

MEDIO: DIARIO - PRENSA REAL ESTATE

FECHA: Miércoles 17 de febrero 2021

TÍTULO: Horario Parga del Grupo Edisur: La renovación digital exige una apertura mental permanente

SECCIÓN: -

HOME » REAL ESTATE » RESIDENCIAL » HORARIO PARGA DEL GRUPO EDISUR: LA RENOVACIÓN DIGITAL EXIGE UNA APERTURA MENTAL PERMANENTE



Horario Parga del Grupo Edisur: La renovación digital exige una apertura mental permanente

Horario Parga del Grupo Edisur: La renovación digital exige una apertura mental permanente

Para hablar de los 20 años de trayectoria del **Grupo Edisur**, desarrolladora de grandes emprendimientos inmobiliarios con sede en Córdoba, Argentina, entrevistamos a **Horario Parga**. Socio-director de la empresa y fundador junto con el ingeniero **Fernando Reyna** y el arquitecto **Rubén Beccacece**.

La firma ha desarrollado más de 50 proyectos en distintos segmentos, así como importantes de infraestructura, conectividad y servicios para brindar propuestas integrales con vocación residencial, comercial o workplace. También han innovado con nuevos conceptos urbanos, sistemas de financiamiento y nuevos materiales constructivos.

“Tres hitos han marcado claramente el crecimiento y perfil de compañía. Desde nuestro nacimiento, en 2000, entramos al mercado con un nuevo producto al que denominamos Casonas. Eran condominios de departamentos de baja altura con amenities de jerarquía, un punto intermedio entre las dos demandas mayoritarias: departamentos en Nueva Córdoba y casas en countries. El éxito fue rotundo”, explica Horario Parga.

El segundo punto que destaca como hito fundamental de la empresa, es el desarrollo del proyecto **Manantiales**. En 2008, a través de un convenio urbanístico con la Municipalidad de Córdoba, lograron cambiar el perfil de 170 hectáreas en la zona suroeste de la ciudad, con más de 30 emprendimientos residenciales y comerciales y 40 obras de infraestructura.



Fernando Reyna, Horacio Parga y Ruben Beccacece socios de Empresa EDISUR. Foto: Sebastian Salguero.

“Dimos un giro en el ámbito del desarrollismo, a través de un master plan que incluye desarrollos residenciales, comerciales e institucionales, junto con importantes obras de conectividad e infraestructura. Luego en 2015, sumamos otras 800 hectáreas con lo que comenzamos un proceso de transformación urbana en este sector de la ciudad, donde hoy ya viven más de 5.500 personas”.

El tercer gran hito que marca el directivo de Edisur, fue la diversificación que vivió la compañía en 2017, cuando inauguraron **Steelplex**, una fábrica de casas con el sistema **Steel Frame**, en el que incorporaron tecnología e innovación en materia constructiva.

Horacio Parga: el éxito es un esfuerzo que nace del corazón

Horacio Parga señala que lo más difícil a enfrentar en estos 20 años de trayectoria ha sido, sin duda, la falta de previsibilidad constante que tiene su origen en la altísima inflación, producto de un déficit fiscal sin control. *“Eso ha sido ocasionado por: falta de crédito hipotecario, algo inconcebible en cualquier lugar del mundo; altísima presión impositiva; la informalidad en muchos jugadores del sector y los constantes cambios regulatorios de fondo, como la ley de alquileres; nuevos impuestos e infinidad de modificaciones vividas. Han sido años muy complicados, pero me gusta repetirme: “No eres tus circunstancias, eres tus posibilidades”, precisa.*

¿En un contexto complejo como es el argentino de los últimos, cuáles son las claves para destacar como desarrollador inmobiliario en la provincia?

Horacio Parga: La actividad del “desarrollista” es muy localista, sobre todo en el interior del país. Ello se debe a que se requiere de confianza y conocimiento de la gente. Siendo una actividad que requiere de tanta tramitación, le es más difícil para alguien ajeno. Córdoba es una de las provincias más pujantes del país y en la que las autoridades combinan la visión de lo público y lo privado. No obstante, se ha reclamado insistentemente desde el sector una desburocratización, no es liberalización, de las autorizaciones y una reducción de la carga impositiva, que se ha hecho elevada.

¿Qué recomendaciones darían a otras empresas familiares de la industria para poder garantizar la competitividad y el éxito?

Horacio Parga: Repitiendo a **Herb Kelleher**, quien fuera CEO de **Southwest Airlines** y sin pretender compararme con él, diría que el éxito no es algo que se pueda explicar con una fórmulita en un pizarrón, sino que viene de una fuerza que nace más del corazón, que de la razón.

Pienso que hay tres aspectos que han sido vitales en nuestra vida empresaria y lógicamente no en forma exclusiva:



1. Pasión y sueños de aportar para la transformación de la ciudad. Hemos colaborado con más de 50 proyectos en Córdoba, Punta del Este y Villa Allende; y con nuestro desarrollo mayor **Manantiales**, con una superficie de 1.300 hectáreas dentro de la ciudad. En muchos casos, emprendimientos realizados en zonas degradadas que no sólo impactaron positivamente es el sitio; sino además, como plantea el admirable arquitecto y en su momento alcalde de

Curitiba, Jaime Lerner en su libro “Acupuntura Urbana”, la mejora urbanística en un punto, se extiende a una zona muchísimo más amplia. Es el modo de ir cambiando las ciudades.

2. Innovación en productos. Nuestro objetivo no ha sido vender lo que construimos, sino construir lo que vendemos o lo que el consumidor está deseando comprar. No nos quedamos en un solo producto, hemos pasado por varios. Ante un emprendimiento como **Manantiales**, coexisten varios de ellos con sus modificaciones, a través del tiempo.
3. Innovación en dos aspectos clave: comercial y tecnológico. Me detengo en el segundo, que se manifiesta en la creación hace cuatro años de una fábrica de perfiles y de casas con el sistema Steel Frame. Es una unidad independiente que no sólo trabaja para nosotros, sino para constructores o consumidores finales. Estamos probando también sistemas nuevos de origen alemán e italiano.

Estoy convencido que los saltos tecnológicos dados en todos los campos de la actividad humana, no se han visto reflejados en la construcción, sobre todo en países no desarrollados. En esta línea, es infinito lo que falta para hacer desde el punto de vista de la velocidad constructiva, de los costos y la sustentabilidad.

“Esta crisis nos encuentra en buen momento”

¿Cuáles son los principales desafíos que tiene Edisur para el 2021?

Horacio Parga: Avanzar en **Manantiales**. El foco está puesto en seguir con proyectos residenciales, principalmente las segundas etapas de proyectos exitosos de departamentos y casas. Pero además, promover y potenciar el desarrollo de la actividad económica en el sector, con la instalación de otros proyectos comerciales de inversión privada, que generen más dinamismo y servicios en el sector.

Esta crisis, como también la de 2018, nos encuentra en un buen momento. Ello se debe a que **Manantiales**, donde ya llevamos 10 años de desarrollo, está en una etapa de madurez y con una propuesta de valor muy diversa. Contamos con una gran variedad de productos residenciales terminados y otros en etapa de lanzamiento, bancos de tierra con infraestructura, locales comerciales en funcionamiento y con posibilidades de expansión y tecnología constructiva, que nos está permitiendo no solo mejorar el proceso, sino también el producto final para el usuario.

Hoy se revalorizó el hogar como refugio, la familia busca desarrollar su vida completa en un mismo lugar, la comunidad vuelve a ser un eje central donde los servicios y los espacios verdes son fundamentales.



En este sentido, si bien la coyuntura nos invita a repensar lo que hacemos, también nos confirma que estábamos en una línea correcta. **Manantiales** ofrece todas esas posibilidades. Tenemos una forma de trabajar como empresa que tiene en cuenta lo que se denomina el triple impacto. Ello con

avances como, por ejemplo, certificaciones en los emprendimientos que acreditan ahorro energético y de agua, acciones de contención e integración con barrios vecinos. Somos conscientes que tenemos que estar atentos a nuevas tendencias, que priorizan el cuidado del ambiente, donde se hace necesario una mayor coordinación entre lo público y lo privado.

¿Qué recomendaciones darían a otras empresas del sector en cuanto a la transformación digital que vive la industria?

Horacio Parga: La realidad de la pandemia nos llevó en el aspecto comercial a un acelerado proceso de transformación. Pero el cambio se seguirá profundizando y abarcará otros ámbitos, tales como el constructivo, el administrativo y la tecnología aplicada a la vida diaria en el hogar u oficinas.

La renovación digital exige una apertura mental permanente, flexibilidad en el modo de ver el negocio y una búsqueda incansable de innovación de producto. Acá se aplica una frase de un artista que reza: “Si no estás ocupado naciendo, estás ocupado muriendo”.