

Síntesis de la gestión, los propósitos y el plan de trabajo

Informe de la Comisión de la Colonia de Vacaciones

El presente informe no pretende ser más que una síntesis de la gestión, los propósitos y el plan de trabajo de la Comisión de la Colonia de Vacaciones.

A esos efectos subdividiremos su desarrollo en los siguientes ítems: 1) Gestión realizada. 2) Financiamiento. 3) Perspectivas. 4) Nuevas prestaciones. 5) Propuestas.

1) GESTIÓN REALIZADA

La gestión del último período siguió los lineamientos ya trazados en el período anterior, en mérito a su buen resultado. Sin resentir y -por el contrario- acrecentando los servicios se logró abatir el costo en 44%.

En cuanto al método de funcionamiento de la Comisión se buscó la integración de los titulares y suplentes designados, así como la de los funcionarios de la Colonia a través de una consulta fluida. Esta forma de trabajo permitió no solo el aporte del planteo de dificultades y perspectivas de soluciones, sino que además generó un espíritu de compromiso y participación activa de los involucrados.

El año 2002, con las secuelas de la retracción del gasto debido a la crisis nacional del año anterior, fue el que presentó mayores dificultades. Por primera vez en ese año no se realizaron congresos ni eventos, mermando ingresos regulares, y planteando nuevos desafíos.

No obstante ello, durante el año en curso el esfuerzo mancomunado permitió abatir costos sin resentir el servicio. A modo de ejemplo señalamos que se efectuó el cambio del sistema de calefacción de una de las calderas; se sustituyó el gasoil por leña, lo que redundó en una reducción del costo en 2.500 pesos por día de apertura en picos de consumo.



Asimismo continuamos con tareas de refacción y mantenimiento, como pintura general, cambio de moqueta, adquisición de ventiladores para habitaciones que carecían de ellos, etcétera.

Entre los imponderables que surgen en esta tarea, nos vimos obligados a la sustitución de los clásicos postigones por persianas, en razón de que algunos de ellos se desprendieron con el riesgo que esto conlleva (cada postigón pesa aproximadamente 50 kilogramos). La solución se tomó luego

de la consulta pertinente a técnicos en la materia en lo que refiere a costos y métodos de reparación de los postigones existentes.

Se procuró y procurará un control más estricto en el ingreso a las instalaciones, principalmente en el horario del desayuno, que fue donde se detectaron mayores irregularidades. Por tal motivo solicitamos a los usuarios el uso de las cintas identificatorias que proporcionaremos con ese fin. No estuvo en nuestro ánimo perturbar al huésped o al pasan-

te, sino que siguiendo el método usado en múltiples hoteles de todo el mundo, mejorar la eficiencia a través del control y brindar una prestación equitativa. Para mejorar el flujo de caja se efectuaron acuerdos con diversos *sponsors* dentro del marco legal debido.

En lo relativo al sistema de compras se optó por el llamado a precios cada tres meses y se instrumentó el control de entregas conforme a lo pactado con cada proveedor.

2) FINANCIAMIENTO

Los ingresos con que cuenta la Colonia son los siguientes:

a) Aportes de los técnicos del CASMU, esto es, 0,5% del salario, el que a su vez se puede descontar cuando se utilizan los servicios con un tope del 50% por visita.

b) Pago por hospedaje (punto en el cual apuntamos a lograr un mayor abatimiento).



c) Servicio Básico de Alojamiento (SBA) que se cobra con la cuota mensual.

d) Pago por la realización de eventos.

e) Aporte de *sponsors*.

f) Aporte de empresas médicas que proporcionan servicios al CASMU (0,5%), estos no se pueden descontar en el uso de los servicios de la Colonia.

g) Venta de productos y servicios de bar y restaurante.

h) Pago en razón del uso de las instalaciones para prestaciones

de servicios diversos que comenzamos a implementar recientemente, por ejemplo, quiosco, peluquería, etcétera.

Queremos hacer énfasis en dos puntos sustanciales: 1) No se percibe ningún porcentaje de lo recaudado por cuota social, con excepción del SBA. 2) La Comisión, órgano integrante del SMU, ahora alquila al propio SMU por el uso de sus oficinas. Hasta setiembre de 2003 el precio del arriendo fue de 500 dólares mensuales. Posteriormente se redujo a 8.000 pesos y actualmente se abonan 5.000 pesos por mes.

Finalmente, en lo que respecta a la deuda contraída con el Fondo de Solidaridad (para la construcción de la piscina), se ha negociado bajando la tasa de interés.

3) PERSPECTIVAS

Aquí tenemos de las buenas y de las otras.

Dentro de las últimas debemos indicar con énfasis la HIPOTECA que grava a la Colonia en garantía del pago de la deuda derivada del Servicio de la 1727 y que asciende a 2.200.000 dólares estadounidenses. Todos sabemos que de dicha deuda sólo se ha pagado parte de los intereses, no habiéndose amortizado ninguna cuota de capital.

Permítasenos una reflexión sobre este particular: adviértase que mientras en un sentido el predio e instalaciones de la Colonia se consideraron objeto viable para garantizar el pago de una deuda del SMU, esto es, parte integrante del mismo, en otro se lo considera como Institución ajena o sólo conexas con el SMU, como cuando se le cobra arriendo por el uso de sus oficinas.

Lo dicho sin considerar que la Colonia es el legado del esfuerzo de generaciones que nos precedieron, que se sustenta con el esfuerzo de la actual generación y es fuente de ingreso de muchas personas y que su pérdida eventual difícilmente podrá ser revertida.

Enfrentamos también otro problema que nos abarca dentro de una situación que afecta a todas las costas nacionales. El desequili-

brio ecológico, producto principalmente de la acción del hombre, amenaza con derribar estructuras de la Colonia, en particular la piscina exterior. Cualquiera que haya visitado las instalaciones recientemente habrá podido comprobar el desmoronamiento de médanos, la pérdida de vegetación y la disminución de la playa. Por ello hemos entablado contacto con autoridades del departamento y con las fuerzas vivas del balneario también preocupadas por este tema.

Se ha contado con el apoyo de la Facultad de Ciencias para determinar la estrategia a seguir, pero es una actividad en ciernes. Demandará esfuerzo y tiempo para la presente y las futuras comisiones y un costo que no podemos estimar en el momento actual.

Vayamos ahora a las otras: las buenas. Podemos afirmar que actualmente la Colonia funciona durante todo el año y está abierta para todos los socios. La demanda creciente -sobre todo en los últimos meses del año- por momentos nos ha desbordado. Se procura compatibilizar la reserva efectuada en la propia sede con la sugerida por algunos socios, esto es telefónicamente o por vía informática.

Ahora bien, aquello que sin duda caracteriza por excelencia a la Colonia y la diferencia con los servicios de hotelería en general, es el elemento humano, EL PERSONAL.

Su dedicación, el ingenio para solucionar los más variados problemas, la compenetración en el esfuerzo colectivo, hacen posible dirigir una Colonia a 90 kilómetros de Montevideo.

Por ello no podemos soslayar un tema que nos preocupa y es el bajo salario que perciben, muy inferior al que se paga por servicios similares, incluso en otras dependencias del SMU.

4) NUEVAS PRESTACIONES

Con los escasos recursos de que disponemos hemos creado áreas que nos permitirán brindar nuevos servicios.

El producto de estos servicios en parte se reinvertirá en otros nue-

vos y diversos, elevando el nivel general de las prestaciones de la Colonia y, en parte, posibilitará abatir los costos para los usuarios.

Así, por ejemplo, se construyó una parrilla para 120 personas cerca del Mero, a fin de brindar a los huéspedes opciones diversas al menú del comedor y formas nuevas de relación y esparcimiento. También podemos decir ya que la peluquería es un éxito y se están instrumentando servicios de cosmetología, masajes, manicura, podología...

Por otra parte, la Biblioteca inaugurada el año pasado ha contado con generosos aportes de los huéspedes y esperamos que siga su ritmo de crecimiento, no sólo por lo que significa en sí mismo sino también como vehículo de integración del colectivo.

En la próxima temporada contaremos también con sombrillas que se proporcionarán para usar en la playa.

5) PROPUESTAS

El futuro lo vemos con optimismo, pese a las dificultades manejadas. Aspiramos a crecer, bajar los precios, mejorar la infraestructura y los servicios, MAN-TENER LA PROPIEDAD. Tenemos la convicción de que ello es posible trabajando unidos.

Por eso nos atrevemos a plantear acá, como lo haremos en cada una de las agrupaciones y por supuesto previamente en el propio Comité Ejecutivo, que el carácter singular de la Colonia y el fin para la que fue creada la ubica en una posición muy particular. Ese carácter nos lleva a concluir que no corresponde ni está al alcance de la Colonia realizar erogaciones como las que efectúan en las elecciones.

Por lo tanto planteamos para discutir que si se pretende mantener la representatividad por listas, la distribución de cargos se haga en forma proporcional a la del Comité Ejecutivo o eventualmente mediante consenso presentar una lista única. ■

Dr. Antonio Durán
Presidente