogar

» Nissan presenta a Catherine Vergnes en inédito show online “La sonrisa del folklore”. Se presentará en un show online hoy viernes 30 de abril y las localidades siguen a la venta.

Ofreciendo el mejor entretenimiento para disfrutar desde nuestros hogares, Nissan presenta un espectáculo inédito con la participación de Catherine Vergnes en el primer show online al aire libre de Uruguay.

La joven artista, bandera del nuevo folklore, será la protagonista del show que se emitirá hoy viernes 30 de abril a las 20:00 horas, con una gran producción para

un espectáculo único desde las instalaciones de Jacksonville.

“La sonrisa del folklore”, como se la conoce a Vergnes, ha cautivado al público con su voz y sus presentaciones llenas de energía y simpatía, que ahora se trasladarán a un espectáculo online sin precedentes en el país. Con un costo de \$150, las localidades continúan a la venta a través de passline.

com, y pueden adquirirse desde diferentes países y participar de los sorteos que se realizarán durante el show.

Durante el show habrá sorpresas relacionadas con la nueva Nissan Frontier, la Pick-Up estrella de la marca japonesa, ideal para el trabajo de campo, que fue presentada recientemente en Uruguay y se caracteriza por su resistencia y potencia. Confort y rendimiento se unen en este nuevo modelo que conjuga robustez con la más sofisticada tecnología, con elementos de diseño exclusivos y modernos, que estarán presentes en el espectáculo de Catherine Vergnes.

PRESENTA: NISSAN

Catherine Vergnes  
CON BANDA

SHOW ONLINE

VIERNES 30 DE ABRIL 20 HS

Con tu ticket participá del sorteo:

COMPRA TU ENTRADA EN  
[WWW.PASSLINE.COM](http://WWW.PASSLINE.COM)

APOYA: TPJ PAMPA SUL

DESDE: JACKSONVILLE

## DESARROLLO &gt; Al frente

# Liderazgo sobre ruedas

Volkswagen alcanza el hito histórico de 100 camiones vendidos en Uruguay en un solo mes. Se trata de un desempeño comercial récord que consolida el liderazgo de mercado de los camiones Volkswagen en el país.



Volkswagen Camiones y Buses (VWCB) alcanzó un hito en Uruguay: en marzo se vendieron 100 camiones de la marca, el mayor volumen jamás vendido por el mismo fabricante en un solo mes. VWCB inició el año al frente y, gracias al récord de marzo, cierra el trimestre con 180 unidades registradas y consolida su liderazgo en ventas con una participación de mercado del 28,6%, según datos de la Asociación Uruguaya de Comercio Automotriz (ACAU). El modelo de camión más vendido en Uruguay es el Constellation 24.250, con 62 unidades. Le sigue el modelo Delivery 11.180, con 24 licencias, y el recién lan-

zado Delivery Express, con 20. Julio César Lestido S.A., representante oficial de la marca en el país, presentó el año pasado el Delivery Express y se convirtió, en menos de un semestre, en uno de los modelos favoritos del mercado. La línea Delivery se destaca en ese mercado. Representativa del segmento de camiones livianos, que en Uruguay corresponde al 50% de las ventas, es reconocida por sus productos de calidad y prestaciones adecuadas a las necesidades de los clientes. También es importante señalar que el segmento de camiones de 3,5 a 11 toneladas es el que más ha crecido en los últi-

mos años debido a las restricciones a la circulación de camiones grandes en el centro de las ciudades. El resultado récord de ventas de camiones Volkswagen también fue posible gracias a la estrategia de Servicios de Lestido. “Todo el equipo comercial está en constante búsqueda de soluciones integrales para el cliente final, lo que implica la entrega de camiones ya equipados, visitas y contactos periódicos a los clientes”, expresó Miguel Remeseiro, responsable del área de Camiones y Buses de Julio César Lestido S.A. El importador también mantuvo buenos inventarios de productos, lo que garantizaba las entregas de vehículos a tiempo para que los clientes pudieran contar con una acción de incentivo gubernamental para la adquisición de bienes con beneficios fiscales, vigente hasta el 31 de marzo y luego prorrogados hasta el 31 de agosto, con algunos cambios. Julio César Lestido S.A. fue el importador pionero de Volkswagen en América y es el tercero más antiguo del mundo, con 71 años de historia en empresas del Grupo Volkswagen. Además de representar a camiones y automóviles Volkswagen, la empresa también representa a Audi en Uruguay.

## &gt; Balance de la vendimia 2021

## Una buena cosecha

Terminó una nueva vendimia en Uruguay con resultados alentadores. Y si bien esta vez la cosecha no logró el perfil de la de 2020, por el efecto de las lluvias en el mes de febrero, sí tuvo características excepcionales en cuanto a la cantidad de uvas que ingresaron a bodega.

Durante la vendimia 2021, un total de 164 bodegas cosecharon en Uruguay, llegando a 99.574.103 kilos de uva, con un promedio de alcohol de 10,52 grados. El volumen de este año es un 6,5% mayor que el de 2020 y una diferencia en el grado alcohólico de 0,85 grados. Para el presidente de Instituto Nacional de Vitivinicultura (Inavi), Ricardo Cabrera, no se trata de comparar una vendimia con otra. “Todas las vendimias en Uruguay son diferentes. Nuestro clima es muy cambiante en los meses de enero, febrero y marzo y ello significa que habrá diferencias en los resultados”. A su juicio, la cosecha de este año, presentaba características muy similares a la de 2020, hasta que las lluvias de febrero hicieron temer un decrecimiento de la calidad. “Afortunadamente, ello no sucedió”, expresó.

Además, el presidente de Inavi señaló que “el efecto fue favorable para ganar kilos producidos sin perjuicio de una baja de alcohol de 0,8 grados. Ante ello, el directorio del Instituto tomó las debidas precauciones y adecuó los vinos de mesa blancos, claretes y rosados, ajustando a la baja su exigencia de alcohol mínimo, situándola en 9,5 grados”. Por otra parte, destacó Cabrera, que este año “encontraremos vinos que serán muy valorados en Uruguay y en el mundo. Vinos blancos con excelente perfil sensorial y variedades tintas VCP, cuya cosecha se dilató en el tiempo a fin de ganar mayor alcohol y tipicidad general”. La cosecha 2021 reportó unos seis millones de kilos de uva más que la de 2020. “En definitiva, buen alcohol, sanidad y vinos característicos”, puntualizó.



## Puesta a punto

» SURA Inversiones analizó el mercado financiero, sus tendencias y oportunidades de inversión. Expertos de la compañía abordaron las perspectivas económicas globales y locales para lo que resta del año.

Motivados por el interés de mantener actualizados a sus clientes sobre el comportamiento del mercado y sus tendencias para ofrecer los mejores escenarios de negocios, SURA Inversiones organizó un webinar

sobre las proyecciones financieras para el 2021, así como un análisis de los portafolios de la compañía y las posibilidades de inversión en base al perfil de riesgo. Pablo Perrotta, gerente Co-

mercial de SURA Asset Management Uruguay, fue el encargado de dar comienzo a la actividad, recordando a los asistentes la relevancia de contar con información fidedigna sobre los mercados financieros para tomar buenas decisiones de inversión. En el evento se indicó que para el segundo y tercer trimestre del 2021 se espera una aceleración del crecimiento económico derivado de dos hitos que marcaron el desempeño

de los activos en la primera parte de este año, que fueron el proceso de vacunación internacional y el conjunto de estímulos fiscales que anunció Estados Unidos. Estas dos iniciativas han impactado de forma positiva en las proyecciones de crecimiento para las diferentes economías de relevancia, según explicó Cristóbal Doberti, gerente regional de Estrategias de Ahorro e Inversión de SURA Asset Management.

Dentro de las nuevas propuestas de portafolio de SURA Inversiones se encuentra el perfil Activo - Full Conviction Renta Variable, con una rentabilidad muy atractiva en el segmento. Por su parte, el portafolio Activo cuenta con siete clases de activos adicionales que permite subir rentabilidad y bajar el riesgo, mientras que el portafolio Moderado incorpora nuevas clases de activos para generar mayor eficiencia.

# México y Chile con los hogares más golpeados por la pandemia según la OCDE

» Los hogares de México y Chile lideran el ranking de países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) cuyas familias fueron más golpeadas económicamente por la pandemia global de covid-19.

Los mexicanos en primer lugar y los chilenos en tercero (el segundo sitio lo ocupó Turquía) reportaron el impacto más brutal en sus finanzas debido al efecto de la crisis sanitaria, que impuso largos encierros desde que comenzó su presencia devastadora casi en forma coincidente en marzo del 2020. Entre otras cosas, los mexicanos y chilenos en general debieron pedir prestado para cubrir sus gastos básicos y no pasar hambre, de acuerdo con la encuesta de OCDE realizada entre sus 25 países miembros.

México superó el doble del promedio (31%) en torno a la “precariedad” generada por el coronavirus entre las familias, con 66,1% de los hogares que sufrieron aprietos financieros, según el sondeo.

Chile contabilizó 61,2% de hogares que vivieron momentos terribles en su economía, pese a ser una nación donde hubo más apoyos gubernamentales que en México para paliar la crisis y donde el ingreso per cápita es superior (14.896 dólares contra 9.946). El relevamiento arrojó que un tercio de los hogares de los países miembros sufrieron aprietos financieros para afrontar sus necesidades más elementales como gastos médicos, alimentación y vestimenta.

El llamado “club de los ricos” resultó ser muy endeble para encarar la situación de emergencia generada por la pandemia y ni siquiera Estados Unidos (sexto lugar en el ranking) pudo salvarse del golpe contundente que representó el coronavirus.

En esa nación, 33,7% de los hogares sufrieron problemas para cubrir las cuentas y solventar sus necesidades básicas. Los países que mejor paliaron el vendaval sanitario fueron Holanda (15,6% de los hogares afectados), Dinamarca (17,4%), Alemania (18,7%), Corea (19%), Bélgica (20%) y Francia (21%).

La OCDE estimó que las causas por las cuales México resintió con mayor profundidad el impacto de la pandemia fue que carece de una sólida malla de protección social como una falta de seguro de desempleo y además el gobierno otorgó un limitado apoyo fiscal en los peores momentos de la situación.

“La principal dificultad financiera que han afrontado los mexicanos es la necesidad de pedir préstamos o vender activos para cubrir sus gastos en el 40% de los hogares” mientras que a nivel internacional sólo 17% reportó esta misma problemática, indicó el reporte.

El 26% de los mexicanos confesó que no pudo cubrir al menos un gasto básico, contra 10% del promedio de la OCDE.

Asimismo, en al menos 26,4% de los hogares mexicanos algunos de sus miembros perdieron el empleo, la tercera mayor proporción del mundo, después de Chile y Turquía, contra 11,8% del promedio de los países de este bloque.

Entre las personas que fueron despedidas de su trabajo, 80% manifestaron estar preocupados por cubrir sus gastos básicos, contra 58,7% del promedio.

**Según la OCDE, la embestida más poderosa de la epidemia ocurrió en aquellas naciones cuya estructura de seguridad social era más endeble y muchas naciones contaban con sistemas que no estaban preparados para un fenómeno de esta envergadura.**

Además, el 82,2% mostraron incertidumbre por cubrir sus compromisos financieros de corto plazo, el cuarto lugar en el ranking después de Grecia, Chile y España.

Según la OCDE, la embestida más poderosa de la epidemia ocurrió en aquellas naciones cuya estructura de seguridad social era más endeble y muchas naciones contaban con sistemas que no estaban preparados para un fenómeno de esta envergadura.

México sufrió una caída del 8,5% en su producto interno bruto (PIB) durante el 2020 y en el primer trimestre de este año tuvo un “crecimiento cero” a pesar de que superó una segunda ola de contagios y contabiliza casi tres meses de desconfinamiento y caída en las infecciones.

El país latinoamericano es el tercero a nivel mundial en términos absolutos por fallecimientos de covid-19, con 215.918 muertes y 2.336.994 contagios hasta ahora, mientras el proceso de vacunación todavía no cubre ni al 10% de la población total, la mayoría en su primera dosis.



## Líderes .: Ing. Agr. Claudio Williman

Entrevista realizada por el Periodista Miguel Nogueira al Ingeniero Agrónomo Claudio Williman, actual Presidente del Consejo de Enseñanza Terciaria Privada, en el ciclo Gaceta Entrevista el medio de comunicación de la UDE por Alfa FM 96.3.



La Presidencia del Consejo Consultivo de Educación Terciaria Privada (CCETP) corresponde al integrante que el Poder Ejecutivo designe con esa calidad, entre los propuestos por el Ministerio de Educación y Cultura o la Universidad de la República. Pues bien, desde el jueves 4 de noviembre de 2020 la Presidencia está a cargo del Ing. Agr. Claudio Williman en representación del MEC, quien, desde dicho momento, ha pasado a ser EX Director de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UDE.

Debemos destacar que más allá de la actividad de Williman en la FCA, desde el año 2004 ha tenido una intensa y exitosa labor en el ámbito internacional como evaluador para la carrera de Agronomía en el Mercosur, Chile y Bolivia. Y desde el año 2011 integra el CCETP a propuesta del Consejo de Rectores de las Universidades Privadas, donde permanecía hasta la fecha, cuando el MEC lo propone para ejercer la Presidencia.

Es la primera vez que la comisión es presidida por una persona que proviene de las universidades privadas, lo que hace que ésta designación también sea motivo de orgullo y reconocimiento para la FCA y su gente.

Es que el Ing. Williman no alcanza solo este importante cargo, junto a él están todas las personas que son parte de la FCA. Como muchos saben la FCA es una de las cosas más importantes en la vida del Ing. Williman, y no es posible separar su figura de lo que es FCA; casi 45 años de actividad intensa (desde el origen del ITCA) generan una unión indisoluble.

Le deseamos lo mejor en esta tarea, en pro del mejoramiento de la educación superior del Uruguay.

Para acceder a la entrevista completa ingresar a [www.ude.edu.uy](http://www.ude.edu.uy)



## Proyecto de ley de empleo para personas adultas mayores jóvenes

Por: Carlos Testa (\*)  
@CarlosTestaCA

El 1º de diciembre pasado presentamos ante la Cámara de Diputados dicho proyecto de ley, con el fin de traer a la consideración actual una vieja preocupación de la cual todos somos conscientes. Una problemática que no nace en estos tiempos, ni mucho menos con la emergencia sanitaria, aunque sin dudas esta ha agravado la situación laboral de toda la población en su conjunto.

Sin embargo, sentimos que la crisis de empleo actual no puede ser pretexto que impida buscar y proponer soluciones a la particular situación de las personas de entre 50 y 70 años que tratan de reintegrarse en el mercado laboral.

Sabemos bien que una ley o decreto no resolverá mágicamente una situación que se arrastra desde muchos años y que el transcurrir del tiempo solo ha logrado profundizar. Pese a ello, sentimos que es impostergable comenzar a analizar y encontrar coincidencias en el camino posible para revertir, aunque sea en parte, esta realidad. Un trabajador de entre 50 y 70 años (cifra de edades que puede ser revisada), en muchísimos casos se encuentra en plenitud de aptitudes tanto físicas como mentales para desarrollar tareas en casi todos los ámbitos laborales. Muchas de las personas desempleadas en esta franja de edades o casi todas, se encuentran en una etapa de sus vidas en que son sostenes de familia.

Los tiempos que corren, ya sea por necesidad o por evolución, dan como resultado de hecho que el período productivo de un trabajador se extienda hasta edades que generaciones atrás se encontraban prácticamente asociadas con el retiro o la jubilación. Debemos tener en cuenta, además, que precisamente en estos momentos se está estudiando una reforma en el sistema de

retiros jubilatorios que afectará directamente a quienes en este artículo nos referimos.

Se intenta por este proyecto de ley dar una oportunidad a los adultos mayores jóvenes, que en muchos casos están necesitando esos pocos años faltantes para alcanzar el cómputo jubilatorio, pero al mismo tiempo y como contraprestación, incentivar a las empresas a su contratación por medio de deducciones de impuestos, entre otros beneficios determinados detalladamente en la iniciativa.

Se establecen requisitos y garantías precisas por parte del empleado y empleador de manera que el espíritu que persigue este proyecto no se encuentre obstaculizado ni empañado por otros fines que no sean estrictamente impulsar una relación laboral que beneficie a todas las partes.

A modo de ejemplo, la presente iniciativa está dirigida a aquellos trabajadores adultos mayores jóvenes que no estén recibiendo pensión, jubilación o retiro al momento de su contratación, ni tengan parentesco con el titular o los titulares de las empresas, dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad. A su vez, las empresas no podrán haber efectuado despidos o haber enviado al seguro de desempleo en los 90 días previos a la contratación del trabajador y en los 90 días posteriores. No se considerará incumplimiento de este requisito el despido por notoria mala conducta.

Este proyecto de ley, a la vez que intenta ser un impulso a la contratación del trabajador adulto mayor joven para así promover su autonomía y autosuficiencia económica, pretende aprovechar la experiencia de toda una vida laboral de una generación que consideramos que aún tiene mucho para aportar a los más jóvenes.

Si bien es nuestra intención resaltar los conocimientos y capacidades que pueden sumar los trabajadores mayores a las empresas, consideramos fundamental el ejemplo que puede significar para los más jóvenes en diversos

aspectos, no solamente el laboral. Hablamos de una generación en que la cultura del trabajo se traducía en el respeto a su propio puesto y al de los demás en una empresa. El cumplimiento de los horarios; la responsabilidad hacia la tarea encomendada; el ser consciente de la importancia que supone pertenecer a una posición laboral, mucho más en la actualidad, donde el trabajo escasea cada vez más.

Valores que, si bien aún existen en los trabajadores más jóvenes, inexorablemente se han venido debilitando en algunos casos en los últimos tiempos.

Debo referirme ahora a la experiencia personal donde, con el pasar de los años, puedo confirmar las bondades de contar con trabajadores mayores entre diferentes grupos de jóvenes. Era admirable presenciar la influencia positiva de dos trabajadores mayores entre un grupo de más de 20 operarios de entre 20 y 40 años de edad. Estos dos sexagenarios eran los primeros en llegar a sus puestos y los últimos en retirarse, siempre con buena disposición para transmitir sus conocimientos y aplomo cuando la situación así lo requería. Ganaron el respeto y cariño de sus compañeros desde el ejemplo, pero además contribuían en gran manera al resultado productivo de la empresa.

En la medida de las posibilidades siempre procuramos contar entre quienes trabajábamos, con al menos uno o dos trabajadores mayores. Por más de 30 años en distintos grupos comprobamos los beneficios que ese mínimo porcentaje de trabajadores añosos aportan al ambiente laboral.

Consideramos fundamental en el caso de personas que se encuentran entre las edades anteriormente mencionadas y que no alcanzan aún el cómputo jubilatorio, impulsar y facilitar su inserción en el mercado laboral para llegar así a generar ese derecho que, por encontrarse desempleados, les impide obtener la posibilidad de un retiro remun-

nerado para sus últimos años.

Con agrado escuchamos recientemente al Ministro de Trabajo referirse a la necesidad de proponer soluciones para los trabajadores adultos mayores jóvenes, expresando así total coincidencia con el espíritu del proyecto de ley de empleo para personas adultas mayores jóvenes, carpeta N° 871 de 2020, la cual se encuentra en la Comisión de Legislación del Trabajo y Seguridad Social de la Cámara de Diputados.

En una intervención en la Cámara presentando esta iniciativa, expresé la necesidad de, entre todos los actores políticos, encontrar un camino consensuado para dar lugar a que el impulso al empleo de trabajadores mayores sea una realidad y no quede en la intención. Seguramente habrá muchos aportes o correcciones que se podrán hacer por las distintas bancadas; esto, por supuesto, es más que bien recibido por los que presentamos el proyecto. El objetivo es claro y sabemos que no existen reparos cuando se trata de hacer llegar soluciones a aquellos compatriotas que las necesitan. Eso es lo único que debe importar: soluciones.

No es importante de dónde provienen ni quién las propone, sí a quiénes les llegan. Y en eso debemos estar comprometidos todos en el sistema político.

Por ello invitamos nuevamente a los representantes de los partidos políticos a colaborar en las correcciones y adiciones que estimen convenientes en dicha iniciativa, para así poder llevar adelante cuanto antes su llegada al mercado laboral como una herramienta más a disposición de trabajadores y empresas.

Así mismo, haremos llegar este proyecto de ley al Ministro de Trabajo para que nos guíe respecto a cualquier consideración necesaria o sugerencia y, a su vez, adoptar lo que de su texto encuentre conveniente a aplicar en las actuales circunstancias nacionales.

(\*) Diputado por Canelones – Cabildo Abierto