

Uruguay será sede por primera vez del Congreso Nacional de Administradoras de Consorcios de Brasil

03.05.2012 | 18.10

El domingo próximo tendrá lugar en nuestro país, en el hotel Conrad de Punta del Este, la trigesimocuarta edición del Congreso Nacional de Administradoras de Consorcios, en la que participaran unos 700 ejecutivos. Es la primera vez que este encuentro se realiza fuera de Brasil. Aprovechando la ocasión para analizar cómo funcionan los sistemas de ahorro previo y cuál es su papel en el ahorro de los uruguayos, En Perspectiva entrevistó a **Álvaro Macedo**, director de la firma Consorcio del Uruguay. Macedo explicó que el sistema de ahorro previo se basa en la "autofinanciación" e implica "la formación de grupos que conjunta o recíprocamente colocan todos los meses dinero para generar capitales". El director de Consorcio aseguró que el congreso dejará unos 600.000 dólares de ingreso para el país, según la inversión que está realizando la Asociación Brasileña de Administradoras de Consorcios, entidad que organiza anualmente el evento.



página 1 de 4

(emitido a las 8.46 Hs.)

EMILIANO COTELO:

A partir del domingo nuestro país será sede de la Cumbre Regional de Fondos de Ahorro Previo, que organiza todos los años la Asociación Brasileña de Administradoras de Consorcios (ABAC).

Es la primera vez que este encuentro se realiza fuera de Brasil. La ciudad elegida: Punta del Este. El escenario: el hotel [Conrad](#). Se espera a unos 700 ejecutivos de sistemas de ahorro previo, la mayoría de Brasil, por supuesto, pero también de Argentina, Colombia, México, Venezuela, Perú y Uruguay.

Parece una buena oportunidad para conocer más sobre esta opción de ahorro, los círculos de ahorro previo. ¿Cómo funcionan? ¿Cuáles son sus ventajas? ¿Qué incidencia tienen en Uruguay en comparación con otras modalidades? Y, de paso, ¿cómo es la actitud de los uruguayos frente al ahorro en general?

De estos temas vamos a conversar con el doctor Álvaro Macedo, director de la firma [Consorcio del Uruguay](#).

Una precisión, yo decía que tiene lugar a partir del domingo la Cumbre Regional de Fondos de Ahorro Previo, pero en realidad la base de este encuentro es el Congreso Nacional de Administradoras de Consorcios (Conac) de Brasil.

ÁLVARO MACEDO:

Que, como tú muy bien decías, es la primera vez que sale de Brasil.

EC - ¿Cómo es que el Congreso Nacional de Administradoras de Consorcios de Brasil se reúne fuera de Brasil y elige hacerlo en Punta del Este?

AM - Es que Consorcio del Uruguay ha participado desde 1983, ya estuvimos presentes en el quinto Conac. Hemos tenido una relación muy fluida con la ABAC y el año pasado le planteamos, en Foz de Iguazú, en un evento al que concurrieron 680 congresistas, la posibilidad de ser sede, de ser anfitriones y de recibirlos. Y la asociación estuvo de acuerdo, le pareció una experiencia muy interesante la posibilidad de salir por primera vez de Brasil. Uruguay tiene inmejorables condiciones en la infraestructura de Punta del Este, el conjunto Conrad, el paquete de vuelos, los paseos que tiene organizados. El centro de convenciones es sin duda muy, muy bueno, a nivel de los mejores de América del Sur, y por eso la ABAC accedió y va a disfrutar también del entorno.

EC - Es un ejemplo interesante del “turismo de congresos”, que no siempre seguimos muy de cerca. Acá estamos hablando de que durante cuatro días los participantes van a ocupar todo el hotel Conrad y la mitad del hotel Mantra.

AM - Sí, el turismo de convenciones o de eventos está apoyado. En este caso concreto, además, el [Ministerio de Turismo](#) lo ha declarado de interés turístico, con lo que ello significa. La agenda del congreso es muy nutrida, los brasileños son sumamente puntuales y profesionales, empiezan a la hora y terminan a la hora y durante tres días es congreso duro, pero se toman sus espacios. Están previstas visitas a Casa Pueblo, en especial hay un evento referido al queso y el vino, que son de las cosas que más disfrutan del Uruguay.

EC - Es todo un hito en el turismo de congresos; ¿hay alguna estimación de qué ingresos va a dejar este evento acá en Uruguay?

AM - Ellos están invirtiendo unos 600.000 dólares en este congreso, sin contar traslados aéreos, inversión directa.

EC - Ahí hay otro número para retener.

AM - Exactamente.

EC - Una aclaración antes de seguir, para entender un poco más la importancia de esos congresos que hacen las empresas brasileñas de ahorro previo –esta es la trigesimocuarta edición–, ¿es cierto que este mecanismo, el de ahorro previo, fue creado en Brasil?

AM - Sí; como lo conocemos nosotros actualmente y como lo desarrollamos en la mayor parte de América Latina sí. Esto tiene algún antecedente en el año 1900 en los llamados “clubes de mercadorías”, en los que 120 personas se asociaban para realizar compras y adjudicar bienes por sorteo. En 1917 tuvo su primera regulación por parte del presidente Bras. Luego, en la época de las migraciones, los inmigrantes japoneses traen su sistema, en el que había una “oya” donde sin ningún costo realizaban compras conjuntas y recíprocas, buscando métodos de adjudicación equitativos. Más adelante, a principio de los años 60, los empleados del [Banco do Brasil](#) organizaron un negocio para adquirir vehículos. Si recordamos, Brasil venía de ser campeón del mundo en el 58; en el 60 trasladan su capital a Brasilia, con toda la pompa que eso tenía, y en esa efervescencia económica empiezan a

nacer estos grupos de ahorro delineados de la manera que los conocemos hoy.

EC - ¿Cómo es el ahorro previo? Se lo pregunto porque algunos uruguayos están familiarizados con estos mecanismos y otros seguramente no. ¿Cuál es la particularidad de este esquema?

AM - Cuando hablamos de ahorro previo hablamos esencialmente de autofinanciación, es decir, la formación de grupos que conjunta o recíprocamente colocan todos los meses dinero para generar capitales, con esos capitales se hacen adjudicaciones a medida que se forman, y tradicionalmente ha habido una administradora que se ocupa de las adjudicaciones, los flujos de entrega y los flujos de repago también, que es muy importante controlar.

EC - No es una cooperativa.

AM - No es una cooperativa. Es una actividad de intermediación financiera en Uruguay. En el año 1983, por el decreto 73/83, el [Poder Ejecutivo](#) decidió que esta actividad estaba comprendida en el artículo 1 de la [Ley de Intermediación Financiera](#), y por lo tanto la dotó de una regulación que hoy compartimos bancos, cooperativas de intermediación financiera, instituciones financieras externas, casas bancarias y nosotros. Esto representa el grado más alto de regulación y control que tiene el sistema financiero.

EC - Hay círculos de ahorro previo para comprar un determinado tipo de producto, y hay círculos que entregan dinero para que el ahorrista lo utilice como quiera, esas son las dos variantes.



página 2 de 4

AM - Exactamente. En realidad esa distinción tiene más que ver con un tema internacional, en el Brasil tradicionalmente ellos han hecho estos grupos para fines determinados. En un principio solo se permitía la entrega de vehículos, luego fue evolucionando, fueron incorporando otras categorías, como inmuebles, electrodomésticos; electrodomésticos y vehículos es el mercado tradicional y de origen de estos sistemas en Brasil. En Uruguay siempre hemos trabajado sobre la base de entrega de dinero para libre disponibilidad.

EC - Usted decía que es una modalidad de autofinanciamiento, el consumidor se financia con otros mutua y recíprocamente, pero la persona tiene que esperar hasta salir sorteada. ¿Podemos detallar un poco más eso?

AM - Sí. Por ejemplo un grupo nuestro de los tradicionales, de los que llamamos Clásicos 100, está integrado por 200 personas que durante 100 meses van realizando un aporte. Lo que se hace habitualmente es hacer entregas por sorteo y por licitación. A los efectos de acelerar las entregas y en la medida de lo posible, haciendo un esfuerzo, la empresa está entregando

durante el primer año en el grupo cuatro capitales por mes, tres por licitación y uno por sorteo. Eso da un total de 48 adjudicaciones el primer año, y en adelante sigue el ritmo de adjudicación hasta llegar a uno y uno. Se adelanta, yo siempre digo que el que ahorra por cuenta propia tiene una desventaja frente al que se integra a un círculo, porque en el círculo llega antes.

EC - Cuando se realiza el sorteo, el que resulta ganador, el que resulta beneficiado, accede automáticamente al monto que había pedido porque lo están pagando todos los demás. La otra alternativa es licitar; ¿en qué consiste?

AM - Consiste en ofrecer el adelanto de cuotas. Aquel integrante del círculo que tiene la posibilidad de ofrecer un adelanto de cuotas –que por supuesto se pueden descontar del capital a entregar– puede licitar y el que ofrece más resulta adjudicatario.

EC - Y si opta por no licitar, si opta simplemente por esperar los sorteos de cada mes, ¿cuánto tiempo puede tener que aguardar?

AM - En la modalidad en que estamos trabajando hoy el adelanto de adjudicaciones totales es del entorno del año y medio, 18 meses antes de finalizar el grupo sería la última entrega. Pero es para eso que tenemos asesores, hay gente que toma esto como un ahorro y espera a salir sorteada. No todo el mundo licita, por lo tanto la cadencia de licitaciones sobre el promedio del plazo va cayendo, de manera que para aquel que empieza con alguna ansiedad no es muy difícil hacer una oferta de licitación y acercarse.



EC - En resumen, ¿qué ventajas ofrece este sistema sobre otros más tradicionales, como por ejemplo el ahorro en cuentas bancarias? ¿Cuál es la defensa que ustedes hacen de un esquema como este?

AM - Yo hoy ya decía que aquel que ahorra por cuenta propia tiene una desventaja frente al integrante del grupo, porque con el grupo forzosamente va a llegar antes. Pero además hay un tema humano: honestamente es muy difícil poner plata todos los meses en una cuenta, tenerla disponible y no gastársela, no ceder ante el impulso. Tenemos clientes que dicen que con nosotros se obligan a ahorrar, y se obligan a ahorrar para un proyecto determinado y que no caen a veces en esa compulsión del “mirá lo que junté, ¿qué posibilidades tengo?”.

EC - Pero en cuanto al costo, si comparamos esto con las opciones bancarias.

AM - Es bastante más económico.

EC - Porque, si entiendo bien, esto es un ahorro, lo estamos llamando “círculos de ahorro previo”, pero lo correcto sería compararlo con el costo de un crédito bancario.

AM - Sí, porque en el momento en que el cliente resulta favorecido en un sorteo o en una licitación hay una parte de capital que ahorró y otra parte que se la está prestando el grupo de ahorro. Los brasileños dicen “esto no tiene intereses” y es verdad; nosotros preferimos manejar el concepto de que el arancel no se calcula sobre los saldos. Es decir, la administradora de grupos de ahorro cobra un honorario por su administración que no tiene que ver con el costo del dinero. Aquí no hay asociado un costo del dinero, de ahí que los brasileños dicen “no hay intereses”. Lo que hay es un honorario por la administración, que hoy situamos en el 25% del capital por el cual el cliente se inscribe y que se aplica linealmente, dividido por el plazo, dentro de la cuota. Si quisiéramos comparar, en un grupo normal estaríamos hablando de un costo nominal del 3% anual, pero estamos comparando

intereses que se aplican sobre saldos, con marchas de amortización francesa, contra un costo lineal dividido por la cuota.

EC - ¿Qué pasa con las monedas, y qué pasa, por ejemplo, con el riesgo cambiario, que es uno de los temores a la hora de meterse en esquemas de cualquier tipo en el sector financiero?

AM - En el 2002, a demanda de los clientes, teníamos una cantidad de grupos de ahorro en dólares, en algunos de los cuales los clientes estaban adjudicados y tuvimos que hacer un esfuerzo todos para encaminar esas situaciones. Hoy el mercado está más proclive a los pesos, estamos trabajando la moneda nacional, tanto fija para aquellos que quieren hacer un buen negocio y entrar en pesos fijos a largo plazo, licitar, como para aquellos que ven un poco más el tema del ahorro y defienden su inversión o su pago mediante el IPC (Índice de Precios del Consumo), que creemos que hoy es el índice más justo. Si tomamos, por ejemplo, lo que ha subido el costo de la vivienda, lo que más ha acompañado es el IPC. Por eso, como la mayoría de nuestros clientes van por ese lado, hoy estamos trabajando esa moneda.

EC - La moneda UI (unidad indexada).

AM - Sí; no es estrictamente UI, porque la UI tiene una manera de aplicarse que implica un ajuste diario, hay una UI para cada día. Nosotros estamos aplicando el IPC mensual, que al final del período es equivalente.

EC - En resumen, ¿cuáles son las opciones de colocación?

AM - Las opciones son pesos fijos o IPC.

EC - ¿Dólar no?

AM - Dólar no.

EC - De todos modos, esa regulación que existe, ¿qué implica en cuanto a garantías adicionales para el inversor?



página 3 de 4

AM - Para el inversor existen tres patas fundamentales a la hora de pensar en nosotros. La primera es regulación y control del [Banco Central](#), una normativa estricta, similar a la de los bancos en lo que aplica. Por supuesto, al no haber depósitos a la vista no hay encajes, pero el resto de la regulación es esencialmente la misma. Esa es una de las patas de la solidez. La otra son 30 años de presencia ininterrumpida en el mercado; yo hoy decía que en el 2002 tuvimos que buscar soluciones con algunos integrantes de los círculos que habían sido

adjudicados, pero en el feriado bancario estábamos abiertos. en junio de 2002 hubo sorteo, hubo adjudicados y hubo entregas. Por lo tanto, consideramos la solvencia y la trayectoria de la empresa como una segunda garantía. Y además, un directorio y un staff gerencial de muy largo aliento, presentes desde un principio.

EC - ¿Cuántos sistemas de ahorro previo existen hoy en Uruguay?

AM - Como administradoras de grupos de ahorro previo de los cinco tipos de que hablaba hoy, solo queda Consorcio del Uruguay, que ha sabido leer el negocio y sobrellevar las regulaciones del mercado que han caído sobre el negocio, sobre todo en el tema de los autos. Por efecto de las garantías que hay que tener en el sistema y que los clientes tienen que dar, el origen del negocio y lo que le dio razón de ser y nacimiento en Brasil se ha convertido en un poco más dificultoso, hemos tenido que ir más hacia la vivienda.

EC - En el pasado, años 80, en Uruguay había más empresas, y justamente, varias estaban vinculadas a la venta de automóviles.

AM - Claro, en su mayoría pertenecían a terminales de automóviles. Hay que recordar que en los años 80 la importación de vehículos estaba limitada, por lo tanto las fábricas que tenían que armar acá tenían que generar una venta pronosticable, una venta programada. Y para esto sirven estos sistemas, no solo a las familias les pueden servir para programar la formación de su patrimonio, sino también a las empresas armadoras; algunas que armaban en Nueva Palmira, otras que armaban en Pan de Azúcar, varias de ellas tenían esto como un sistema para tener preventa.

Eso fue desapareciendo, y además, como yo decía hoy, en el año 83 la regulación le impuso una serie de requisitos que nosotros saludamos, son bienvenidos y le dan seguridad al sistema, pero que no contemplan las especialidades, la seguridad de nuestro negocio, un negocio que no tiene corridas bancarias, por cuanto no tiene depósitos a la vista. Por lo tanto, se me ocurre que a nivel de lo que el Banco Central pide como garantías computables podría generarse algún incentivo que le permitiera al negocio volver a su origen.



EC - ¿Han estado conversando esta posibilidad con las autoridades?

AM - Les hemos planteado varias veces las inquietudes respecto a que el negocio que nos dio origen hoy es un negocio que genera un riesgo. A manera de ilustración, cuando usted no tiene una garantía computable –llámese una hipoteca– y el crédito entra en mora, a la cuarta cuota tiene que dar

la pérdida total. Por lo tanto, para empresas que no son bancarias es un riesgo importante. La prudencia como administradora nos ha llevado a recurrir a otro tipo de garantías, para lo cual hemos cambiado el foco de nuestro negocio. Eso ha sido muy bien recibido y nos ha permitido crecer. No abdicamos del paso que dimos hacia la búsqueda de la financiación de vivienda, simplemente entendemos que una modalidad de negocios que dio origen al sistema en Uruguay y en Brasil hoy por cuestiones de reglamento no está incentivada, y hemos planteado varias veces la posibilidad de hacer ajustes que contemplen la especialidad de nuestro negocio.

EC - Me llama la atención que en Brasil los bancos participan en este negocio; es más, van a venir representantes de los más importantes bancos de Brasil a este congreso en Punta del Este. En Uruguay no pasa.

AM - No; por ejemplo, una de las conferencias la va a dar el economista jefe del [Bradesco](#). La ABAC tiene 165 integrantes, de los cuales muchos son bancos: el Banco do Brasil, el Bradesco, el [HSBC](#); un banco extranjero hace grupos de ahorros en Brasil. En Uruguay tenemos claro que hemos entendido nuestro negocio, lo hemos hecho crecer de muy buena manera, pero los bancos no están presentes.

EC - ¿Cómo cuantifican la porción del ahorro de los uruguayos que va a estos sistemas de ahorro previo?

AM - En el comparativo con otros productos en que la gente resguarda y pone el dinero se me hace que el nuestro tiene un objetivo que lo diferencia. El objetivo en el caso nuestro es el ahorro para un crédito. Muchos de nuestros clientes ingresan con la expectativa de obtener un crédito para la vivienda, que este sea un mecanismo para financiarse. Por supuesto, el costo es menor porque ellos saben que están en un régimen de autofinanciación. Por lo tanto, compararlo con la captación de depósitos por parte de bancos o con la compra de oro estrictamente no me resulta una comparación representativa.

EC - Tengo aquí un estudio de abril del año pasado de Equipos, según el cual, de las personas que ahorran, que obviamente no son todas, 40% elige depósitos en bancos. Solo 21% del total depositaría en un plazo fijo, o sea, una opción que bloquea el dinero por cierto tiempo, 7% lo mantendría en efectivo en casa, y apenas un 3% se inscribiría en un grupo de ahorro previo.

AM - Sí, es lo que arroja la encuesta de Equipos. Nosotros hacemos esa reserva que yo le hacía hoy: estamos comparando instrumentos diferentes. Una cuenta en un banco es o para trabajar o para tener el dinero en un lugar seguro, mientras que nuestros clientes buscan financiarse para obtener un crédito.

EC - ¿Cómo vienen evolucionando las cifras de Consorcio en particular, el monto entregado por año? ¿Cómo es eso?



página 4 de 4

AM - El monto entregado viene creciendo, de los 34 millones de dólares entregados en el año 2010 pasamos a 53 el año pasado y en lo que va de enero a marzo este año tenemos ya 12,5 millones entregados. Cabe destacar que nosotros a mitad del año pasado cambiamos nuestra óptica en los productos, empezamos a ver que por un lado el mercado estaba demandando capitales más altos y cuotas más bajas, por lo tanto modificamos un poco los plazos de nuestros grupos y le ofrecimos a la gente el producto Cristal, que fue un éxito que nos permitió crecer un 40% en materia de clientes. Ya llevamos abierto el quinto grupo Cristal para capitales de entre 50.000 y 300.000 dólares. Estos grupos son de 400 personas, por lo tanto vemos que nuestra propuesta ha sido muy bien recibida por el mercado.

EC - ¿Cómo es este momento en cuanto a la cultura del ahorro de los uruguayos? Usted conoce este sector desde hace años, está en la empresa desde el 98 y como director desde 2011, vivió la crisis bancaria de 2002 y ahora este repunte que ha tenido la economía. Con el crecimiento de los salarios y el crecimiento de los ingresos en Uruguay, el aumento del consumo, da la impresión de que la gente está muy gastadora; ¿queda espacio, queda cabeza, queda sentimiento para el ahorro?

AM - Sí; y no son uno o dos ejemplos, tenemos muchísimos padres que nos traen a los hijos. Por suerte este momento que está viviendo el Uruguay le ha permitido a mucha gente joven empezar a hacer experiencias laborales. Y un fenómeno muy particular: estamos frente al lugar donde se saca la cédula en la Ciudad Vieja, y nuestros escritorios más de una vez han oficiado de cambiador de bebes que van a sacar su cédula, porque los padres nos ven y cruzan a preguntar. Yo creo que no es excluyente con el consumo, que se ha acelerado en algunos casos a niveles que el propio presidente de la República ha destacado alguna vez que es preocupante.

EC - Usted dice que el ahorro, o estas modalidades de ahorro, no son excluyentes con el consumo. Claro, porque uno de los destinos posibles de este ahorro previo es terminar comprando.

AM - Comprando una vivienda, claro.

EC - Pero comprando bienes más bien durables.

AM - Sí, bienes durables, con la excepción de los electrodomésticos, que en una época fueron bienes durables; piense en lo que era una heladera en la época de nuestros padres.

EC - El año pasado, un estudio de la consultora [CPA Ferrere](#) decía que 40% de los hogares uruguayos no lograba ahorrar. A partir de lo que usted conoce de este sector, ¿de qué depende ahorrar en Uruguay, del ingreso, de la decisión, de la capacidad de organización?

AM - Depende un poco de todo eso. Fundamentalmente, sí, del ingreso, sin ingreso es muy difícil separar algo. No dejemos de ver que el ingreso ha crecido, y que ha crecido muy bien en los últimos ocho o diez años, pero en el caso nuestro, como la gente está ahorrando para la vivienda, nos trasmite que hace un esfuerzo y que tiene mucho que ver con la conducta también. Son esfuerzos que valoramos y que vemos.

Al finalizar la entrevista, la producción de En Perspectiva le envió al Dr. Macedo algunas preguntas que llegaron desde la audiencia y que no pudieron ser formuladas durante la entrevista por falta de tiempo. Estas son sus respuestas:

Roberto del Centro: "Cuando se recibe el capital la cuota se duplica y siempre se ajusta por U.R. o en U.I."

AM - Existe un producto llamado Diferencial en el cual la cuota de espera (mientras el cliente no resulta favorecido) está bonificada. Luego de entregado el capital la cuota final tiene efectivamente un valor superior. Este producto es ideal para quienes alquilan; mientras pagan alquiler y ahorran tienen una cuota bonificada. Una vez que compraron la casa y no pagan más alquiler, pagan la cuota final. Existen asimismo productos de cuota libre que no utilizan este mecanismo.

Los capitales en pesos ajustables por Índice de Precios al Consumo siempre reajustan para que todos reciban su capital actualizado. Existen productos en pesos fijos (ver www.consortio.com.uy).

Fabiana de Sayago: *"¿Qué pasa si quieres salir del círculo? Si no puedes pagar más la cuota, ¿pierdes el capital ya aportado?"*

AM - Existen varias soluciones antes de abandonar el proyecto que pensabas realizar, esto incluye planear casos concretos, subir y bajar tu capital o cambiar de plan. Los ahorros en los grupos son cedibles y la inversión hecha tiene un valor en el mercado. El que abandona puede siempre reengancharse más adelante y le son reconocidos sus pagos en el nuevo grupo. La normativa prevé que el que incumple recupera lo aportado ajustado al final del grupo deducida una pena por el incumplimiento.

Daniel de San José: *"Que aclare que una vez que se sale sorteado se piden garantías hipotecarias para entregar el dinero."*

AM - CONSORCIO DEL URUGUAY S.A. tiene la obligación de emplear la diligencia de un buen hombre de negocios para garantizar el buen fin del grupo, porque lo respalda. Por lo tanto, en función del saldo deudor se piden garantías que aseguren que los dineros que recibe el cliente de parte del grupo se restituirá para continuar con las adjudicaciones de capitales. Esto se aclara en <http://www.consorcio.com.uy/sistema-respaldo>.

Transcripción: María Lila Ltaif

[Video de la entrevista](#) -

<http://www.espectador.com/1v4/redirect/index.php?m=id&id=238333&sts=1>