

La Buonora proyecta su expansión a nivel local y hacia el extranjero

Mauricio La Buonora dejó el negocio familiar, se zambulló en el real estate, y ahora apuesta a llevar sus barrios privados a Punta del Este, Colonia y al exterior

Somos muy detallistas, respetamos la palabra y los contratos son sagrados. Siempre tratamos de superar las expectativas”, asegura Mauricio La Buonora, como si fuera un mantra que guía su camino, que comenzó como el de un emprendedor y ahora lo encuentra como un actor fundamental en el mercado inmobiliario uruguayo.

Aunque el mandato familiar lo inducía a volcarse a la carpintería, La Buonora decidió dibujar su propio futuro en una hoja en blanco. Así surgió La Buonora y Asociados.

Más adelante, la pandemia impulsó la búsqueda de propiedades con espacios verdes y, por consiguiente, fue una clara plataforma de despegue para los barrios privados desarrollados por La Buonora. Ahora, el fundador de la empresa ya piensa en replicar el éxito de sus barrios privados de Carrasco y Canelones en Colonia y Punta del Este y proyecta también su expansión al exterior. A continuación, un resumen de la entrevista de Mauricio La Buonora con *Café & Negocios*.

¿A qué quería dedicarse cuando era niño?

La verdad no me acuerdo muy bien, creo que como todo niño ser bombero o policía eran las grandes opciones. Sin embargo, ya de adolescente, la idea de interactuar con otras personas y negociar con un fin, empezó a interesarme y cobrar sentido. De igual modo, puedo decir que estudiar arquitectura podría haber sido una muy buena idea también. Me encantaba dibujar y el hecho de que hubiera una carpintería en la familia me acercaba al mundo de la obra y la construcción.

¿Qué le gusta hacer en su tiempo libre?

¡Soy un gran apasionado del golf! Juego siempre que puedo, es un deporte que me ha permitido conectar con la naturaleza y enfocarme en ese momento por horas. Además, sin lugar a dudas, gracias a él, logré grandes amistades. A mi entender, es la mejor terapia del mundo. Algo que no puede faltar es hacerse algún momento para compartir con la familia. Disfruto de cocinar, así que prender un fuego siempre es una posibilidad. Soy una persona que siempre está intentando “armar programa”.



Mauricio La Buonora, fundador y CEO de La Buonora y Asociados

¿Cómo se llega a ser un emprendedor pujante siendo joven?

No es un gran secreto, la realidad es que hay que poner mucho esfuerzo y sacrificio. Partiendo de esa base, resulta fundamental sentir pasión por lo que uno hace o proyecta hacer. Si no te encontrás “enamorado” del proyecto..., mejor ni avanzar. Para mí es importante hacer las cosas de esa manera y no porque “están de moda”, porque, de lo contrario, nunca te termina convenciendo ni lográs poner todo de vos para que sea un éxito. Claramente, en mi caso, empezar desde tan chico fue una ventaja. No obstante, y en mi humilde opinión, para ser emprendedor hay que saber convivir con el fracaso y, de él, sacar lo mejor. Siempre son situaciones en las cuales aprendemos algo, la clave es sobreponerse. Al final, uno empieza a sentirse “cómodo” con los miedos, hasta con el riesgo e incertidumbre. El camino del emprendedor puede ser solitario, difícil y presentar obstáculos, pero también hay momentos que llenan de felicidad, satisfacción y sobre todo orgullo. Rendirse no puede ni debe ser una opción. Hay que buscar transformarse, innovar, reinventarse.

¿Cómo fue el trayecto hasta llegar a conformar La Buonora & Asociados y cómo vivió los primeros pasos del emprendimiento?

No fue fácil. A pesar de que provengo de una familia de grandes

trabajadores en donde nunca faltó nada, tampoco sobraban cosas. Realmente tuve la necesidad de recorrer, solo, el camino desde cero. Ni que hablar de la parte económica. Hoy en día, y después de un largo trayecto, entiendo que todo eso fue fundamental para lograr ciertas habilidades relevantes y necesarias en mi trabajo. El apoyo de mi familia, amigos y equipo fue muy importante, así como el de las personas que me dieron una oportunidad cuando empecé a dar mis primeros pasos. Todo empezó como un sueño: lograr conformar varias empresas; pero, para hacerlo realidad, fue necesario visualizarlo y empezar a trabajar en ello. Pasé por varios rubros hasta llegar a lo que somos hoy y de eso estoy sumamente orgulloso.

¿Cómo ha evolucionado el negocio en los últimos años? La pandemia sirvió de impulso para el boom de los barrios privados y también la llegada de los empresarios -sobre todo argentinos-, ¿es posible que este crecimiento se sostenga en el tiempo?

En nuestro caso, unos meses antes de la pandemia, ya nos habíamos metido de lleno tanto en Los Olivos de Los Horneros, un barrio privado de lotes y edificios, como en Huertas de Los Horneros, un barrio de casas “llave en mano”, un concepto que hasta el momento, no existía en el país. El contexto de la pandemia nos

permitió estar alertas para entender los cambios de hábito que se fueron dando en las personas: poder trabajar desde casa, sentirse seguro, aprovechar más de la naturaleza -tener más “verde”-. Es más, puedo decir que fue fundamental prestarle atención para aprovechar las oportunidades que se iban generando. Es necesario tener presente que el tren pasa... y hay que animarse a subirse en el momento oportuno. Creo que estas tendencias se van a sostener y van a seguir aumentando la demanda, sobre todo para la zona este del país y la capital.

La mayoría de sus proyectos se ubican en Carrasco y Canelones, ¿cuánto potencial le ven a estas zonas? ¿Piensan en nuevas locaciones?

Son las zonas que más conocemos y donde nos desarrollamos con mayor libertad. Estamos pensando en llevar Huertas para otras zonas del país, así como también nos encontramos explorando varias posibilidades de loteos. Normalmente, nuestros inversores, una vez que salen del proyecto, tratan de ingresar en el siguiente, por lo que tenemos que ser muy dinámicos.

¿Cuánto han invertido en los últimos años? ¿Qué rentabilidad le dejan, en promedio, los proyectos?

Entre los distintos proyectos

que hoy están en marcha estamos invirtiendo unos US\$ 250 millones, parte de esa inversión vienen de los propios compradores por supuesto, y tenemos proyectos en carpeta por US\$ 250 millones más.

Según su experiencia, ¿qué es lo que más solicitan los uruguayos que buscan su casa propia en proyectos de La Buonora?

Creo que quienes nos eligen logran identificarse con nosotros en varios aspectos: somos muy detallistas, respetamos la palabra y los contratos son sagrados. Siempre tratamos de superar las expectativas. Contratar a los mejores no asegura que todo vaya a salir perfecto, pero sí que se va a responder de la mejor manera.

¿Cómo imagina La Buonora de cara al futuro? ¿Piensa en la internacionalización?

Lo veo bien, siguiendo firme en las convicciones que nos trajeron hasta acá, respetando nuestros compromisos ante todo y brindando productos de alta calidad. La desarrolladora tiene como objetivo crear un *land banking* que le permita proyectarse a 20 años, teniendo tierras de calidad, bien localizadas, que garanticen gran parte del éxito. Nos encontramos analizando la idea de llevar algunos de nuestros proyectos, como Huertas, primero a Colonia y Punta del Este, después probablemente nos expandamos a Argentina, Paraguay y Chile.

¿Cuál es su objetivo para 2023?

Poder armar el fondo de inversión que queremos, que nos permita acelerar los procesos y escalar la cantidad de proyectos que tenemos en carpeta. Existe un nuevo modelo de negocio por el cual una persona física jurídica puede ingresar al fondeo de un desarrollo inmobiliario combinando así al mercado financiero con el inmobiliario. Desde el 2020 hay una tendencia mundial en los mercados, producto de la pandemia y el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, a que los operadores e inversores busquen refugio en proyectos y desarrollos que tengan menor volatilidad. De esta manera, capital que antes se destinaba a inversiones financieras cruzó las fronteras hacia sectores emergentes o aquellos con respaldo físico, como por ejemplo, desarrollos inmobiliarios. ●