El mercado inmobiliario y el negocio de hoteles en Sudamérica ante la posible desaparición del dólar como moneda de referencia

July 28, 2011 / By Arturo Garcia Rosa

El alcalde de Nueva York, Michael Bloomberg, señaló recientemente que si el Gobierno de los Estados Unidos no eleva el techo de la deuda pública, el mundo perderá la confianza en el país y el dólar dejará de ser la moneda de reserva mundial. Bloomberg fustigó por igual a demócratas y republicanos, a quienes consideró responsables de poner a los Estados Unidos al borde de la quiebra, poniendo en riesgo la confianza en el país y la credibilidad del dólar como moneda de reserva mundial.

Pero más allá de la cuestión de si finalmente los Estados Unidos entrarán o no en default, lo cierto es que en algunos mercados de Sudamérica, como es el caso de Argentina y Uruguay, la cuestión de la constante devaluación de la moneda americana sumada al alza de precios que experimentan, si bien en proporciones diferentes en cada uno por cierto, está produciendo efectos que complican cada vez más tanto a jugadores del negocio inmobiliario como al de los del negocio de hoteles.

El costo de construcción y por tanto el de reposición de la mercadería inmobiliaria está creciendo en dólares mes a mes, mientras que los precios de venta, fijados tradicionalmente en dólares, comienzan a tener cada vez menos valor de reposición.

Como aseguran los principales jugadores del sector, en Argentina la demanda está pasando por un momento de amesetamiento que no habría afectado el tema del nivel de precios, los que tienden a mantenerse en los niveles que se han venido manejando en el último año.

Pero esos dólares que se reciben resultan cada vez más escasos para asegurarse poder reponer los mismos metros cuadrados en similares condiciones de ubicación y calidad.

En ese marco pareciera ser difícil sostener por mucho tiempo un mercado inmobiliario de unidades nuevas que se financie en dólares a precio fijo durante el término de la construcción.

No pareciera razonable que los desarrolladores carguen con la cruz de no solo poner en riesgo su margen, sino de que lo recaudado no alcance a cubrir sus costos.

Lo mismo ocurre para quien vende una propiedad existente, ya para reponer o para realizar alguna otra inversión. ¿Quién le asegurará que lo que pareciera una tasación justa, la que como de costumbre estará hecha en dólares, aun cuando pueda parecer no solo razonable sino buena, le asegurará no deteriorar su situación patrimonial?

Ese contexto de un dólar que pareciera comenzar a no encontrar su piso, nos pone frente a un panorama donde resultaría razonable esperar que algún cambio deba de ocurrir en el mercado.

¿Será que finalmente como es costumbre en otros países de la región, como en el caso de Brasil o Chile por ejemplo, habrá llegado el momento que las operaciones comiencen a realizarse en la propia moneda local, o con algún sistema de actualización como el que desde hace años utiliza el país trasandino con las UF (Unidades de Fomento)?

En la realización del congreso Mundo Inmobiliario en Montevideo hace un par de semanas atrás, varios conocidos operadores inmobiliarios uruguayos comentaban que venían trabajando en ese sentido para encontrar la mejor salida en un marco que tenga el consenso del gobierno y no dañe una demanda que se

Summary

¿Cuál podría ser el impacto en países como Argentina y Uruguay donde históricamente el dólar es referente exclusivo? ¿Habrá llegado la hora de pensar en alternativas como las que son habituales en Brasil o Chile?

Comments

FILED UNDER CATEGORIES

Hotel Companies

South America

mantiene activa y creciente.

Pero claro que la utilización de la moneda local como único parámetro diferente nos pone, en el caso que exista inflación importante, en una situación de similar riesgo, dado que nadie nos asegura poder mantener nuestro valor patrimonial con una moneda que compra cada vez menos bienes con la misma cantidad de dinero.

Si vamos ahora al caso del negocio hotelero la situación reconoce también algunas similitudes con las descriptas para el negocio inmobiliario tradicional.

El alza de costos ha pegado muy fuerte y exige un cuidadoso manejo y un gran esfuerzo creativo para evitar entrar en una situación de resultados operativos en rojo. A decir de algunos jugadores de la industria, lamentablemente esto estaría comenzando a ocurrir en algunas propiedades con administración particularmente complicadas, sin hablar en el caso de Argentina, con aquellas que han sido afectadas por las cenizas del volcán Puyehue.

Es que en el negocio de los hoteles las tarifas son difíciles de modificar de un día para el otro, en general la industria se mueve con acuerdos anuales, como es el caso de los convenios corporativos o los acuerdos con operadores. Tarifas, que como es costumbre, se fijan en dólares.

Pero mientras las referidas tarifas son difíciles de modificar como se ha dicho, por el otro lado, el alza de costos se ha convertido en una variable que impacta de lleno el negocio, en algunos casos registrando aumentos que superan toda capacidad de ser absorbidos por alguna modificación relativa de los ingresos.

Esta situación de tarifas en baja en moneda constante con costos en alza tanto en pesos como en dólares, pareciera no tiene viso de modificarse a corto plazo.

Entonces, siendo que definitivamente para los empresarios no resulta una variable que esté en sus manos modificar la paridad de la moneda americana, ni poder controlar el alza de precios a que hemos hecho referencia. ¿Será entonces que como ocurre hace ya tiempo en Brasil, por ejemplo, las tarifas de los hoteles deberán comenzar a fijarse en las monedas locales?

El debate recién comienza pero pareciera que la discusión habrá que saldarla más rápido de lo que alguna vez hubiéramos pensado. Las soluciones no parecen sencillas en un mundo que todavía no esta preparado para entender que el dólar podría no ser más moneda de referencia.

No es razonable pensar que los desarrolladores, inversores o empresarios, tanto del ámbito inmobiliario tradicional como del sector hotelero, tengan que comenzar a resignarse con trabajar sin recibir recompensa alguna por dicho esfuerzo.

El futuro de ambos negocios en casi toda la región se presenta promisorio, pero sin duda habrá que saber encontrar las soluciones adecuadas a problemas que están complicando el presente de dichas actividades. Las soluciones no parecen sencillas en un mundo que todavía no esta preparado para entender que el dólar podría no ser más moneda de referencia, pero la ductilidad y la capacidad para adaptarse a los cambios, características con que la historia de la región ha dotado a los principales países sudamericanos, seguramente aportarán salidas a la coyuntura que viven sus mercados.