

- PORTADA
- NACIONAL
- ECONOMÍA/EMPRESA**
- MUNDO
- AGRO
- DEPORTES
- ESPECTÁCULOS
- ESTILO
- TECNOLOGÍA
- SALUD
- OPINIÓN
- VIDEOS
- INTERACTIVOS
- ESPECIALES
- SEISGRADOS
- REMATES
- PUBLICACIONES
- JUST IN 5
- BLOGS
- OAPPS

**Feedback**

**SIGNO DEL MES**  
**Acuario**  
 La fase menguante a partir del jueves le llevará a un mayor cansancio, tanto físico como mental. Lo ideal, dejar pasar los días sin tomar decisiones importantes. En el amor: buen momento para decir lo que siente. No siga dando señales, pueden no ser comprendidas. La clave, hablar desde el corazón y saber escuchar.

- + AMPLIAR
- SERVICIOS
- VERSIONES MÓVILES
- CARTAS DE LECTORES
- EL TIEMPO
- FÚNEBRES
- RESTAURANTES
- HORÓSCOPO

SÍGANOS EN:

[f](#) [t](#) [in](#) [You Tube](#)

[p](#) [g+](#) 1,354

Nuestros canales en Twitter

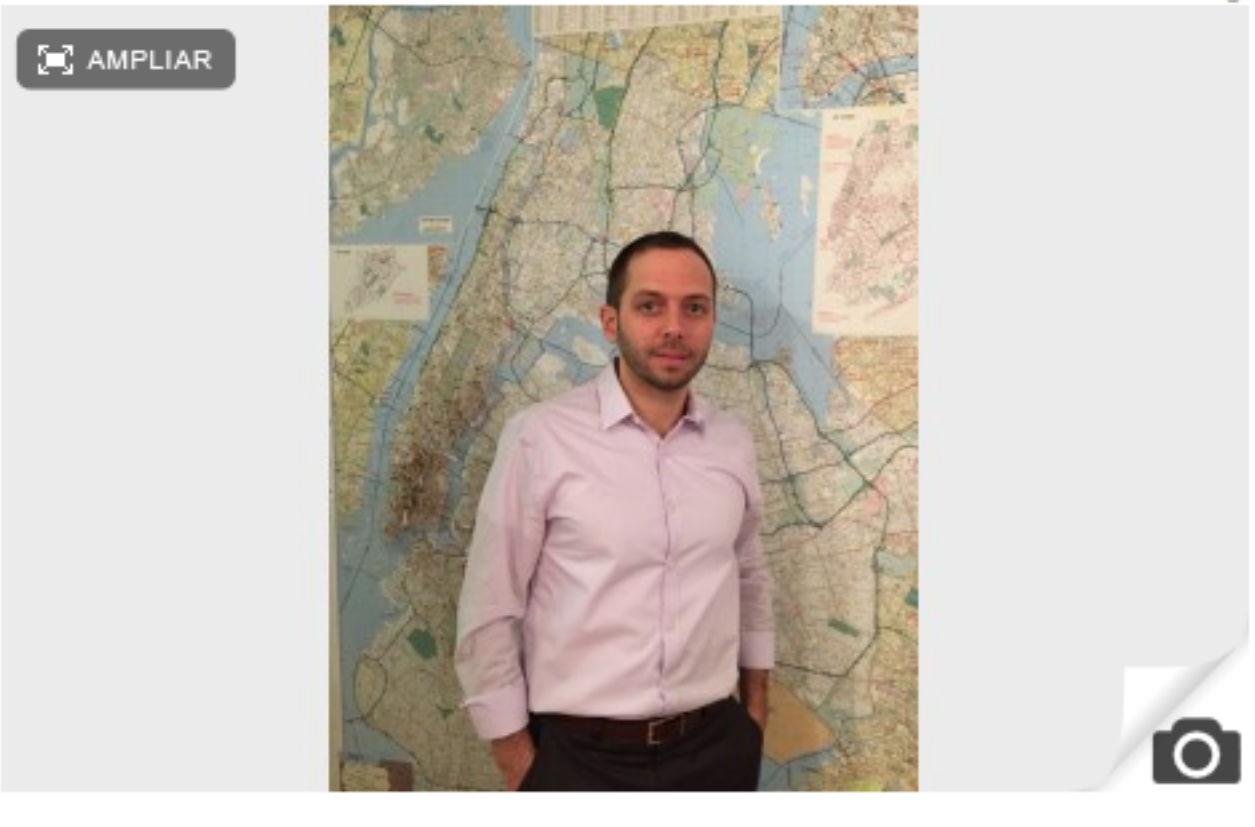
Suscríbese a nuestro RSS

ECONOMÍA/EMPRESAS - ENTREVISTA

## "La clave es mantenerse fuerte mentalmente"

Diego Hodara habla de su experiencia como constructor en Nueva York y el auge que vive el mercado estadounidense

+ Gabriela Malvasio - 11.02.2015, 05:54 hs Texto: -A / A+



COMPARTIR ESTA NOTICIA

[Recomendar](#) 0 | [Enviar por email](#)  
[Twitter](#) 2 | [Imprimela](#)  
[g+](#) 0 | [Más Opciones](#)

**INFORMAR UN ERROR EN LA NOTICIA**

NOTICIAS RELACIONADAS

[Cuatro consejos de seguridad para WhatsApp](#)  
[Google y Uber se preparan para competir](#)  
[Multinacional de bienes de capital instaló filial regional en Uruguay](#)

Hace 12 años que el arquitecto Diego Hodara vive en Estados Unidos. Emigró en 2003 por no tener "la paciencia" para esperar que pasara la crisis. Primero se instaló en Chicago y luego en Nueva York, donde hoy con su empresa Titanium Realty Group –que comenzó construyendo interiores y casas– desarrolla y construye edificios en New York y New Jersey. Maneja casi US\$ 10 millones, lo que "no es mucho pero está bien para haber arrancado hace casi dos años". Dicta algunas clases sobre Uruguay y la región en la New York University (NYU), e integra el equipo que dicta un curso para obtener un certificado de negocios inmobiliarios en la Universidad ORT. Considera que como emprendedor, "nació de nuevo", al adaptarse a una sociedad con lenguaje e idiosincrasia distinta. Aun más siendo arquitecto, ya que "las metodologías de construcción son muy distintas y las medidas no son métricas sino imperiales". Pero considera que la gratificación de tener algo propio es la misma, ya sea en Uruguay o en EEUU.

**¿En qué lo ayudó ser uruguayo?**

Me ayudó a entender lo que significa una fuerte crisis económica y cómo afrontarla. Me imaginé que el tiempo de recuperación en EEUU iba a ser largo, algo inesperado para los norteamericanos. Aproveché a formar mi nueva empresa cobrando muy poco ya que tenía una capacidad instalada muy chica. Además, comencé a comprar propiedades en "foreclosure", aquellas que terminan en remate. Estudié un Masters en Real Estate Finance and Investments en la NYU. No hay mejor momento para estudiar que durante una recesión, porque el costo de oportunidad es muy bajo. En este momento EEUU tiene un crecimiento sostenido y ahora puedo volcar mis conocimientos. Además, en Uruguay, un emprendedor debe ser muy creativo y la creatividad es fundamental para poder adaptarse en un mercado extremadamente competitivo como el de New York.

**¿Por qué está en sus planes llegar con inversiones a Sudamérica y a Uruguay en particular?**

He podido observar ciclos de subidas y caídas de los mercados inmobiliarios tanto en Uruguay como en EEUU. En los últimos 40 años, han estado casi negativamente correlacionados. Por lo cual, si bien hoy es más atractivo invertir en EEUU, eventualmente Uruguay y la región volverán a ser atractivos. Además de socios latinoamericanos, mi empresa tiene socios estadounidenses. Mi objetivo es mantenerme como puente entre los dos mercados.

**¿Cómo está el mercado inmobiliario estadounidense?**

En un gran auge debido a varios factores. La recesión en EEUU generó un ajuste importante en precios, estructuras de capital más conservadoras –hay menos apalancamiento bancario– y la demanda sobrepasa la oferta, ya que durante un largo período no hubo nueva construcción, pero la población siguió creciendo. Las tasas de interés están tan bajas que el costo de deuda es muy bajo. Hoy puedo conseguir financiación bancaria a tasa fija anual al 4%; un pequeño aumento de inflación en el futuro próximo haría que el costo financiero tienda a cero. En tercer lugar, la situación económica en Rusia y Europa, el desaceleramiento en China y la caída de los commodities en Latinoamérica motivan a que los flujos de capitales encuentren a EEUU como mercado más rentable y menos riesgoso.

**¿Qué aconseja a aquellos que están ante una oportunidad en ese mercado o que quieren probar suerte?**

Tener paciencia. Los logros empresariales no se dan de un día para otro. Yo no tuve paciencia en Uruguay y no quise esperar a su recuperación y por eso me fui. Cuando comenzó la recesión en EEUU ya había aprendido la lección y pude adaptarme. Por otro lado, la ansiedad bien manejada puede dar sus buenos frutos a nivel empresarial. La clave es mantenerse fuerte mentalmente y ser lo suficientemente flexible para adaptarse a nuevos contextos y realizar cambios de estrategia. Capacitarse continuamente y tener ética profesional. Es muy difícil dormir tranquilo cuando manejas dinero de otros, por lo que es muy importante ser transparente.

Resultados relacionados by Kalooga



30 detenidos en protestas por exoneración de policía por muerte de hombre negro



Adiós a Bloomberg, el rico y exitoso que encauzó Nueva York



Nueva York, paralizada por una tormenta de nieve histórica

[Twitter](#) 2 | [Recomendar](#) 0 | [g+](#) 0