

Finanzas en la Construcción



Master en Finanzas

Tutor: Dr. Rodolfo Apreda - ra@cema.edu.ar

Cdor. Tomás Godino - tgodino@hipotecario.com.ar

Ing. Ezequiel Miedvietzky - ezequiel@amarillagas.com

1	Introducción.....	3
2	Fuentes de financiamiento.....	5
2.1	Pre-Venta.....	5
2.2	Préstamos	5
2.2.1	Hipoteca	5
2.2.2	Cesión de los boletos	6
2.2.3	Otros.....	6
2.3	Private Equity	6
2.4	Capital Propio.....	6
2.5	Construcción al Costo	7
2.6	Emprendimiento Único.....	8
2.7	Empresa dedicada a la construcción	8
3	Propuesta.....	9
3.1	Sociedades Anónimas	9
3.2	Sociedad de Garantía Recíproca.....	10
3.3	Securitización	13
3.3.1	Instrumentación	13
3.3.2	Valores Fiduciarios	14
3.4	Ejemplo	17
4	Conclusión	21

1 Introducción

Tal como ocurre en la mayor parte de las economías del mundo, la industria de la construcción ocupa un lugar importante dentro de la estructura productiva de la Argentina, con participaciones en la conformación del producto bruto nacional, que han ido variando en el tiempo conforme al desarrollo de políticas emanadas del Estado Nacional en cuanto a la inversión pública y al mismo Estado en cuanto a las señales y regulaciones sobre el sector privado de la industria. En la Argentina la importancia del sector medida por su participación en el PBI ha sido altamente significativa.

El objetivo del siguiente proyecto es analizar las principales fuentes de financiamiento de los desarrollos inmobiliarios en la Argentina. El estudio apunta fundamentalmente a proyectos residenciales, sin embargo, gran parte de los conceptos pueden ser fácilmente aplicables a otros ámbitos. Argentina es un país de características especiales y diferentes al resto. Las fuentes de financiamiento son escasas y es por esto que se hace imprescindible buscar alternativas creativas e innovadoras.

El mercado local

Existen diferentes cuestiones que hacen que el desarrollo inmobiliario en Argentina sea de difícil ejecución. Entre las más importantes para destacar son las siguientes:

- **Inflación:** Argentina fue víctima de la inflación en reiteradas oportunidades. Esta situación hace que se deba prestar especial atención a dicha problemática.
- **Dolarización:** Todas las transacciones de inmuebles se hacen en dólares. Dentro de los costos hay algunos en pesos y otros en dólares.
- **Calidad Institucional:** En los últimos años Argentina sufrió un gran deterioro en el orden institucional y jurídico, el impacto de esta situación hace que el desarrollo económico sea de gran dificultad.¹
- **Falta de financiamiento/inversión**

El mercado inmobiliario es uno de los que presenta un gran atractivo de rentabilidad económica y de fácil acceso; por esto, existen una importante cantidad de emprendimientos llevados a cabo por emprendedores que no están relacionados con el sector.

Es importante diferenciar aquellas sociedades que están conformadas para el desarrollo de un único proyecto de aquellas que tienen como objetivo dedicarse plenamente a la actividad.

¹ Ver Índice de Calidad Institucional 2008, Martin Krause, International Policy Network.

2 Fuentes de financiamiento

2.1 Pre-Venta

Este término se denomina a toda aquella venta concretada durante el período de obra. Inclusive en muchos casos esta venta es previa al comienzo de la obra. Está operación se instrumenta mediante la compra-venta de un boleto.

Desde la perspectiva del desarrollador podemos encontrar ventajas y desventajas. Las principales son las siguientes:

Ventajas	<ul style="list-style-type: none">• Sirve para ver el comportamiento del mercado ante el producto lanzado.• Es una venta genuina y ya concretada• El boleto en sí constituye una garantía que puede ser cedida.
Desventajas	<ul style="list-style-type: none">• El comprador solo deposita un porcentaje del valor del inmueble.• El precio es inferior al que se pudiera obtener en el futuro.• Los compromisos iniciales pactados no pueden ser modificados

Es importante profundizar en el precio de la *Pre-Venta*. Es fundamental establecer una tasa de descuento la cual el comprador exige para comprar en el caso de un edificio en construcción. Por lo general estas tasas suelen ser las más altas.

2.2 Préstamos

Hay tres grandes grupos de garantías cesibles y que son de uso corriente.

2.2.1 Hipoteca

Se debe tener en cuenta lo siguiente:

Si existieran la intención de realizar una *Pre-Venta* previa a la suscripción de la hipoteca se deben cumplir con los siguientes pasos:

- *Constancia en el boleto de la intención de la constitución de la hipoteca.*
- *Inscripción de la prehorizontalidad.²*

2.2.2 Cesión de los boletos

Existen dos maneras de llevar adelante este procedimiento.

La primera consiste en ceder los boletos como garantía la cual habilita al prestador a continuar con los cobros en caso de *default*.

La segunda y más complicada es cederlos para conformar una nueva estructura (fideicomiso). El objetivo de la operatoria es que el banco se haga cargo del flujo tanto de los ingresos como de los egresos. Esta última alternativa es muy tentadora para el banco puesto que ellos se transforman en controlantes, sin embargo, esto puede generar un desorden en el proceso de la construcción y los tiempos.

2.2.3 Otros

Existen otros tipos de garantías que pueden ser cruzadas o avales personales. Si bien son de fácil implementación no son de uso frecuente. Como mencionaremos uno de los principales objetivos es disminuir riesgos y que estos estén exclusivamente asociados al proyecto.

2.3 Private Equity

No es común en Argentina conseguir inversores para los proyectos sin embargo podría haber casos puntuales donde se pudieran llegar a dar estos casos. Por lo general esto se debiera dar con inversores extranjeros. La garantía más habitual son las acciones de la sociedad conformada.

2.4 Capital Propio

El principal objetivo de un inversor es ganar el máximo dinero posible y con el menor riesgo posible. Esto hace suponer quien busca fuentes de financiamiento alternativas es porque está dispuesto a pagar una tasa menor que el costo de su capital. No debemos perder de vista que hay inversores llevando a cabo más de un proyecto de manera simultanea lo que significa una gran exposición en el sector y una posible falta de liquidez.

² La ley 20.509 de prehorizontalidad requiere la presentación de los planos y la certificación de los boletos . Esto significa un impedimento para los posibles cambios de proyecto lo que es un gran impedimento para el desarrollador.

Hay que considerar que los proyectos inmobiliarios desde el comienzo al fin llevan de dos a tres años.

2.5 Construcción al Costo

La Ley de Emergencia Económica (25.561) prohíbe todo mecanismo de actualización monetaria e indexación.

Según establece dicha ley no existen *a priori* mecanismos mediante los cuales el inversor pueda protegerse ante cambios bruscos en la economía.

Para sortear este inconveniente se recurrieron a dos métodos diferentes.

El primero y el más fácil es subir el precio de manera tal de cubrir los posibles aumentos en los costos.

El segundo y más complejo consiste en la conformación de un fideicomiso. Esta estructura tiene grandes beneficios pero algunas desventajas que merecen ser consideradas.

La utilidad de estos proyectos está en la compra-venta del terreno, el proyecto y la aprobación de planos. Es decir, que se convierte en un negocio de muy corta duración.

La clave del negocio está en la compra del terreno y lograr una venta de al menos un 60% con el objetivo de cubrir los costos iniciales y a partir de ese momento el fideicomiso continua el proceso de construcción a cargo de un administrador.

Se instrumenta con un boleto y el inversor se asegura de cubrir sus costos y rentabilidad con el "down payment".



Esquema de la construcción al costo.

2.6 Emprendimiento Único

En este caso es habitual conformar estructuras societarias cuya duración será la del proyecto, las formas habituales son sociedades anónimas o fideicomisos cuyo único activo es el terreno.

En otros casos y sobre todo en áreas de menos desarrollo donde existen emprendedores que llevan a cabo su proyecto, la financiación es propia y no requieren de estructuras societarias complejas. Esta metodología ha perdido muchos adeptos puesto que la mayor cantidad de desarrolladores prefiere no tener que utilizar el capital propio.

En todos los casos se encuentra una dificultad a la hora de constituir garantías dado que la hipoteca del terreno en muchos casos es ineficiente para los bancos, el principal inconveniente subyace en la larga duración de las ejecuciones y los costos de los procesos judiciales sin mencionar el deterioro que pudiera sufrir el inmueble en el transcurso del juicio.

Es importante entender de qué manera está compuesto el proyecto para poder determinar las posibles fuentes de financiación.

2.7 Empresa dedicada a la construcción

Existen empresas dedicadas a la construcción y el desarrollo inmobiliario. Las que cuentan con un mayor avance en cuestiones ligadas al financiamiento son IRSA, CONSULTATIO, RAGHSA y DYPSA. Todas estas cuentan con grandes proyectos en curso.

Varios de los métodos recientemente mencionados son de uso frecuente entre los grandes desarrolladores. Además, cuentan con alternativas diferentes y de mayor complejidad.

Una diferencia importante es que la habitualidad en el proceso de financiamiento hace que los costos sean menores.

La mayor parte de las veces quien se financia es la empresa y no el proyecto; diferencia clave a la hora de buscar alternativas.

3 Propuesta

Como se mencionara, el objetivo principal es buscar la manera de mejorar el financiamiento en la construcción, de manera tal que parte de este ahorro se pueda transferir al precio de venta y esto signifique un ahorro para el consumidor.

La alternativa apunta a aquellos pequeños desarrolladores; consideramos que los grandes cuentan con la suficiente complejidad para acceder a diversas fuentes de financiamiento.

Cabe destacar que se requiere de un análisis profundo legal y contable que excede este trabajo, sin embargo, se pretende sentar las bases para en un futuro avanzar sobre esta posible alternativa.

La propuesta se separa en tres grandes etapas.



3.1 Sociedades Anónimas

En una primera instancia para aquellos interesados en un desarrollo inmobiliario deben constituir una sociedad anónima cuyo activo sea el terreno donde se proyectará el edificio. Es importante que esta sociedad no desarrolle otras actividades, de esta manera se evitan los riesgos de posibles quiebras o concursos.

Esta sociedad seguirá los pasos habituales tanto en lo referido a desarrollo y aprobación de proyecto como así también en una etapa inicial de venta si lo quisiera.

3.2 Sociedad de Garantía Recíproca

El objetivo es que las sociedades anónimas ingresen a esta nueva sociedad para que juntas puedan acceder a nuevas fuentes de financiamiento.

Para acceder se deberán cumplir ciertos requisitos; no hay que perder de vista que a partir de ese momento todos los integrantes son mutuamente responsables.

Es recomendable confeccionar estándares de construcción que deberán ser respetados por todos los participantes.

El flujo de información es una pieza clave que puede significar el éxito o fracaso del sistema. Para esto, todos los planos deberán ser suministrados al *protector*, esta información será confidencial. Se deberá aportar también el programa de trabajo el cual será aprobado por las partes. Posteriormente se actualizará periódicamente los avances de obra.

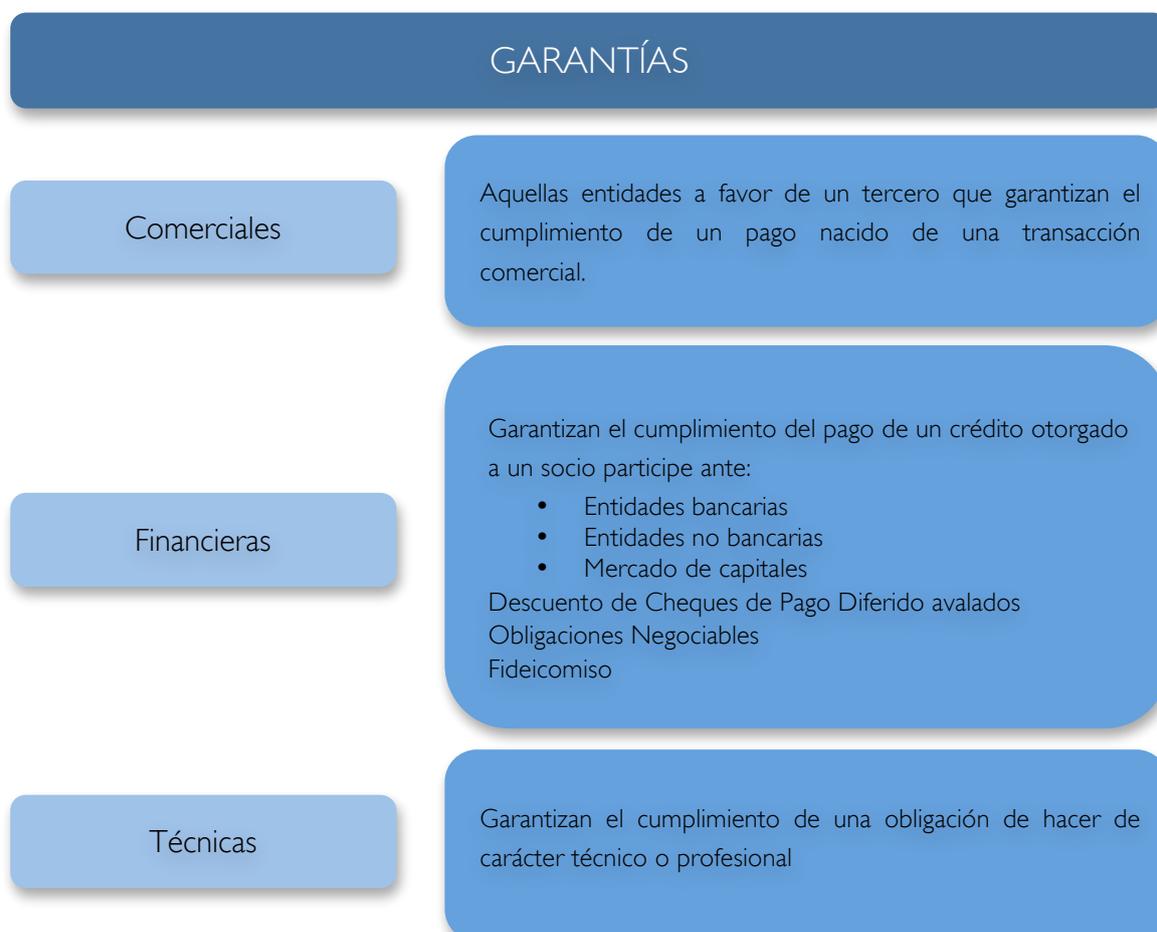
Es importante resaltar la figura del *protector* quien será el responsable por el accionar de todos los *participantes*.

La administración de la sociedad será ejercida por un Consejo de Administración integrado por tres personas de las cuales al menos una representará a los Socios Partícipes, otra a los Socios Protectores y la restante a cualquiera de las dos clases sociales de acuerdo a lo que establezca el Estatuto Social.

El objetivo de está sociedad además de brindar acceso a nuevas fuentes de financiamiento es el de proveer conocimiento a sus socios, ventajas económicas en el proceso de compra y acceso a proveedores como así también un marco de seriedad para generar confianza en los compradores.

Esta sociedad será con fines de lucro y las utilidades dependiendo del estatuto pero es de esperar que estas serán del *protector*.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito a las PYMES a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Consiste en una estrategia asociativa entre grandes empresas y PYMES.



Estas sociedades son un instrumento que permite a las PYMES garantizar cualquier tipo de compromisos u obligaciones susceptibles de apreciación dineraria. Han surgido como respuesta a los problemas que deben afrontar las PYMES en sus relaciones de negocios con sectores de mayor tamaño o envergadura, entre las que pueden mencionarse:

- Dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos.
- Falta de información sobre la región o sector al que pertenecen.
- Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.
- Limitaciones para financiar el capital de trabajo.
- Financiamiento a largo plazo casi inexistente.
- Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura.

La misión de las SGR es la de actuar como intermediario financiero para de esa forma:

- Negociar en representación de un grupo de PYMES mejores condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos.
- Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.
- Asesorar en la formulación y presentación de proyectos.

Las Sociedades de Garantías Recíprocas están constituidas por Socios Participes y por Socios Protectores:

- Socios partícipes: son únicamente los titulares de pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas o jurídicas. Tienen como mínimo el 50% de los votos en asamblea, es decir que su opinión en las decisiones sociales deber ser respetada.
- Socios protectores: pueden ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al Fondo de Riesgo de las SGR. Detentan como máximo el 50% del Capital Social. El Fondo de Riesgo está destinado a dar sustento a las garantías que otorga la SGR.

Beneficios

Para el Socio Partícipe

- Permite aumentar sus garantías ante las entidades de crédito.
- Amplía la capacidad de endeudamiento.
- Mejora los plazos de financiación.
- Reduce los costos financieros.
- Canaliza líneas de financiación blandas, mediante subsidios de tasas por parte del estado y del sector privado.
- Son una vía de asesoramiento e información para la pyme.

Para el Socio Protector

- Exención impositiva: los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo son deducibles totalmente del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen.

- Oportunidad de inversión: los activos que constituyen el Fondo de Riesgo pueden ser invertidos y obtener una renta a favor de sus titulares (socios protectores).
- Desarrollo de clientes y proveedores: las SGR son una formidable herramienta tanto para profesionalizar el riesgo de exposición ante clientes pymes como de potenciar las posibilidades de acompañamiento de proveedores en la política de expansión de las grandes empresas.

Para los Acreedores

- Mejoran la calidad de garantía de sus deudores.
- Obtienen una garantía autoliquidable
- Permiten incrementar su participación en el mercado.
- Desarrollan la gestión comercial de sus líneas crediticias.
- Sustituyen a los bancos en la evaluación y calificación de riesgos compensando las asimetrías de información.
- Reducen el riesgo de incobrabilidad y la incertidumbre en los plazos largos.
- Reducen los costos de las cobranzas.

Para el Estado

- Disminución de la informalidad de la economía.
- Favorecen la generación de empleo.
- Incrementan la recaudación impositiva por arriba del sacrificio de la exención otorgada a los socios protectores.
- Logra transparencias en la asignación de recursos por parte del Estado.

3.3 Securitización

Definimos securitización como la emisión de títulos valores a través de un vehículo, que se colocan en el Mercado de Capitales, cuyo respaldo está conformado por los activos securitizados.

3.3.1 Instrumentación³

El fideicomiso financiero se formaliza mediante la celebración de un contrato, en el que se individualizan los siguientes sujetos:

³ No tiene como fin este trabajo profundizar en la estructura societaria. Para mayor información se recomienda ver Ley 24.411 "Ley de Fideicomiso" y Ley 21.526 "Ley de Entidades Financieras"

- *Fiduciante*: Es quien transmite al fiduciario los bienes que conforman el patrimonio del fideicomiso.
- *Fiduciario*: Es la entidad financiera quien recibe los bienes en propiedad fiduciaria.
- *Beneficiario*: Es quien recibe los beneficios que surgen del ejercicio de la propiedad fiduciaria, en el caso, los titulares de los valores representativos de deuda o de los certificados de participación.
- *Fideicomisario*: Es el destinatario final de los bienes fideicomitados al cumplimiento de los plazos o condiciones previstos en el contrato. La intervención del fideicomisario puede sustituirse contractualmente cuando se preve que el fiduciante o los beneficiarios sean los destinatarios finales de dichos bienes.
- *Colocador*: Puede ser un banco de inversión, una entidad financiera, o un agente bursátil, quien se encargará de la colocación de los títulos entre los inversores.
- *Inversores*: ya sean minoristas o institucionales, es quien adquiere y eventualmente negocia los títulos en el mercado de capitales.
- *Calificadoras de riesgos*: Son instituciones especializadas en el análisis del riesgo crediticio, sobre tres perspectivas:
 - Calidad del activo: evaluación de los criterios de selección, métodos de originación de los créditos, análisis de las características del administrador y vehículo de securitización.
 - Flujo de caja: riesgo de incobrabilidad o mora, riesgo de prepago, asincronías en los plazos.
 - Seguridad jurídica: estructura del vehículo, derechos y obligaciones de las partes, sustento jurídico y económico de la cobertura de riesgos crediticios.

3.3.2 Valores Fiduciarios

En el marco del fideicomiso financiero podrán emitirse:

- Valores Representativos de Deuda.
- Certificados de Participación.

Los inversores pueden adquirir cualquiera de ambos títulos. El valor representativo de deuda es un derecho de cobro de lo producido por el fideicomiso y en las condiciones establecidas en el prospecto, los cuales están garantizados con el activo del fideicomiso. Pueden existir distintos tipos de valores representativos de deuda con distinta preferencia de cobro y condiciones.

El certificado de participación otorga un derecho de participación o de propiedad sobre los activos fideicomitados. Los tenedores de los certificados de participación tienen derecho al

cobro de lo producido por el fideicomiso financiero, una vez cancelados los compromisos asumidos por los valores representativos de deuda, así como de la liquidación del fideicomiso financiero.

En mejora de las posibilidades de cobro, los valores fiduciarios pueden contar con otras garantías, entre ellas: asignación de bienes adicionales al fideicomiso de manera que exista una sobre cobertura de riesgos, garantías personales por parte del fiduciante o un tercero, garantías reales y/o afectación de bienes a un fideicomiso de garantía.

Beneficios

Para el fiduciante

- Reduce el costo financiero: El aislamiento de determinados activos de su patrimonio o el otorgamiento de garantías adicionales (colateralización) disminuye el riesgo crediticio, lo que permite conseguir recursos a una mejor tasa de financiación.
- Aumento de la capacidad prestable: Al separar los activos securitizados de sus balances, las entidades financieras readquieren su capacidad prestable.
- Evita el descalce financiero (riesgo liquidez), provocado por la asincronía entre activos y pasivos. La securitización soslaya este inconveniente en razón del aumento de la rotación de créditos en cartera.
- Propende al desarrollo del mercado de capitales al suministrar nuevos títulos a la oferta pública. Esta nueva alternativa de financiamiento, dentro de un marco competitividad, conduce al mejoramiento de la calidad de los títulos, y consecuentemente, a una financiación cada vez más beneficiosa para el tomador de fondos.

Para el inversor:

- Obtiene mejor rendimiento, en compensación al riesgo crediticio asumido, siendo un factor de estímulo para que se realice un esfuerzo de ahorro mayor.
- Es una nueva alternativa de inversión con riesgo acotado: El aumento y la diversidad de los títulos valores a que pueden surgir dentro de una economía abierta y competitiva, logra mejorar la calidad de los mismos, con una consecuente disminución del riesgo crediticio. Incluso al aislar el activo del originante se atrae al inversor extranjero en razón de la reducción del riesgo país.

- Simplifica la evaluación del riesgo a través de la calificación del título efectuada por especialistas sobre la base de criterios objetivos de análisis.
- Permite la participación directa en grandes inversiones que por otros medios podría acarrear al inversor el desembolso de importantes sumas de dinero o le estarían vedadas.
- Da la posibilidad de hacer líquido el título en el mercado secundario, o transmitirlo en pago, o cederlo en garantía.

3.4 Ejemplo

El siguiente desarrollo tiene como objetivo ilustrar una posible aplicación. Se pretende generalizar la utilidad de la propuesta.

El ejemplo consta de dos etapas.

- La primera consiste en exponer las cifras y datos de un desarrollo inmobiliario en particular.
- La segunda tiene como objetivo consolidar el desarrollo expuesto en el primer punto con otros de similares características. En este caso en particular consideramos que son todos iguales.

Las principales consideraciones son las que se detallan a continuación, todas son adaptables a cada caso particular:

- Se construyen 2.000 m² con un costo de \$1.000 y precio de venta promedio de \$2.500 por m².
- Se incluyen costos directos e indirectos de obra.
- La venta puede ser al contado o financiada durante la vida del proyecto.
- El plan de pagos es 30% sobre la firma del boleto 50% en cuotas iguales y 20% al momento de la escritura.
- El beneficio por el pago al contado es el valor presente del plan de pagos descontado a una tasa de mercado.
- Se vende el 35% durante la pre-venta.
- No se consideran acopios.
- El plazo de obra es de 24 meses.
- La SGR está constituida por 50 proyectos.

Esquema del flujo generado por las ventas:

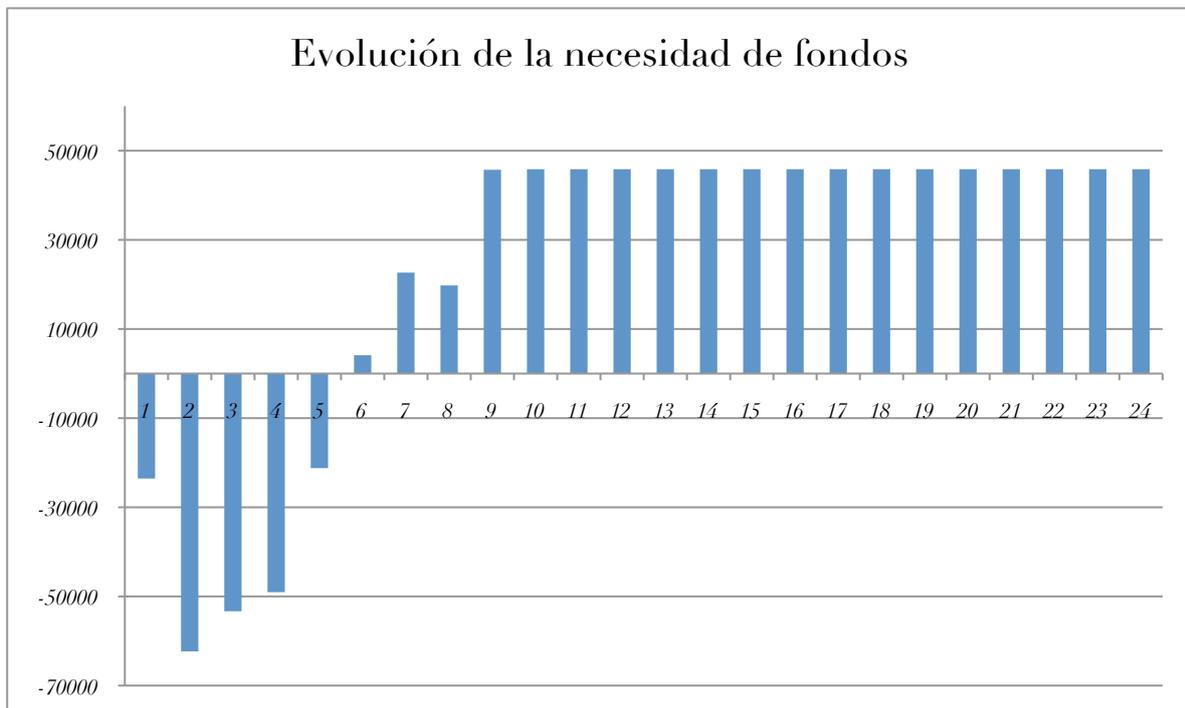
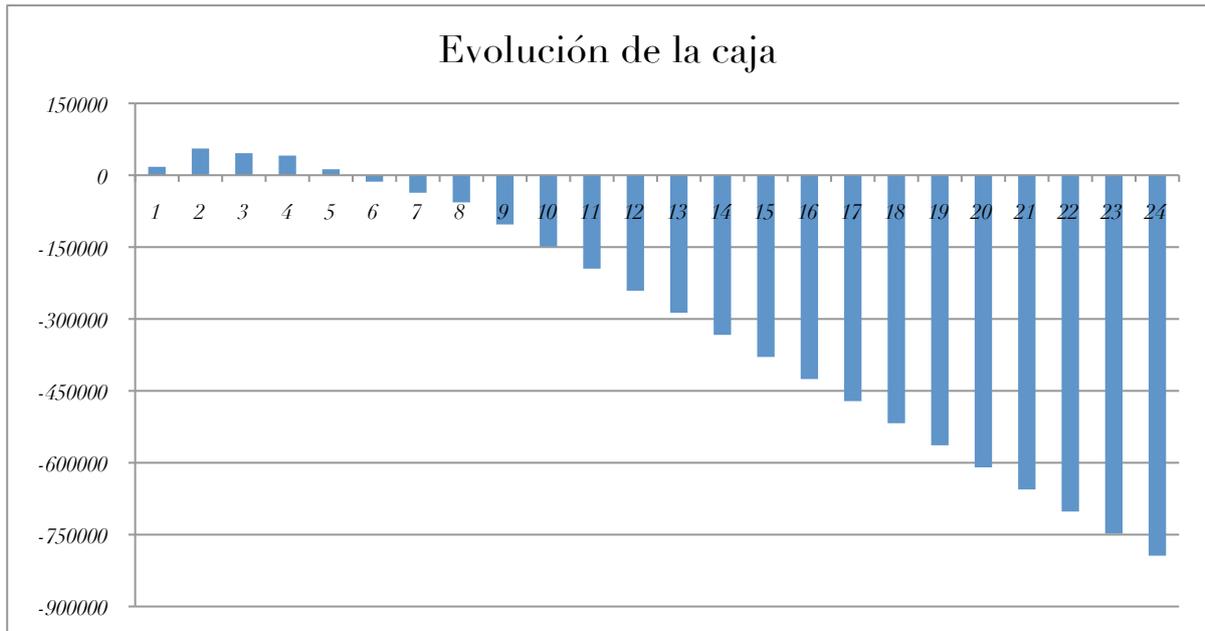
Concepto	1	2	3	...	22	23	24
Boleto	525.000						
Cuotas	36.458	36.458	36.458		36.458	36.458	36.458
Escritura							350.000
Venta							3.250.000

*Ingresos mensuales por ventas
Venta Total – 5.000.000*

Cuadro de Resultado Proyectado

Concepto	Subtotales	Totales	%
Ventas			
- Departamentos	5.000.000		
- Locales Comerciales	0		
- Cocheras / Bauleras	0		
- Descuentos	0		
- Subtotal		5.000.000	
Resultado por tenencias	0	0	
Ventas Netas de Iva, II.BB y Vs		5.000.000	100%
Costo del Terreno			
- Precio de Compra	1.000.000		
- Gastos de adquisición	0		
- Subtotal		1.000.000	29,47%
Construcción y Gastos			
- Costo de Obra estimado	2.000.000		
- Proyecto - Dirección - Asesores	70.000		
- Gastos Generales / Permisos Construcción	15.000		
- Otros Costos de Obra	20.000		
- Otros Gastos Comerciales	60.000		
- Gastos de Administración	20.000		
- IVA Compras	208.000		
-Subtotal		2.393.000	70,53%
Total Egresos		3.393.000	100%

Resultado antes Intereses e Impuestos a las Ganancias	1.607.000
- Impuesto a las Ganancias	562.450
Resultado Neto	1.044.550



Los principales indicadores que nos llevan a la segunda etapa son los siguientes:

- La máxima necesidad de dinero es del orden de los \$800.000.
- Hay un flujo constante generado por la Pre-Venta de \$36.458 mensuales.
- La necesidad de fondos es en promedio \$45.000 mensuales a partir del sexto mes de obra.

El próximo paso consiste en constituir la SGR de proyectos de similares características. En este caso son cincuenta proyectos, es entonces que los flujos son los recientemente indicados multiplicados por 50.

Una vez constituida esta nueva sociedad se conformara un fideicomiso con sus correspondientes valores fiduciarios.



Existen diferentes alternativas para la emisión de títulos. La primera y más simple consiste en emitir Valores de Deuda cuyo activo subyacente sean los boletos de la Pre-Venta; esto garantiza un flujo constante que puede ser utilizado para el pago de cupones. Como en la mayoría de los casos la Pre-Venta no será suficiente para cubrir los costos de obra es entonces importante emitir los certificados de participación. Estos pueden ser garantizados por la hipoteca así como también con acciones de las sociedades anónimas.

El objetivo de generar estos fideicomisos financieros es tener alcance a inversores institucionales; creemos que la estructura tiene la solidez suficiente como para llevar a cabo esta idea.

Por otro lado se debe mencionar una alternativa muy interesante al momento de la emisión de títulos: Siendo el objeto de los participantes el de llevar a cabo construcciones entonces se cree posible que la suscripción al fideicomiso no sea solamente por el aporte de dinero, sino también cabe la posibilidad de que grandes empresas como por ejemplo Acindar, Lomax o Aluar, entre otros puedan suscribir al fideicomiso mediante el aporte de materia prima.

4 Conclusión

La construcción no solo ocupa un lugar importante en el desarrollo económico de una Nación sino también tiene un significado trascendental en la vida, el desarrollo y el progreso del país. Argentina tiene un gran déficit habitacional, siendo uno de los principales motivos la dificultad del acceso al crédito, y es por ello que decidimos profundizar en esta temática.

Como profesionales, nos satisface encontrar una idea que represente una mejora concreta para todos los eslabones del sector y sobre todo, que pueda alcanzar a la sociedad. Esperamos que esta idea trascienda los altibajos de la economía, que tenga un amplio desarrollo y que llegue a la mayor cantidad de variantes posibles. Para ello será necesario el apoyo constante tanto del sector público como del privado ya que los beneficios se verán en el largo plazo.