

\*\*\*\*\*

JUNTA DEPARTAMENTAL  
DE LAVALLEJA  
SECRETARÍA

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*

ACTA Nº 905

\*\*\*\*\*

SEÑOR EDIL:

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*

SESIÓN DEL DÍA

2 DE JULIO DE 2019

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*

En la ciudad de Minas, siendo la hora 19:15' del día martes 2 de julio de 2019, celebra Sesión EXTRAORDINARIA la Junta Departamental de Lavalleja para tratar el siguiente:

\*\*\*\*\*

ORDEN DEL DÍA

\*\*\*\*\*

1- RECIBIR A REPRESENTANTES DE LA EMPRESA MANFELY S.A., ADJUDICATARIA DE LA LICITACIÓN PÚBLICA Nº 2/2018 DE LA IDL, PARA QUE INFORME SOBRE EL PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN, EXPLOTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE UNA NUEVA TERMINAL DE ÓMNIBUS EN LA CIUDAD DE MINAS.

\*\*\*\*\* \*\*

- PRESIDE LA SESIÓN: la titular del Cuerpo Lic. Analía Basaistegui Gomendio.
- ASISTEN LOS SRES. EDILES: Alcides Abreu, Mauro Álvarez, Andrea Aviaga, Eduardo Baubeta, Carlos Cardinal, Luis Carresse, Ismael Castro, Gastón Díaz, Juan Frachia, Pablo Fuentes, Gabriela Silveira, Alexandra Inzaurrealde, María del Pilar Rodríguez, Julián Mazzoni, Amanda del Puerto, Patricia Pelúa, Daniel Quintana, Marcelo Rodríguez, Marta Sotelo, Gonzalo Suárez, Ana Ugolini, Sergio Urreta, Carlos Urtiberea, Oscar Villalba, Eduardo Yocco.
- FALTAN CON AVISO LOS SRES. EDILES: Ernesto Cesar, Pablo Hernández, Alcides Larrosa, María Olmedo, Gabriela Umpiérrez, Javier Urrusty.
- FALTA POR LICENCIA EL SR. EDIL: Walter Ferreira.
- FALTAN SIN AVISO LOS SRES. EDILES: Gustavo Risso, José Vigo, Julia Villar.
- ACTÚA COMO SECRETARIA: la Sra. Graciela Umpiérrez Bolis y COMO PROSECRETARIA: la Sra. María I. Rijo Miraballes.

\*\*\*\*\* \*\*

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Buenas noches señores ediles.

Antes de comenzar la Sesión Extraordinaria de este martes 2 de julio, quiero en primer lugar, felicitar a todos los señores ediles que participaron de las elecciones que tuvimos el domingo pasado, por la excelente jornada cívica.

\*\*\*\*\* \*\*

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Estando en hora y número, damos comienzo a la Sesión Extraordinaria del día de hoy.

\*\*\*\*\*

RECIBIR A REPRESENTANTES DE LA EMPRESA MANFELY S.A.,  
ADJUDICATARIA DE LA LICITACIÓN PÚBLICA N° 2/2018 DE LA IDL,  
PARA QUE INFORME SOBRE EL PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN,  
EXPLOTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE UNA NUEVA TERMINAL  
DE ÓMNIBUS EN LA CIUDAD DE MINAS.

\*\*\*\*\*

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Le damos la bienvenida a los representantes de la empresa MANFRELY S.A., señores Cr. Carlos Lecueder-Presidente; Cr. Marcelo Lombardi-Director de la empresa; y el Dr. Luis Muxi.

INGRESAN A SALA LOS SRES. CR. CARLOS LECUEDER, CR. MARCELO LOMBARDI Y DR. LUIS MUXI.

La idea de la dinámica de la sesión señores ediles, es escuchar a los empresarios y después si algún edil tiene alguna consulta, los anotamos y se realizan las consultas correspondientes.

Tiene la palabra el Cr. Carlos Lecueder.

CR. CARLOS LECUEDER - Buenas tardes o casi buenas noches a esta altura. Mi nombre es Carlos Lecueder, represento al estudio Luis Lecueder, nosotros somos un estudio profesional desarrolladores de negocios en el Uruguay. Para presentarnos un poquito digamos, lo primero es que vengo acompañado de dos integrantes de nuestro equipo, el Dr. Luis Muxi que está aquí a mi derecha, el Cr. Marcelo Lombardi a mi izquierda; que somos el equipo que está asignado al proyecto de la terminal y shopping de la ciudad de Minas. Nosotros venimos de un estudio profesional, mi padre fundó un estudio allá por los '50 con dos socios, un día se separó y fundó su propio estudio. Mi padre se llamaba Luis Lecueder -yo soy Carlos Alberto- y allá por el año '71 fundó el estudio Luis Lecueder, que hoy -a esta altura- ya tiene cuarenta y ocho años de vida. Al poco tiempo de fundarlo, él se dedicó a la actividad profesional como contador -somos contadores- y le gustaba el sector inmobiliario, le gustaban los negocios inmobiliarios, entonces empezó a hacer una cosa que hasta ese momento no se hacía mucho en el Uruguay, que es el desarrollo de proyectos. ¿Qué es desarrollar un proyecto? Es tener una idea y hacerla realidad. Para eso se busca gente que invierta, se buscan empresas constructores que construyan, se buscan arquitectos que proyecten y se buscan los técnicos que hacen todo proyecto. Todo edificio, todo shopping, toda terminal necesita de un Ingeniero Calculista que haga el cálculo de la estructura, de un Ingeniero Eléctrico que haga la instalación eléctrica, de un Ingeniero Sanitario, de un ingeniero que haga las corrientes débiles, que son las alarmas de incendio, los sprinklers para luchar contra el fuego en caso de que haya uno, esperemos -por supuesto- que eso no suceda. Tenemos todos los técnicos y profesionales que ponen todo eso juntos con la disponibilidad de fondos. Ustedes saben que en Uruguay ideas tenemos muchas, pero a veces nos falta dinero para llevarlas adelante.

Hemos tenido en cierta forma la suerte, suerte -digamos- alimentada por proyectos que hemos ido haciendo, de conseguir gente que invierta, hoy -básicamente- inversores uruguayos; y hemos conseguido bancos que nos han seguido y prestan el dinero para que estos proyectos sean realidad. En resumen, nosotros lo que hacemos es poner junto un montón de cosas, empezando por la idea, la tierra, el dinero, los socios, los inversores, los técnicos y finalmente la empresa

constructora, que es la que pone la mano de obra y todos los puestos de trabajo. En el caso de un shopping y una terminal, uno dice: ahí terminó la cosa; no, ahí recién empieza, porque cuando se inaugura un proyecto es cuando empieza la vida del proyecto. El trabajo nuestro es mucho más largo y difícil a lo largo de la vida de un proyecto, que lo que es el propio desarrollo inicial, en resumen eso es lo que hacemos. ¿Cómo empezamos? Mi padre empezó haciendo edificios de apartamentos, nadie lo va a recordar por hacer edificios de apartamentos porque hay muchos en el país y normalmente se pone el nombre del arquitecto que lo hizo, pero no de alguien que lo desarrolló, del contador que administró la obra, que es nuestra tarea principal.

Allá por el año '81, se había comprado una tierra en Montevideo -importante-, que se iban a hacer edificios, en el '82 hubo una gran crisis en Uruguay, recordarán la caída de la tablita. ¿Se acuerdan? Cuando alguien dijo: "si piensan que se va a devaluar es un marciano". Resulta que hasta había como tres millones de marcianos en el país. Vino la devaluación, vino una crisis tremenda; y de esa crisis tremenda la idea de los edificios se cayó y entonces el grupo de gente que estaba alrededor de esa idea dijo: ¿Qué hacemos? Tenemos la tierra, tenemos una ubicación muy buena en Montevideo -no tan buena como lo es hoy-; y mi padre había estado con una gente de Brasil, que le había sugerido por qué no hacer un shopping center allí.

Unos brasileros vinieron por el '79 y dicen: ¿Lecueder usted está por comprar esa tierra en un grupo? Sí. ¿Si hacemos un shopping? Y dijimos ¿qué es un shopping? No teníamos ni idea. En el '82, cuando cae la crisis, mi padre dice: ¿si hacemos un shopping? Y dijimos: ¿qué es un shopping? No sé, pero debe ser buen negocio. Algo así fue la cosa. Nos tomamos un avión y nos fuimos a Brasil a ver lo que eran, contratamos en los meses después, a asesores americanos y brasileros que nos enseñaron; y ahí nace Montevideo Shopping. Todo eso fue en el año '81, '82, '83 que se pone en marcha la obra, se inaugura en el '85; y desde el '85, la administración de Montevideo Shopping está en nuestras manos. ¿Qué significa eso? Montevideo Shopping tiene un staff de personal propio de unas cien personas más o menos, pero en los locales que están adentro del shopping, hay unas dos mil quinientas personas trabajando. Es de los lugares que concentran mayor generación de puestos de trabajo en el día de hoy, este tipo de empresas.

Eso fue el puntapié de largada de nuestra actuación, fue el primer gran negocio que desarrollamos con el afán de luego administrar; y después de Montevideo Shopping vino Portones; y ahí se llama a licitación por Tres Cruces. Y un conjunto de empresas transportistas, que primero eran veinticuatro, después se pelearon entre ellas y quedaron nueve, vinieron a ver a mi padre, convencidas por el Dr. Muxi, que era asesor de la empresa de transporte y de la Asociación de Empresas de Transporte -y de ahí que empezamos a trabajar juntos-, para convencer a mi padre de hacer ahí una terminal, de presentarnos a la terminal de ómnibus.

El comentario de alguno fue: si hicieron un shopping y lo hacen funcionar, harán funcionar una terminal de ómnibus también. La realidad es que con ese comentario, nosotros dijimos: pero hacer una terminal de ómnibus, hacer un techo y una vereda abierta donde la gente -dígamos- no esté bien servida, no es lo que nos gusta. Hemos visto que en un shopping uno ¿qué hace? Eleva el nivel del servicio, le pone aire acondicionado o calefacción, le pone seguridad, le pone limpieza, le pone asientos para que la gente se siente, le pone lugares de comida de acuerdo a lo que la gente demande. Lo que se busca entonces es ofrecer un producto, obviamente el negocio es que los comercios vendan, pero también el negocio es que la gente esté bien; y hacer una

terminal de ómnibus para que la gente estuviera mal, no servía. Entonces, mi padre -lo recuerdo siempre- dijo: la verdad, no es el tipo de cosa que nos gustaría hacer. Ahí vino el Dr. Muxi de vuelta y le dijo pero mira Luis que la idea es hacer algo bueno, hacer algo de verdad; y ahí nace Tres Cruces, que es un poco la base de esto que estamos haciendo ahora; empezar a hacer proyectos que tengan la parte comercial y la parte de transporte unidos.

¿Por qué entendemos que funcionan bien? Una terminal tiene que tener muy buenos servicios, una terminal -para que la gente esté contenta- tiene que estar limpia, tiene que ser segura, tiene que tener un acondicionamiento climático para que uno no se moje o no pase frío. Entonces, tiene que generarse pensando en el protagonista y el protagonista de una terminal no son los ómnibus, no son las empresas de transporte; es la gente, la gente que va a ir a la terminal que tiene que estar bien, que tiene que pasar bien. Entonces, el proyecto que nosotros ideamos nace de la gente que va a usar la terminal, ese es el concepto.

Nosotros los invitamos a visitar cuando ustedes quieran con nosotros, la Terminal de Tres Cruces, la Terminal de Salto, la Terminal de Paysandú o la Terminal de Mercedes, cuando quieran; y si no quieren vayan sin nosotros el día que quieran para que no piensen que preparamos las cosas mejor; ustedes van a ver que el objetivo nuestro es tener un lugar decente, un lugar digno. Mi padre siempre decía que cuando él llegara a Tres Cruces a trabajar -seguimos yendo los tres a Tres Cruces, hoy de mañana estuvimos unas cinco o seis horas allí, así que pasamos buena parte del tiempo en los proyectos-, cuando pasáramos por la sala de espera y viéramos a la gente esperando el ómnibus, tranquila, en un lugar seguro y limpio, mi padre dijo “me voy a llenar de orgullo”. Lamentablemente -y lo digo con tristeza- no lo llegó a ver, papá falleció de un infarto faltando un mes para inaugurar Tres Cruces; y ese mes fue el mes más difícil de nuestra vida porque hubo que enfrentar una inauguración, en un proyecto que había sido dirigido por mi padre y con el Dr. Muxi. El Dr. Muxi me recibió en el equipo y ahí seguimos haciendo cosas.

Entonces, el proyecto nace del usuario bien atendido y nace del trabajador que va a trabajar ahí, que tiene que estar en un lugar digno y correcto, con los servicios que corresponda para que el trabajador esté cómodo. Esos son los dos protagonistas, si eso está bien lo demás va a funcionar. Pero para que una terminal ande bien hay que darle fuentes de ingresos, porque el gran problema que tienen las terminales es que en general generan pérdidas financieras para las entidades estatales que las explotan, normalmente las terminales cuestan dinero a las intendencias, a los Ministerios de Transporte. Entonces, el empresario privado lo que hace es complementar la terminal con la parte comercial. ¿Por qué? Porque la terminal lleva gente que le sirve a la parte comercial y cobrando alquileres a la parte comercial se puede hacer funcionar el proyecto. El secreto es ese, la unión hace la fuerza; el buen servicio hay que financiarlo, no existe un lugar limpio sin una empresa de limpieza o sin limpiadores y limpiadoras que lo limpien; y eso tiene costo. No existe un lugar seguro, sin guardias de seguridad que lo limpien o circuitos cerrados de televisión que lo controlen; y eso tiene costo. Si esos costos se van a cargar íntegramente al boleto del ómnibus, el ómnibus es impagable, entonces este sistema lo que hace es, una parte se carga -sí, por supuesto- una parte pequeña, pero después el sistema lo que hace es una unión de esfuerzos, esa es la filosofía.

Nosotros nos hemos presentado a la licitación que llamó la Intendencia de Lavalleja y nos hemos presentado con el objetivo de hacer un proyecto lindo, un proyecto adecuado a la ciudad; esto no es Montevideo Shopping, porque el tamaño de la ciudad de Minas no justificaría un proyecto tan grande. Esto es un proyecto adecuado para que tenga un tamaño operativo que haga que funcione bien, que los costos sean pagables, si lo hacemos mucho más grande los costos no son pagables, si lo hacemos mucho más chico la gente no se siente atraída a ir a la parte comercial; entonces, esa es la filosofía del proyecto.

Como empecé, nosotros somos profesionales, contador, contador, abogado y los equipos que tenemos tienen básicamente estas disciplinas, más ingenieros y arquitectos; y ese equipo lo que hace es trabajar en el proyecto para desarrollar algo que sea digno del lugar donde estamos.

Para nosotros el éxito -sin duda- es tener un proyecto rentable, si hacemos un proyecto que no es rentable no somos exitosos y si el proyecto no es rentable, los que invirtieron con nosotros después no invierten más. El secreto que hemos tenido es que los proyectos han sido rentables y entonces conseguimos gente que invierta, cuando otra gente a veces no consigue gente que invierta, nosotros hemos conseguido gente que invierta; y somos socios, no somos profesionales que vamos a cobrar nuestro honorario y nos vamos, nosotros somos socios del proyecto. Nosotros normalmente tenemos dependiendo del proyecto -digamos ampliamente- entre el 5 y el 15, en el eje del 10% de cada proyecto, o sea que lo que ganamos trabajando en el proyecto, lo reinvertimos en el proyecto y además ponemos dinero de nuestro bolsillo para que el proyecto se haga realidad, obviamente porque pensamos que es un buen negocio, no lo hacemos por perder dinero en un negocio. No, esto es un negocio que tiene que ser rentable y si no es rentable, los inversores después no invierten más con nosotros. Hemos tenido la suerte de poder -hoy- haber desarrollado y seguir administrando Montevideo Shopping, Portones, Tres Cruces y Nuevocentro en Montevideo; y de estar construyendo un quinto en Montevideo que se va a llamar "Plaza Italia", que está en Avenida Italia, en un terreno conocido como el terreno de los circos, el terreno del CASMU para los que somos un poco más viejos, que nos acordamos de la época que se llamaba así. En ese terreno va a estar el quinto shopping que se va a abrir en el segundo semestre del año que viene y que apuntamos a hacer que sea un outlet, o sea de precios mucho más baratos, va a tener un local de Sodimac también. En el interior estamos en Salto, en Paysandú, en Mercedes y en Colonia y este es el quinto; o sea estamos yendo por el quinto en el interior y por el quinto en Montevideo también para llegar a diez proyectos.

No nos hemos quedado con eso, también hemos desarrollado las torres del World Trade Center, ¿no sé si conocen las torres en Montevideo? Es el complejo de oficinas más grande del Uruguay. Empezamos haciendo un proyecto para tener dos torres, la uno y la dos, que son las primeras dos, las que tienen el quiebre y se afinan por la mitad. Esas son las dos primeras, después vino la tres, compramos el terreno del otro lado de la calle e hicimos la cuatro; y como ya el concepto de torres, de oficinas normales ya estaba bastante avanzado, nos presentamos al gobierno pidiendo una zona franca. En el año 2007 el gobierno nos aprobó construir una zona franca, la construimos y se inauguró, perdón se aprobó el anexo, pero la obra recién se aprobó en el 2009. La construimos y se inauguró en el 2012 e hicimos la torre de zona franca, que vendría a ser la quinta del World Trade Center, pero en realidad son cuatro de oficinas normales y una zona franca de servicios para trabajar de ahí hacia el mundo.

El concepto ha sido exitoso, en esa primer torre están trabajando mil doscientas personas, empresas que se instalaron para trabajar hacia afuera, no trabajan hacia Uruguay. O sea si hay una crisis en Uruguay eso no afecta, ahí hay mil quinientos puestos de trabajo que dependen del mundo y estamos construyendo una segunda torre que se va a inaugurar también a mitad del año próximo, que va a ser una segunda torre de zona franca. Va a ser muy especial, va a ser ovalada, va a ser muy linda, si van a esa zona la van a ver y va a llamar la atención porque va a ser una torre realmente muy llamativa. Básicamente esos son los negocios que hacemos.

Montevideo Shopping hizo también un hotel hace poco, el Hilton Garden Inn que está del lado de atrás del Montevideo Shopping y estamos inaugurando este año un hotel también de la cadena Hilton en la Plaza Gómes. Todos estos proyectos se deben a un equipo de trabajo, no se deben a un accionista que tenga dinero. Cada proyecto tiene accionistas diferentes, los accionistas de Tres Cruces no tienen nada que ver con los de Montevideo Shopping, que no tienen nada que ver con los del Nuevocentro. Eso es un tema que ha ido cambiando proyecto a proyecto, porque en cada proyecto pasa que un inversor que ha invertido con nosotros dice: ah, este proyecto no me gusta, o este sí, pero allá tenía un diez y acá toma un cinco y entran nuevos. Entonces, por ejemplo, Montevideo Shopping y Portones tienen accionistas en común, Nuevocentro tiene algún accionista en común con ellos, pero la mayoría nuevos; y así hemos ido trabajando en cada proyecto.

En los proyectos del Interior, por ejemplo, tenemos que Salto y Paysandú son grupos parecidos, Mercedes es un grupo totalmente diferente y Colonia es un grupo totalmente diferente. Entonces tenemos un montón de gente que ha ido invirtiendo. Con mucho orgullo decimos también que Tres Cruces es una empresa abierta que cotiza en bolsa, es una sociedad anónima abierta que cotiza en bolsa. Son de las cuatro o cinco empresas en total que cotizan en bolsa en Uruguay, o sea que comprar acciones en Tres Cruces es simplemente ir a un corredor de bolsa y encargarle que las compre, se venden en el mercado y los accionistas por lo tanto son un montón de personas que participan. En Tres Cruces tenemos como accionistas a las Afap, República Afap que es la principal Afap, que tiene cientos de miles de cotizantes, bueno hay cientos de miles de uruguayos que dentro de sus ahorros para tener una jubilación algún día, una pequeña partecita son acciones de Tres Cruces. Si hoy en Tres Cruces hacemos una asamblea con todos los accionistas que serían cientos de miles de personas, pero por suerte no, viene solamente un representante de cada Afap. Entonces ese es el espíritu de trabajo.

INGRESA A SALA EL SR. EDIL PABLO FUENTES SIENDO LA HORA 19:32'.

Acá nos hemos presentado porque pensamos que era una ciudad en la cual se justificaba hacer un proyecto de este tipo, nos gusta la zona, queremos la zona, mis hijos tienen un pequeño pedacito de campo acá cerca, vienen al departamento y a la ciudad de Minas permanentemente y por eso empezamos el contacto con la ciudad y a ver que acá podría haber una posibilidad. Había habido un proyecto que luego estaba ahí, que sí, que no, que se hacía. Nosotros estamos presentados a la licitación para hacerlo.

Si les parece, ahora les ponemos lo que va a ser el proyecto, que esto es en realidad lo que ustedes querían ver, porque esto hasta ahora es simplemente conocernos y presentarnos. Ahí en la pantalla ustedes tienen marcado en rojo el terreno, describir dónde es el terreno no tiene mucho sentido porque ustedes conocen la zona mucho mejor que yo.

Nosotros queríamos una zona que estuviera sobre la Ruta 8, porque obviamente es el lugar de pasaje de los ómnibus. Acá uno de los temas importantes que hay que prever cuando uno planifica una terminal nueva, es que los ómnibus salgan de la trama urbana de la ciudad. Los ómnibus lamentablemente por su tamaño, por el consumo de gasoil, por la polución que pueden generar, no son favorables metidos adentro de una ciudad, por lo tanto es bueno sacarlos. Pero a su vez, si ustedes los sacan, los ponen muy lejos pasan dos cosas, a la gente que va a usar la terminal le queda lejos la terminal, es incómodo y se da un mal servicio; por otro lado el ómnibus tiene que trasladarse y tiene mayores costos. Esta ubicación nos parece excelente porque está muy cerca del centro de la ciudad, a pocas cuadras. Sabemos que a veces las distancias son subjetivas y a alguien le puede parecer más lejos o más cerca, pero permite que el ómnibus que venga circulando por Ruta 8 y al circular por Ruta 8 tenga entrada y salida directa desde la ruta, sin tener que desviarse hacia el centro de la ciudad, sin afectar el tránsito ni la seguridad de los peatones que van por la ciudad.

El terreno que pasaron recién en pantalla, es un terreno que tiene una inclinación bastante grande, por lo cual hay que hacer un movimiento de tierra bastante fuerte. El proyecto así como está aparece una letra C, con la parte de arriba y la parte de abajo un poco más gorda y la conexión un poco más flaca. Lo que está en verde es todo el terreno que tenemos, que nos permite posibilidades de ampliación futura. Este proyecto básicamente tiene un estacionamiento que se extiende desde el centro hacia adelante y tiene en la zona de más arriba la terminal y la zona de más abajo es un supermercado, con locales comerciales que dan sobre el estacionamiento.

SE RETIRA DE SALA EL SR. EDIL MAURO ÁLVAREZ SIENDO LA HORA 19:35'.

El acceso sobre la Ruta 8 está estudiado y se han presentado todas soluciones que están en los planitos de abajo en rojo, esto no da para mirarlo en detalle aquí, pero está todo previsto el movimiento de entrada y salida, tanto de los automóviles particulares que entran por un acceso como los ómnibus que entran por otro acceso. Es muy importante que el tránsito de ómnibus sea diferente entrada y salida de los autos particulares, porque uno así evita congestionamientos y también le da más seguridad.

Desde Ruta 8, ahí donde están las flechitas, se está mostrando el acceso de autos particulares que ingresan al estacionamiento y si avanzamos la flechita un poco hacia el otro, ahí vemos el acceso de los ómnibus. El acceso de los ómnibus, se entra a una playa de maniobras, donde hay dos zonas que se marcan redondas, donde los ómnibus puedan hacer una vuelta en "U", para entrar a la terminal.

INGRESA A SALA EL SR. EDIL MAURO ÁLVAREZ SIENDO LA HORA 19:36'.

Acá vamos a llegar al proyecto, acá está girado para verlo un poquito mejor, porque acá se ven ya los locales. Esto está girado, el estacionamiento que hoy parecía horizontal, ahora está vertical; ahí ven el estacionamiento vertical. Entonces tienen a la derecha del edificio, ese volumen grande de un solo color es el supermercado, ahí están marcadas en la parte de abajo la línea de cajas, para atrás se desarrolla el salón de ventas, los depósitos y también un acceso desde la calle, por el cual se abastece al supermercado sin afectar en absoluto el tránsito vehicular privado, ni el tránsito de los ómnibus, es exactamente del otro lado para evitar problemas de tránsito. Pero ese volumen que está ahí no es solo supermercado, ustedes ven que al lado hay toda una fila de locales de color, que son locales comerciales que dan hacia el centro del proyecto.

Esos locales comerciales forman como una especie de “U”, tienen ustedes la faja así de la derecha, luego la faja horizontal abajo y luego la faja del otro lado. Esa “U” es lo que es básicamente shopping center. Una “U” de locales desde donde ustedes pueden desde cualquier punto que estén mirar todos los demás locales, cosa de saber si allá está el local tal, o acá está el local tal, o se instaló tal tienda aquí; ustedes tienen una visibilidad completa y desde el estacionamiento se accede en forma directa. Ese acceso en forma directa tiene en las dos esquinas del lado de allá, el acceso al supermercado ahí y del lado de acá, el acceso a la terminal.

Lo que es de un lado supermercado, de este lado es terminal. Toda la parte gris que está de este lado, tiene del lado derecho una serie de locales donde, por ejemplo, puede haber servicio de información a la persona que está en la terminal o servicios de los que un usuario requiere en forma directa. Tiene en el centro toda una muy cómoda sala de espera para que la gente pueda esperar tranquilamente su ómnibus, como dijimos, en un lugar cerrado con aire acondicionado, limpio y organizado. Luego sobre la izquierda tenemos lo que son las boleterías. Las boleterías a su vez tienen el contacto con el público del lado de adelante, pero a su vez salida hacia atrás directa a los ómnibus, porque todos sabemos que el ómnibus tiene que estar en contacto con su empresa de transporte y lo hace directamente el ómnibus por el lado de atrás. Detrás de esas boleterías, esa faja blanca que hay adelante de los ómnibus son los andenes, allí esa zona es una zona de circulación de público. Es una zona que tiene que ser cerrada para que sea segura, con controles para que la gente no invada la zona de circulación de los ómnibus.

Luego los ómnibus que están inclinados en la forma que corresponde, de forma tal que cuando un ómnibus entra quede sobre la zona de circulación de público la puerta, o sea que fácilmente la gente se baje y ya baje directamente a la puerta, para que el ómnibus esté inclinado así, entonces el ómnibus entra desde afuera, viene hasta el fondo, pega la vuelta en redondo allí, luego estaciona; y luego sale directamente a la Ruta 8 del otro lado.

En resumen, es un proyecto operativo, fácil de operar, sencillo en cuanto a sus características, que combina básicamente la terminal de ómnibus del lado izquierdo, con el supermercado del lado derecho y con un conjunto de locales comerciales menores que hacen al proyecto, y que lo hacen operativo.

Los espacios en verde permitirán futuras ampliaciones -ojalá-, nosotros somos más bien precavidos de construir algo que tenga poder de atracción, pero que no sea excesivo. Esos espacios en verde prevén posibles ampliaciones futuras, por eso es bueno que la tierra tenga más tamaño de lo que se necesita en este momento. El estacionamiento está dimensionado para que tenga un estacionamiento muy cómodo y suficiente para todos los servicios que puedan requerirse a esos efectos.

INGRESA A SALA EL SR. EDIL GASTÓN DÍAZ SIENDO LA HORA 19:40’.

Ahora vamos a mostrarles un poco cortes, si ustedes miran el de arriba van a ver que del lado izquierdo la tierra está más alta que del lado derecho, porque la tierra tiene inclinaciones, hay que hacer un buen movimiento de tierra.

En el segundo van a ver que está la zona de terminal, se ven los techos volando hacia afuera -el de más abajo es un porte- todos estos son planos para ver en detalle. Nosotros los ponemos a vuestra disposición para que luego puedan verlos en detalle, pero esto siempre se está mostrando con personas para que ustedes puedan dimensionar.

Este es un proyecto grande, pero no es un proyecto impactante por lo grande ni por lo alto. No queremos hacer algo que sea excesivo, esto tiene que ser a escala humana para que la gente se sienta cómoda. A veces hacer esos techos altísimos, espacios inmensos generan espacios fríos, generan espacios que la gente no se siente consustanciada con lo que está. Hemos agarrado experiencia en otros lugares de esto, creemos que esta medida, este proyecto está muy adecuado para lo que es el movimiento de ómnibus y la población de la ciudad. 38.30

Ahora les mostramos aquí diferentes imágenes. En la imagen de arriba a la izquierda ustedes ven lo que sería básicamente el proyecto. Del lado de la derecha ustedes ven los ómnibus entrando y circulando con el techo de la terminal que sale hacia afuera. Todo el movimiento del ómnibus, bajada y subida de pasajeros se hace bajo techo, luego está el shopping en esa “U” y del otro lado la zona del supermercado. En el de la derecha se ve esa misma zona de terminal, pero ya mirada desde un peatón, no es de vuelo. Entonces si vamos abajo vemos del lado de la izquierda lo que es la combinación del estacionamiento con el corredor frente a los locales, corredor cubierto y a la derecha quizás lo más interesante de todo, que es el gran hall de la terminal con un nivel de terminación y estética muy agradable, pero también con tamaños que den escala humana al proyecto. En el centro ustedes ven las sillas de sala de espera y del lado izquierdo allá estarían las boleterías.

Nosotros vamos a hacer una inversión que va a tener un movimiento de tierra por un valor de novecientos mil dólares, es mucho dinero en movimiento de tierra, porque la tierra tiene una inclinación importante y hay que horizontalizarla, levantarla un poco de un lado y bajarla del otro, para que quede a la altura sobre todo de Ruta 8, que en Ruta 8 el acceso y el egreso sea muy cómodo, que no haya bajadas y subidas.

INGRESA A SALA LA SRA. EDIL ANA UGOLINI SIENDO LA HORA 19:43’.

La construcción del complejo tiene un costo de unos ocho millones setecientos, lo cual da una inversión propia de nueve millones seiscientos. A eso hay que agregarle la inversión de los locales. Ustedes saben que toda boletería tiene que invertir para instalarse, todo local comercial tiene que hacer una inversión. Nosotros los locales comerciales los entregamos en bruto, para que cada local haga su decoración. Cada local es diferente, la experiencia nuestra es que antes hacíamos la pared, las pintábamos de blanco y los entregábamos, viene el comerciante, le pone otros colores a las paredes, con lo cual lo que hacemos es un juego de equipo con el comerciante, el comerciante participa en la inversión, el transportista participa en la inversión y por eso estamos contando que hay un monto total de inversión del orden de los dieciséis millones de dólares, de los cuales una buena parte va a ser integrado por los treinta, treinta y cinco comercios que vamos a tener instalados en el complejo.

Todo esto puede ser muy lindo, pero eso es un tema subjetivo, pero quizás lo más importante es que en estos locales comerciales que van a instalarse aquí, más las empresas transportistas, se van a generar unos -más o menos- doscientos puestos de trabajo como mínimo y doscientos puestos de trabajo permanentes. Las empresas transportistas ya tienen sus oficinas, no es que necesariamente vayan a tomar más gente, quizás el mayor movimiento que normalmente esto trae pueda generar más puestos de trabajo, pero nosotros decimos que el sector comercial sí genera puestos de trabajo.

Hay que darle seguridad y eso genera puestos de trabajo para guardias; hay que darle limpieza y eso genera puestos de trabajo para empresas que limpien, hay que hacerle mantenimiento, eso ocupa a electricistas, plomeros, sanitarios, etc., porque esto es una realidad que mueve gente. Ustedes piensen que no solamente va a estar yendo todos los días la gente que viaje en ómnibus, sino también la gente que vaya de compras.

La ubicación para nosotros es una ubicación estratégica, no solamente por el hecho de que no invade la ciudad con tránsito, sino que también permite que la gente que circula por Ruta 8 hacia el Norte encuentre un lugar para poder comer, para hacer las compras inmediatas, una farmacia, o sea, para que de alguna manera a veces cuando uno pasa haciendo carretera por una ciudad pasa de largo y sigue, bueno este centro de servicios va a ofrecer al que pasa una buena posibilidad de parada para satisfacer las necesidades. Todo eso es en cierta forma generación de puestos de trabajo, porque cuanto más gente pare y más movimiento haya, más gente es necesario tener.

Creemos que es un proyecto adecuado, muy eficiente, tiene que ser eficiente también. El Uruguay de hoy está con problemas de costos operativos, entonces el Uruguay tiene que tener en su cabeza proyectos nuevos y eficientes en lo que sea. La palabra eficiencia es muy importante y la eficiencia no es eficacia, eficacia es hacer las cosas bien, eficiencia es hacerlas bien al costo menor posible. Para eso todo nace de un edificio eficiente, un edificio inteligente que va a tener un combate de incendios, por medio de un sistema de detecciones electrónico y red de sprinklers, de rociadores de agua, que cuando cualquier accidente de fuego inmediatamente empiezan a tirar agua. En Uruguay hay pocos instalados, en los shoppings hay, pero hay pocos y por suerte hasta ahora no han operado demasiado. Pero en alguna película ustedes habrán visto que larga un chorro de agua tremendo y eso permite apagar rápidamente un comienzo de fuego. Eso es parte de la inteligencia del edificio, otra parte son los circuitos cerrados de televisión. Nosotros tenemos que tener, para dar seguridad al complejo y para controlar el movimiento de entrada y salida de ómnibus, para controlar el movimiento de entrada y salida de autos, un buen circuito cerrado de televisión. Eso forma parte también de la inteligencia del complejo.

También tenemos que tener un sistema climatizado, para que las áreas a climatizar tengan la temperatura adecuada. Nosotros no podemos estar dependiendo de que alguien regule la temperatura, todo eso se programa por computadora y luego son sistemas inteligentes que manejan la temperatura que va a haber en la terminal de ómnibus, que es el espacio más grande cerrado.

Entonces todas esas cosas forman parte de un edificio inteligente, que busca ser eficiente y que es la única forma de operar porque si no empezamos a tener costos operativos excesivos y entonces el tema no es viable.

En resumen, nosotros cuando empezamos a hacer este proyecto de terminales con shopping en el interior, empezamos en Salto. Mi abuelo era salteño, entonces por un contacto lo llamaron y empezamos a ir a Salto y de las cosas que dijimos fue, vamos a ir si esto nos enorgullece, hacer algo lindo. Tenemos muchos proyectos entre manos y lo que queremos para hacer más proyectos es hacerlos bien. No venimos a hacer cualquier cosa, no venimos a prometer algo que después no se vaya a cumplir, no venimos a prometerles un edificio de lujo porque esto no es un edificio de lujo, porque si es un edificio de lujo, entonces las finanzas de una ciudad como Minas no lo pueden pagar. Esto es un edificio eficiente, que va a tener los mejores pisos para que la gente circule, con placas de porcelanato de buen nivel, no vamos a hacer pisos de hormigón y nada

más, placas de porcelanato de buen nivel para que esto funcione bien, con sistemas que tengan la forma más fácil de limpieza, porque si uno empieza a hacer cosas con mucha madera, será muy lindo pero hay mucho costo de mantenimiento, esas son las cosas que tenemos que trabajar y la experiencia nos permite hoy decir que logramos hacer edificios que funcionan y que son agradables para la gente.

Creo que la mejor tarjeta de presentación es que ustedes visiten cualquiera de los proyectos que hemos hecho y vean cómo funcionan, no solo si están bien o mal, sino cómo funcionan. Si los ómnibus entran y salen bien, si el control de los ómnibus se hace o no se hace bien. Pueden preguntarle al Ministerio de Transporte y Obras Públicas a ver si la información que se le otorga sobre la entrada y salida de ómnibus es la correcta o no. Hoy el Ministerio de Transporte y Obras Públicas del Uruguay ya no controla más en Tres Cruces cuantos ómnibus entran y salen porque está todo automatizado con nosotros, para que eso sea un control como corresponde. La Intendencia va a tener control de todo el movimiento de ómnibus en forma directa, en forma simultánea porque es la forma de trabajar y de que ustedes tengan como Junta Departamental la posibilidad de controlar a través de la Intendencia el trabajo que se hace en materia de transporte. Nosotros obviamente no ordenamos las líneas de transporte, no nos metemos en las líneas, eso no es resorte nuestro, nosotros damos un espacio para que el ómnibus venga y opere en forma cómoda, ese es el objetivo.

Así que, nosotros estamos encantados de habernos presentado a la licitación, estamos deseando terminar todos los trámites que haya que hacer para poder empezar a trabajar concretamente. Tenemos que hacer el proyecto ejecutivo, el proyecto ejecutivo lleva unos meses y además tiene mucha inversión, porque a todo el equipo de ingenieros que hoy mencionaba hay que empezar a pagarle cuando empieza el proyecto ejecutivo; después viene la licitación de obra, llamado a las empresas constructoras que lo puedan hacer y después empezamos la construcción. La construcción lleva más o menos año y poco más, a eso hay que hablarlo con las empresas constructoras, después empieza la inauguración y ahí empieza el trabajo de verdad, que es el trabajo de largo plazo para muchos años.

Les agradecemos habernos invitado a venir por acá y estamos a las órdenes para todas las preguntas que quieran hacer. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Sr. Edil Pablo Fuentes.

SR. EDIL PABLO FUENTES - Muchas gracias a todos ustedes por estar aquí, creo que es algo oportuno. Más allá del impacto que para nosotros nos genera esto, que vamos a requerir de muchas horas de estudiar más que nada desde el punto de vista urbanístico, el desarrollo de la obra como tal, más allá del componente importante que tiene la generación de trabajo.

Lo que tengo y es una consulta que les quiero hacer, si ustedes han consultado a UNASEV, por ejemplo, por el tema de los accesos de los ómnibus que ustedes tienen pensado, en el entendido de que la calzada que uno obviamente conoce como tal, uno la ve muy angosta, teniendo en cuenta que es doble circulación en esa zona y que indudablemente hay que tener las precauciones para evitar accidentes. Porque yo ahí no veo tipo una solución, más allá de que capaz que ustedes me dicen quizás expropiemos parte de los terrenos linderos que son frentistas, como para hacer algo porque uno que conoce también Tres Cruces, sabe que por donde ingresan los ómnibus y por donde salen -por ejemplo- es una calle de una sola circulación; y ahí teniendo en cuenta el largo

de los ómnibus -por ejemplo- no me queda muy claro si esa solución está por ahí bien planteada. Eso en primer lugar.

Lo segundo, más allá de ¿cómo se va a financiar la obra?, quizás ustedes indudablemente que van a recibir dinero con el tema de los alquileres de los locales y demás; a ver si ustedes tienen pensado financiar la obra con lo que es una tasa de embarque y si así está pensado, ¿cuánto usted estima que sería el costo? Esas son las dos preguntas. Gracias.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Cr. Carlos Lecueder.

CR. CARLOS LECUEDER - La primer pregunta, como dije al principio, nosotros lo que hacemos es contratar especialistas en cada tema. El tema del tránsito no es dibujado por nosotros porque nosotros no sabemos nada, a esta altura hay algo de experiencia porque llevamos unos cuantos proyectos, pero no. Nosotros hemos contratado especialistas en tránsito, que son los que han diseñado los accesos y salidas, los semáforos que hacen que el tránsito se corte para permitir el cruce de la avenida. Como la avenida es importante y es de doble vía, entonces ahí habrá que semaforizar esas esquinas, para que de esa forma los ómnibus que salen o entran tengan la posibilidad de cruzar sin riesgo de ningún tipo, no tendría mucho sentido cruzar Ruta 8 sin un semáforo que dé cruce. Como los accesos están muy cerca, tanto el de vehículos como el ómnibus, entonces la idea es coordinar, sincronizar los semáforos para que en el momento que se corta, tengamos todo el cruce de entrada y salida simultáneamente y que eso sea un corte corto y rápido. Eso fue estudiado por especialistas de tránsito y presentado en la Intendencia. Esto es una etapa de anteproyecto, cuando uno está en la etapa de anteproyecto lo que hace es el proyecto, pero no con una determinación a fondo de todo; cuando esté aprobado se entra en la etapa del proyecto ejecutivo. ¿Qué es el proyecto ejecutivo? Es tomar el anteproyecto y llevarlo a la realidad milimétrica. El proyecto ejecutivo es cuando uno contrata de vuelta, nosotros el asesor de tránsito ya lo contratamos, el de estructura -por ejemplo-, el estructuralista no lo contratamos todavía, va a venir cuando tengamos confirmada la operación, para no hacer un trabajo sin estar confirmado, entonces va a venir y va a hacer el proyecto y el proyecto de tránsito lo va a hacer el mismo especialista que ya contratamos, que fue el que hizo hace poco tiempo el de Paysandú; y ese especialista va a ir con su proyecto a la Intendencia para una aprobación final.

Nosotros no vamos a construir esto, vamos a construir esto, llevado a un nivel de detalle total y después aprobado por la Intendencia; y la Intendencia, seguramente va a pasar -como siempre pasa en todo proyecto importante- que la Dirección de Arquitectura de la Intendencia de alguna manera va a opinar y la gente de tránsito de la Intendencia va a opinar; y de pronto puede pasar que haya una reducción o un ensanche de una calzada o de una vereda; eso forma parte de lo normal. Por eso si ustedes acá dicen: mire la calzada está un poco ancha o muy ancha, yo les digo esto lo va a tomar, nosotros vamos a hacer la inversión grande cuando estemos confirmados, hacer la inversión grande y después supónganse que no se aprobara la terminal, no tendría mucho sentido. Por eso, los Ingenieros de Tránsito que van a trabajar, el equipo va a ser dirigido por la Ing. Beatriz Tabacco, la ingeniera fue Directora de Tránsito de la Intendencia de Montevideo durante muchos años, después de eso estuvo trabajando en la Intendencia de Canelones y hoy está trabajando en la esfera privada. Es una ingeniera con una experiencia brutal en el tema del tránsito, se especializa en ese tema, tiene todos los modelos para modelizar el tránsito y por una computadora simular lo que es acceso y salida, circulación en el estacionamiento. Ella es la que

hoy está haciendo toda la modificación, si ustedes van a Tres Cruces van a encontrar una obra, un reloj bárbaro en Tres Cruces, todo eso está adecuándose a una reformulación que se está haciendo, la está haciendo justo la Ing. Tabacco con su equipo que son varios ingenieros. Ella es la que va a diseñar -en definitiva- esto, ella tiene un borrador, cuando llegue el momento de diseñar lo va a traer a la Intendencia y en la Intendencia nos dirán hasta qué punto hay que ajustar las medidas; eso se va a ajustar en caso de ser necesario.

Con respecto al tema de ¿cómo financiamos nosotros? La tasa de embarque no financia la obra en absoluto, la tasa de embarque no se cobra hasta que esto no esté abierto, nosotros tenemos que construir primero. El financiamiento del proyecto es así, nosotros financiamos el proyecto básicamente con tres fuentes de fondos, los comercios que pagan el derecho de ingreso por entrar, que eso es una parte menor de la financiación; el aporte de capital de los socios que es la parte mayor de la financiación; y un crédito bancario que permite financiar, sin necesidad de poner todo el capital. A veces al integrar los nueve millones más o menos que vamos a estar integrando nosotros, uno puede conseguir, de pronto consigue siete, va al banco y le pide dos; y de esos siete de pronto, no sé, quinientos, seiscientos, ochocientos mil dólares son de los derechos de ingreso que se cobran a los comerciantes. No hay nada que tenga que ver con la tasa de embarque y con el precio del boleto, en absoluto.

Después que está terminado el proyecto, nosotros tenemos básicamente ingresos que son de dos fuentes, los alquileres de los locales del shopping, por un lado; y en la terminal tenemos los alquileres de las boleterías y la tasa de embarque, lo que nosotros cobramos es un toque al transportista, los transportistas luego pueden repetir la tasa de embarque. Eso forma parte de la forma de solventar los gastos operativos de la terminal, eso está presentado en la licitación, está la oferta de cuáles son los precios que ofrecemos, está todo en la presentación que hicimos, acá no hay ninguna sorpresa. Ustedes en la presentación que hicimos en la licitación tienen todos los valores ya proyectados que se van a cobrar.

DR. LUIS MUXI - Perdón, respecto a la pregunta suya de la tasa de embarque, la tasa de embarque está regulada en los pliegos de condiciones que se fijaron. El toque era parte de lo que la Intendencia pidió que hiciéramos una oferta, pero fue una oferta que estuvo muy restringida. Por un lado, no se podían hacer ofertas que superaran en un 20% los valores actuales que se pagan en la ciudad de Minas por tasa de control, de acuerdo al Decreto Departamental N° 761 del año '90 creo que es. Segundo, nosotros tampoco regulamos los ajustes, los ajustes se regulan según la paramétrica y esa paramétrica es la que se aplica a nivel nacional por parte de disposiciones del Ministerio de Transporte y Obras Públicas. No recuerdo ahora exactamente, capaz que Marcelo, ¿te acuerdas del valor de los toques?

CR. MARCELO LOMBARDI - Sí, servicio urbano cincuenta pesos, servicio departamental setenta y cinco, interdepartamental e internacional ciento siete. Eso es lo que recién mencionaba, el tope fijado por el pliego.

DR. LUIS MUXI - Nos manejamos dentro de lo que el pliego establecía.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Sr. Edil Juan Frachia.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Tengo una serie de preguntas, porque en el 2016 acá se presentó también otro proyecto de terminal. Entonces la primer pregunta que me hago es: ¿qué pasó con la empresa Mamputun S.A.? ¿Ustedes son parte o socios de esa empresa? ¿Qué opinión tienen

respecto al proyecto que se presentó anteriormente? Porque sabido es que en esta misma Junta se presentó un proyecto.

CR. CARLOS LECUEDER - El proyecto que les acabamos de mostrar es diferente al que presentaron antes, la experiencia de la gente que está al frente de la presentación es diferente a la que presentaron antes, el respaldo que podemos mostrar nosotros como credenciales en este tipo de operaciones es diferente al que presentaron antes. Antes, según tengo entendido -creo que no fue en 2016, que fue bastante antes eso- hubo un grupo de gente -que no tenemos absolutamente nada que ver con ellos- que se presentaron aquí, que iban a hacer una terminal y que después no pudieron.

A mí me contactó en Montevideo hace muchos años un escribano a ver si quería asociarme al grupo, le dije que no, que nosotros promovíamos nuestros proyectos. Por lo tanto, no tengo ni la más pálida idea si eso era esa sociedad Mamputun o no, creo que sí. Ese grupo, como no pudo llevar adelante el proyecto, terminó vendiéndolo y entró otro grupo más, uno nuevo. Ese grupo nuevo tenía esa autorización que creo que presentaron acá en la Junta también; y ese proyecto estaba que lo hacían, que no lo hacían, que sí, que no, había una empresa constructora detrás de ese proyecto y ya no era del grupo original, el grupo original no tenía nada que ver.

Cuando nosotros vinimos acá a la Intendencia de Lavalleja, vinimos a preguntar en qué estaban las cosas y a decirles: miren señores, nosotros somos desarrolladores de este tipo de proyectos, si a la Intendencia de Lavalleja le interesa que nosotros nos presentemos a algo, estamos a las órdenes. ¿Por qué? Porque habíamos terminado Paysandú. Nosotros hicimos Salto, después hicimos Mercedes, después hicimos Colonia que es sin terminal de ómnibus y después hicimos Paysandú que es con terminal de ómnibus. Se inauguró Paysandú y dijimos, ¿ahora cuál es el próximo? Entonces visitamos tres intendencias y les dijimos: señores, si algún día van a licitar la terminal de ómnibus, nosotros nos presentamos -no las tres juntas- de a una.

SE RETIRA DE SALA LA SRA. EDIL MARTA SOTELO SIENDO LA HORA 20:02'.

Acá nos enteramos que la terminal en principio ya estaba con ese proyecto. Nosotros le manifestamos a la Sra. Intendente, que en caso de querer hacer una revisión del tema, nosotros estábamos dispuestos a presentarnos, siempre y cuando se llamara a licitación, que terminada la idea, absolutamente quedara sin efecto lo anterior. El proceso anterior es un proceso independiente con el cual no tuvimos nada que ver, nuestra vinculación con la Intendencia empezó el año pasado en una visita que hicimos a la Intendencia. La Intendencia decidió dejar sin efecto el proyecto anterior y llamar a licitación, de eso ustedes tienen todos los antecedentes y nosotros nos presentamos a la licitación. Nosotros cuando fuimos a estudiar el tema, lo que sí vimos, es que este terreno que era propiedad de Mamputun S.A., era para nosotros el mejor lugar para hacer la terminal. Las personas que estaban al frente en ese momento -no las originales- eran dos socios, era la empresa Ebital S.A. que es una empresa constructora, pero ese era otro negocio. Los señores se llaman Olaizola y Lamorte, que ellos habían estado en ese proyecto y a nosotros nos interesaba comprarles la tierra en caso de que esto saliera, obviamente no vamos a comprar una tierra si después perdemos la licitación. Entonces hicimos un acuerdo con ellos, por el cual nosotros vamos a comprarles la tierra y vamos a recibir la cesión de ellos del permiso de grandes superficies que ellos ya tienen, en caso de que nos sea adjudicada esta terminal. Esos señores no van a cobrar dinero, van a quedar como socios de nuestro proyecto y van a tener

aproximadamente el 21% del proyecto, o sea así como recibimos a un señor que nos pone plata y con esa plata compramos la tierra, ahora los señores Olaizola y Lamorte, que fueron socios de Mamputun en un período corto, no sé si en el 2016, no tengo ni idea; en el 2018 -que los contactamos- ellos eran socios de Mamputun y entonces ellos lo que van a hacer es el aporte de capital de tierra a nosotros. No tenemos nada que ver con el proyecto anterior, no tenemos nada que ver. Yo los invito a que ustedes busquen la presentación que les hicieron y vean a ver si este edificio tiene algo que ver con el otro, no tiene nada que ver. El otro, nosotros creemos que iba a tener costos operativos demasiado altos, porque el otro era más grande que este y uno tiene que dimensionar las cosas en forma correcta. Si ustedes van a Montevideo, voy a decir algo que es un ejemplo, pero si ustedes recorren los shoppings en Montevideo, se van a encontrar en los cuatro shoppings que nosotros administramos, que Montevideo Shopping y Tres Cruces están siempre llenos de gente, Nuevocentro también y Portones tiene menos gente. ¿Por qué? Porque la zona resultó no ser tan adicta a ir a un shopping, o porque la zona tiene menos densidad de población; y el Shopping de Portones pudo haber quedado un poco grande, si hubiera sido un poco más chico capaz que tenía mejor movimiento de gente. Con ese proyecto aprendimos lo importante de dimensionar en forma correcta, porque si uno lo hace demasiado grande y luego la operación y la cantidad de gente que viene es menor, no sirve. Este proyecto lo hemos dimensionado con la experiencia que nosotros tenemos.

No estábamos pensando en la ciudad de Minas en el 2016; estábamos inaugurando un proyecto en Paysandú. Como somos un equipo bastante chico, a pesar de que hemos hecho mucha cosa, lo que hacemos es: cada vez que se inaugura algún complejo, armamos un equipo. Acá va a haber un gerente, que va a ser el gerente de este proyecto, que va a ser que va a estar aquí al frente del proyecto y acá va a haber un jefe de operaciones que va a ser el de aquí.

Nosotros hacemos encuentros anuales de todos los equipos. Le ponemos un nombre divertido, porque estas cosas si son aburridas no sirven; le llamamos el shopping-pong, porque hacemos un ping-pong de ideas: vienen los de Salto y tiran las ideas, que están haciendo tal cosa mejor así y eso lo hacemos con los equipos que tenemos.

En nuestro equipo, no hacemos -en general- dos proyectos simultáneamente, sobre todo en el caso del interior que requiere movilizarse también, así que nuestra idea es empezar a construir este ahora.

En aquella época estábamos en Paysandú y nunca vinimos a esta Intendencia antes del año pasado.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Hablando de las ampliaciones, hoy hablaba usted como un ejemplo de gestión del tema de Tres Cruces y ahí la pregunta va a ser puntual porque usted se manifestó justamente. En Tres Cruces, ¿por qué se amplía solamente la parte comercial y el área destinada a los usuarios es la misma desde su creación? ¿Esto es tratar bien al usuario, según usted?

CR. CARLOS LECUEDER - Tal como dije, uno dimensiona las cosas para la cantidad de gente que participa.

Tres Cruces tuvo una cantidad de público creciente desde el principio y ahora es decreciente. En Tres Cruces tenemos en este momento 2% menos de toques que el año pasado, 4% menos que el anterior y estamos aproximadamente en un 10% menos que en 2014.

Hoy Tres Cruces recibe menos público que viaja en ómnibus. ¿Cuáles son las causas? El Uruguay tuvo un crecimiento económico muy importante en una década de oro desde 2004 a

2014, creo que todos los sabemos. Desde ese momento en adelante, si bien el producto bruto siguió creciendo, la actividad en muchos sectores no siguió creciendo.

En el sector transporte por ejemplo, la actividad se ha enlentecido. ¿Causas? Hay dos principales: una es el enlentecimiento de la economía y el otro es que en este país hay cada vez más autos y, al haber cada vez más autos, hay menos gente que viaja en ómnibus. Entonces, nosotros no agrandamos la zona de la terminal porque entendemos que la terminal da buen servicio así como está y si ustedes son usuarios de Tres Cruces, vayan cuando quieran. Claro que en los picos por supuesto, uno no dimensiona el proyecto para el 24 de diciembre o el 6 de enero o el día previo a vacaciones de julio o semana santa; esos días va a estar siempre lleno, porque uno no puede hacer un proyecto que sea para el día que viene el doble de público y después el resto del año tenerlo vacío, pagando el aire acondicionado y la limpieza.

Tres Cruces funciona en forma estupenda. ¿Por qué hemos ampliado la parte comercial? Hemos ampliado para arriba. Si ustedes miran el edificio de Tres Cruces, si van al edificio de Tres Cruces, tiene un subsuelo de encomiendas que anda muy bien, porque las encomiendas hoy funcionan bastante diferente, no tuvieron el crecimiento que se esperaba, incluso hay locales vacíos que hemos tenido que dar otros destinos. En el sector “Encomiendas” tenemos algunos lugares donde se desarrolla actividad de responsabilidad social, damos cursos de computación, etc. El lugar estaba previsto para empresas transportistas, pero el sector “Encomiendas” da de sobra.

Luego tenemos el sector “Terminal”. El sector “Terminal” está construido al nivel de un estacionamiento, subsuelo de un lado y de los ómnibus del otro. El crecimiento sería muy complejo, porque toda la circulación de vehículos pasa de un lado los particulares y del otro lado los ómnibus, pero además de eso, porque eso no ha sido necesario.

Si ustedes van hoy a Tres Cruces, se van a encontrar con que alguna de las boleterías no es boletería y ¿saben por qué? No es porque estamos tratando de ganar dinero haciendo otros negocios; es porque no hay más, las boleterías sobran.

Nosotros ahora tenemos un caso de una empresa de transporte argentina, que tiene una lancha que cruzaba en la zona no de Colonia sino más allá -no voy a decir mucho porque no quiero decir el nombre-, que entra a un concurso en Argentina y va a dejar de prestar el servicio. En la televisión salió en el noticiero, que esas lanchas, que eran dos catamaranes dejaban de operar y dejaban de operar justamente porque los medios de transporte han ido cambiando. Nosotros tenemos Tres Cruces operando en nuestras manos va a hacer veinticinco años y en esos veinticinco años -que vamos a cumplir en noviembre- les aseguro que ha cambiado el mundo mucho. Aunque uno siga subiéndose a ómnibus similares a los anteriores, los servicios son diferentes, la cantidad de vehículos es diferente, la gente que viaja es diferente y la verdad es que Tres Cruces inicialmente fue tan bien planeado que ha logrado soportar todo eso en forma correcta.

Hoy el Ministerio de Transporte y Obras Públicas -que es el que nos controla- nos ha permitido ampliar el sector comercial arriba, en los niveles donde los ómnibus no podían ir. No podemos ir al segundo nivel a poner gente esperando el ómnibus porque ahí no cabía; y no nos ha exigido abajo porque lo hemos podido resolver bien.

En la ampliación anterior, nosotros en la terminal hicimos: duplicamos escaleras mecánicas -que es algo que se hizo para mejorar el servicio-; pusimos en la zona del subsuelo donde están

las encomiendas para la parte de andenes, nosotros teníamos seis montacargas, agregamos uno más, porque ahí teníamos algún cuello de botella en algún horario que había que poner uno más. En la zona de la playa de maniobras, si ustedes volvieran atrás al año '94, verían que sobre la derecha atrás había una estación de combustible y la idea era venderle combustible a la empresa de transporte. Las empresas de transporte hacen todos los acuerdos con los proveedores, con ANCAP -por ejemplo- que les da combustible con un precio al por mayor y ellos echan gasoil en sus depósitos, donde se guardan los ómnibus. En resumen, todo el espacio que teníamos para la estación de combustible quedó sin uso, nos equivocamos cuando presentamos el proyecto, pensamos que eso iba a funcionar así. Esa zona hoy es zona de espera de ómnibus y la zona de espera de ómnibus que estaba del otro lado y que estaba sobredimensionada porque los ómnibus que entran y salen por lo general no esperan mucho, pusimos más andenes. Nosotros en Tres Cruces inauguramos con treinta y dos andenes que daban de sobra; cuando el pico de tránsito creció, crecimos a cuarenta y un andenes, que es lo que hoy tenemos, y con los cuarenta y un andenes hoy estamos cómodos porque hoy estamos más o menos -en la cantidad de toques- en algo más del 10% por debajo del 2014; 2014 fue el año pico. Desde ese momento y si ustedes quieren les podemos dar la información o mejor, la pueden pedir en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas que la tiene absolutamente en línea y en forma directa.

Entonces, sí; el usuario es el prioritario y nos hemos preocupado de que se dé un mejor servicio. Ustedes pueden ir a las terminales de Salto, Paysandú, etc. y ver que los asientos donde el usuario espera están renovados y nuevos; y de pronto van a Tres Cruces y dicen: pero, ¿saben una cosa? Estos asientos son viejos y ¿saben por qué son viejos? Por tres motivos. El primer motivo es que son más cómodos y la gente está encantada, eso es lo que dice la gente; contratamos una encuestadora que encuestó a la gente a ver cuáles eran los asientos más cómodos. El segundo motivo es que además son alegres porque son de colores; y el tercer motivo decimos: si siempre anduvimos tan bien con ellos, ¿para qué los vamos a cambiar? En Salto los cambiamos, pusimos nuevos y la terminal de Salto es más chica, pero no tenía tan buenos asientos; y eso lo digo para que demostrar un poco cómo se trabaja.

Si ustedes van a Tres Cruces, se van a encontrar con la rotonda central, tienen una serie de pantallas digitales con información de todos los viajes, con la última tecnología del mundo -no de Uruguay, del mundo- y esa se cambió hace dos años, que se había cambiado hacía cuatro. ¿Por qué? Porque tenemos que estar absolutamente al día, al día con todo.

Cuando ustedes van a tomar un ómnibus, antes ustedes sabían que en el andén 8 salía tal ómnibus, salían a los andenes y veían una banderita -un palo con un letrero- que decía andén 8. Hoy se van a encontrar, que en lugar del letrero de andén 8, hay un panel digital electrónico que dice no solamente andén 8, sino que dice el ómnibus que está saliendo y el destino, para que nadie se equivoque, que si era el ocho o el dieciocho y de golpe subió en un ómnibus diferente.

Eso y puedo seguir horas; ese es el trabajo nuestro de todos los días, de llevar un proyecto siempre al límite de lo que sea posible. Siempre hay más formas de mejorar que pueden no hacerse, pero siempre llevarlo al límite de lo que sea más eficiente y sea lo mejor para la gente.

Hoy existe en Tres Cruces ese sistema de información de ómnibus que tiene la rotonda central de pantallas electrónicas que se cambian periódicamente, además requieren hacerlo porque tienen un desgaste importante, están prendidas las veinticuatro horas del día y siempre con imágenes en

movimiento. Eso se replica en cada boletería; ustedes van a la boletería y tienen la pantalla, comparte la información que corresponde a los ómnibus de cada empresa. Todo eso es un sistema centralizado, todo eso se maneja desde -si ustedes salen de Tres Cruces, ¿vieron que del lado de la calle hay una torre?- esa torre se llama Torre de Control; en esa torre tenemos todo el sistema de información, todos los locutores, todos los que anuncian, todos los que controlan el movimiento.

Ese trabajo, así como lo que es circuito cerrado de televisión y control de aire acondicionado, todo, también lo vamos a tener acá, por supuesto más chico porque es un proyecto más chico, pero el usuario sigue siendo el protagonista en Tres Cruces.

SE RETIRA DE SALA EL SR. EDIL PABLO FUENTES SIENDO LA HORA 20:15’.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Sr. Edil Ismael Castro.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Pero tengo más preguntas, siete preguntas más.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Lo que les voy a pedir señores ediles, es que la pregunta sea centrada en el tema de la Sesión Extraordinaria, que es la construcción de esta terminal.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Pero eso lo dijo él, por eso lo pregunté.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Pero por eso, de la misma manera que le solicito a los señores ediles que nos centremos en el tema, porque -si no- vamos a conversar toda la noche.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Yo hice referencia a algo que había nombrado él. No escuché la observación.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Haga la pregunta concretamente, señor edil.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - ¿Cuántos fueron los que se presentaron a licitación en la terminal de Minas? ¿Por qué piensa que fueron tan pocos? Y, ¿quiénes son los socios particularmente en este proyecto de inversión? Eso referente a este proyecto en particular.

CR. CARLOS LECUEDER - A pesar de que si menciono otro proyecto, de pronto me hacen preguntas de otro proyecto, voy a mencionar otro proyecto.

Cuando nos presentamos a la licitación de la Terminal de Ómnibus de Tres Cruces, eso fue en el año ‘89. En el año ‘89 o sea hace treinta años, la empresa Techint preparó todo un proyecto y nosotros, como conocemos a la gente de Techint o conocíamos en aquel momento al ingeniero que estaba al frente de Techint, hablamos bastante del tema -sin contarnos los secretos porque íbamos a competir- y el día de la licitación -dos horas antes- la empresa Techint de Argentina mandó la orden de no presentarse. ¿Saben por qué? Porque no le dieron los números, porque el proyecto no era suficientemente viable. Entonces nos presentamos en Tres Cruces, único oferente.

Años después, Salto llamó para su terminal de ómnibus. Retiraron el pliego, compraron el pliego varios interesados. ¿Saben cuántas ofertas hubo? Solo la nuestra. Aparentemente fuimos los únicos capaces de armar un proyecto viable, que conjugara el buen servicio con una operativa eficiente y fuimos la única oferta.

SE RETIRA DE SALA EL SR. EDIL LUIS CARRESSE SIENDO LA HORA 20:17’.

INGRESA A SALA EL SR. EDIL PABLO FUENTES SIENDO LA HORA 20:17’.

Años después se llamó en Mercedes; no años después, poco tiempo, muy poquito. Se llamó en Mercedes y fuimos la única oferta.

Años después se llamó en Paysandú y fuimos la única oferta. Y acá en Minas fuimos la única oferta también. Hubo varios interesados, hubo gente que nos contactó, incluso sin saber que nos íbamos a presentar, a ver si nos íbamos a presentar para integrarse o para llamarnos a ver si - como profesionales- queríamos asesorarlos y finalmente no se presentaron. ¿Por qué no se presentaron? Sinceramente no lo sé. Lo que sé es que en todas las licitaciones hubo plazo suficiente para que las ofertas se presentaran y pudieran hacerse las propuestas, tal como lo hicimos nosotros. O sea que, nosotros en la licitación fuimos la única oferta que se presentó. Días antes, semanas antes nos había contactado gente que estaba trabajando en el tema. ¿Por qué no se presentaron? Sinceramente no lo sé.

No debe ser tan fácil hacer estos proyectos, porque el proyecto que usted estaba mencionando que empezó años antes acá en Minas, tampoco se hizo. O sea que, en cierta forma, creo que hemos agarrado una especialización en el tema, en el cual nos ha ido bien; y cuando uno se especializa en algo, lo desarrolla y lo hace mal, es fácil: la siguiente licitación no la vamos a ganar, una Intendencia no la va a adjudicar.

Hoy trabajamos en el Departamento de Montevideo, con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, la Terminal de Ómnibus de Tres Cruces no es departamental, es nacional; trabajamos con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas. El Ministerio de Transporte y Obras Públicas, cuando nosotros inauguramos, era en el año '94 el Partido Nacional, después fue el Partido Colorado el que estaba en el gobierno y después fue el Frente Amplio. En el Departamento de Salto hemos trabajado con intendencias coloradas y del frente amplio; en el Departamento de Paysandú hemos trabajado con intendencias blancas y del frente amplio; en el Departamento de Soriano hemos trabajado con intendencias blancas; y la relación nuestra es una relación profesional, absolutamente apolítica y sobre todo lo que busca es el interés de que un proyecto funcione bien.

No tenemos relación con ningún partido político, nosotros somos empresarios profesionales que desarrollamos proyectos y que tratamos que los proyectos funcionen bien, así que si no se presentó otro no es culpa nuestra; nos presentamos solos.

Ahora, las intendencias -cualquiera de las otras- tenían la posibilidad de dejar sin efecto el llamado, si no hubiéramos cumplido con las bases del pliego.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - ¿Tiene más preguntas señor edil?

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Tengo sí. Ya le pregunté ¿quiénes eran los socios particulares de este proyecto?

CR. CARLOS LECUEDER - Sí, perdón, los socios de este proyecto. Nosotros cuando armamos el proyecto es cuando el proyecto sale. Nosotros hoy tenemos un 21% reservado para la gente de la tierra, cuando hagamos el proyecto.

La gestión es nuestra, nosotros hacemos un contrato con los inversores, por el cual el estudio Luis Lecueder y su equipo son los que están al frente de la gestión; ante la Intendencia de Lavalleja los representantes y los responsables somos nosotros.

Cuando vayamos a construir la terminal, cuando tengamos adjudicado el proyecto y sea una realidad, vamos a llamar a los inversores que nos han acompañado en los demás proyectos y vamos a interesar a algunos para que participen, tenemos de todo tipo. En Salto por ejemplo, es gente básicamente comerciante, son comerciantes que se interesaron en invertir; en Paysandú hay

gente industrial y comerciantes; en Colonia son básicamente inversores no vinculados al tema del shopping; en Mercedes hay un poquito de todo -pero esto es mucho más chico-; en la terminal de Tres Cruces las asambleas de accionistas tienen normalmente una presencia de unas cincuenta personas, entre esas cincuenta personas -como ya dije hace un rato- están las Afap que representan a mucha gente. Esas cincuenta personas son básicamente -es lo que se da en el Uruguay-, inversores individuales. En otros países uno dice: “viene un fondo de inversión” y “el fondo de inversión trajo y construyó tal cosa”. Nosotros no hemos trabajado -hasta ahora- nunca con ningún fondo de inversión; lo único más parecido son las Afap, que son inversores institucionales. Después, son normalmente inversores privados que tienen el 5% o el 10% del proyecto, no hay un inversor que sea el dueño, nunca lo hacemos porque nosotros lo que queremos es que la gestión sea profesional y si hay un señor que tiene el 60%, manda y, si manda, de pronto está haciendo medidas que no favorezcan al proyecto.

Hoy no tenemos definidos los nombres de los que van a ser los inversores. Hemos conversado con mucha gente, pero no vamos a requerir ninguna aprobación de nadie, hasta no estar seguros de que el proyecto existe, porque si mañana la Junta Departamental, la Intendencia o quien sea dice: “Sr. Lecueder, Sr. Muxi, Sr. Lombardi, ¿saben una cosa? No les vamos a adjudicar”, son las reglas del juego, puede suceder, hemos gastado tiempo y dinero, mala suerte, iremos a otro proyecto, pero no hemos molestado inversores, que hay cuidarlos mucho porque en este país no hay muchos.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Hoy hablaba algo, el compañero preguntaba a ver si existía algún estudio, yo quisiera agregar inclusive a ver si existe algún estudio de impacto de este emprendimiento tanto en la zona, porque -como decía el compañero edil- en ese punto hoy en día no pasan ómnibus; todos esos ómnibus que entran a la terminal, no pasan por ahí hoy en día. Es decir, el flujo vehicular ya está saturado en esa zona. Si nosotros le agregáramos la terminal, va a incrementar, porque todos esos ómnibus entran a la ciudad y no pasan por ese punto.

INGRESA A SALA LA SRA. EDIL MARTA SOTELO SIENDO LA HORA 20:23’.

CR. CARLOS LECUEDER - A mí me parece muy raro que uno diga: “Está saturada Ruta 8” y en el centro de la ciudad los ómnibus circulan bien, me parece raro.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - En ese punto en particular lo invito para que vaya y vea.

CR. CARLOS LECUEDER - Yo creo que es más perjudicial para la ciudad que los ómnibus entren a la ciudad.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - No, yo no digo eso.

CR. CARLOS LECUEDER - Porque generan no solo tránsito y polución, también riesgo.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Estamos de acuerdo.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Disculpe, señor edil.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Pero pregunto a ver si existe algún estudio de impacto en esa zona.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - No dialoguemos le pido, señor edil.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Bueno, pero si no entiende la pregunta, quiero aclarar.

DIALOGADO.

Perdón, pero estoy haciendo uso de la palabra, ampáreme en el uso de la palabra.

INGRESA A SALA EL SR. EDIL LUIS CARRESSE SIENDO LA HORA 20:24’.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Silencio por favor. Tenemos invitados, no demos esta imagen.

Señor edil, continúe con sus preguntas y después el Cr. Lecueder le responde todo junto.

CR. CARLOS LECUEDER - Le termino.

Nosotros hicimos el estudio de cómo impactar lo menos posible con nuestro proyecto a la zona y eso fue lo que formó parte de lo que se presentó.

Sin dudas se van a requerir obras de infraestructura en la zona, para que mejoren cualquier impacto que pueda suceder. Todo eso habrá que hacerlo en su momento, forma parte de las cosas que hacer.

Un proyecto de este tipo, una terminal de ómnibus, cuando se saca de un lugar que está en el medio de la ciudad, normalmente cualquier solución es mejor -lo normal-, pero para eso hay que adaptar seguramente la zona. Nosotros lo que estudiamos fue cómo reducir o minimizar el impacto del tránsito desde y hacia la terminal. Obviamente, si estamos tres cuadras antes o tres cuadras después, no nos corresponde a nosotros; la Intendencia tendrá que aprobar esa zona o no como posible localización. La Intendencia marcó una zona donde podía instalarse, esto está dentro de la zona que la Intendencia marcó. Nosotros hemos cumplido el pliego que la Intendencia marcó.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - ¿No fue sugerencia de ustedes esa zona entonces? Era para dejarlo claro nada más.

CR. CARLOS LECUEDER - Nosotros nos presentamos en la licitación, el pliego lo escribió la Intendencia y marcó una zona. ¿Nosotros ponernos a sugerir zonas de la ciudad? Sería muy atrevido hacerlo, no somos así.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Muy bien.

CR. CARLOS LECUEDER - La zona fue esa, empezamos a buscar y encontramos que el terreno que había allí era muy viable para esto porque no quedaba del lado de enfrente, quedaba del lado de la ciudad, lo cual minimiza el tránsito para la gente de la ciudad, no hay que cruzar Ruta 8 para llegar a la terminal, nos pareció que era mejor. Del lado de enfrente podía haber -no solo ahí, algún lugar más- algún otro terreno posible; nos pareció que este era el mejor, pero la Intendencia primero marcó una zona.

Eso nos pasó siempre, en todos los proyectos es así, la Intendencia siempre marca una zona de la ciudad. Por ejemplo, en la ciudad de Mercedes la Intendencia no marcó una zona de la ciudad; la Intendencia tenía un inmueble propiedad de la Intendencia y dijo: “acá se construye”, entonces la Intendencia pone el inmueble y cuando vencen los treinta años del período de concesión, la Intendencia se queda con el inmueble; no hubo que comprar el inmueble, el terreno.

En otros casos, en la ciudad de Salto o en Paysandú o aquí, la Intendencia marcó una zona de la ciudad, no destinó tierras de la Intendencia para esto y entonces se construye en la tierra de un privado, que la tiene que comprar.

SR. EDIL JUAN FRACHIA - Hablando justamente del pliego, ¿por qué justamente en el pliego el concepto dice: “Concesión de servicio público de terminal de ómnibus para la ciudad de Minas” y hoy estamos hablando de un “shopping”? Y, ¿cuál es justamente el acuerdo con la Intendencia, si en algún momento eso va a ser propiedad municipal o no? Para terminar.

SE RETIRA DE SALA LA SRA. EDIL PATRICIA PELÚA SIENDO LA HORA 20:27’.

CR. CARLOS LECUEDER - El pliego es claro, la tierra la pone el privado y es del privado, acá esto no es de la Intendencia, la tierra es del privado, la tierra la ponemos nosotros, la destinamos a este uso. Un día la Intendencia nos va a decir, no va más la terminal y nosotros veremos qué hacemos con la tierra y con el inmueble obviamente, si es una terminal y a la Intendencia en su momento le sirve, veremos, pero es un tema para dentro de treinta años.

DR. LUIS MUXI - El pliego dice en el Artículo 5º, número cinco, habilitándolo -o sea no es una decisión nuestra, es municipal-, “En caso de que en la propuesta se incluya la instalación de un centro comercial, shopping, etc., anexo o integrado a la terminal, la Intendencia se obliga a autorizarlo, siempre que el oferente cumpla las normas nacionales y departamentales vigentes en la materia correspondiente”. Quiere decir, en realidad es lo que se llama un sistema de partido libre, la Intendencia fija una zona. Lamentablemente a nosotros nos hubiera gustado que hubiera cinco propuestas y haberles ganado a los otros cuatro, hubiera sido bueno. Hubo libertad absoluta en todo el territorio nacional y fuera del territorio nacional para que lo hicieran. Nadie lo hizo, no hubo empresarios de Minas que se juntaron con ese objetivo, ni los hubo en otros lugares del país o fuera del país; o sea nosotros lo hicimos.

En ese contexto tampoco la Intendencia hoy puede comparar si lo que nosotros proponemos como lugar es mejor o peor que otros, porque no hay otras ofertas. Entonces nosotros, en ese caso no podemos movilizar para cambiar lo que la Intendencia dice, ni podemos movilizar a terceros para que nos compitan, o sea presentamos lo que nos pareció lo mejor y lo hicimos de acuerdo a lo que dice la norma municipal.

Por otro lado -creo que Lecueder lo explicó largamente y con mucha precisión- hay un problema endémico y si usted recorre todo el país se va a encontrar con muchas terminales antiguas, malas, sucias, con un manejo realmente deficiente, que es en perjuicio del ciudadano, que no puede acceder a mejores niveles. En general es porque no tienen un sustento económico propio, porque para mantener un edificio de esos en condiciones se requeriría que los toques, o que los arrendamientos se multiplicaran por diez; entonces sería realmente un proyecto imposible desde el punto de vista práctico.

Todo esto tiene la racionalidad, de que la Intendencia cuando hace este pliego -yo asumo o supongo- está siguiendo también los criterios de lo que ve. Supongo que los técnicos municipales habrán visto y dicho, esto ha funcionado en Paysandú con un centro comercial, ha funcionado en Salto con un centro comercial, ha funcionado hace veinticinco años en Tres Cruces con un centro comercial, no parece una mala junta para poder desarrollar proyectos, y es un proyecto de envergadura para el Departamento de Lavalleja. O sea que nosotros, en ese sentido nos atenemos a los pliegos, los cumplimos rigurosamente, estamos dispuestos a competir y la verdad no somos responsables de lo que resuelva o no resuelva la Intendencia.

Lo que la Intendencia acá me parece que aplica, es un modelo que ya se aplicó, no es una novedad de la Intendencia de Lavalleja. La Intendencia de Lavalleja hace un proyecto de pliego que somete a la Junta, que es -digamos- del tipo del sistema de operación que ya existe en el Uruguay en varios lugares; y que nosotros pensamos se va a seguir dando con nosotros o con quien nos gane.

INGRESA A SALA LA SRA. EDIL PATRICIA PELÚA SIENDO LA HORA 20:32’.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Sr. Edil Ismael Castro.

SR. EDIL ISMAEL CASTRO - Voy a hacer tres preguntas breves, porque no lo veo bien de ahí. ¿Qué cantidad de andenes tendría la terminal? ¿Qué tiempo duraría la obra? Y, ¿cuál es la logística en cuanto al transporte urbano, de taxis y ómnibus para la entrada al local o cómo se vería en esa parte?

CR. MARCELO LOMBARDI - Son doce plataformas, están marcadas aquí, en principio son nueve plataformas operativas y tres de espera, eso es lo que establecía el pliego. Nosotros dijimos hagamos las doce, que es posible que sean utilizadas desde un punto de vista operativo. La ubicación, la orientación, permite un uso de las doce; y en término de capacidad instalada, se prevé el crecimiento por mucho más de treinta años de la cantidad de servicios.

CR. CARLOS LECUEDER - El tiempo de obra es algo que nosotros cuando hacemos la licitación no lo damos precisamente, la idea es que sea dentro de los quince o dieciocho meses aproximadamente, desde que empieza la obra. Recuerden que antes tenemos que hacer el proyecto ejecutivo y licitar la obra.

Nosotros esta obra la vamos a licitar con una empresa constructora de plaza, vamos a invitar a Ebital que venga, es decir sus socios están participando con el terreno, pero puede hacerlo Ebital o puede hacerlo cualquier otra empresa, en nuestro caso lo que tiene que cumplir es hacer una muy buena construcción, darnos el mejor precio y cumplir con el plazo.

CR. MARCELO LOMBARDI - Había otra pregunta más -perdón- que era taxis. Esta zona que está acá es la fila de taxis, aquí están los ciento sesenta y tres lugares de estacionamiento de vehículos, y esta es una zona para unos doscientos espacios de motos y bicicletas cercano a la terminal; esta es la zona de dársena de ascenso y descenso de taxis.

SR. EDIL ISMAEL CASTRO - Los ómnibus urbanos no entrarían entonces, pasarían por el costado. Gracias.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Sr. Edil Carlos Cardinal.

SR. EDIL CARLOS CARDINAL - Una de las preguntas que tenía justamente era el tiempo de la obra y las dos preguntas que tengo están relacionadas en parte a esto, es en cuanto a la obra en sí y en cuanto al personal. Como ustedes sabrán, nosotros somos representantes de la gente y por tal motivo nos interesa la mano de obra para la gente del departamento, porque somos los representantes de la gente del departamento. Por eso para nosotros es muy importante saber: ¿cuánto personal estima que trabajaría en la obra en estos dieciocho meses estimados de la misma? Y, ¿cómo se haría la convocatoria del personal para esa obra, respetando la normativa que hay con respecto -justamente- a mano de obra local, contratar mano de obra local para una obra de este tipo? Gracias.

CR. CARLOS LECUEDER - Las obras, estamos viviendo hoy en la construcción en el Uruguay un período de transición, donde sus sistemas constructivos han ido modernizándose bastante. Nosotros antes hacíamos pilares de hormigón, hoy se hacen pilares metálicos que requieren otras especialidades, etc. y dependiendo del sistema constructivo tienen más o menos personal en obra. Esta es una obra que va a tener al comienzo poca gente, porque empieza el movimiento de tierra que son básicamente máquinas, movimiento de tierra y acá hay mucho para hacer, después va a ir subiendo, treinta o cuarenta personas en la media, durante el plazo medio de la construcción; y en la parte final es cuando viene el “boom”. ¿Por qué? Porque nosotros entregamos los locales a los comerciantes y cada comerciante se transforma en una pequeña obra

que tiene que terminar. Ahí hay que pensar que seguramente vamos a estar arriba de las doscientas personas trabajando.

La obra tiene su proceso y como dije va a depender de la empresa constructora, nosotros no contratamos el personal, nosotros contratamos a la empresa constructora. Yo cuando me presenté quise mostrarles que nosotros no somos de abarcar y hacer todo; nosotros contratamos empresas constructoras que son las que trabajan. Esas empresas, vamos a investigar qué empresas hay en la zona, para ver cuáles llamar a cotizar o qué empresas hay de otras zonas del país; y vamos a buscar en lo posible -como dije- empresas que cumplan con el cronograma y construyan bien. Ahora, la experiencia que tenemos es que las empresas normalmente contratan básicamente personal local.

Esta no es una obra tremenda, como uno puede hablar todo el tema de UPM o lo que sea que va a movilizar gente de todo el país y que hay que organizar casi que campamentos o pequeñas ciudades para tenerlo. Esto no se justifica, esto seguramente va a ser personal de la zona y las empresas contratan en la zona. Eso nos pasó en Salto, en Paysandú, en Mercedes y en Colonia, absolutamente en todos los casos, más allá de que sí puede haber algún ingeniero que pueda estar en alguna parte de dirección, que venga de Montevideo, y que no lo sé, porque depende de cada empresa, pero el personal básicamente es el personal de la zona. Después, cuando el shopping abre y la terminal abre -como dije-, el personal de las empresas transportistas normalmente es el mismo que se muda de un lugar a otro, puede ser que haya un poquito más de gente.

Pero una sala de espera cubierta, limpia, necesita gente que la limpie, gente que abastezca las zonas de comida y de servicios, necesitan de gente y ahí viene lo que les decía hace un rato, que se esperan más de doscientas personas trabajando en forma permanente y eso es gente toda de acá.

No veo que vaya a haber una migración desde otras zonas del país para aquí, quizás pueda haber alguno, eso no lo niego. Cuando en un lugar se generan puestos de trabajo, la gente que está sin trabajo va; y en este momento el Uruguay hoy tiene una tasa de desocupación como para justificar moverse. Pero básicamente la gente va a ser de aquí, porque tiene que vivir acá y trabajar acá. El trabajo en la obra es un trabajo que dura un tiempo, el trabajo en el comercio o en las empresas de transporte o en el complejo de la terminal es un trabajo para siempre; para siempre no, porque son treinta años de concesión, pero digamos, son puestos de trabajo locales. Nosotros no podemos garantizar de donde es cada persona, porque como dije, la empresa constructora se licita, pero la experiencia es que el trabajo es local.

SR. EDIL CARLOS CARDINAL - Gracias.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Sr. Edil Marcelo Rodríguez.

SR. EDIL MARCELO RODRÍGUEZ - Buenas noches, bienvenidos a la ciudad de Minas, los felicito por el monto de la obra, realmente el país está viviendo una situación económica muy, pero muy difícil y realmente la inversión que ustedes están haciendo acá en este departamento es muy, pero muy importante.

Como uno de los puntos importantes, yo estudié bien todo el proyecto, lo tenemos en la Comisión de Legislación y Turno, invitamos a todo el resto de los ediles que quisieran concurrir a una reunión para poderse informar, para poder tener más elementos, para poder venir a esta reunión y venir mejor preparados.

Creo que la Junta Departamental de Lavalleja tiene que tener las máximas garantías de que ese proyecto se lleve a cabo y su vez, algo que es muy importante que creo que aquí todos los ediles estamos a favor, es la generación de empleos de trabajo.

En este país como es Uruguay, que realmente ha aumentado muchísimo lo que es el desempleo, hoy en día un proyecto de estos, estamos hablando -usted recién lo mencionó- de casi doscientos puestos de trabajo en la construcción, que me parece que varios ediles lo han comentado, que es importantísimo que al menos la mano de obra básica, porque hay ingenieros que van a tener que trabajar y que van a tener que ser de otro lugar por la especialización de la obra, tengan la prioridad de que sean de este departamento.

Estudiando el proyecto, usted habló de que es un proyecto de dieciséis millones de dólares, a su vez tiene un adicional de seis millones de dólares más, porque el proyecto originariamente es un proyecto de dieciséis millones de dólares con un adicional de seis millones de dólares que se iría a veintidós millones de dólares, fue lo que estudié en el pliego de condiciones. Aparentemente sería para adornar diferentes parques para poder tener un tipo paisajístico. Esa es la duda que a mí me cabe y ¿cuáles serían las condiciones de ese mismo proyecto que yo lo tengo en la carpeta?

CR. MARCELO LOMBARDI - El proyecto es de nueve millones de dólares, eso no incluye el costo de la tierra y a eso se le suma la decoración de los locales, el monto total es de dieciséis millones de dólares más el monto de la tierra, que no está cuantificado en los dieciséis millones.

CR. CARLOS LECUEDER - Si uno suma el costo de la tierra y suma seguramente la preparación para futuras ampliaciones, vamos a estar en esas cifras, pero la obra en sí misma de entrada son de dieciséis en total.

SR. EDIL MARCELO RODRÍGUEZ - Dieciséis millones de dólares, porque no estaba bien especificado, porque tenía un adicional de unos seis millones de dólares más, que llegaría a veintidós millones de dólares, lo estudiamos en la comisión y realmente nos quedaba esa duda para preguntárselo directamente a usted.

Otro tema que también a mí me quedó como interrogante, porque aparentemente este proyecto lo que habla en el Artículo 3° del plan de licitación, no se habla de shopping, sino que se habla de un área comercial. Estaríamos hablando de una terminal, porque acá a esta Junta Departamental lo que le interesa, es conceder de acuerdo al Art. 273 Inciso 8° la concesión del servicio terminal, nada más; y a su vez como esto le supera el mandato a la Sra. Intendente que es por el mandato de ella, porque es por treinta años, sí o sí tiene que pasar por esta Junta Departamental. Entonces el tema mío, pasaría que en ese proyecto que ustedes estarían implementando no se trata y no se habla de shopping, se habla de un simple centro comercial, anexo a la terminal de ómnibus. Porque hoy en día creo que la duda de varios señores ediles, creo que ellos todos están hablando de un shopping, de una terminal agregada con un shopping.

CR. CARLOS LECUEDER - Lo primero que habría que hacer es definir qué es un shopping. Un shopping center básicamente -porque asume ese nombre- es un centro de compras, uno podría decir entonces que alguna calle del centro de la ciudad es un centro de compras, si fuera simplemente así. Un shopping center es un centro de compras sin dudas, donde se juntan la vocación de servicio y la atención al cliente, la promoción permanente para atraer a la gente a hacerla pasar mejor y los servicios básicos para que la gente tenga ese tipo de atención y por lo

tanto una mayor concurrencia. Básicamente son requisitos normales para ser un shopping que tenga estacionamiento, que tenga una vocación de servicio, porque acá decimos de seguridad, si en Suiza hay un shopping center, en Suiza hay poca cosa, pero si hubiera no habría necesidad de seguridad seguramente. Entonces, la vocación de servicio sí, el dar un lugar limpio, seguro, ordenado y lindo para que la gente esté bien, unido al estacionamiento y unido a un tema que es importante, el mix comercial.

Cuando nosotros planificamos el mix comercial, nosotros no le alquilamos al primero que viene, nosotros le alquilamos a aquel que entendemos que va a dar un buen servicio comercial a la gente. Si acá nosotros tenemos cuarenta comercios de ropa femenina que vienen a alquilar, no le podemos alquilar a todos, porque entonces la mezcla comercial no es completa. Tenemos que hacer un estudio de mix comercial, eso se hace, se precisa en caso de ganar, porque cuando se empiezan a alquilar los locales donde se determina el consumo de la ciudad, básicamente qué porcentaje se da en ropa de mujer, ropa de hombre, ropa de niño, vestimenta más formal o vestimenta más informal. La vestimenta es la base normalmente de atracción, después decoración del hogar, electrodomésticos, farmacia y perfumería, papelería, juguetería; y así puedo seguir con todo lo que ustedes ven en cualquier shopping cuando van.

Eso surge de un estudio donde tratamos de que no se nos vaya la mano con determinado rubro, porque si hay clientes para mil metros comerciales para el rubro de ropa de mujer y ponemos dos mil, van a vender menos y van a tener poca gente, ese es el estudio que se hace. Los contratos que se firman, la norma general es un contrato con las normas generales de funcionamiento del complejo comercial o del shopping, dice la definición y dice básicamente es un conglomerado comercial, que junta comercios con servicios, que otorga ventajas a quien concurre, bajo una administración centralizada, que elige el mix comercial, que elige la distribución de los rubros y que lo administra, ese es un poco el concepto.

Entonces uno puede ir a Estados Unidos y encontrarse con que este tipo de proyectos los ve por todos lados, porque allá hay mucho proyecto de estacionamiento abierto, allá se le llama a veces el street mall, allá a los shopping muchas veces se les dice mall, y le dicen el street mall cuando es abierto y enclosed mall cuando es cerrado. En Uruguay hasta ahora los shopping son casi todos cerrados, el cerrado implica costos operativos más altos y hoy con lo que cuesta operar un complejo está siendo más difícil. Si hoy volviéramos atrás, Colonia sería abierto y no cerrado, porque tenemos costos operativos demasiados altos que desequilibran los números operativos.

Entonces, nosotros acá vamos a tener un espacio comercial con comercios elegidos por nosotros para llenar una variedad, para que ustedes vayan, sientan y puedan decir acá hay de todo, esa es la base. Porque si ustedes van y hay solo ropa, las mujeres van a comprar ropa y el marido que las acompaña se aburre porque no tiene nada que hacer, entonces tenemos que tratar de que haya una ferretería o que haya diferentes rubros. Ese trabajo de planificación es lo que empieza a diferenciar el concepto shopping center del resto; después como dije servicios, estacionamiento.

No hablé del marketing, es un tema que no hemos hablado. Estos proyectos tienen un aporte de los comerciantes, una cosa que se llama el fondo de promociones o fondo de marketing. ¿Para qué sirve? Para hacer todas las cosas que uno puede hacer cuando va a comprar y tener servicios. Por ejemplo, llega el día de la madre y uno presentando la boleta en un lugar se lleva un premio o participa en sorteos, o de pronto en Tres Cruces a fin de año, este año -decidimos hoy o

mañana- comprando determinado monto uno puede comprar un bolso-mochila, ¿cómo se dice? Conservadora de temperatura para llevar a la playa. Ese tipo de cosas que en el mercado costaría mil pesos y de golpe se vende en trescientos. ¿Por qué? Porque se financia y subvenciona a través del fondo; o se hacen actividades, para los viejos podemos recordar las famosas correccaminatas que hacía Montevideo Shopping. Ahora no se pueden hacer por un tema de seguridad; llegamos a juntar cien mil personas, pero en la media hicimos diez y eran treinta mil personas. Si hoy juntamos treinta mil personas, capaz que a quinientas las asaltan, entonces hoy no podemos seguir haciendo esas cosas. Pero hacemos otras, hacemos espectáculos musicales, hoy digamos esto se hace en todo el país.

En la ciudad de Paysandú, por ejemplo, en la plaza que tenemos enfrente pusimos juegos para niños y estamos haciendo actividades para niños y para maestros. Ahora en vacaciones de julio, en todos los shoppings se hacen cosas para que los padres lleven a los chicos.

En algunos shoppings tenemos parque de juegos para niños como complemento, acá lo vamos a estudiar. Si vemos que hay una cantidad de niños suficiente para justificarlo, vamos a hacer un parque de juegos para niños y va a estar complementado en un local o en una zona de esas verdes para que la gente pueda ir; es decir, que no vaya solo de compras, que vaya a algo más.

Si es abierto o cerrado no afecta la definición, esto si queremos hablar en español es un centro comercial y una terminal de ómnibus unidas en un mismo lugar y haciendo que el estacionamiento que le cuesta dinero a las dos, sea pagado entre los dos, que la iluminación y la seguridad que le cuesta dinero sea pagado entre los dos y con eso se pueda hacer una mejor operación. Ahora, en nuestro concepto esto es un shopping center combinado con una terminal de ómnibus. El pliego no dice shopping center o por lo menos no lo dice primero, en el Artículo 5° dice Shopping Center.

DR. LUIS MUXI - Invita a interesados en un procedimiento para proyectar, construir, explotar y mantener una terminal de ómnibus y servicios complementarios. Después en el Artículo 5° repite: “dando la libertad al oferente de incluir instalación de un centro comercial, shopping, supermercado, etc.”. Es tan amplio que podríamos haber pensado cualquier otra forma de gestión comercial o recreativa o de cualquier naturaleza o deportiva para anexar, eso fue un poco lo que recoge el pliego.

CR. CARLOS LECUEDER - Por ejemplo, en Nuevocentro Shopping, si ustedes van a Nuevocentro se encuentran con que arriba de Nuevocentro hay dos torres de viviendas. Eso se planificó de entrada porque vimos que en la zona de Nuevocentro hacía muchos años que no se construía nada y nos pareció importante generar un movimiento de inversión en la zona. Buscamos gente que hiciera edificios -nosotros no hacemos ese tipo de edificios- y lo hizo un tercero por encima nuestro.

Si ustedes nos preguntan si nuestra cabeza está acá, que en esas zonas verdes en el futuro podamos hacer otras cosas, sí claro, por supuesto con el permiso de la Intendencia. Hoy nosotros tenemos un proyecto que tiene una inversión muy importante, no nos metemos en proyectos cuyos montos no podamos financiar. El proyecto de Nuevocentro no nos daba para hacer las torres, por eso lo hicimos con terceros, acá hoy no estamos planificando torres, no hay en absoluto ningún plan de hacer una torre allí, un edificio o un hotel, no hay.

Ahora, nosotros vamos a estar muchos años acá y en esos años pueden surgir cosas nuevas. Ojalá el desarrollo de la zona sea tan importante que justifique otras cosas y vendremos a la Intendencia a pedir permiso, si la Intendencia nos deja será bárbaro y si no nos deja igual nuestro negocio, nuestro proyecto, nuestro objetivo es este, con el tiempo hacemos otras cosas.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra la Sra. Edil Alexandra Inzaurrealde.

SRA. EDIL ALEXANDRA INZAURREALDE - Encantada. Quería conocer si ustedes tuvieron alguna reunión con el Centro Comercial de Lavalleja, respecto a los requerimientos para la ubicación de los comercios como usted señalaba y si hay algunos requisitos -aparte del mix comercial en cuanto a los rubros- de vigencia en el medio local de esos comercios y alguna limitante, respecto a los mismos para poder instalarse en el shopping.

CR. CARLOS LECUEDER - No, todavía no hemos venido al Centro Comercial de Lavalleja, hemos tenido contacto con algunos socios del Centro Comercial y con algún comerciante de acá de la ciudad, pero todavía no, porque nosotros estas cosas las vamos haciendo por etapas.

Nosotros nos presentamos a la licitación, que todavía no hemos ganado, todavía puede pasar como dijo el señor edil, se requiere la aprobación de la Junta Departamental y la Junta pueda no darla, nosotros cruzamos los dedos para que la den, pero son cosas que pueden pasar.

Entonces, hacer toda una ronda de contactos con terceros, molestar a los terceros, igual que hacemos con los inversores, nosotros no involucramos a terceros, hasta tanto el proyecto no esté aprobado. Cuando el proyecto esté aprobado, así como tenemos que buscar inversores, tenemos que buscar bancos que financien, tenemos que buscar empresas constructoras que construyan, también tenemos que contactar comercios y los comercios que contactamos están en Minas y en Montevideo y vamos hablar con el Centro Comercial.

En general, nos ha pasado que los Centros Comerciales de las ciudades lo ven al shopping como una especie de rival, es verdad que hay competencia, ahora, los invito a recorrer las ciudades de Salto, Paysandú, Mercedes y Colonia, a ver qué pasó con los Centros Comerciales de la ciudad cuando hicimos nosotros los shoppings y la respuesta es prácticamente nada. En la ciudad de Salto, el Centro Comercial es quizás más fuerte que el shopping sin dudas y los comercios se instalan allí en un lado o en otro, es decir tenemos de todo, no sé, puedo mencionar a los Cuatro Ases, por ejemplo que es una casa de ropa, creo esta acá en Minas, ¿no? Los Cuatro Ases se instalaron primero en la ciudad en el centro, en Salto no estaba cuando nosotros fuimos, pero como somos amigos están en Montevideo con nosotros y acá. Vamos a ir primero al centro, probaron en la ciudad les fue bien y después vinieron al shopping, les va bien también y tienen los dos locales. O sea que hay una convivencia, en Montevideo -cuando abrió Montevideo Shopping- yo me acuerdo que decían: “esto va a matar al centro”, año ‘85. Hoy está Montevideo Shopping, Portones, Tres Cruces, Nuevocentro, Punta Carretas, Costa Urbana, Las Piedras, toda la zona así y el centro sigue andando igual que siempre, a veces mejor y a veces peor, sin dudas cuando el comercio de todo el país anda mejor, el centro anda mejor, cuando el comercio de todo el país anda peor, el centro anda peor. O sea, que esto es una convivencia donde se da en cierta forma más competencia, pero también más oferta a la gente, es decir la gente tiene más opciones donde comprar o donde pasar un rato de su vida, a veces ir a un shopping no es ir a comprar, es ir a pasear.

Nosotros los fines de semana tenemos un montón de gente que va a pasear, que se toma un café, que lleva los chicos a lugares de diversiones para chicos para divertirse un rato.

Nosotros acá en este proyecto no tenemos cines, no nos ha ido bien con los cines en el interior; tenemos cines en Colonia, tenemos cines en Salto y la verdad que no andan bien, la gente no va al cine en esas dos ciudades, por lo cual es un tema que lo tenemos en la cabeza y que cuando estemos instalados acá si esto funciona muy bien, de pronto un día venimos a pedir permiso para hacer uno o dos cines, no lo sabemos y no lo queremos prometer, porque son las cosas que se van a trabajar.

El contacto con el Centro Comercial lo vamos a hacer en cuanto sepamos que tenemos un proyecto aquí en la ciudad confirmado. Lo vamos a hacer y vamos a contactar comerciantes de aquí, al buscar comerciantes lo que buscamos son comerciantes que tengan un rubro bien explotado, si encontramos comerciantes que exploten bien, los vamos a invitar a estar y obviamente después habrá que negociar las condiciones económicas, pueden pagar un alquiler, que todos sabemos que a veces el comerciante negocia para abajo y uno negocia para arriba, pero eso es la vida de todo proyecto, es así siempre. Es decir, nosotros vamos a contactarlos y al debido momento, cuando sepamos que tenemos un proyecto en la ciudad de Minas. Hoy por el momento lo que hemos hecho es presentarnos a una licitación y estamos esperando el resultado de la misma.

SRA. EDIL ALEXANDRA INZAURRALDE - No hay una tendencia en relación a... ¿la mayor parte de los comercios son franquicias, o cuál es la experiencia en los distintos proyectos?

CR. CARLOS LECUEDER - Si nos ponemos hablar de tendencias comerciales, creo que entonces me pongo hablar y siguen hasta mañana de mañana, porque es de las cosas que más me divierten y me gustan.

Hoy el mundo está viviendo un terremoto comercial, en primer lugar, hay que mencionar internet, internet es algo que no existía hace poco, internet permite en muchos casos comprar sin ir a un comercio, eso significa que no se abre el comercio porque se vende por internet y que no se ocupa un puesto de trabajo. La venta por internet tiene sus cosas buenas y sus cosas malas, pero es un tema que está en el mundo hoy y hay que tenerlo en cuenta.

Hace poco se hizo el ciber lunes acá en el Uruguay y uno podía comprar con descuentos importantes, después se tiene que ver como se hace de la mercadería, pero ese es otro tema. En segundo lugar, están viniendo tiendas grandes que antes no venían a nuestro país, no las veo viniendo todavía al interior del Uruguay. Pero ustedes saben que hoy está, ya desde hace muchos años Zara en Montevideo, está la tienda Renner brasilera que entró hace poco, está H&M que es de Suecia, está Forever 21 que es origen Coreano y luego de Estados Unidos, que está en Montevideo Shopping o son tiendas grandes que antes no existían y es un cambio comercial que no viene dado por nosotros. En la materia de tiendas más chicas antes era el uruguayo que inventaba una marca y la ponía y hoy es muchas veces el uruguayo que consigue una franquicia y la explota, eso está pasando.

Estamos en un mundo más globalizado, entonces uno viaja, ve una marca determinada y esa marca determinada la quiere traer y de pronto ustedes saben muy bien que una camisa así puede valer "x" y si acá tiene un simbolito capaz que vale más. ¿Por qué? Porque de pronto la marca vale la pena, así como hay marcas que valen menos y eso de pronto que son camisas parecidas. Es un mercado que el mundo está yendo hacia una sofisticación de consumo mayor y a todo

nivel, uno tiene más posibilidad de elegir y más posibilidad de comprar. Es verdad, las franquicias están creciendo en el mundo y en el Uruguay también, es verdad que están viniendo tiendas grandes que están cambiando la forma de comprar y es verdad que internet está cambiando.

A pesar de todo eso, nosotros creemos que hay una base comercial importante tanto aquí como en Montevideo para explotar, en algunos casos franquicias y en otros casos comercios propios para explotar comercios que puedan servir. Yo puedo mencionar y no sé, no quiero decir si están en Minas o no, pero creo que sí están Parisien que sí está, que hoy está también con la combinación de Indian, Indian y Parisien, es la misma cadena. Es una tienda que tiene bastante metros cuadrados, es uruguaya, no es una franquicia, es gente de Uruguay que desarrolló esa marca, fue hace muchos años Chic Parisien y, ¿se acuerdan que estaba la Casa de las Telas? La Casa de las Telas, el mundo de las telas desapareció, ya nadie compra telas, nadie no, pero poca gente compra telas, desapareció la Casa de las Telas, quedó Chic Parisien. Un día modernizaron Chic Parisien, quedó Parisien y un día en un viaje a la India a comprar mercadería, inventaron el concepto de Indian y salió Indian y eso es una cadena de gente uruguaya, una familia uruguaya que está al frente, estaba el padre, ahora están los hijos -la hija y el hijo- y ahí tenemos un ejemplo de un comercio fuerte uruguayo.

Si ustedes miran Daniel Cassin, no sé si Daniel Cassin está presente acá en Minas o no, por eso digo todavía no hemos llegado al fondo del tema, Daniel Cassin son cuatro socios que empezaron hace muchos años, inventaron esa marca, esa marca es una marca que estaba en Argentina, ellos la compraron para el Uruguay, la desarrollaron, les ha ido muy bien y tienen además una marca que se llama Piece of Cake y otra que se llama Allie que son nuevas y son uruguayos que están trabajando sus marcas. Lemon es otra marca que también es uruguaya, Lotita sin duda; son todos comerciantes uruguayos que manejan sus marcas, que algunos han salido al mundo.

Ahora, como digo todos esos digo también, de pronto hay una marca nueva que está apareciendo ahora que se llama Only, otra que se llama Jack & Jones y así puedo seguir de marcas, Legacy por ejemplo. Legacy es una marca argentina que tiene franquicia en Uruguay o sea hay una mezcla y estamos en un momento dinámico, vibrante, emocionante y preocupante porque hay cada vez más competencia.

SRA. EDIL ALEXANDRA INZAURRALDE - Es verdad, por eso es que la pregunta está más bien dirigida a si hay estadísticas o proyección de presencia del comercio local en estos emprendimientos.

CR. CARLOS LECUEDER - Algo hay, no mucho, la verdad que la experiencia nuestra es menos de lo que nos gustaría, acá trataremos de que sea un poco más.

La experiencia en los otros lugares es que hubo más al principio, después cambiaron, algunos consiguieron una franquicia, entonces uno va y de pronto en Salto hay una marca montevideana, pero el que está al frente del local es Salto. Lolita por ejemplo era todo franquicia, el dueño de Lolita en algunos casos, ahora si recuperó, en otros es gente local, o sea hay una mezcla importante. Ahora, quiero también que tengan en cuenta una cosa, en un universo tan dinámico como el actual donde las marcas internacionales crecen, donde internet crece, si el comercio no mejora a corto plazo muere, ese es un tema que hay que tener en cuenta. El comercio tiene que estar, ustedes saben muy bien, sobre todo las damas presentes, si este año se pone de moda determinado tipo de ropa y colores y yo no estoy con esa moda, este año voy a vender poco. ¿Por qué? Porque

hay cosas que se usan en determinados momentos. Entonces el comercio tiene que estar siempre con la moda y siempre estar en movimiento; y eso es lo que tenemos que tener. Si un shopping no viene a trabajar con el mix comercial a tratar de mejorarlo, porque tenemos que tratar de mejorarlo, entre internet y los comercios grandes que vienen, dentro de diez años no sé qué pasa con el comercio local, ese es el gran tema. Por eso tenemos que trabajar juntos sí, a veces pasa, a veces no. Vamos a tratar de que así sea.

SRA. EDIL ALEXANDRA INZAURRALDE - Otra pregunta, es en relación, creo haber entendido -no sé si lo entendí bien- que en relación al proyecto anterior se había obtenido un permiso de gran superficie, que se cedió o se va a ceder, esa es mi consulta, si es extrapolable ese permiso de gran superficie de un proyecto a otro.

CR. CARLOS LECUEDER - El proyecto anterior había conseguido un permiso de terminal y permiso de gran superficie, yo le paso al doctor ahora para que le explique si es extrapolable o no, el de terminal obviamente no lo era. Pero además nosotros dijimos: nosotros nos presentamos si hay licitación, en cualquier lado, licitación pública y abierta, eso fue para la terminal. En cuanto al permiso de grandes superficies, nosotros acordamos y ellos ya lo tenían, el permiso de grandes superficies está ligado al padrón donde se autoriza.

DR. LUIS MUXI - El concepto de “gran superficie” en el Uruguay se aplica exclusivamente a los supermercados, tiene todo un procedimiento para plantearlo. Nosotros no lo planteamos porque no estábamos -en ese momento- vinculados con este emprendimiento. Ese permiso de gran superficie se otorgó a un predio, nosotros entendemos que lo que está determinando es la viabilidad del lugar, no la viabilidad de la persona y por esa razón entendemos que es cedible desde el punto de vista jurídico, en tanto y cuanto uno también acceda al uso o el goce de ese bien.

En este caso, coincide que existe un predio, que es el mejor predio posible para instalar la terminal y ese predio ya cuenta con un permiso de gran superficie. El acuerdo con los otros accionistas es, si esta licitación prospera y esta adjudicación se produce, entonces se va a poder completar la compra de la tierra y la cesión a nuestro favor. Si esa cesión no fuera posible, no se va a poder cumplir con la oferta que nosotros presentamos. Para nosotros es fundamental mantener la posibilidad material de tener esa gran superficie porque es un ancla, o sea es un punto de atracción para que el desarrollo se pueda realizar de manera armónica, orgánica y completa. O sea, no existen shoppings de esta naturaleza y de este nivel, que prescindan de tener una gran superficie. No sé el metraje cuánto es...

CR. MARCELO LOMBARDI - Mil seiscientos metros cuadrados.

DR. LUIS MUXI - Mil seiscientos metros cuadrados, sería una novedad significativa para el departamento.

Nosotros pensamos que la Intendencia y de eso dirán su opinión los técnicos y los abogados de la Intendencia, sobre la viabilidad del negocio tal cual nosotros lo planteamos.

CR. CARLOS LECUEDER - Para nosotros -como dijo el doctor- este es un concepto global que presenta -como dijimos- una terminal, que se basa en el trabajo en equipo con un centro comercial y el centro comercial tiene que tener para funcionar todos los rubros; el supermercado es básico. Si nosotros no tenemos supermercado, entonces la oferta nuestra -ya lo hemos dicho-, si no podemos traer supermercado la oferta nuestra no es viable.

SRA. EDIL ALEXANDRA INZAURRALDE - Claro, pero en ese sentido, servicio jurídico de la Intendencia no ha dado aún su conformidad o su postura respecto a la posibilidad de cesión del permiso de gran superficie obtenido, porque para ustedes es -como lo están manifestando- esencial prestar ese servicio.

CR. CARLOS LECUEDER - Nosotros no tenemos ningún dictamen por escrito de la Intendencia. Hemos comentado que entendemos que jurídicamente es posible. Cuando uno plantea el permiso de grandes superficies, este permiso sale de una ley del año '98 -si mal no recuerdo- reformada en el 2002 o 2003, que exige para todos los establecimientos de salón de ventas de más de 200 m<sup>2</sup>; y lo que exige presentar no es el currículum ni los nombres de los que lo desarrollan; es el lugar y un estudio de mercado de todo lo que hay alrededor para ver si admite o no. O sea, el permiso no es un permiso personal a quien lo desarrolla, es un permiso al lugar y al desarrollo comercial que se plantea realizar. Por eso nosotros entendemos que sí y entendemos que la Intendencia debería aceptarlo.

DR. LUIS MUXI - La Intendencia nos solicitó información complementaria, a los efectos de que estuviéramos en condiciones de acreditar que es posible que nosotros dispongamos de ese permiso. Ya le hemos mandado la información correspondiente a la Intendencia Departamental, que razonablemente deberá expedirse e informar a la Junta Departamental sobre esa viabilidad.

SRA. EDIL ALEXANDRA INZAURRALDE - Claro, creo que sí, que es necesario.

DR. LUIS MUXI - Digamos que es un punto que está todavía para completar la información general que debe recibir la Junta.

SRA. EDIL ALEXANDRA INZAURRALDE - Es verdad. Bien, muchas gracias.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra la Sra. Edil Gabriela Silveira.

SRA. EDIL GABRIELA SILVEIRA - Ya -debido a la cantidad de oradores- mis preguntas fueron todas completadas, pero tengo que agradecer y me siento orgullosa de que una firma como Lecueder esté hoy arriesgando un proyecto de esta envergadura. Creo que la empresa de prestigio demuestra por sí sola que es capaz, más allá de cualquier otro tipo de posibilidad de otras empresas, porque ya vienen desde hace treinta años desarrollando este tipo de emprendimientos con mucha satisfacción.

Personalmente desde la Terminal de Tres Cruces, que renovó totalmente la actividad y la forma en que nosotros nos vinculamos de las ciudades del interior a Montevideo, hasta la terminal de Paysandú que fue la última, tengo la experiencia de vida de excelente performance, excelente funcionamiento. A lo poco que conozco, está al nivel de cualquier ciudad de Europa; las terminales de ómnibus en ciudades de Alemania no llegan a tener el confort y las prestaciones que tienen las terminales a las que usted se refiere.

Me parece que en una ciudad donde estamos acostumbrados a que todo es con dificultad, creo que en este momento es una inyección de desarrollo; si bien todo el mundo está con muchos miedos por la parte comercial, creo que justamente a mí el proyecto me cautivó. El anteproyecto que estoy viendo me cautiva, no solo por la simplicidad de la estructura, de la funcionalidad, sino la posibilidad de crecimiento y a la vez los espacios que pueden ser absolutamente modificables para otra actividad, porque -como usted bien lo dice- hoy mismo estábamos festejando el compromiso del MERCOSUR en relación a la Unión Europea, que hace que vincula cada vez

más la necesidad de que empresas europeas se vengan a afincar acá, porque ellos sí tienen sus respaldos de comercialización para nuestros productos.

O sea que, en referencia a ciento sesenta o no sé cuántos productos que se están manejando con aranceles menores, creo que sería un puntapié enorme, que nosotros tengamos la infraestructura en un año para poder cumplir con nuestros productos -como el ejemplo de la miel- en relación a esos nuevos mercados. O sea, nosotros hoy en día estamos respondiendo a un mercado que es infinitamente mayor a lo que puede ser Minas y que tenemos que aprender que no solo internet modifica al mundo; y las personas que han criticado el comercio por las grandes superficies o por las compras por internet, son los primeros que compran en Estados Unidos.

Entonces, creo que esto más allá de las dudas, lo único que nos puede hacer es complacer, por el hecho del respaldo que tenemos en lo que han sido siempre este tipo de emprendimientos con la firma de ustedes.

Podría explayarme muchísimo porque me interesa mucho el tema, me parece que en nuestro departamento somos muy pobres y en este momento esta inyección realmente cambia. Me estoy acordando de la cantidad de operarios que va a tener finalmente -después de todo el proyecto- UPM, que no son más de trescientos ochenta, a lo que es con una superficie tan chica, doscientos y pico de operarios. O sea, estamos con unas escalas de inserción de mano de obra muchísimo mayor que otras cosas que contaminan, en comparación a la ventaja de la resolución de lo que es la polución en Minas, sabiendo que la terminal hoy está en la parte más baja de la ciudad y que la contaminación ambiental por los ómnibus es espantosa.

Así que celebro todo esto y espero que todo el mundo pueda acompasar la cabeza de los que van a la vanguardia. Lo único que me preocupa es de qué manera, en el momento de hacer el proyecto ejecutivo, se pueda vincular el uso de la bicicleta con los proyectos que nosotros -Lista 59- tenemos encajonados hace cuatro años para vincular la ciudad de forma más ambientalista y de mayor descongestionamiento a esos ciento sesenta parkings de autos. Muchas gracias.

SE RETIRAN DE SALA LOS SRES. EDILES MARCELO RODRÍGUEZ Y CARLOS URTIBEREA SIENDO LA HORA 21:10'.

CR. CARLOS LECUEDER - Muchas gracias por sus palabras.

El parking es para ciento sesenta autos, pero también hay lugar para doscientas motos y bicicletas. Ahí normalmente tratamos de no mezclarlos; hay un sector de motos y un sector de bicicletas que se van graduando en función de la demanda. Cuantas más motos y más bicicletas vengan, les damos más espacio y tenemos verde como para crecer. Creemos en la necesidad de las ciclovías y de avanzar en ese tema, así que la terminal y el shopping estarán encantados de conectarnos y de ayudar en el tema. Gracias.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Sr. Edil Mauro Álvarez.

SR. EDIL MAURO ÁLVAREZ - Después de escuchar algunos comentarios hechos por el equipo de trabajo y también algunas expresiones de compañeros ediles, lo primero que tengo que decirles a través de la Sra. Presidente es que esto es un ámbito político y ergo, tenemos todo el derecho de expresarnos en el libre sentido que eso contrae. En tal sentido, he escuchado señores invitados, que está previsto algún tipo de informe respecto al impacto en el tránsito; y en lo que a mí respecta por lo menos, no me quedó claro si ese informe ya está presentado, si está firmado por técnicos que avalen la entrada, salida, movimientos, etc., de ¿cuál va a ser el impacto también

en un barrio? Porque esto no solamente va a impactar en esta zona donde se ejecuta la obra, sino que después termina impactando en todo un barrio y sinceramente no lo vi. Integro también la Comisión de Legislación y Turno que es donde tenemos ese proyecto y además la Comisión de Tránsito y Transporte de esta Junta Departamental, por lo tanto es algo que desde nuestro punto de vista nos preocupa y ocupa, por eso preguntamos.

Otra de las cosas es que se ha hablado sobre el estacionamiento, el parking. Pregunto ¿si va a ser de acceso libre y gratuito o si se va a cobrar una tasa por ese concepto? Como es un predio privado y la obra también va a ser privada y gestionada por privados, quería saber también eso. Además, en cuanto a que si la empresa, nosotros bien sabemos que no estamos aquí para votar si se hace o no se hace la obra, nosotros lo que sí podemos votar y lo que vamos a tener a consideración -de hecho, está efectuada ya la resolución por la Sra. Intendente- es la concesión de la explotación de la terminal, no si la obra se hace o no se hace, son dos cosas diferentes.

Pero quería preguntarles a los señores si sabían, ¿si estaban en conocimiento que en nuestro departamento aún no se han aprobado las directrices departamentales de ordenamiento territorial? y, por lo tanto tampoco se ha aprobado -porque esta Junta Departamental aún no ha terminado de estudiarlo, pese a que hace alrededor de seis años que lo tenemos- el plan local de ordenamiento territorial. Esto podría llegar a significar -desde nuestro humilde punto de vista- una problemática en el caso de que se apruebe que la terminal se haga en ese lugar, porque podría influir transversalmente en las directrices -especialmente locales- de ordenamiento territorial, que nada tiene que ver la empresa. Pero la pregunta como dije al principio, era si sabían que eso aún no ha sido aprobado y que ese impacto evidentemente podría llegar a generar algún tipo de conflicto de intereses en la obra en sí o mejor dicho en el emprendimiento, mirando de aquí a treinta años.

Y por último, también como dije al principio, es un ámbito político y se han esbozado por parte de los señores ediles algunas apreciaciones, que desde mi punto de vista no correspondían al tema que teníamos, pero evidentemente fueron esbozadas y quiero desmentir para que en las actas no quede como algo cierto respecto a las cifras de desempleo y de la catástrofe mencionada por algún edil, ya que me acabo de fijar y en el Instituto Nacional de Estadística en el año '95 teníamos casi un 14% de desempleo y hoy estamos hablando de un 8,8%. Por lo tanto, lo que sí nos preocupa y ocupa es que la generación de nuevos puestos de trabajo sí siempre es importante, por más baja que sea la cifra histórica, es preocupante también para nuestro departamento que es uno de los departamentos que tiene un índice de desocupación más grande en el país; y que este tipo de inversiones lo que hace sí es dar la posibilidad de generar nuevos puestos de trabajo. Eso lo saludamos y siempre lo vamos a defender.

SE RETIRA DE SALA EL SR. EDIL GASTÓN DÍAZ SIENDO LA HORA 21:17'.

Mi compañero de bancada preguntaba recién sobre el tema del trabajo cuando se construya la obra, si se va a cumplir -eso se supone que sí- con la mano de obra local. Para nosotros sería importante tener también a la hora de tomar las decisiones que nosotros vamos a tomar -porque está en definitiva en nosotros la decisión-, si se le va a exigir -porque hay casos que no se ha cumplido en nuestro departamento con la normativa vigente- que se le de trabajo en la construcción de esta obra a la mano de obra local. Eso para nosotros y escucharlo por parte de ustedes esta noche va a ser sustancial a la hora de tomar una decisión del otorgamiento -en definitiva- del proyecto final. Por eso quiero reiterar la pregunta, sé que ustedes le van a dar la

posibilidad a una empresa “x” de hacerlo -y están en su legítimo derecho de hacerlo- pero queremos saber si ustedes apuntarían a que esa empresa, a la que se lo van a dar cumpla con esa normativa. Por ahora es todo Sra. Presidente, le agradezco su atención.

SR. CARLOS LECUEDER - Muchas gracias. Trataré de acordarme, creo que fueron cuatro preguntas. La primera refería a si teníamos los estudios hechos de materia de impacto y de tránsito para cómo tratar el tema este. Hace un rato lo que les dije fue, que nosotros hicimos un anteproyecto que describe el proyecto que vamos a hacer. Los ajustes de ese ante proyecto se hacen cuando se hace el proyecto ejecutivo, que es el que hace la obra en detalle. En ese momento la Ing. Beatriz Tabacco y su equipo -que por ahora lo que ha hecho es un breve trabajo de preparación- van a hacer un estudio a fondo y puede ser que tenga que ajustar alguna dársena o que tenga que ajustar alguna doblada a la izquierda, o que tenga que ajustar el ancho o el largo. Nosotros hemos hecho esos trabajos en todos los proyectos. Todos los proyectos de terminal tienen que relacionarse con el tránsito de la ciudad, en todos los casos los técnicos han trabajado con los técnicos locales. En el caso de Paysandú, por ejemplo, nos pasó que la licitación fue llamada por la Intendencia blanca del Intendente Bertil Bentos, fue adjudicada luego y puesta en marcha por el Intendente Caraballo del Frente Amplio y ahí tuvimos que tratar con técnicos que básicamente muchos eran los mismos y otros habían cambiado porque había direcciones políticas de la Intendencia que habían cambiado. Nos movimos muy bien con ambas administraciones, porque en todos los casos lo que se buscó fue lograr la eficiencia en el tránsito de entrada y salida.

Eficiencia no es solamente los menores tiempos posibles de entrada y salida, la menor afección al tránsito, sino sobre todo la seguridad de los peatones. Eso se va a hacer, como dije hasta ahora lo que hay hecho es un anteproyecto con gente seria y con gente que sabe de esto, no es que la cosa va a ser tan diferente. Pero por ejemplo, puede pasar que después cuando van a hacer las vigas, en donde estaba previsto un elemento de iluminación hay una viga prevista y hay que correr los elementos de iluminación; lo mismo pasa con los semáforos y las entradas. Eso se va a hacer y todo eso se va a presentar en la Intendencia, porque recuerden que nosotros hemos hecho un anteproyecto, cuando tengamos el proyecto ejecutivo tenemos que presentarlo en la Intendencia para solicitar el permiso. La Intendencia no va a emitir un permiso de construcción en base a este anteproyecto, sino a un proyecto mucho más ajustado, o sea la Intendencia va a recibir un proyecto ajustado en todos sus aspectos.

Con respecto a si vamos a cobrar estacionamiento -creo que fue el segundo- creo que estamos en ese orden. Nosotros en la ciudad de Salto no cobramos estacionamiento, en Paysandú no cobramos estacionamiento, en Mercedes no cobramos estacionamiento y en Colonia no cobramos estacionamiento. Cobramos estacionamiento en Tres Cruces en Montevideo, y en Montevideo Shopping. En todos los casos se cobra estacionamiento después de las dos horas de estadía, no se cobra estacionamiento de entrada. ¿Por qué? Porque la gente que usa la terminal, que no lleva el auto por dos horas, sino que va a buscar a alguien o llevar a alguien a comprar un boleto, entra y sale libremente, por eso no se cobra. Pero a veces sí puede pasar -y por eso en Montevideo hay más problema que en el interior- que empresas que están en la zona, dejan sus autos en el estacionamiento, entonces uno a las nueve de la mañana llega y el estacionamiento está lleno porque hay gente que le queda más seguro, “mirá, en lugar de dejarlo en la calle, lo dejo en el

parking de Tres Cruces”. Entonces por eso cobramos, para hacer un manejo eficiente del parking. La gente que va de compras, cuando hace compras con su boleta tiene extensión del plazo de horario. O sea que todo eso es lo que hacemos normalmente y nosotros no tenemos en nuestra cabeza la idea de cobrar estacionamiento aquí. Cuando tenemos que atraer a la gente para que se acostumbre a ir, lo que peor podríamos hacer es cobrar estacionamiento. Ahora, si en los treinta años que vamos a tener de concesión, yo creo que a los treinta años los autos van a disminuir, porque creo que el mundo va a ir hacia menos autos, o sea que lo que estoy diciendo no lo pienso. Pero supongamos que en los treinta años esta ciudad triplica su tamaño y se hacen edificios en la zona, porque treinta años es mucho y la gente deja el auto en el parking, tendremos que inventar alguna forma para que el estacionamiento sea para los usuarios y para los clientes del shopping y no para un edificio que esté al lado que lo utilice así. O sea que, yo no les voy a poner en escrito de que nunca en la historia de treinta años no se vaya a cobrar. Lo que sí le digo, es que no hay intención de cobrarlos y que no creo que a corto ni a mediano plazo se vayan a cobrar.

¿Cuál es la tercera que no me acuerdo ahora?

SR. EDIL MAURO ÁLVAREZ - Directrices departamentales, si sabían que no estaban aprobadas.

CR. CARLOS LECUEDER - Nosotros no sabíamos eso, nosotros simplemente respondimos el llamado a licitación, el llamado a licitación se encargó el estudio de arquitectos que no lo mencioné, es el estudio de Arquitectos Gómez Platero, que hoy debe ser el estudio de Arquitectos más grande que hay en el Uruguay y que es el que hizo todos los proyectos que hemos mencionado, trabajamos siempre con ellos, tienen experiencia, ellos tuvieron contacto con la Intendencia, no descarto que ellos puedan haber sabido. Nosotros lo que hicimos fue, dentro del área que la Intendencia eligió, buscar una tierra posible, encontramos la tierra esta que estaba disponible y nos presentamos con ella. Nos imaginamos siempre que si la Intendencia dijo: “en esta franja se puede”, no pensamos que en el corto o mediano plazo no se iba a poder. Obviamente si la Intendencia entiende que hay un plan de desarrollo de la zona que no afecta, no sirve una terminal allí, entonces nos dirán que no podemos hacer la terminal y nos iremos tranquilos para Montevideo sin proyecto y esperaremos un proyecto similar en otra ciudad del interior. O sea que eso, nosotros no podemos forzar nada, la Intendencia de Lavalleja tanto en su Ejecutivo Departamental como en la Junta Departamental, tienen la potestad de decir sí o no por las distintas vías. Como dijimos y como un señor edil dijo hace unos momentos, ustedes no iban a aprobar la construcción de un centro comercial, ustedes aprueban la concesión de la terminal, pero la concesión de la terminal está ligada a esta ubicación. Nosotros no decimos vamos a hacer una terminal en cualquier lugar, no, nosotros presentamos un proyecto global que tiene estacionamiento, terminal, locales comerciales menores, locales comerciales más grandes, supermercado y toda una serie de servicios en ese lugar. Si el lugar no sirve, entonces nos dirán que no y nos iremos muy tristes a buscar otro lugar para hacer el proyecto. Había una cuarta, ¿no?

INGRESA A SALA EL SR. EDIL MARCELO RODRÍGUEZ SIENDO LA HORA 21:25’.

SR. EDIL JULIÁN MAZZONI - Mano de obra local.

CR. CARLOS LECUEDER - Mano de obra local, exacto. Nosotros de las cosas que más hacemos, sobre todo en el caso de la construcción, es cuidar dos cosas. La primera es que se cumplan todas las normativas y la segunda -en especial- el tema de seguridad, es donde más

hacemos hincapié. Nosotros contratamos -y eso contratamos nosotros- técnicos prevencionistas, que están en obra en forma permanente para cuidar de la obra, pero para cuidar de la gente que trabaja en la obra. Esa es la principal preocupación. Yo diría que lo primero que vamos a exigir antes que nada es la seguridad en la obra, así lo hacemos y por suerte -uno no puede hablar nunca porque siempre pueden pasar accidentes- tenemos un buen récord de resultados en las obras. Eso es lo primero. Con respecto a todas las normativas que haya y que puedan exigir el cumplimiento de mano de obra local, eso lo van a tener que cumplir.

Nosotros tenemos un contrato que hacemos con la empresa constructora que ese ya a esta altura es el mismo que el doctor escribió hace años y lo vamos modernizando; es exigente en cuanto a cumplir todas las normativas. Si acá hay una normativa que exige determinado porcentaje de la mano de obra local, esa normativa hay que cumplirla y lo vamos a exigir. Ahora, si no hay normativa, entonces la empresa nos va a decir: “vamos a trabajar libremente”. Pero nosotros somos cumplidores de normas.

SE RETIRA DE SALA EL SR. EDIL ISMAEL CASTRO SIENDO LA HORA 21:26’.

He mencionado varias veces los gobiernos departamentales con los que tenemos contacto y lo menciono con orgullo, porque les puedo decir contacten a los gobiernos departamentales donde estamos trabajando y pregúntenles a ver si nuestros proyectos incumplen normas, pregúntenles a ver si construimos sin permiso, pregunten a ver si construimos cosas que no se pueden. Es decir, la relación tiene que ser una relación de confianza y si uno viola la confianza, se pierde totalmente. Yo desarrollo por mi trabajo buen relacionamiento y tengo que desarrollarlo.

Voy a contar una anécdota que a veces hace perder tiempo, pero muestra la forma de trabajar. En la Intendencia de Montevideo hace unos años nosotros llevamos el proyecto de Avenida Italia, el que estamos haciendo en Malvín y ahí había un permiso de construcción previo de la Intendencia anterior de Erlich y Ana Olivera había dicho que no quería aprobar un shopping más, dijo. Entonces yo le pedí una audiencia y le dije: “Intendente tengo un problema, yo tengo la opción de compra por una tierra y la voy a comprar solamente si usted me dice que tengo el permiso, si no tengo el permiso, no”. Me dijo: “el permiso está”. “Ya sé que está, pero usted dijo que no quería que lo hiciera, yo quiero que usted me diga que sí”. “Perfecto Lecueder”. Bueno, entonces le dije: “la opción mía vence el 27 de junio”, le dije a la Intendente Ana Olivera; y la Intendente me contestó: “usted me está persiguiendo el peor día del año”. Imagino que se acordarán, que el 27 de junio fue el día del golpe de Estado, fue el día que se hizo el día negro en la historia del Uruguay, que se disolvieron las cámaras.

Yo le contesté: “Intendente estoy hablando del mejor día del año”. Por supuesto que los ojos no cabían en su cara, y le dije: “¿sabe por qué? Porque es mi cumpleaños y me encanta mi cumpleaños, yo no tengo la culpa de que los militares dieran un golpe de Estado el día de mi cumpleaños. Yo nací antes, nací en el ‘51. Tenía veintidós años cuando dieron el golpe de Estado, cumplía veintidós años”. Esa anécdota -que muestra un relacionamiento personal, que es el que tenemos que fomentar- hizo que hace una semana cuando yo cumplí años -hace pocos días- recibí un WhatsApp de la Intendente Ana Olivera -lo que en mi WhatsApp dice Intendente, ya no lo es más- deseando feliz cumpleaños y dice: “después de aquel día que me dijiste que era el mejor día del año, no me olvido más de tu cumpleaños”. Esa pavada y con la Intendente Ana Olivera no tengo una relación de amistad, la conocí como Intendente, pero muestra el tipo de

relacionamiento. Si nosotros no cumplimos con las normas, cuando vayamos a la próxima ciudad a hacer una terminal, no nos van a dar permiso. Por eso digo, el principal orgullo que tenemos es: consulten al Intendente Caraballo o al Intendente Lima en Salto, consulten a los intendentes, a Moreira en Colonia -ahora no me sale el nombre del de Mercedes-, Bascou en Mercedes -no le pregunten del otro tema, estaba con el lío-, o consulten al Intendente Daniel Martínez en Montevideo -perdón, al ex Intendente- al nuevo no lo conozco todavía.

Pero pidan referencias de nosotros, pidan referencias de nosotros al Ministro Rossi que ha sido Ministro de Transporte muchos años y que ha tenido relacionamiento. El relacionamiento no es amistoso, no somos amigos de ninguno, nunca salí a cenar con ninguno de los intendentes, no los conozco personalmente, pero tenemos una relación de respeto porque somos cumplidores de las normas.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Sr. Edil Eduardo Yocco.

SR. EDIL EDUARDO YOCCO - Sra. Presidente, empresarios, les agradezco por estar acá. Usted dijo en un determinado momento que internet en algunas cosas era buena y en otras cosas era mala, ahí coincido con usted y yo también modestamente opino que los shoppings en algunas cosas pueden ser buenas y en otras cosas son malas también. Los ejemplos que usted pone sobre shoppings, por supuesto que todos lo notamos que pueden ser exitosos, pero yo defiendo mucho el concepto de desarrollo local y creo que no son en todas las circunstancias comprobables de que sean buenos o que sean malos. No estoy diciendo lo que opino, pero me genera cierta incertidumbre, porque creo que todas las cosas no son cien por ciento transportables en el territorio, o en la identidad de las poblaciones o en las circunstancias. Eso me origina la primer pregunta, en el caso de que su proyecto no sea exitoso en el departamento, es decir, de que la parte comercial no camine como ustedes imaginan que puede caminar, ¿qué pasa con la terminal donde va a estar en un predio privado un servicio público? Yo no pretendo que le vaya mal, pero digo, es una de las cosas que se puede poner en la mesa y preguntarse ¿qué pasa si eso no camina? Hay alguien que se va a tener que hacer cargo de ese servicio, que es un servicio público. Esa es una pregunta concreta.

La otra pregunta, si usted lo dice y yo se lo creo fervientemente que debe ser verdad, que cumple con las normas. Yo tengo una interpretación en Minas, acá en Lavalleja sobre el tema de la Ley N° 17.188 que es la de las grandes superficies y lo puse en el orden del día de acá, porque mi interpretación es que no está aprobado de acuerdo al acta que tengo donde se aprobó, que era con la empresa Mamputun, en donde la ley dice que se tiene que formar esta comisión que la integra un centro comercial, la integra un representante de los consumidores, que en este caso fue la Liga de Amas de Casa por parte de la Sra. Mabel Lorenzo de Sánchez, alguien que no es de Minas pero que vino y votó que sí, que estaba bien, que era favorable. El Centro Comercial votó en contra, la Intendencia votó favorable y el representante del Poder Ejecutivo votó en contra. Eso me da que hay dos votos a favor y dos votos en contra y la ley prevé que dice que quien la preside tiene voto doble y quien la preside es representante del Poder Ejecutivo, por lo tanto, fácilmente la conclusión que se deduce es que el voto del Poder Ejecutivo que fue negativo sería doble y es negativo. El representante, el contador Varela que vino, dice que votó negativo porque en un estudio que tiene el Ministerio de Economía dice que en la localidad hay más oferta comercial que demanda. Eso es lo que está fijado en el acta, acá hay representantes de la oficina

legal de la Intendencia, de Jurídica que van con eso. Digo que para cumplir eso me parece que esta instancia, no lo estoy haciendo valer a esto que obviamente es para la empresa Mampuntun, como usted bien lo dijo era otro proyecto, otra propuesta, pero me parece que no estaría mal que se volviera a cumplir con esto y que usted tuviera un encuentro con el Centro Comercial para entenderse si el Centro Comercial cambia su voto. Pero no estaría mal que esta instancia se retomara para el proyecto que ustedes están presentando y que se cumpla con esta normativa, porque considero que las leyes están para aprobarse nos gusten o no nos gusten. Pero nuestra interpretación en esta acta da que no salió en este caso, quizás para el de ustedes salga. Eso por otro lado.

INGRESA A SALA EL SR. EDIL GASTÓN DÍAZ SIENDO LA HORA 21:34’.

Esto nosotros lo planteamos acá, pedimos un informe a la Intendente -que no les compete a ustedes- pero no ha sido respondido a esta Junta Departamental, que votó que se pidiera ese informe. El integrante de la comisión me dice que volvió el informe, perfecto.

Esas eran las dos preguntas básicamente, ¿si estarían dispuestos a que se cumpliera con esta normativa haciendo una nueva instancia? y ¿qué pasaría en el caso del emprendimiento?

Personalmente me alegro que no hayan puesto cine porque hay un cine local, que ha superado todas las crisis habidas y por haber de los sistemas y estoicamente, es uno de los pocos departamentos del interior que está y me parece que está bueno que siga manteniéndose. También obviamente que me preocupa el comercio local, porque esos comerciantes locales de nuestra ciudad han pasado por todas las crisis que usted mismo dijo, el año ochenta y pico, la tablita, son a los que nosotros vamos y le pedimos crédito sin necesidad ni de tarjeta, solamente con vernos la cara. Me parece que también tenemos que responder a ese comerciante, a ese empresario que es un empresario igual que usted, mucho más modesto, pero que también nos preocupa y nos ocupa de que el impacto pueda ser sentido por esos pequeños negocios.

Y no hubiera estado mal que una empresa constructora, como usted ve en este recinto tan acotado que tenemos en la Junta, quizás hubiera sido una buena oportunidad que en su proyecto hubiera incluido una Junta más cómoda y con mejores instalaciones que las que los estamos recibiendo. Muchas gracias.

CR. CARLOS LECUEDER - La primera pregunta, el primer comentario, nosotros tenemos la obligación de explotar la terminal por el plazo de la concesión y vamos a construir un edificio con esa obligación.

SE RETIRA DE SALA EL SR. EDIL MAURO ÁLVAREZ SIENDO LA HORA 21:37’.

Si nosotros no cumplimos la Intendencia tiene garantías que tendrá que ejecutar para de alguna manera... Yo no recuerdo ahora si puede tomar posesión o simplemente una garantía económica importante, no me acuerdo en este momento. Sé que hay garantías que tenemos que cumplir, que tenemos que dar. En los hechos en este momento hemos dado una garantía de mantenimiento de oferta que está vigente. Si nosotros hoy dijéramos bueno nos retiramos, la Intendencia ya hace una ganancia económica, porque cobraría esa garantía que ya hemos dado y que está ofrecida.

Si esto va a funcionar bien o mal, esto es el riesgo que corren los empresarios. Ese es el riesgo que los empresarios a veces en este país no son tan respetados, a pesar de que hacen estas cosas. Muchos empresarios podrían agarrar su dinero ponerlo en un banco, cobrar intereses y decir:

“gano un poquito menos con los intereses, pero duermo tranquilo y si hay puestos de trabajo o no, no me importa, no es problema mío”. Tanta gente ahorra de esa forma.

Nosotros hemos elegido un camino diferente, hemos elegido un camino de generar proyectos que paguen una tasa superior al interés bancario, pero no una tasa espectacular. No se piensen que eso se recupera la inversión en cinco años ni cerca; ojalá llegando a los diez años estemos recuperando la inversión, que es un plazo bastante adecuado, no es un plazo espectacular para nada. Pero esos empresarios corren riesgos, nosotros vamos a convencerlos de invertir acá muchos millones de dólares corriendo un riesgo. ¿Cuál es el riesgo? Que esto no funcione, puede pasar.

Si acá me dicen, si nosotros podemos dar la seguridad a la Junta de que vamos a ser exitosos. No, nosotros podemos dar la seguridad a la Junta que vamos a ser serios y trabajadores, exitosos, no. Si yo acá dijera que vamos a ser exitosos estaría mintiendo.

Ahora, a la Junta le digo sí que hemos hecho ya ocho proyectos y que los ocho han funcionado. Montevideo Shopping tiene treinta y cinco años; Portones cumplió veinticinco hace dos meses; Tres Cruces cumple veinticinco a fin de año; Nuevocentro lleva cinco y medio estamos recién empezando; Salto ya lleva dieciocho o diecinueve años. Están abiertos y siguen prestando servicios. Si uno hizo ocho veces las cosas bien, es razonable que la haga también, pero no lo vamos a garantizar. Ahora, si esto anda mal y bueno habrá que ver qué hacemos, habrá que reciclar. Ustedes saben que en Salto a nosotros nos fue muy mal de entrada, en Salto nos fue muy mal. En Portones también de entrada, no muy mal, mal. En Portones se hablaba de que se iba a vender, de que estaba en venta, me preguntaban: ¿Lecueder está en venta Portones? No está en venta Portones, vamos a trabajar y vamos a seguir trabajando para mejorarlo y lo mejoramos. Pero costó, dio trabajo, dio trabajo en esas zonas llevar a la gente a comprar. En Salto dio trabajo, en Mercedes fue un poco más fácil, el centro de Colonia era menos fuerte, entonces fue un poco más fácil. En Colonia lo que nos pasó fue, no tanto en la ciudad sino que en todo el resto del departamento, es un departamento que tiene muchas ciudades razonablemente grandes y ninguna muy grande, los fines de semana van y compran en el shopping, les gustó el shopping. Entonces el fin de semana andamos mucho mejor, que de lunes a viernes donde hay poca gente. Son las características de cada lugar, es el riesgo que vamos a asumir.

Si mañana no se vende nada, cierran todos los comercios y quedan espacios vacíos; y bueno en el primer espacio al lado de la terminal haremos un co-work, vieron que está de moda ahora que la gente joven va a trabajar ahí. De pronto quien les diga nos vaya bien con eso y pensemos en un centro tecnológico y capaz que unos años después eso termina siendo otra cosa.

Nosotros vamos a invertir en un terreno, una tierra que la vamos a estar comprando por la vía de aporte de capital, pero es lo mismo que comprarla y vamos a construir un edificio importante. Si ese edificio no sirve para comercio le buscaremos otro uso; y si queda vacío bueno le hemos errado y entonces los que van a perder -y acá esto es lo bueno- son los inversores que pusieron la plata. No va a perder el Estado, no va a perder la Intendencia de Lavalleya porque ahí no va a haber puesto un peso. Entonces sí hay riesgos, claro que sí, los empresarios somos tomadores de riesgos.

Para mí sería mucho más cómodo estar en mi casa viendo Argentina-Brasil en este momento y estamos acá, ¿saben por qué? Si ustedes preguntan, ¿yo necesito estar acá? Me encanta estar acá, estoy feliz, estoy disfrutando esto. Porque es muy raro para un empresario privado hoy en día poder tener el orgullo de conversar con los ediles del Departamento de Lavalleya, de contestar

preguntas, de aclarar cosas, de discrepar con algunos obviamente, de acordar con otros. Eso es lo más lindo que tenemos.

INGRESA A SALA EL SR. EDIL MAURO ÁLVAREZ SIENDO LA HORA 21:41'.

SE RETIRA DE SALA LA SRA. EDIL MARTA SOTELO SIENDO LA HORA 21:41'.

Muxi y Lombardi están en la misma, porque yo podría haber venido solo, a lo sumo con uno para charlar a la vuelta. Vinieron a acompañarme porque yo necesito el apoyo de ellos, por eso estamos todos; y además porque creemos en lo que estamos haciendo.

Ahora si nos va mal, yo les aseguro que el Departamento de Lavalleja no va a perder un centésimo. Ahora, la terminal está ahí, si nos va mal me imagino que la Intendencia buscará algún acuerdo para explotarla y si nosotros tenemos el inmueble vacío y estamos medio fundidos cualquier acuerdo nos va a servir. Así que capaz que terminan explotando la terminal más barata. Esa era la primera pregunta; y por favor crucemos los dedos que no nos vaya mal.

La segunda ya no me acuerdo cuál era; ah si la comisión. Nosotros no somos parte de la Intendencia, nosotros lo que vimos aparentemente una autorización que ya estaba aprobada, una resolución que ya estaba aprobada. Esto que voy a decir, yo soy contador, no conozco las leyes y por lo tanto vieron que cuando uno sabe de algo y se equivoca le erró feo.

INGRESA A SALA LA SRA. EDIL MARTA SOTELO SIENDO LA HORA 21:42'.

Pero si uno no sabe de nada y habla a lo sumo fue temerario al hablar. Creo que el voto doble no es del representante del Ministerio de Economía, el voto doble es del representante de la Intendencia local. Por lo tanto, si hay cuatro integrantes, el Poder Ejecutivo votó en contra, el centro comercial votó en contra, amas de casa vota a favor y la Intendencia vota a favor, el permiso está aprobado porque el doble es el de la Intendencia. Eso es lo que entiendo que es, pero no lo puedo asegurar. Habrá que leer la ley.

SR. EDIL EDUARDO YOCCO - Si quiere yo la puedo leer a la ley.

CR. MARCELO LOMBARDI - No, no, pero además es perceptivo. Capaz que Luis puede hablarlo.

CR. CARLOS LECUEDER - Si la Intendencia, además, el consejo que crea la ley que habla de grandes superficies no decide, aconseja a la Intendencia, pero no decide. Quiere decir que si la Intendencia, supongamos que el voto doble sea como usted dice y no como yo - es probable que así sea porque no leí la ley y usted recién la leyó- pero, en cualquier caso son dos votos y dos votos y la Intendencia decide por sí misma. Eso es un consejo asesor, no es decisor. O sea, si la Intendencia emitió el permiso, el permiso sería válido. De todas formas, agradezco el comentario porque lo vamos a mirar muy a fondo el tema, porque nosotros dependemos de que el permiso exista.

SE RETIRAN DE SALA LOS SRES. EDILES MARCELO RODRÍGUEZ Y OSCAR VILLALBA SIENDO LA HORA 21:43'.

Si el permiso no existe y no es válido, se me ocurren dos alternativas: la primera es que nosotros pidamos el permiso de vuelta; la segunda es que digamos bueno lamentamos mucho el proyecto nuestro era con supermercado y si no tiene el permiso nos vamos. Esas son las alternativas, no me animo a decir ahora porque espero que todo se solucione rápidamente.

Para nosotros un tema importante es el tema plazos, en este momento el país no está bien, nadie duda que la inversión ha caído. Más allá de la desocupación, que no entro a opinar en qué nivel

está, no voy a opinar porque no conozco como está aquí o como estaba antes. Lo que sí es que hoy la inversión en Uruguay está siendo más baja, por lo menos que los últimos años, quizás más alta que antes, no miro para atrás; digo no está muy alta.

Esa inversión nosotros la hacemos hoy en un mal momento. ¿Por qué? Porque nosotros vamos a trabajar para los próximos treinta años. Si el año que viene hacemos la obra, terminamos y hay una crisis y los comercios no venden bien, vamos a enfrentar dificultades. Pero nuestro proyecto es para treinta años, nosotros no venimos para usufructuar el momento pico, venimos para vivir en el momento pico y en el momento de crisis. En un momento se ganará más dinero, en otro momento se perderá plata, eso es el futuro lo que va a decir.

Los permisos de grandes superficies en general demoran bastante, con lo cual sería una lástima demorar todo este proyecto. Pero obviamente no está en nuestras manos y vamos a depender de lo que la Intendencia ya sea el Gobierno Ejecutivo o la Junta nos diga.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra la Sra. Edil Andrea Aviaga.

SRA. EDIL ANDREA AVIAGA - Sra. Presidente, bienvenidos, evidentemente se nos han aclarado muchas dudas, porque llevamos dos horas y media de sesión. Es un proyecto que evidentemente a nosotros nos preocupa y nos ha ocupado durante mucho tiempo, porque hace demasiado tiempo que venimos con el tema terminal-shopping en todo el departamento y el que no se haya concretado genera dudas, genera todo esto que ha pasado hoy acá, que por ahí usted ha tenido que responder cosas, que no tienen nada que ver con su proyecto. Eso es una apreciación que hago.

Por otro lado, evidentemente acá se ha hablado tanto, que todos creo que coincidimos en algo que han dicho todos los ediles, importa muchísimo, pero muchísimo el trabajo de la gente de nuestro departamento, de la gente de todo el país, pero de nuestro departamento es exclusivamente lo que queremos hablar ahora.

La mano de obra, si usted nos está diciendo que termina funcionando con por lo menos doscientas personas que van a tener trabajo, para nosotros es realmente importantísimo. Lo que más hemos comprobado, sobre todo en estas, acabamos de salir de una elección interna donde hemos hablado mucho con la gente y en todos los lugares nos dicen “necesitamos trabajo”. Entonces para nosotros es fundamental.

Por otro lado, sí también nos preocupa y no voy a decir que no, el centro de la ciudad porque tenemos un centro precioso, donde el Gobierno Departamental también ha invertido mucho para que ese centro esté cada vez más lindo y que funcione. Lamentablemente, la marcha de la economía en el país ha hecho que muchos comercios hayan cerrado y eso ustedes lo deben de conocer perfectamente a los comercios que han cerrado acá en Minas.

Se ha dicho por ahí, escuché a algún edil, que evidentemente el comercio más grande siempre tiene más posibilidades de funcionar que el comerciante chico y eso genera dudas a la gente acá. Hay marcas que usted mencionó, que por ahí no están instaladas acá en el departamento, algunas sí, otras no, pero sí se venden en algunos comercios de acá y eso también para nosotros nos genera dudas. De todo punto de vista yo como edil, estoy a favor del proyecto, a favor del proyecto en general, pero quisiera saber si hay, por ejemplo contemplaciones en beneficios para esos comerciantes de Minas que quieran apostar a estar en el shopping, a tener posibilidades de

estar en el shopping y que por ahí económicamente no pueden llegar a competir de ninguna manera con capitales mucho más grandes. Eso es algo importante.

Otra cosa que quiero destacar y es más a modo de información, sobre todo para la gente que después le llega por los distintos medios de prensa, es que tiene que quedar claro que la construcción, explotación, mantenimiento de la terminal no llevan costo para la Intendencia. Eso creo que es algo muy importante también para el pueblo de Lavalleja; contar con más empleo, contar con un buen servicio, contar con un centro comercial, que esperemos que en realidad sea favorable para el departamento y que no lleva costo para el bolsillo del ciudadano.

Eso es lo que quería expresar y agradecerles la presencia.

CR. CARLOS LECUEDER - Bueno, muchas gracias. Yo vine y el equipo nuestro vino a decir absolutamente la verdad y a ser muy honestos. Nosotros para poder hacer una inversión de todos los millones de dólares que acabo de mencionar, necesitamos cobrar alquileres.

SE RETIRA DE SALA EL SR. EDIL SERGIO URRETA SIENDO LA HORA 21:49'.

Por lo cual no podemos subvencionar comercios, o por lo menos no podemos subvencionar comercios en forma importante. No creemos en las subvenciones en muchos casos, nosotros creemos que hay que tratar de competir. Creo que hay comercios que pueden tener herramientas, el trato personal, la famosa libreta cuando uno anota, o como un señor edil acaba de decir que solo me ven y ya me llevo la mercadería porque ya me la están digamos financiando. Son herramientas que sirven para ayudar al comerciante local, el comerciante de Montevideo de ninguna manera puede hacer una cosa así. Esas son herramientas que son muy buenas y que han caminado bien.

A nosotros en Salto cuando empezamos pasaba bastante eso, después fue quedando sin efecto, el comerciante local no se acompasó, perdimos muchos comerciantes locales en Salto, que es el que tiene más años. Entonces, nosotros vamos a buscar a los de aquí y vamos a buscar la forma de ayudarlos, no los vamos a subvencionar, porque si los subvencionamos entonces no tenemos rentabilidad nosotros, entonces no podemos mantener el complejo funcionando. Ese es un poco el equilibrio lamentable que hay que hacer y por eso quiero ser muy honesto en esto. Que los vamos a buscar, sí los vamos a buscar, que vamos a tratar de ver cómo podemos hacer para ayudarlos, también.

INGRESA A SALA EL SR. EDIL OSCAR VILLALBA SIENDO LA HORA 21:50'.

Pero no podemos mantener una realidad de comerciantes subvencionados por ser locales compitiendo con comerciantes que no están subvencionados. Porque después empiezan los problemas, yo soy de aquí, pero la franquicia es de Montevideo, entonces, ¿qué tipo de subvención me toca? ¿Cómo compite ese con el que es de aquí, pero que no tiene franquicia en Montevideo? Es muy difícil hacer una cosa así.

Nosotros sabemos que necesitamos comerciantes locales, porque es bueno para la gente cuando vaya que conozca muchas cosas, que digan “mirá este también está”. Yo confío en este comercio porque ya compro hace años, entonces me sirve. Eso nos sirve a nosotros y lo vamos a tratar, en algunos casos hemos tenido más éxito que en otros. Quiero ser bien honesto, vamos a ayudar, pero no podemos decir vamos a generar subvenciones -o por lo menos de largo plazo- porque si no entonces el proyecto no es rentable y no se puede hacer. Ahora lo vamos a trabajar sí y estoy siendo bien honesto, podría acá decir “qué buena idea”. Quiero ser honesto, vamos a buscar

fórmulas sí, no puedo garantizar cuáles van a ser; vamos a tratar de que haya comercios locales sí, pero si el comerciante local dice bueno yo voy gratis o no voy, lo vamos a perder.

SRA. EDIL ANDREA AVIAGA - Perdón, pero no me refería a gratis.

CR. CARLOS LECUEDER - No ya sé, es una broma exagerando. Perdón por el comentario, lo dije como exageración.

SRA. EDIL ANDREA AVIAGA - No, no para nada. Es un tema porque sabemos que genera distintas opiniones en la ciudad, sobre todo porque es acá en Minas. Nosotros como ediles tenemos una gran responsabilidad a la hora de hacer esto, porque tenemos que pensar en mejorar el departamento, tenemos que pensar en el trabajo de la gente, pero también tenemos que pensar en que no afecte a otros. Entonces, la responsabilidad es grande en nuestra decisión. Por eso queremos informarnos, queremos saber más y vuelvo a decir, importa muchísimo el trabajo de la gente, hoy por hoy es lo que más nos importa. Creemos que venga una inversión de este monto al departamento es sumamente importante, así que agradezco una vez más la información brindada y obviamente la decisión la vamos a tomar y espero que la Junta tenga la responsabilidad de tomarla lo antes posible.

Así que bueno, agradecerles la presencia y decirles que me tengo que ir por motivos personales, pero agradezco la presencia de ustedes.

SE RETIRA DE SALA LA SRA. EDIL ANDREA AVIAGA SIENDO LA HORA 21:53’.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Tiene la palabra el Sr. Edil Eduardo Baubeta.

SR. EDIL EDUARDO BAUBETA - Bienvenidos. He escuchado mucho esta noche a los compañeros y a ustedes aclarar varios temas, todo es importante. Primero que nada, voy a hacer una contestación porque estoy en esa comisión y no va...

CR. CARLOS LECUEDER - ¿Puedo sentarme, no le molesta?

SR. EDIL EDUARDO BAUBETA - Sí, sí por favor, hágalo. Que las directrices departamentales no interfieren para nada, no es vinculante al tema de esta obra.

Luego, he tenido la oportunidad y la suerte de apreciar lo que ustedes mencionaban de las terminales funcionando. Porque me preocupa mi gente pasando frío, en estos momentos hay gente pasando frío esperando ómnibus, hay madres que van a hacer análisis a sus niños a las cinco de la mañana, imagínense la temperatura, eso me preocupa y me duele.

Siempre quise una ciudad más moderna y quise una ciudad con lo que mi gente se merece, buenos servicios, por lo tanto, este era un debe. La terminal fue creada en 1980, en su momento fue un “boom” y también tuvo su repercusión negativa. Se le puso un apodo también como todo folclore uruguayo. Hoy esta terminal ha cumplido su ciclo, porque los ómnibus ya no pueden estar en el centro, porque ahí ese lugar es ideal para hacer otro tipo de obras que precisamos urgente, que tendrán que venir.

La Ruta 8 dentro de la ciudad, en doce minutos pasan catorce camiones saliendo y entrando, dos ambulancias y unos sesenta autos de tránsito; eso es en diez minutos en la Ruta 8.

Obviamente que la ordenanza que veíamos ahí del tránsito en esa zona va a ser diferente. Hoy es un barrio con mucha parte de campo y en pocos años eso va a ser una ciudad. Si la terminal se instala ahí obviamente esa zona se transforma, los capitales son otros y mucha gente va a querer hasta poner un restaurante mañana mismo. Basta que empiece la obra y esos terrenos explotan, eso es así.

El servicio local, eso es un tema departamental, que deberá de tratarse en esta Junta junto con las autoridades departamentales porque nos queda más lejos y le va a quedar más cerca a otro vecino. Es un conjunto de pensamientos y de necesidades. Me quedo con la prioridad: el buen servicio a nuestra gente.

La juventud que se va a estudiar a Montevideo, volvemos al mismo horario, madrugada, primeras horas de la mañana, un frío tremendo y la gente ahí afuera esperando, deseando subir a un coche. Ojalá todo esto sea positivo y que en los próximos días estemos votando favorable.

La ley de grandes superficies es interpretativa, muy interpretativa. Cuando acá en Minas se votó hubo problemas, el culpable para un cierto sector fue el Intendente que aprobó las grandes superficies y hoy las grandes superficies mostraron que no tienen incidencia; y es parte de lo que ustedes decían, un paseo; mucha gente va a las grandes superficies un sábado de tarde o un domingo a pasear. Lo he comprobado porque me gusta ser detallista y veo a familias entrando a una gran superficie y salir sin nada, es un paseo.

Minas necesita incorporarse al modernismo cada vez más, venimos avanzando, venimos bien, pero precisamos siempre un paso más y este es un paso de servicio hacia -como usted decía hace un momento- gente que viene pasando por Minas.

Sin duda alguna espero que esto sea un antes y un después, que si surgen diferencias, se puedan solucionar entre gente de bien. Me refiero a alguna de índole de grande superficie que pudiera aparecer, ya en la comisión lo pregunté, le pregunté al técnico asesor de la Junta. En principio lo que vemos en el expediente está todo aceptable, la única sugerencia que hay, es que pasara por la Junta por los treinta años de concesión, que es obvio que tiene que pasar.

Agradezco todas las explicaciones, me gusta esta tertulia que se dio esta noche entre todos los compañeros ediles, que no hace otra cosa que demostrar que estamos todos en el mismo sentido, que queremos el progreso y que queremos también evacuar dudas. Era eso, para eso voté la presencia de la empresa acá, porque como empresa particular sabemos bien que tenemos muy poca incidencia en todo esto, pero en lo que podíamos solucionar como la comisión y los compañeros que votaron su presencia, era bueno que el pueblo tuviera de primera mano los informes y que mañana la prensa esté trasladando toda esta inquietud, que realmente creo que va a aclarar mucho el panorama y que ojalá podamos contar con la presencia de ustedes. Gracias.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - No habiendo más anotados, les damos las gracias por haber estado en este recinto.

CR. CARLOS LECUEDER - Muchas gracias a ustedes. Sinceramente -como les dije, esta sería la quinta terminal con shopping que haríamos en el interior- es la primera vez en mi vida que tengo la oportunidad de estar en una sesión, como la que acabo de estar. Les agradezco, por supuesto que cuando uno no tiene experiencia en agarrar un micrófono y enfrentar a preguntas como las que ustedes me han hecho, uno viene con dosis de nerviosismo, pero hace que después uno se sienta cómodo, porque cuando uno dice la verdad y promete trabajo, no puede sentirse mal. Sin dudas en estos próximos treinta años -si es que nos aprueban el proyecto- tendremos muchas cosas de acuerdo y otras que no; lo que sí es que discutiremos y trabajaremos de frente. No vinimos a hacer cualquier cosa, queremos hacer un proyecto lindo. Hacer un mal proyecto para nosotros es cortar una carrera. Así que lo más importante es agradecerles.

Cuando se llamó a licitación en un momento dudamos. Yo tengo un gran amigo -más amigo de mi señora que mí- que se llama Sebastián Abreu, con su señora Paola son muy amigos de mi señora. Mi señora está muy metida en el Club Nacional de Fútbol, entonces tenemos una muy buena relación con ellos. El loco me llamó y me dijo: ¿te vas a presentar? Estoy dudando. Bueno, si no te presentas no te saludo nunca más, fue lo que me dijo.

El loco tiene un palco en el parque central, que es exactamente al lado del nuestro, somos vecinos de palco. Él va poco, pero la familia va, los hijos van, los mellizos y Valentina van, tenemos una muy buena relación. Él me había dado gran manija, hace dos o tres semanas me llamó y me dice: ¿cuándo empiezan? Porque tengo que hablar contigo para explicarte lo que es Minas, vos no tienes ni idea.

Así que, como forma de cierre les quería contar eso, que tengo la presión del amigo ahí, que si no además me mata porque es más joven y más alto que yo. Muchas gracias, buenas noches.

APLAUSOS.

SRA. PRESIDENTE (ANALÍA BASAISTEGUI) - Muchas gracias señores ediles, agotado el Orden del Día damos por terminada la sesión.

SE LEVANTA LA SESIÓN

SIENDO LA HORA 22:00'

\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

\*\*\* \*\*\*\* \*\*

\*