ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA

Ejercicio 76 - 15 de setiembre de 2015

ORDEN DEL DÍA

1.- Estado de situación actual y avances en el proyecto de reconversión de la Colonia de Vacaciones del SMU.

Por lo tanto, queda APROBADA la primera moción.

(Texto de la resolución aprobada:)

"Visto:

La situación crítica de la Colonia de Vacaciones en sus aspectos edilicio, organizacional y económico-financiero, evaluada y diagnosticada en múltiples oportunidades y de larga data tanto por los organismos de dirección del SMU como por las distintas Comisiones Directivas de la Colonia de Vacaciones.

Considerando:

- a. Que el SMU es el dueño de la Colonia de Vacaciones y responsable de su gestión, ya que resolvió no tercerizarla, ni compartirla, como mandató la Asamblea que ratificó su carácter de emprendimiento sindical para beneficio del socio.
- b. La imperiosa necesidad de corregir rápidamente aquellos aspectos de la gestión que permitan mejorar las condiciones de seguridad y confort, así como la eficiencia en la gestión, a través de su profesionalización y de abatir su déficit operativo creciente.
- c. Las actuaciones y avances realizados por el Comité Ejecutivo, Mesa Ejecutiva, actual Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones, así como por los asesores del SMU, tendientes a corregir estos aspectos que han derivado en el estado de situación actual.

La Asamblea General resuelve:

- 1. Apoyar las actuaciones de los organismos de dirección del SMU referidos, en el intento de resolver la situación de crisis de la Colonia de Vacaciones, asumiendo las responsabilidades y tomando las decisiones correspondientes.
- 2. Apoyar en particular, la actuación de la actual Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones, promoviendo los cambios en la gestión tendientes a profesionalizarla y a mejorar los servicios, así como abatir el déficit operativo de los últimos años.
- 3. Apoyar todos los cambios en la estructura edilicia, recursos humanos, compra de materiales e insumos imprescindibles para brindar un servicio en condiciones de seguridad, calidad y eficiencia que el colectivo médico merece.
- 4. Considerar estos cambios como una inversión que se mantendrá una vez reconvertido el edificio, como parte de la primera fase del proceso de reconversión, por lo que se podrá utilizar parte de lo recaudado por sobrecuota voluntaria del SBA, según resolución de la Asamblea del 31/07/14.
- 5. Avalar a las actuales autoridades de la Colonia de Vacaciones a continuar negociando el contrato definitivo de reconversión, así como las acciones pertinentes para lograr la financiación correspondiente, ad referéndum de una próxima Asamblea que será convocada una vez se tengan propuestas definitivas.
- 6. Recomendar la máxima cautela y responsabilidad en el proceso de negociación, teniendo en cuenta que la situación económico–financiera del SMU es débil y el

contexto económico del país, la región y el mundo, así como la situación cambiaria, se han modificado, generando un detrimento de las condiciones para un emprendimiento de la magnitud del proyectado".

ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA

Ejercicio 77 - 14 de octubre de 2016

En consecuencia, queda APROBADA la primera moción por mayoría.

(Texto de la resolución aprobada:)

- "1) Agradecer la gestión cumplida por la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones y los representantes de la Asamblea del SMU.
- 2) Aprobar el proyecto de reconversión presentado.
- 3) Resaltar el espíritu gremial con que han trabajado y su cumplimiento de los criterios aprobados por las Asambleas Generales Extraordinarias del SMU correspondientes.
- 4) Exhortar a todos los socios del SMU a continuar comprometiéndose con el proceso iniciado".

COMITÉ EJECUTIVO

Acta N° 43 - Ejercicio 76 - 13 de abril de 2016

A/762 COLONIA DE VACACIONES DEL SMU. Informe sobre reunión con su Comisión Directiva.

(Ocupa la Presidencia el Vicepresidente, Dr. Toledo)

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- Estuvimos reunidos con miembros de la Comisión Directiva de la Colonia, que está trabajando en la formulación del proyecto de remodelación.

Nos hicieron una puesta al día, agregando un escalón más a lo que se había informado en una reunión que mantuvimos un mes atrás.

Se sigue trabajando en lo que hace al proyecto arquitectónico, a la inversión necesaria para llevarlo a cabo y a las propuestas que se están manejando en cuanto a los beneficios que se pueden dar, en el período en que la Colonia no va a funcionar, a quienes tienen el SBA y al resto de los socios del Sindicato que, sin estar en el SBA, también hacen uso del Alción.

Se piensa que en no más de un mes se va a tener un proyecto ya casi finalizado, que en ese momento tendrá que ser considerado por el C.E., de tal modo que, si lo aprueba, sea llevado a una Asamblea, con miras a iniciar posteriormente los trámites en el Banco de la República y en otras instituciones financieras para ver cuál sería la mejor vía para

conseguir el financiamiento que permita comenzar las obras en el momento que el cronograma elaborado prevé, con lo que se busca perder no más de una o, a lo sumo, dos temporadas.

<u>Dr. CUESTA.</u>- Fue una extensa reunión que duró tres horas, por lo que la información que nos trasmitieron fue muchísima. Me dio la impresión de que había mucho trabajo hecho y que, a la vez, faltaba todavía mucho por hacer como para poder hablar de un proyecto concreto.

Está claro que, necesariamente, esto pasa por una aproximación en espiral, o sea, es preciso saber con qué dinero se contaría eventualmente para hacer la remodelación de la Colonia, y luego se podrá pensar en la obra y en la forma de amortizar ese dinero. Es necesario ir de a poco, ya que es imposible concebir ya un proyecto y salir a conseguir el dinero requerido, o al revés: pensar en cuánto dinero se precisa para algo que todavía no se sabe bien cómo va a ser.

Me parece que la estrategia que se está siguiendo es muy buena, por lo que los alentamos a seguir trabajando. Por supuesto, una vez que haya cosas más acabadas, el proyecto será sometido -como ya fue establecido en la Asamblea que trató el tema de la Colonia- a la consideración de todo el Sindicato.

(Ocupa la Presidencia el titular, Dr. Trostchansky)

<u>Dr. LEBRATO</u>.- ¿Se sabe qué cifra se está manejando para el reciclaje de la Colonia y cuál sería la tasa de interés que habría que pagar por el crédito?

<u>Dr. CUESTA</u>.- Se están considerando varios escenarios posibles y aún es prematuro manejar cifras concretas.

Acta N° 8 - Ejercicio 77 - 15 de junio de 2016

A/133 COLONIA DE VACACIONES DEL SMU. Informe sobre lo actuado por su Comisión Directiva.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Quiero poner en conocimiento del C.E. que va a corresponder que tengamos una reunión con la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones.

Como los miembros del Cuerpo sabrán a través de los representantes de sus Agrupaciones en la Comisión Directiva, se viene trabajando arduamente en el proyecto de refuncionalización de la Colonia y ya están prontos todos los elementos que habrá que incluir en la presentación que se va a hacer en el Banco de la República a efectos de gestionar un préstamo. Esta es una etapa imprescindible y previa a la iniciación de las obras, para la cual se requiere mucho más que el préstamo. De todos modos, este es un mojón bien importante, por lo que es conveniente que el C.E. tenga conocimiento de lo actuado y apoye la tarea que los colegas vienen desarrollando.

No tengo el informe -además, sería atrevido que lo presentara yo-, por lo que les propongo que, cuando la Comisión Directiva lo tenga armado, la invitemos a que asista a una sesión del C.E.

Naturalmente, va a ser difícil que en el momento se entre a opinar sobre el informe sin tener de él un conocimiento previo, por lo cual sugiero que los integrantes del Cuerpo procuren interiorizarse de su contenido a través de los miembros de la Comisión que pertenecen a sus Agrupaciones, a fin de que tengan tiempo suficiente para elaborar opiniones fundadas al respecto.

Resolución: Invitar a la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones a que concurra a una sesión del C.E. para presentar su informe.

(Ver el punto A/140 de esta acta)

<u>Dr. GRECCO</u>.- Sé que el asunto que yo iba a informar ya fue tratado antes de mi llegada. <u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Vamos a invitar a la Comisión Directiva de la Colonia a que venga a una sesión del C.E.

<u>Dr. GRECCO.</u>- Tenemos mucha información para aportar al Cuerpo referida al año de gestión que lleva la Comisión Directiva de la Colonia y las modificaciones implementadas en la operativa, que redundaron en un cambio en el resultado operativo, que pasó de ser negativo en cientos de miles de dólares a ser positivo. De hecho -por decir algo-, si comparamos el resultado operativo de cuatro meses de gestión, de octubre a enero, entre 2014 y 2016, con la intervención directa del delegado de la Comisión Directiva, Dr. Martiarena, en la gerencia y con la supervisión de Costa Uruguay, pasó de ser negativo en US\$ 100.000 a ser positivo en US\$ 100.000. Está documentado cómo se pasó de una situación a la otra.

Ese es para nosotros el aliciente más importante para pensar que el proyecto del hotel, colonia de vacaciones y centro de convenciones que tenemos pensado es sustentable en el tiempo y merece la pena hacer el esfuerzo para llevarlo a cabo.

Hay muchas cosas más para informar sobre la gestión, como la situación con los funcionarios y la reducción de la plantilla, pero, básicamente, lo que más nos interesa es considerar lo que hasta ahora ha sido el desarrollo del proyecto de reconversión edilicia, con planos en donde figura, ítem por ítem, todo lo que se piensa hacer, realizando una serie de mejoras y convirtiendo el hotel en un moderno centro de convenciones para 278 personas, con 84 habitaciones y 184 camas, lo cual permitirá tener un funcionamiento acorde con lo que este Sindicato merece.

Responsablemente -como se pidió y como nosotros mismos lo dijimos en la Asamblea-, la inversión se redujo considerablemente, para que esté acorde con la situación. Ustedes recordarán que se hablaba de unos US\$ 6.200.000 y ahora se habla de US\$ 3.000.000 como inversión total. Creemos que es posible realizarla y, en ese sentido, tenemos un plan para llevarla a cabo.

Por supuesto, no va a ser un hotel cinco estrellas ni con lujos, sino que se va a hacer una remodelación razonable, con habitaciones totalmente renovadas, incorporando energías renovables, paneles solares, caldera a gas y cuestiones mínimas de seguridad -cerraduras, etc.-, con una sala de convenciones que permita dar sustentabilidad al proyecto a lo largo de los años.

Además, tenemos para presentar el plan de negocios -hay que hablar en esos términos-, que está proyectado a ocho años, con un flujo de fondos basado en determinadas hipótesis, que nos permitiría sustentar el hecho de que el SMU, como institución, se embarque en este proyecto.

Todo está compendiado en una carpeta que comprende desde el desarrollo conceptual hasta los flujos de fondos del plan de negocios, la memoria de la obra que se va a realizar, etc., con todo lo cual el proyecto estaría pronto la semana que viene para ser presentado al BROU.

Finalmente, vamos a presentar un plan de beneficios para los socios SBA, cuyo aporte es indispensable para el sostén de este emprendimiento y a quienes no podemos dejar de darles algo a cambio de lo que hoy están pagando por ese concepto. Hay todo un plan de beneficios que vamos a implementar para que los socios SBA -y los que quieran adherir

a ese sistema, ya que precisamos que haya más- los puedan disfrutar. Eso comprende descuentos en hotelería, en el restaurante, viajes, cursos, etc.

Por supuesto, una vez que todo esto haya sido presentado al Cuerpo, tendremos que llevarlo a una Asamblea para someter a su consideración toda esta información.

Este es un resumen de lo que queremos informar con más detalle al C.E., ya que es de orden hacerlo.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Creo que lo más importante de todo este proceso es que hay un cambio de modalidad en la gestión. Ya no se va a manejar más la Colonia de Vacaciones como lo puede hacer un sindicato, y eso le tiene que quedar claro a todo el mundo desde el principio para que después no haya falsas expectativas.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Yo no me referí a eso porque doy por sentado que la Colonia que conocimos fue. Ahora va a tener una gestión profesional rentada y con una remuneración sujeta a porcentajes de resultados; si se gana, los gestores ganan, y si no se gana, no ganan. Es impensable que un proyecto de esta magnitud, con un centro de convenciones y un hotel de entre tres o cuatro estrellas -que es más o menos lo que va a ser esto- sea gestionado en forma amateur por nosotros.

No lo dije porque me pareció redundante, ya que lo hemos dicho hasta el cansancio. El concepto que expresó el señor Presidente es así: no hay manera de que esto se haga de otra forma.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Además, hay que dejar constancia de todas las irregularidades que existían, que muchos defendían y que incluso, como ya sabemos, llevaron a poner en peligro la vida de los colegas que iban ahí sin la necesaria protección.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Por otro lado, las pérdidas que este Sindicato tenía por concepto de la falta de control -fugas, robo y una cantidad de elementos de connivencia- las pudimos cuantificar entre US\$ 200.000 y US\$ 300.000 al año; y eso se mantuvo durante años.

De modo que cuando hablamos de los problemas económicos de esta institución, estamos en condiciones de demostrar, con números auditados por nuestros auditores externos, que estábamos siendo objeto de un robo, en el sentido más amplio de la palabra, que pudimos cuantificar en esa magnitud. Por supuesto que todos los que estuvimos en este proceso durante años fuimos responsables, pero en este caso no es nuestra finalidad salir a hacer una caza de brujas con este tema, sino que se tome conciencia de que las cosas hay que hacerlas profesionalmente, ya que no se pueden hacer como se estaban haciendo, puesto que la viabilidad económica de esta institución estuvo comprometida fundamentalmente por ese aspecto. Para un sindicato, es mucho el dinero que hubo que poner, y lo pusimos nosotros todos los años.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Escucharemos atentamente el informe de la Comisión Directiva de la Colonia.

Acta N° 13 - Ejercicio 77 - 27 de julio de 2016

A/282 COLONIA DE VACACIONES DEL SMU. Informe.

<u>Dr. GRECCO</u>.- El otro tema sobre el que quería informar brevemente es el relativo a la Colonia de Vacaciones, en el que seguimos trabajando. En ese sentido, queremos pedir al C.E. que nos permita realizar la presentación que tenemos pendiente, cosa que desearíamos hacer dentro de quince días, ya que el Dr. Martiarena, que se encuentra de viaje, pidió expresamente, en su rol de interventor en la gerencia de la Colonia durante

los seis meses de actividad que mantuvo, que se esperara a su retorno a fin de que pueda trasmitir su experiencia.

Hemos culminado todo un proceso de análisis de la propuesta de reconversión. Para poder llevarla adelante tenemos que presentar un plan de negocios, que recientemente se terminó de analizar por parte de nuestros asesores económicos. Estamos a la espera de que ellos nos den su visto bueno técnico en cuanto a la viabilidad de ese plan, que es de aquí a diez años.

Tenemos el anteproyecto, con planos, elaborado por los estudios de arquitectura. Los vamos a traer para mostrar cómo quedaría el Alción, que, además de Colonia de Vacaciones y hotel, sería un centro de convenciones para 272 personas, con 84 habitaciones y 184 lugares de alojamiento.

Todo esto implica pedir un préstamo, a través de un fideicomiso, al Banco de la República, por un monto de US\$ 4.200.000, que es la cifra final a la que se llegó luego de estimar ítem por ítem el valor de la obra. El plan de negocios analizado por nuestros asesores soporta esta cifra.

Por lo tanto, estamos culminando los detalles para poner en marcha el fideicomiso y el préstamo.

Como no tenemos la presentación porque esto es muy reciente y los plazos apremian -cada día que pasa el hotel se destruye-, informamos que estamos en esa etapa del proceso. Ya pusimos todo esto en conocimiento de la Comisión Fiscal, así como los números pasados y presentes de la Colonia de Vacaciones.

Tal como nos comprometimos en las Asambleas, en la campaña electoral y en el desarrollo de nuestra gestión -y no hablo solo por Fosalba, porque todos nos comprometimos a eso-, continuamos adelante para desarrollar un plan de reconversión del hotel que le dé sustentabilidad y sea fuente de financiación para esta institución en el largo plazo, manteniendo el Alción con los criterios de Colonia de Vacaciones, además de centro de convenciones y salón de fiestas, que es lo que pensamos hacer para potenciarlo.

De modo que prometemos traer toda esa información a este Cuerpo dentro de quince días y destacamos que es necesario que sigamos avanzando, ya que los plazos nos apremian. Dr. CUESTA.- Probablemente sea necesario destinar una sesión del C.E. para eso. De todas maneras, tenemos que ver toda esta información, de la cual nosotros ya estamos enterados, pero es importante que todos los miembros del Cuerpo la conozcan. Desde luego, a algunos puede resultarles insuficiente recibir toda esa información en una sesión, por lo cual les pido a los integrantes del C.E. que estén particularmente interesados en alguna situación, que se acerquen eventualmente a la Comisión de la Colonia, que viene trabajando muy bien.

<u>Dr. BAZZINO</u>.- En la Comisión Directiva de la Colonia hay representantes de todas las Agrupaciones y han trabajado muy bien. Me parece perfecto que se haga la presentación. Por lo menos por parte de nuestros representantes se ha manifestado un total acuerdo.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Me es grato que el Dr. Bazzino deje en actas esa consideración que acaba de realizar.

<u>Dr. BAZZINO</u>.- Cuando tengo que apoyar algo, lo apoyo. (Diálogos)

<u>Dr. GRECCO</u>.- Hay una parte formal que es necesaria, que es poner a este Cuerpo en conocimiento de todo lo que se va a hacer, ya que no estamos hablando de una suma insignificante.

El plan de negocios no prevé que el SMU tenga que hacer una erogación de capital o que los socios tengan que poner más de lo que hoy están aportando a través del SBA, más todo lo dispuesto en la Asamblea del 31 de julio de 2014.

Dr. LEBRATO. - ¿A cuántos años se financia?

Dr. GRECCO.- A ocho años.

Dr. LEBRATO.- ¿Y el interés de cuánto es?

<u>Dr. GRECCO</u>.- Es del 7,5%, mitad en dólares, mitad en unidades indexadas. Pero eso lo vamos a traer con detalles cuando hagamos la presentación.

Acta N° 17 - Ejercicio 77 - 7 de setiembre de 2016

A/362 COLONIA DE VACACIONES DEL SMU. Informe del Presidente de la Comisión Directiva, Dr. Gustavo Grecco.

<u>Dr. GRECCO</u>.- En mi carácter de Presidente de la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones quiero informarles brevemente que el proyecto de reconversión de la Colonia como hotel, centro de convenciones y demás, ha sido presentado oficialmente en el BROU, encaminado con el aval técnico de todos nuestros asesores. Si el C.E. está de acuerdo, desearíamos que nos recibiera en la próxima sesión para poder informar más detalladamente al respecto. Además, como ya estaba previsto, después vamos a pedir que se convoque una Asamblea General para informar a los socios sobre el tema.

Tenemos para mostrar un plan de negocios proyectado a diez años, con una sustentabilidad sobre determinadas hipótesis, lo cual creemos que va a permitir tener nuestra Colonia de Vacaciones reconvertida en un hotel y centro de convenciones con 272 plazas, además de toda la estructura que ya conocemos, todo traído a nuevo.

El préstamo y el fideicomiso que se va a constituir va a ser por US\$ 4.200.000. Queremos destacar que esto se hace pura y exclusivamente con los aportes que están previstos, a través de lo que estableció la Asamblea del 31 de julio de 2014, es decir, los aportes del SBA, los \$ 100 adicionales de los socios del SBA y los \$ 40 de la cuota que se destinan a la Colonia. El préstamo es a ocho años, con las tasas convencionales del mercado, y se estima que, con esos ingresos, va a ser posible proceder a la cancelación.

Todo esto está avalado técnicamente por especialistas en la materia, a fin de minimizar el riesgo de la institución al encarar este emprendimiento. La opción es que -como ya nos pasó hace un par de mes- la Colonia se caiga a pedazos. En efecto, hace un par de mes, ya con el hotel cerrado, se cayeron unos pretiles -tenemos que agradecer que no había nadie en ese momento-, lo cual motivó que algunos convenios que teníamos con colegios y otras instituciones para ahora -que eran económicamente rentables- tuviéramos que suspenderlos por razones de seguridad, ya que, realmente, la situación no da para más y es urgente proceder a la reconversión.

<u>Dr. LEBRATO</u>.- Quisiera que el Dr. Grecco me corrigiera si estoy equivocado, pero la información que tengo es que con el SBA y con el aporte extraordinario el contador del Sindicato había planteado que se obtenía la mitad...

Dr. GRECCO.- Le voy a aclarar ese punto al Dr. Lebrato.

Cuando yo trasmití a la Comisión Directiva de la Colonia la discusión interna con los asesores económicos del SMU sobre minimizar los riesgos de este negocio, se hizo un razonamiento deductivo muy lógico: todo el flujo de fondos asignado a la Colonia de Vacaciones por concepto de CASMU, SBA, los \$ 100 y los \$ 40 de la cuota, suma en total US\$ 500.000 anuales. Eso se saca del flujo de fondos del SMU y está destinado a la Colonia porque le pertenece.

Si tomamos el período que va desde el mes cero en que se otorgue el préstamo hasta que transcurran ocho años, el total que se va a recaudar, a razón de US\$ 500.000 por año, va

a ser US\$ 4.000.000. Esa suma, que es la que en teoría podríamos devolver, sería lo que corresponde, contando intereses, a un préstamo de US\$ 2.800.000. Ese fue el razonamiento que hicimos con el Cr. Gutfraind y con todos los asesores.

¿Qué es lo que no entendió la Dra. Yolanda Amorelli y lo trasmitió equivocadamente a la Agrupación MAS, por lo que hemos tenido que repetirlo sistemáticamente, motivando reiteradas discusiones? Que ese supuesto no considera la operativa. A partir del mes 18, el hotel abre y hay un restaurante que funciona. En enero no va a funcionar el SBA y se va a facturar.

<u>Dr. CUESTA</u>.- O sea que se hizo el cálculo como si el hotel fuera a estar cerrado durante ocho años.

<u>Dr. GRECCO</u>.- El concepto que la Dra. Amorelli trasmitió a la Agrupación de que se podía contar solo con US\$ 2.800.000, implica que la Colonia esté cerrada y no ingrese ningún dinero por concepto de operativa.

Dr. GONZALO FERREIRA.- A eso hay que restarle los gastos que origina la Colonia.

<u>Dr. GRECCO.</u>- Está bien, pero la estimación realizada es que, cuando terminemos de pagar el préstamo dentro de nueve años, el plan de negocios va a dejar una ganancia prevista de US\$ 1.300.000 para el SMU, antes de pagar impuestos, suma que se habrá acumulado en los ocho años; y si se sigue con el plan de negocios, una vez pagado el préstamo, al SMU le va a quedar US\$ 1.300.000 libres por año por el funcionamiento, considerando los US\$ 500.000 de ingresos anuales y la operativa, porque se supone que se van a hacer convenciones, se va a alquilar el hotel y el restaurante va a funcionar, y los negocios que funcionan dejan un margen de ganancia.

Entonces, lo que la Dra. Amorelli trasmitió equivocadamente fue parte de un razonamiento que hicimos entre todos los que estábamos evaluando esto. La conclusión fue que no podemos asumir más de US\$ 4.200.000. En ningún momento el flujo de fondos de la Colonia, en este plan de negocios, se hace negativo. Si hiciéramos un préstamo de mayor monto, sí pasaría a ser negativo.

<u>Dr. LEBRATO</u>.- Hay meses en los que hace frío y nadie va a la Colonia. Hay un dicho en Maldonado que dice: los mejores meses para uno son de marzo al 15 de diciembre, en que solo están las gaviotas.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Está todo contemplado.

Yo quisiera hacer otra Colonia de Vacaciones, con habitaciones más grandes, con un tercer piso, ampliando el espacio de la piscina interior y arreglando las canchas de tenis y todo el terreno de enfrente, pero eso significa US\$ 6.000.000 o US\$ 7.000.000 y no lo podemos hacer.

Lo que está planteado es el escenario de mínimo riesgo para la institución. Es una reconversión acotada a la realidad.

Pero con US\$ 2.800.000 no hacemos nada y, cuando se maneja esa cifra, se parte de un concepto de Colonia cerrada. ¿Me explico?

<u>Dr. LEBRATO</u>.- Sí.

Dr. GRECCO.- Vamos a traer los planos y toda la información para la próxima sesión.

Acta N° 18 - Ejercicio 77 - 14 de setiembre de 2016

A/380 COLONIA DE VACACIONES DEL SMU. Proyecto de reconversión. Convocatoria de una Asamblea General Extraordinaria.

<u>Dr. CUESTA.</u>- Se había incluido en el orden del día la realización de una entrevista con la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones para que informara sobre lo actuado. Ya se hizo un adelanto de lo que se había avanzado en cuanto al proyecto de reconversión de la Colonia y se informó que se había hecho la presentación en el Banco de la República, luego de recabar todos los asesoramientos técnicos correspondientes. Lo que faltaba era que viniera el Dr. Grecco y nos hiciera un informe detallado al respecto, que estimábamos que llevaría alrededor de una hora. Obviamente, hoy no lo podemos hacer.

El problema es que ya llevamos un mes y medio o dos meses en esta situación, por lo cual el Dr. Grecco -que hoy debió retirarse luego de considerarse el punto anterior- me planteó la conveniencia de ir directamente a la convocatoria de una Asamblea del SMU -para ello, estamos manejando la fecha del jueves 13 de octubre- a fin de que la Comisión de la Colonia informe sobre la gestión cumplida y los avances en el proyecto de reconversión. Antes de esa fecha trataríamos de recibir un informe en el C.E. y, además, los miembros del Cuerpo podrían interiorizarse del tema a través de los delegados de sus Agrupaciones en la Comisión Directiva de la Colonia, a fin de tomar posición en este asunto para plantearla acá o en la Asamblea.

<u>Dr. RAMÍREZ.</u>- ¿Vamos a tener un informe previo, aunque sea por escrito?

<u>Dr. CUESTA</u>.- Esa era nuestra intención, pero es la tercera vez que el Dr. Grecco viene a dar el informe sobre la Colonia y no podemos escucharlo.

<u>Dr. LEBRATO</u>.- ¿Qué posibilidades hay de que en la próxima sesión el Dr. Grecco dé un informe?

<u>Dr. CUESTA</u>.- El informe está; él trajo la carpeta y hay una presentación en PowerPoint preparada, pero todo eso lleva una hora.

<u>Dr. LEBRATO</u>.- Se puede esperar una semana; no va a pasar nada sustancial. Podemos definir que en la próxima sesión nos presente un informe. Es importante recibir la información de primera mano y que se aclaren las dudas que puedan surgir.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- Igual podemos convocar ya la Asamblea.

Dr. LEBRATO.- Sí.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Lo que pasa es que estamos demorando demasiado en informar, fuera de este C.E., lo que está haciendo la Comisión Directiva de la Colonia.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- ¿La Asamblea va a ser informativa? ¿Qué es lo que precisa la Comisión de la Colonia?

<u>Dr. CUESTA</u>.- Necesita informar sobre lo que se esté haciendo y que se apruebe la gestión realizada.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- Entonces, al aprobarse la gestión, se iniciaría el trámite en el Banco.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Si la Comisión quiere el aval de la Asamblea, lo pedirá. Prácticamente todo se está resolviendo casi por unanimidad -menos un voto-, pero necesitan un aval. Hay que tener en cuenta que esto incluye la participación de la Comisión Directiva de la Colonia y de los dos delegados que designó la Asamblea, que asisten en forma regular y están trabajando en este proyecto junto con la Comisión Directiva.

Si hay acuerdo, convocaríamos a una Asamblea General Extraordinaria para el jueves 13 de octubre.

<u>Dra. PASSOS</u>.- La Comisión Directiva está haciendo lo que se le encomendó. ¿La necesidad que tiene la Comisión Directiva es de informar o necesita algún aval? No sé si la Asamblea tiene que ser resolutiva.

Dr. CUESTA.- Está bien. Lo que pasa es que no existen Asambleas no resolutivas.

Entonces, se convocaría una Asamblea General Extraordinaria del SMU para considerar el tema: "Colonia de Vacaciones del SMU. Gestión cumplida por su Comisión Directiva. Avances en el proyecto de reconversión".

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- Tendría que ser previa información, porque no vamos a ir a la Asamblea así como estamos.

<u>Dr. LEBRATO</u>.- El Dr. Grecco puede venir a la próxima sesión del C.E.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El Dr. Grecco viene, pero el problema es que nosotros dispongamos de tiempo para escuchar su informe. De pronto, va a haber que hacer una sesión extraordinaria.

<u>Dr. MEDEIROS</u>.- Para el jueves 13 tenemos organizada una actividad de la Comisión de Bienestar Médico, con participación de varios invitados. Es una actividad que ya fue postergada una vez, por lo que no sería conveniente volver a diferirla.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Entonces, convocamos a la Asamblea, en tercera citación, para el viernes 14 de octubre.

Resolución: Convocar a Asamblea General Extraordinaria para el jueves 13 de octubre de 2016, a la hora 19 en primera citación y a la hora 19 y 30 en segunda citación, y para el viernes 14 de octubre de 2016, a la hora 19 y 30, en tercera citación, para considerar el siguiente orden del día: "Colonia de Vacaciones del SMU. Gestión cumplida por su Comisión Directiva. Avances en el proyecto de reconversión".

Acta N° 22 - Ejercicio 77 - 12 de octubre de 2016

A/467 COLONIA DE VACACIONES DEL SMU. Informe de la Comisión Directiva sobre el proyecto de reconversión.

<u>Dr. GRECCO.</u>- Como ya habíamos planteado en una sesión anterior, la Comisión Directiva de la Colonia deseaba presentar formalmente un informe, más allá de los adelantos que hemos ido dando en los últimos meses. Es un informe que ya habíamos presentado, junto con la Dra. Grela, a la Comisión Fiscal y tiene que ver con los avances en el proyecto de reconversión de la Colonia de Vacaciones y con lo actuado por esta Comisión Directiva en cuanto a los cambios en la gestión y los resultados que esas modificaciones han tenido.

Tomamos la conducción de la Colonia, de acuerdo con el resultado del último acto eleccionario, hace ya casi un año y medio. En ese momento ya estaba encaminado el proceso de reconversión, siguiendo las pautas que había determinado la Asamblea del SMU. Veníamos trabajando con la empresa que había resultado seleccionada en el llamado hecho para resolver el tema de la Colonia, tanto en lo que tiene que ver con la reconversión edilicia como en lo relativo al asesoramiento para profesionalizar la gestión posterior. Además, comenzamos nuestra gestión en base a los supuestos que también ya estaban planteados, en el sentido de que nosotros, médicos, lejos estábamos de tener la capacitación requerida para gestionar adecuadamente un emprendimiento de esta magnitud en estos tiempos que corren, no solo dándole sustentabilidad, sino realizando todos los procesos de mantenimiento, promoción, etc., con todo lo que implica tener un hotel y colonia de vacaciones de la institución.

Por tanto, emprendimos esta tarea intentando inculcar el concepto de que el Hotel Alción no solo tiene que ser parte de un proyecto integral de desarrollo institucional, de cambio del perfil institucional en el colectivo médico y en la sociedad -así como otros aspectos de la vida institucional que están cambiando y que todos ustedes conocen-, sino que

además hay que partir de un sinceramiento en cuanto a nuestra incapacidad para realizar la gestión de la Colonia, modificando todos los procesos que han ido llevando a que en cada uno de los Balances anuales que se presentan a la Asamblea General Ordinaria aparezca la Colonia con millones de pesos de pérdida -entre seis y nueve millones de pesos-, que es lo que ha venido ocurriendo en los últimos años.

Como es un beneficio para los afiliados, que además tiene un contenido afectivo muy importante, se entendió siempre que debía mantenerse, pero era evidente que requería dramáticos cambios no solo porque estábamos en riesgo de perder la Colonia por el deterioro edilicio -como ya fue claramente expuesto en el informe del Ing. Cousillas del año 2012, donde se detallan los daños estructurales, que siguieron progresando hasta mayo de este año, cuando, estando ya cerrada la Colonia, se cayó un pretil; no fue un derrumbe, pero sí un incidente que, en el caso de que hubiera habido gente ahí, podría haber llegado a ser terrible-, sino porque además había que reciclar la parte eléctrica y todo lo que requiere el hotel para tener un funcionamiento adecuado.

Abordamos primeramente el tema de la gestión, que era lo urgente, dadas las pérdidas económicas que estaba originando este emprendimiento. Se comenzó trabajando con el asesoramiento profesional de Costa Uruguay. Eso fue en los primeros meses y luego, por dificultades económicas, se discontinuó, pero en el medio de ese proceso hubo dos decisiones que tomó la Comisión Directiva y que entendemos que fueron capitales para mejorar la situación. Una fue el despido del Gerente -decisión tomada por mayoría y no por unanimidad-, pues entendíamos que su gestión había sido francamente deficitaria. Por eso se tomó esa decisión y se cortó el vínculo, acordándose un despido que llevó algún tiempo de negociación.

Otra decisión fue incorporar al Dr. Martiarena como una suerte de miembro interventor, a propuesta de las colegas aquí presentes. Todavía estamos por entender qué lo llevó a exiliarse y pasar seis meses de su vida en la Colonia, con un tremendo compromiso, pero lo cierto es que su actuación nos permitió tener una injerencia y un control de todos los procesos, desde la compra de jabones a la gestión de los recursos humanos, pasando por la gestión comercial, el vínculo de los funcionarios y hasta la gastronomía, que también cambió.

En términos de números, la Colonia pasó de tener un resultado operativo de aproximadamente cinco o seis millones de pesos anuales de pérdida a tener un millón de ganancia en el período que va de setiembre a abril, en que estuvo abierta bajo la gestión del Dr. Martiarena. La explicación de todo eso la puede dar él mucho mejor que yo, en cuanto al control de los procesos, a todo lo que se encontró en nuestra querida Colonia, que estaba sangrando al Sindicato, y a todo lo que hubo que hacer para corregir la situación. Eso es un elemento más que sustenta la idea de que lo que nos proponemos hacer es factible, porque si la Colonia da un resultado operativo positivo en el estado en que se encuentra, pensamos que con lo que vamos a mostrar ahora tendría que ser claramente sustentable.

<u>Dra. GRELA</u>.- Creo que es importante señalar que quienes estamos trabajando en la Comisión Directiva hicimos un compromiso de no estar atravesados por ningún otro objetivo que el futuro de la Colonia y la definición de políticas para mejorar la posibilidad de que los médicos y sus familias disfruten de ese lugar. Creo que eso ha sido muy importante para la dinámica de la Comisión Directiva.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- En cuanto a la gestión durante esos meses, lo único que pudimos hacer, en las condiciones en que estábamos, fue organizar el trabajo y establecernos ahí para que hubiera una referencia a los efectos del control de los escapes, que eran básicamente lo que más provocaba la pérdida. Obviamente, lo pude hacer por el apoyo

que tuve de toda la Comisión Directiva. Fue mucho trabajo, pero estuvo bueno ya que dio el resultado que esperábamos.

Al principio, fue difícil el relacionamiento con los funcionarios, pero después nos fuimos acomodando y obtuvimos la respuesta de ellos, ya que, obviamente, sin su trabajo no podemos funcionar.

Después, con vistas a todo lo que se venía, hicimos un convenio con ellos. Muchos decidieron irse a través de un mecanismo de retiro incentivado que establecimos y con eso bajamos a la mitad el número de funcionarios, sobre todo teniendo en cuenta que iba a haber un período prolongado de inactividad, ya que, más allá de que pudieran ir al seguro de paro, que cubre cuatro meses, después la Colonia tenía que seguir haciéndose cargo de los salarios. Esa fue también una negociación bastante larga, pero terminó en buenos términos. Hoy tenemos poco más de veinte funcionarios haciendo tareas de mantenimiento básico y de seguridad.

Dr. GRECCO.- Teníamos 55.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- En definitiva, no se hizo más que poner orden en algo que estaba sin ningún control desde acá. Sin duda, en eso tenía que mucho que ver el Gerente anterior, al no haber establecido los procesos y controles necesarios para que la Colonia funcionara correctamente.

Esos meses sirvieron para ver esos números que mencionó el Dr. Grecco y dar fuerza a este proyecto que, sin duda, va a servir a los usuarios de la Colonia y también al Sindicato. <u>Dr. LEBRATO</u>.- ¿Ese ahorro de un millón de pesos fue por el control de ingresos y egresos o por la disminución de personal, o ambas cosas?

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Trabajamos todo el tiempo con el personal que teníamos. La reducción de personal vino después que terminamos. Después de Semana Santa cerramos la Colonia; entonces hicimos la negociación y dejaron de trabajar.

Esos números que dio el Dr. Grecco son con el personal que estaba trabajando cuando fuimos para allá.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Es un resultado comparable con el que se había dado antes.

<u>Dr. BRAIDA</u>.- Y en el período en que no estuvo abierta la Colonia, ¿cómo hicieron, teniendo en cuenta que no había ingresos?

<u>Dr. GRECCO.</u>- Mantener la Colonia abierta tiene un costo importante. El resultado operativo se obtiene si la Colonia tiene funcionamiento, es decir, cuando hay consumo, gastronomía y gente que va fuera del sistema del SBA. Estando en baja temporada y considerando la baja tasa de ocupación que tenemos por las condiciones en que está la Colonia, es más rentable en esta etapa mantenerla cerrada y enviar a los funcionarios al seguro de paro que tenerla abierta.

<u>Dr. BRAIDA</u>.- No tengo dudas en cuanto a eso. Me refería a comparar el resultado de este período con el de períodos anteriores.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Tenemos la comparación entre los períodos de apertura, segmentados entre octubre y abril, y hay una diferencia enorme.

<u>Dr. BRAIDA</u>.- Pero, si se comparan los períodos en que estuvo cerrada, también debe haber habido una mejora.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- En el período de 2015 en que estuvo cerrada, entre abril y setiembre, el gasto fue altísimo porque teníamos los salarios de los 55 funcionarios y el Gerente, más todo los gastos operativos de mantener la Colonia pronta para volver a abrir. Más allá de que decidimos que durante este invierno estuviera cerrada porque era más barato cerrarla al tener menos funcionarios y hacer menos mantenimiento, también tuvimos en cuenta el riesgo que implicaba abrir. En algún momento manejamos la posibilidad de abrir la Colonia para eventos puntuales que ya teníamos casi

arreglados -colegios, etc.-, pero, apenas cerramos, a la semana se desprendió todo un pretil y cayó en el borde la piscina. La semana anterior la Colonia estaba llena de gente.

Dr. BRAIDA.- ¿Y este período se aprovechó para hacer las refacciones?

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Todavía no comenzamos. En todo este tiempo no pusimos prácticamente ningún dinero.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Si miran los Balances del SMU, verán que se cierran a setiembre. Lo aclaro porque se ha hecho circular el Balance del SMU del año anterior. La gestión de la Colonia abierta y los ahorros empezaron en setiembre, así que se verán reflejados en el Balance que se cierra ahora.

En segundo lugar, el ahorro con los funcionarios fue simplemente un planteo de sentido común. Cuando íbamos a cerrar en marzo y había que financiar seis meses más de sueldo -porque ya habían estado en el seguro de paro el año anterior, por lo que no podían volver-, les ofrecimos como retiro incentivado el mismo dinero -en cheques diferidos- que habríamos pagado si la Colonia hubiera estado funcionando y redujimos la plantilla a un número más racional.

Hay un anecdotario profuso y habría muchas cosas más para mencionar, ya que fueron muchas las idas y venidas.

<u>Dra. PASSOS</u>.- Buena parte de ese anecdotario la hemos conocido. Si bien creo que no se justificaría entrar a detallar ese anecdotario, me parece que no es menor que la gente sepa las cosas que pasaron. Tal vez habría que hacer un escrito sobre eso y dejarlo en actas para que pueda ser consultado, ya que no es menor y confirma que la Colonia tiene que ser gestionada por gente que sepa.

<u>Dra. DEFRANCO</u>.- Yo quiero hablar sobre algunos mitos, sobre lo que pensábamos que era una fortaleza de la Colonia. Sobre todo los que hemos estado usufructuando la Colonia durante muchos años pensábamos que los funcionarios eran sus fieles defensores, pero las irregularidades iban desde el consumo desmedido hasta un consumo encubierto -vamos a decirlo así- de bienes de la Colonia en el rubro alimentos, hasta que el Dr. Martiarena descubrió que los camiones con toneladas de leña que venían no pasaban por la balanza.

Dr. GRECCO.- Lo mismo pasaba con la verdura.

<u>Dra. DEFRANCO</u>.- Se vendía leña de la Colonia en todo Solís, donde hay residentes permanentes que son colegas y nos decían que venía gente de la Colonia a vender la leña. Vendían la propia fuente de trabajo y, de alguna manera, todo eso estaba tutelado por un doble discurso, con complicidad de un Gerente que daba lugar a que hubiera funcionarios que tuvieran doble función y a que se hicieran eventos de promoción de literatura y demás, en los que el material quedaba para ser vendido, pero los autores nunca recibieron el producido de esa venta. Había gente que, como no es del departamento, vivía en el tercer piso...

Dr. GRECCO.- Hubo uno que vivió ocho años.

(Diálogos)

—La suma de todo eso -con cifras auditadas por RSM, como están auditadas todas las cuentas del Sindicato- se traducía en los montos que he mencionado. Este es un gran aprendizaje de que el control no lo podemos perder y requiere presencia y mecanismos muy estrictos que, en esta etapa que vamos a encarar, van a tener que existir; tendrán su costo, pero no se pueden obviar, ya que la Colonia no puede funcionar como una isla autónoma.

Este es el resumen de lo que se trabajó mientras se elaboraba el proyecto de reconversión cuya documentación tengo aquí para ponerla a disposición de los miembros del C.E. Llegar a esto llevó muchos meses de trabajo. Lograr el reciclaje de un edificio al que no se le ha hecho nada desde hace decenas de años y que ocupa 6.700 metros cuadrados,

para reconvertirlo en algo razonable, seguro, funcional y moderno, requiere muchísimo trabajo.

El proyecto de reconversión lo fuimos haciendo con la gente de Costa Uruguay y con un estudio de contadores especializados en el tema, que nos están asesorando en cuanto al préstamo del BROU y el fideicomiso. En esto hay dos aspectos clave, y de momento voy a dejar de lado la etapa posterior de gestión cuando nos entreguen el hotel reciclado, pronto para gestionarlo; eso es una etapa posterior que es la que menos dificultades nos genera. El problema es cómo llegamos a tener eso y qué equilibrios internos debemos lograr para llegar a esa etapa.

Hay un primer elemento, que es que tenemos que demostrarnos y demostrar al Banco de la República, que es el financiador de esto, que este proyecto es sustentable. Nadie va a prestar dinero para hacer algo que no tenga esas características. Nosotros tenemos el convencimiento de que ese negocio -porque, a estos efectos, tenemos que hablar en esos términos- es posible, pero eso hay que traducirlo a un plan de negocios que incorpore todos los elementos que están involucrados, empezando por la gestión y pasando por todos los ingresos. Esta gente con la que trabajamos entendió perfectamente el mecanismo del SBA y lo incorporó como tal. En términos de negocio hotelero, es un sistema de preventa -en eso no hay misterio-; es una preventa que significa un ingreso de US\$ 30.000 por mes, lo cual, lejos de ser un problema, es una enorme fortaleza a la hora de elaborar un plan de negocios.

Este libro que tengo aquí, que se armó con toda la documentación, fue distribuido a todas las Agrupaciones que están representadas en la Comisión Directiva, donde fue discutido en su momento. Allí está toda la fundamentación y la elaboración teórica y conceptual de por qué este negocio puede ser sustentable en el mediano y largo plazo.

Nos estamos reuniendo con autoridades del Banco de la República desde noviembre del año pasado; ya se han realizado varias reuniones y en ellas participamos varios de los que estamos aquí. Hay un Departamento del BROU, Banca Empresa, que se especializa justamente en ese tipo de préstamos y plantea una serie de requisitos para prestar la suma de US\$ 4.200.000, que es lo que pedimos.

Aquí se analiza esa sustentabilidad que se requiere, con números, con supuestos de tasas de ocupación, de tarifas, de consumos de gastronomía, de ingresos por concepto de SBA, etc. Hay toda una serie de ecuaciones cuyos valores están cargados en una planilla Excel y allí se prevén distintas variaciones, porque si aumenta la cantidad de socios SBA que usan el beneficio, baja el número de habitaciones que se pueden vender y que proporcionan ingreso. Todo eso está contemplado en el plan de negocios que se presentó al BROU.

Piden, además, tres escenarios: uno estresado, previendo que las cosas vayan muy mal en el país; un escenario esperado y un escenario optimista. Obviamente, para convencernos y para convencer, hicimos esto sobre un escenario pesimista, con tasas de ocupación bajas y con tarifas tomadas de lo que son hoy las tarifas bajas de mercado de hoteles de la misma categoría. Aquí están calculados, durante diez años desde el momento en que se otorgue el préstamo, los movimientos económicos, los flujos de fondos y demás.

Un pilar fundamental del proyecto es la reconversión no solo como Colonia de Vacaciones, sino como centro de convenciones. De hecho, en las primeras reuniones el BROU nos dejó muy claro que, si esto fuera un emprendimiento solo hotelero, el préstamo no se otorgaría, ya que la costa está llena de hoteles. Sin embargo, el hecho de que se trate del SMU, la magnitud del emprendimiento y el hecho de que se quiera dotarlo de un centro de convenciones, con salas para 270 plazas, con gastronomía y con hotelería, da un mayor potencial de giro al negocio, con un incremento de la tasa de ocupación sobre todo en baja temporada. Imagínense lo que significa que esta institución ponga a

disposición de toda la comunidad científica -no solo los médicos, sino todas las sociedades científicas, los laboratorios, las mutualistas, etc.- un centro de convenciones de esas características. Imagínense ese hotel reconvertido, con el logotipo del SMU y poniendo todo eso a disposición de quienes quieran utilizarlo: es, desde el punto de vista de la imagen institucional, enorme; va a ser un distintivo institucional que puede potenciar tremendamente la inserción del Sindicato en los médicos, en lo local y en la visión que de nosotros tenga la sociedad.

Ese plan de negocios está elaborado a diez años, sobre la base de un escenario pesimista. Si a mí me dicen que, al término de diez años, pagando el préstamo, el asesoramiento del gerenciamiento, los sueldos y formando un fondo de inversión para ir haciendo reparaciones, eso va a dejar acumulado un remanente de US\$ 2.500.000 en ese período, yo pregunto dónde hay que firmar. Pero no es tan fácil, porque los ojos con que podemos mirarlo nosotros, que no soms técnicos, no pueden dar el aval a esto. Por eso, el proyecto por el filtro de todos nuestros asesores económicos.

Si hay algo bueno que tiene este Sindicato son sus asesores económicos, que además de ser muy competentes técnicamente, son absolutamente obsesivos en cuanto a ser cautelosos. La primera vez que se manejó esto, en que daba un resultado final superior, de 3,6 millones, lo destrozaron. Nosotros tomamos la decisión política, pero la hacemos sustentado en el aval técnico de quienes nos asesoran. Si los asesores económicos lo analizaron y, en un escenario pesimista, llegan a la conclusión de que es posible porque los flujos de fondos nunca son negativos, nosotros, como Comisión Directiva, siguiendo el mandato de Asamblea de dar solución a este tema, le damos el visto bueno a este proyecto; si no, de ninguna manera lo haríamos.

La Asamblea del 31 de julio de 2014 dio varios mandatos. Además de asignar determinados fondos dentro del SMU para el proceso de reconversión de la Colonia, estableció claramente que no podía haber un peso más de sobrecuota con ese fin. Así que, más allá de lo que esa Asamblea estableció, no podemos pedir un peso más a los socios para esto. Lo aclaro por algunas cosas que están apareciendo en la Red Médica, de que vamos a perder la Colonia y se va a aumentar la cuota no sé cuánto; en fin, todas esas fantasías que la gente se crea no sé con qué fines.

Este proyecto se sustenta y se financia pura y exclusivamente con lo que hoy estamos aportando quienes estamos en el SBA. No hay un peso más que haya que poner para esto. ¿Por qué? Porque el conjunto de dinero que entra a esta institución y que está afectado al funcionamiento de la Colonia -los aportes de los técnicos del CASMU, los aportes del SBA, los \$ 100 de la cuota y los \$ 40 de la cuota que se destinan para esto- es parte del giro que permite devolver el préstamo. El préstamo se constituye de tal manera que, durante el período de obra, no se devuelve capital, sino que solo se pagan intereses.

La elaboración del fideicomiso que blinde el proyecto parece lo más razonable. Además, el Banco lo pide, porque si nos va a dar cuatro millones de dólares, es lógico que se asegure de que no lo vayamos a usar para pagar sueldos si un día entramos en crisis. A su vez, nos blinda a nosotros porque, en la hipótesis de la catástrofe, estaríamos perdiendo la Colonia, pero no el SMU y sus bienes. Creemos que eso no va a ocurrir por los números que manejamos, que los asesores económicos pueden explicar mejor que nosotros. El fideicomiso que se constituiría tendría el bien inmueble como garantía y el flujo de fondos afectado al funcionamiento de la Colonia, cosa que el BROU también entendió. En el mes 18, 20 o 24 empezará el giro de la Colonia y comenzará a haber ingresos por su funcionamiento. Todo eso da un flujo de fondos que, acumulado al cabo de nueve años, determina un resultado de 2,5 millones de dólares libres para el SMU.

Lo importante es que, una vez pagado el préstamo, el resultado operativo muestra un US\$ 1.200.000 o US\$ 1.300.000 de ganancia para el Sindicato. Así que piensen en esto

no solo en términos de que ahora tenemos que hacer este emprendimiento para pagar ese préstamo que permitirá reconvertir el hotel, sino que, una vez que lo hayamos saldado -e institucionalmente tenemos que pensar en el mediano y largo plazo, en términos de cinco, diez y quince años, más allá de los dos años que transcurren entre cada elección-, esto va a ser un sustento económico institucional importante, además de todos los beneficios que nos pueda aportar como imagen de la institución.

Es importante que el préstamo -más allá del fideicomiso, el blindaje y demás- es al Sindicato Médico. La institución que tiene prestigio para ir a sentarse a negociar esta operación es el SMU. De hecho, ahora estamos en la etapa de ir proporcionando la información que el BROU nos pide. Por ejemplo, el Banco pide tres Balances auditados del SMU y tres Balances de la Colonia.

<u>Dr. BAZZINO</u>.- El Dr. Grecco ha dicho que esto está hecho desde una perspectiva pesimista. Supongo que trazarán un promedio de ocupación a lo largo del año. Quisiera saber qué porcentaje prevén para el invierno, que es la parte más dura.

<u>Dr. MARTIARENA.</u>- Se prevé un 20% para los meses más duros, básicamente para junio, ya que en julio están las vacaciones estudiantiles, lo cual hace que suba, por lo que se prevé una ocupación del 35% o 40%; después vuelve a caer en agosto al 20% y luego aumenta paulatinamente. Es un escenario bastante pesimista en ese sentido, ya que cabe pensar que con el hotel reformado y varios planes que tenemos previstos, como por ejemplo el turismo social -respecto al cual ya hemos tenido contactos-, las conferencias, etc., los meses duros para el turismo en sí pueden ser mejores para la Colonia, más tratándose de un lugar cercano al que es fácil ir para quedarse un día y volver al siguiente. Por eso, pienso que esos números podrían llegar a ser un poco mejores, pero han sido apretados hacia abajo a propósito.

Dr. GRECCO.- Todo eso no lo inventamos nosotros; proviene de los asesores.

Dr. BAZZINO.- ¿Cuánto se lleva el que va a hacer el gerenciamiento?

<u>Dr. GRECCO</u>.- El acuerdo con Costa Uruguay para el gerenciamiento está hecho en base a un porcentaje. En este momento nuestros abogados están trabajando con los de ellos en un contrato. Esto ya tiene más de un año, porque viene de la época en que hicimos el llamado para definir con qué operador íbamos a trabajar, y un de las cosas que volcaron la balanza a favor de Costa Uruguay fue que están dispuestos a involucrarse en la gestión, porque si se llevaran un canon fijo...

Dra. GRELA.- Hay que repartir riesgos.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Se está manejando un 5% de los ingresos totales y después porcentajes incrementales de acuerdo con el resultado operativo.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Eso lo hace más interesante porque, cuanto mejor sea el resultado operativo, ellos van a tener una ganancia mayor. Ellos no son un sindicato, sino una empresa que trabaja para ganar dinero y, entonces, se genera una expectativa mutua, ya que a ellos les va a interesar que a nosotros nos vaya mejor.

<u>Dr. GRECCO</u>.- No se van a llevar diez mil dólares por mes como un gerente. Va a ser el 5% de lo que ingrese. Si ingresa poco, se llevan poco; y si ingresa mucho, será porque han trabajado para que así suceda. Si el resultado operativo, que es el dinero que queda cuando se descuentan de los ingresos totales los egresos por funcionamiento, supera determinados límites, los porcentajes de lo que percibirá la empresa se irán incrementando progresivamente.

Dr. BAZZINO.- ¿En cuánto se calcula el tiempo de obra?

<u>Dr. GRECCO</u>.- Nos han dicho que sería de 15 a 18 meses, pero sabemos que siempre surgen complicaciones y las obras terminan llevando más tiempo del previsto.

Dr. BAZZINO.- Hechas estas preguntas, quisiera formular una reflexión.

Tenemos un edificio de la Colonia que está prácticamente destruido y que es un lastre para el SMU por los gastos que genera, pero para mucha gente tiene un valor afectivo muy grande. Mi reflexión es que, cuando una Comisión deja de lado las banderías y las Agrupaciones y se pone a trabajar en serio, con un fin común, que en este caso era abatir el déficit que había para convertir algo que no era sustentable en algo que puede llegar a ser una fuente de ingresos para el Sindicato o para la propia Colonia a través de una reinversión, eso hay que valorarlo como una experiencia que vale la pena mostrar. Solemos teñir los temas con un color de acuerdo con el lugar del que cada uno proviene, pero esta Comisión ha trabajado en silencio y armonía.

Realmente, estando allí la Dra. Defranco y la Dra. Grela, que están de acuerdo, y sabiendo que esto fue avalado por los técnicos, poco más tengo que agregar. Estoy de acuerdo.

<u>Dra. DEFRANCO</u>.- Con respecto a los plazos, hay que tener en cuenta que estamos en una etapa en la cual la empresa Costa Uruguay nos asesora y va a gestionar, pero nos brinda mucha más infraestructura, que abarca el manejo hasta de los anteproyectos arquitectónicos. No cualquier arquitecto hace un hotel o un sanatorio.

Nosotros no queremos lujo; queremos confort. Está previsto que haya hasta habitaciones para discapacitados, todo acorde a una concepción de ser un hotel no lujoso, no de cinco estrellas....

Dr. GRECCO.- De entre tres y cuatro.

<u>Dra. DEFRANCO</u>.- ...sino de entre tres y cuatro.

Hay algo que importa recalcar y es que en la concepción arquitectónica está presente siempre el espíritu de Colonia de Vacaciones del Sindicato, es decir, con un perfil familiar. Después vamos a tener que llamar a una licitación restringida de empresas que nos den garantías de hacer este tipo de obras en el menor tiempo posible. Recuerden que vamos a obtener el préstamo en una etapa de baja en la construcción, y a la empresa Costa Uruguay le interesa entrar a trabajar. Entonces, teniendo en cuenta que el ojo del amo engorda el ganado, la Comisión está dispuesta a ir a mirar, pero también va a ser necesaria una mirada profesional que nos diga si están cumpliendo con las normas de construcción que nosotros queremos, porque nos pueden pasar gato por liebre si no estamos atentos.

<u>Dra. GRELA.</u>- A Costa Uruguay también le costó entender qué era ser Colonia de Vacaciones del SMU. Creo que lo comprendieron cuando vieron esa adoración que sienten los chiquilines por la Colonia. Hubo dos cuestiones centrales: los niños y la preocupación por sus actividades, y la comida. Tampoco entendían la importancia que se le asigna a la comida, pero esa es otra característica de la Colonia y se ha asegurado que con este proyecto eso sea respetado.

<u>Dr. LEBRATO</u>.- El Dr. Grecco había dicho que la totalidad del préstamo se iba a cubrir con los aportes al SBA y los \$ 40. En realidad, eso suma US\$ 2.800.000. Quedan US\$ 1.400.000 que tendrían que salir de la actividad de la Colonia, que si funcionara en condiciones óptimas daría ganancias. Eso es lo que tengo entendido.

Como el Sindicato ya tiene un déficit operativo bastante importante, que es de US\$ 63.000 mensuales, y ahora se contrató un seguro de responsabilidad civil que no sé cuánto sale, ya que no se han dado números, yo quiero saber si esto que se está planteando no sería jugar a la ruleta rusa con la Colonia de Vacaciones.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Este proyecto se va a financiar con el flujo de dinero que hoy ingresa al Sindicato por concepto de la Colonia de Vacaciones: el dinero que viene del CASMU, lo que los socios pagan por SBA -que está por fuera de la cuota-, los \$ 100 adicionales y los \$ 40 que fijó la Asamblea. Todo eso suma aproximadamente US\$ 40.000 por mes. Ese es un flujo de fondos que en las proyecciones del movimiento financiero está desafectado y volcado al fideicomiso para pagar el préstamo, y está bien que así sea, ya que tiene como finalidad la Colonia y no otra cosa.

El financiamiento del seguro de responsabilidad civil está previsto de tal manera que no se considera ese flujo de fondos destinados a la Colonia. Si quieren, podemos discutir ese otro tema en otra oportunidad con muchísimo gusto.

Esos US\$ 40.000 que ingresan a la institución por concepto de la Colonia de Vacaciones -lo que les vamos a pedir a los socios es que continúen haciendo ese aporte, ya que es lo que va a permitir hacer la reconversión-, representan unos US\$ 500.000 al año y, en ocho años, equivalen a US\$ 4.000.000. Ese es un ingreso plano de preventa que hoy tenemos. Es un ingreso que podríamos tener durante ocho años con la Colonia cerrada, sin funcionar. Ese es el escenario más conservador en términos de riesgo que podamos concebir: el de una Colonia cerrada. Pero los cálculos del plan de negocios están hechos con una Colonia funcionando, con venta de habitaciones, con un SBA que no funciona en enero -por lo que en ese mes todo es venta-, con una gastronomía que vende muy bien, etc.

Entonces, los ingresos de la Colonia proyectados en el plan de negocios para los ocho años son esos US\$ 4.000.000 más los ingresos por el funcionamiento, que -repito- están considerados en un escenario pesimista. Eso nos permite enfrentar este préstamo de 4,2 millones de dólares. Esta construcción, debido al impacto social que tiene y al uso de energías renovables, descuenta un 11% o 12% de IVA, lo que significa unos US\$ 400.000. Entonces, de esos US\$ 4.200.000 nos van a devolver US\$ 400.000, que se van a destinar al alhajamiento del hotel.

Todo esto está hecho de una manera ultraconservadora. Si me preguntaran qué hotel hubiera querido hacer, respondería que habría querido tirar paredes, unir habitaciones para que sean más confortables, hacer un tercer piso para mantener la cantidad de habitaciones y hacer las canchas de tenis y las otras de enfrente para que quede un complejo deportivo que complemente lo anterior; pero nada de eso -para lo cual se habría necesitado un proyecto de US\$ 6.000.000- está contemplado porque los recursos no dan para más.

Dra. GRELA.- Quedará para una segunda etapa.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Seguramente se pueda considerar en una segunda etapa. Lo que quiero señalar es que el reciclaje de los 6.700 metros cuadrados según este proyecto, concebido de esta manera, es absolutamente conservador.

Insisto en que los flujos de fondos para esto están separados de los flujos de fondos del SMU y no se mezclan tampoco con el seguro de responsabilidad civil.

Dr. LEBRATO.- Costa Uruguay se lleva el 8% de los 4,2 millones de dólares.

Dr. GRECCO.- Sí, el 8%.

<u>Dr. LEBRATO</u>.- Son US\$ 336.000. ¿En función de qué es eso? ¿Por la gestión solamente? Porque después recibe un 10% del funcionamiento.

Dr. GRECCO.- El funcionamiento es otra cosa.

Esto que se ve aquí, que es el anteproyecto arquitectónico más el plan de negocios más el rubrado que permitió llegar a la conclusión de que eran 4,2 millones -porque es una cifra que no surge de magia, sino de considerar albañilería, mano de obra, sanitaria, etc.; alguien trabajó haciendo los cálculos-, vale un 1% del préstamo. En ese libro que está circulando entre ustedes para que lo vean hay US\$ 40.000. Es un monto que no pagamos ahora, sino que Costa Uruguay lo asume a riesgo. Trabajaron en esto tres estudios de arquitectos, dos estudios de contadores y nuestros asesores. Repito: todo esto está hecho a riesgo; si sale el préstamo lo cobran y, si no, no.

Ahora se está trabajando en la elaboración del proyecto ejecutivo, que es la biblia de la reforma: es establecer dónde va el enchufe, a qué distancia de la puerta, con qué pintura se pinta la pared y de qué color, etc. Es una monstruosidad hacer el proyecto ejecutivo, para que a la hora de comenzar a trabajar eso esté pronto. Y hacer esto y dirigirlo cuesta

una monstruosidad de plata. Eso es lo que se remunera con ese 8%, que por otra parte es un costo de mercado.

Yo le pedí a la Dra. Amorelli que averiguara cuánto vale el metro cuadrado de reciclaje e hiciera la cuenta de cuánto sale reciclar 6.700 metros cuadros de un hotel.

<u>Dr. LEBRATO</u>.- El metro cuadrado de construcción está en unos US\$ 1.500. El reciclaje es distinto...

Dr. GRECCO.- A US\$ 1.000 serían \$ 6.700.000.

<u>Dra. DEFRANCO</u>.- A eso hay que sumarle que vamos a tener energías renovables y estructuras nuevas, porque no se va a reparar parcialmente algo y se va a hacer un remiendo en otro lado. Se va a dejar algo hecho en forma definitiva, para que dure un período prolongado, y eso tiene un costo.

<u>Dr. BRAIDA</u>.- En una cooperativa, todo lo que implica la formulación del proyecto nunca lleva menos del 7% -a veces llega hasta el 10%- del préstamo. Así que esto está dentro de lo razonable y habitual. Además, de acuerdo con las cifras que se manejan, la reconversión va a ser funcional y, eventualmente, el funcionamiento puede resultar superavitario. El no riesgo no existe, pero el riesgo claro es dejarlo como está y perderlo. <u>Dr. GRECCO</u>.- Así como está, si no hacemos esto, la Colonia está perdida, está muerta. Esperamos que el Banco otorgue el crédito rápidamente. El Banco ha dicho que lo va a

Esperamos que el Banco otorgue el crédito rápidamente. El Banco ha dicho que lo va a otorgar, pero hay un montón de burocracia en el medio que es lo que genera demoras. Mañana hay otra reunión. Estamos intentando que esto se concrete cuanto antes.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- ¿Cuándo se va a otorgar el préstamo y cuándo comenzarán las obras?

<u>Dr. GRECCO</u>.- La idea era que estuviera antes de fin de año, pero no sabemos si vamos a poder comenzar las obras en ese momento.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- ¿Qué pretende la Comisión Directiva con la Asamblea del próximo viernes?

<u>Dr. LEBRATO</u>.- Lo que pretende la Comisión Directiva es democratizar toda esta información, para que sea de dominio público y esté en conocimiento del socio del SMU, que es el dueño de la Colonia y quien tiene que contribuir para que esto sea sacado adelante por todo el colectivo médico. Ya tenemos un mandato de Asamblea de hacer esto y estamos manejando dineros que son del colectivo. Por tanto, tenemos que dar cuenta de cómo se hizo este proceso y cómo va a seguir.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- Lo entiendo, pero, además de democratizar la información, ¿la Comisión Directiva aspira a que el viernes se apruebe lo actuado y se siga adelante con el proyecto?

Dr. GRECCO.- Sí.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- Entonces, este C.E. tendría hoy que tomar posición en algún sentido. Porque las Asambleas de este Sindicato son siempre muy particulares -y con esto no digo nada nuevo-; hace muchos años que vengo y siempre aparece alguien con una moción, y siempre son las mismas personas y las mismas mociones. Entonces, si no nos cubrimos de eso, todo esto que estamos hablando es una pérdida de tiempo.

Por eso, yo quiero saber claramente qué es lo que quieren ustedes, a fin de que este C.E. hoy tome una posición con respecto a este informe. Yo no puedo opinar nada de arquitectura, pero me parece que el trabajo hecho es estupendo y quiero que se tome una posición acá para llevarla a la Asamblea. Creo que este C.E. tiene que decir que, por mayoría o por unanimidad, lleva tal posición, y a su vez también la Comisión Directiva debe decir que pretende que se tome tal posición, porque no es cuestión de ir a democratizar la información y después que pase lo que pase. La democratización está

muy bien, pero nosotros tenemos que ir con una posición y mostrarles a los que integran esa Asamblea qué es lo que queremos y por qué lo defendemos dando la cara.

<u>Dr. GRECCO</u>.- El respaldo político, con la más amplia base de sustentación, a todo lo actuado y a lo que está por venir es fundamental, si bien nosotros consideramos que hasta ahora hemos actuado cumpliendo un mandato de Asamblea -no la del 31 de julio, sino la siguiente-, que nos encomendó, básicamente, resolver este problema. Entonces, lo que hacemos es traer la solución que hemos encontrado.

En esto no caben las preguntas con suspicacia. Aquí hemos trabajado todos, tomando por amplia mayoría las decisiones, no sin discusiones acaloradas y sin cuestionamientos dentro de la interna, pero a esta altura ya ni recuerdo las pocas veces en que tuvimos que votar, en que resolvimos por unanimidad o por amplia mayoría.

Si el C.E. resuelve respaldar lo actuado, me parece que va a ser más que importante llegar a la Asamblea con el apoyo de este Cuerpo.

<u>Dr. BAZZINO</u>.- Cuando la Colonia vuelva a estar en pleno funcionamiento, dentro de dos años, ¿cuánto personal se calcula que va a estar trabajando? ¿Va a ser personal de la Colonia o de la empresa que hará el gerenciamiento?

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- No, va a ser personal nuestro. Vamos a quedarnos con el personal que tenemos hoy -unos veinte funcionarios, más o menos-, que van a pasar primero por un proceso de reevaluación y de adecuación de las tareas, y va a haber que tomar nuevo personal. Creo que los cincuenta y cinco que había era un número excesivo y pienso que vamos a andar en un total cercano a los cuarenta funcionarios; de pronto, un poco menos. <u>Dra. GRELA</u>.- Otro requisito que incluimos es que las empresas constructoras, cuando la obra esté en marcha, consideren a los funcionarios que pasaron al seguro de paro y que quieran integrarse, a fin de que encabecen la lista de personas de la zona que se va a contratar.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Hoy tenemos ocho personas de mantenimiento que podrían trabajar en distintas tareas de la obra, y hay otras personas que estarían interesadas en hacer tareas de limpieza y de vigilancia. Eso ayudaría a proporcionar a estas personas un salario un poco más digno que el que hoy tienen con el seguro de paro.

<u>Dra. DEFRANCO.</u>- Otro elemento que planteamos desde el punto de vista laboral fue que, cuando se seleccione personal, sea de la zona, porque también importa el impacto social que la Colonia genera en el medio. Además, es gente que puede tener una disponibilidad en el trabajo mucho mayor que en el caso del que viene de otro departamento.

Ya tenemos contacto con el Ministerio de Turismo y también con el BPS a fin de recibir turismo social. Además, a la cartera de clientes hay que ofrecerle otro tipo de servicios. Hay algo que me parece importante considerar: ¿por qué Costa Uruguay se involucró en este proyecto? Podían acceder a algún otro hotel en Punta del Este, pero entendieron que el hecho de que esta zona esté a 80 kilómetros de Montevideo, con un espectro paisajístico excepcional -sierra, mar y arroyo-, la distingue en cuanto a las posibilidades que tiene, ya que se puede desarrollar una escuela de surf, de pesca, de equitación, etc. También hay reservas forestales en la zona que están interesadas en que nuestros huéspedes las visiten. Dra. GRELA.- Además, el Alcalde, que estuvo en una reunión que realizamos allá, planteó que la Colonia es el vértice de un triángulo de turismo ecológico que tienen interés en promover.

<u>Dra. PASSOS</u>.- ¿Cuál es el plan que tienen para tratar de mantener a los asociados al SBA durante el período en que se realicen las obras?

<u>Dr. GRECCO</u>.- Además del llamado a la solidaridad y al compromiso con la Colonia, se plantea el mantenimiento de los días que tienen derecho a usufructuar una vez que la Colonia esté reconvertida y se hizo un plan de beneficios para que el socio SBA durante

este tiempo pueda tener algo que compense todo esto. En ese sentido, se ha hecho un convenio con diez hoteles y varios restaurantes de Piriápolis, con descuentos que oscilan entre el 5% y el 10% en alta temporada y entre 35% y 40% en baja temporada, que van a ser escalonados para socios del SMU y para socios del SBA. También hicimos un convenio con Buquebús que establece que quienes viajen a Buenos Aires van a tener un "upgrade" a clase ejecutiva comprando clase turista. El Hotel del Lago de Punta del Este también hace un descuento a los socios SBA. Del mismo modo, estos socios acceden a descuentos en toda la cadena de establecimientos que gestiona Costa Uruguay. Asimismo, va a haber descuentos en una agencia de viajes; tenemos tres ofertas y vamos a optar por una.

Todo eso significa que, siendo socio del SBA y bajando en la Web la constancia correspondiente, se podrá acceder a esos beneficios. Toda esa información está en la Página Web y además se proporciona en la Secretaría de la Colonia que funciona en nuestra sede, donde está habiendo bastante movimiento en ese sentido. Esperamos que estos beneficios sean un aliciente para que los actuales socios no se borren.

<u>Dr. CUESTA</u>.- La lista de servicios ofrecidos es muy atractiva. Esta semana se va a firmar un convenio con una agencia de viajes que se compromete a hacer un descuento en todos sus productos. Se buscó lograr beneficios con un perfil vacacional y lúdico. Desde hace seis u ocho meses, el Sindicato está abocado, a través de su Administración y fundamentalmente del Cr. Jorge Díaz, a conseguir beneficios adicionales para los socios del SMU y en todos los casos que tienen un perfil vacacional y lúdico se va a dar un trato preferencial a los socios del SBA.

Por otra parte, quiero señalar que ustedes permanentemente hicieron referencia a que esto vino de la Comisión Directiva de la Colonia, como estatutariamente corresponde, pero además había dos delegados de la Asamblea.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Todo este proceso estuvo acompañado por la presencia férrea y militante de los delegados de la Asamblea, que fueron las Dras. Livia Svarcas e Ida Decia.

<u>Dra. DEFRANCO</u>.- Yo puedo actuar como delegada de la Asamblea o como suplente de la Dra. Grela.

<u>Dr. MARTIARENA.</u>- Para complementar la forma como se trabajó en la Comisión Directiva, vamos a decir que estaban los delegados de las Agrupaciones, que son la Dra. Grela por Gremialismo Auténtico, el Dr. Quijano por UGM, la Dra. Marianela Arévalo por el MAS -que iba poco y la suplía la Dra. Yolanda Amorelli, que iba casi siempre-, y por la Fosalba el Dr. Grecco y yo. Se trabajó en equipo, discutiendo todos los temas sin tener en cuenta otras cosas. Pero siempre tuvimos algo en contra; siempre había una línea que iba en contra de la opinión de todos los demás, incluso de los delegados de la Asamblea, que si bien no votaban participaban en todas las decisiones. Siempre la delegada del MAS iba en contra de todas las decisiones; era como si todos estuviéramos equivocados. Fue así durante todo este tiempo en que hemos trabajado.

<u>Dra. GRELA</u>.- Quiero rescatar de eso que dice el Dr. Martiarena, que me parece interesante, que, cuando hay una voz disonante, eso hace repensar las cosas para asegurarse de que todo esté perfecto. El que está en contra también suma.

<u>Dr. GRECCO</u>.- Esto es una democracia y se estaba en pleno derecho de estar en desacuerdo, expresarlo y discutir.

Si ustedes quieren, pasamos a mostrar los planos de las obras que están proyectadas.

—Seguidamente, se exhiben los planos del proyecto de reconversión de la Colonia, aportándose información sobre las obras que se piensa realizar en cada una de las plantas del edificio.

<u>Dr. CUESTA</u>.- En lo personal, agradezco profundamente el trabajo que han realizado todos los colegas, que han demostrado un grado de compromiso que ojalá fuera más

habitual en el Sindicato, en cuanto a militancia y a los valores y preceptos que el SMU ha defendido en las distintas instancias gremiales en las que se ha hablado sobre el tema.

Empecé diciendo que agradecía en lo personal porque, como ustedes saben, soy usuario de la Colonia de Vacaciones del Sindicato Médico desde hace 41 años, con excepción del período en que había unos muchachos que estacionaban un jeep verde en el estacionamiento de la Colonia, imagen que percibí de niño y que todavía recuerdo; era un jeep verde con una ametralladora montada en él, en oportunidad de uno de los cónclaves que hizo allí la dictadura.

La Colonia es patrimonio nuestro y, como aquí se ha señalado, también es patrimonio de nuestras familias, de nuestros hijos y de todos los futuros médicos; por lo menos en lo personal deseo que sea así.

Los tiempos cambian y sería necio pensar que todas las estructuras, todos los servicios y toda las formas de ofrecerlos no van a cambiar. Por el contrario, si no se acomodan a los nuevos tiempos, a las nuevas necesidades y a las nuevas demandas que los propios socios del SMU plantean, están condenados a fracasar.

No es ajeno a nadie en esta mesa que el tema de la Colonia de Vacaciones fue sumamente controvertido y no quiero de ninguna manera recrear ahora esas controversias. Transcurrido todo este tiempo de trabajo, en el que hubo discrepancias, como es lógico -no soy defensor de las unanimidades-, pero que se llevó adelante de una manera que, desde el punto de vista de la cristalinidad, es inobjetable, ahora viene el tiempo de la acción y del compromiso, ahora sí de todos sin excepciones, en torno a este proyecto.

Como decían los colegas, más allá de los análisis y estudios exhaustivos realizados, este proyecto se basa en el compromiso que tengamos los socios del Sindicato Médico con nuestra Colonia de Vacaciones. O sea que, a partir de ahora, cualquier acción que pretenda de manera infundada atacar este proceso, lo va a hacer a sabiendas de que puede hacer naufragar esto que ha sido conducido por la enorme mayoría de los representantes de las Agrupaciones del SMU, y esa es una responsabilidad que se debe asumir.

Si a partir de mañana, en vez de aceptar con honor que de repente alguna de nuestras posturas estuvo en minoría y empezar a tirar juntos de este carro, optamos por el contrario por sacar rédito de las objeciones y las discrepancias planteadas -sobre todo si lo hacemos de una manera que atente contra el proceso-, podemos ser responsables en el futuro de que fracase y de que todo el Sindicato Médico se quede sin su Colonia de Vacaciones.

Quienes me conocen de tiempo atrás saben que no soy defensor del centralismo democrático, pero debo reconocer que tiene sus bondades. Acá se ha cumplido la democracia y es el momento de que trabajen juntos, por lo menos, todos aquellos que dicen querer tener una Colonia de Vacaciones funcionando.

No le compete al C.E. aprobar o dejar de aprobar el proyecto presentado, ya que eso es de resorte exclusivo de la Comisión Directiva de la Colonia, pero me parece que, como órgano de conducción política del Sindicato, podemos avalar lo que los compañeros han realizado.

Entonces, voy a proponer una moción que consta de dos puntos: "1) Agradecer y avalar la gestión cumplida por la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones y los representantes de la Asamblea del SMU. 2) Resaltar el espíritu societario con que han trabajado y su cumplimiento de los criterios aprobados por las Asambleas Generales Extraordinarias del SMU correspondientes".

Pongo esta moción a consideración del Cuerpo y, como siempre, está abierta a que se propongan cambios en la redacción.

Dr. GONZALO FERREIRA.- Yo pondría "respaldar" en vez de "avalar".

Dr. CUESTA.- De acuerdo.

Dr. BRAIDA.- Habría que respaldar la propuesta.

Dr. RAMÍREZ.- Respaldar el proyecto sería más específico que respaldar la gestión.

Dr. LEBRATO. - Quiero hacer una puntualización.

La Agrupación que represento apoya y está de acuerdo con el trabajo que realizaron los compañeros, pero no está de acuerdo con el monto de dinero que se va a invertir. Estamos de acuerdo en invertir US\$ 2.800.000 -y no \$ 4.200.000- porque es una cifra que el Sindicato puede pagar sin correr el riesgo de perder la Colonia, porque, si bien somos malos administradores, tenemos un bien que, aun deteriorado, es del SMU.

Nuestra Agrupación está de acuerdo en mejorar la Colonia, pero invirtiendo US\$ 2.800.000 y no \$ 4.200.000. Por tanto, yo puedo avalar la gestión que se realizó, pero no la cantidad de dinero que se va a invertir en el proyecto.

Dra. PASSOS.- El proyecto está en relación con la cantidad de dinero.

Dr. LEBRATO. - Se puede hacer un proyecto alternativo que cueste US\$ 2.800.000.

<u>Dra. PASSOS</u>.- Ese sería otro proyecto que nadie conoce y que no está hecho.

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- Entonces, el Dr. Lebrato tiene que votar en contra, porque ese proyecto por US\$ 2.800.000 no existe.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- Nosotros nos estamos comprometiendo con este proyecto que ha sido avalado por los compañeros que trabajaron en el tema.

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- Si hubiera dos proyectos, se podría votar por uno o por otro, pero en este caso no existen; hay solo uno.

Dr. LEBRATO. - En definitiva, es la Asamblea la que va a decidir.

Yo me voy a abstener. Tengo derecho a abstenerme.

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- No se puede plantear otra cifra sin rearmar todo el proyecto.

<u>Dr. LEBRATO</u>.- La posición de nuestra Agrupación es que hay que arreglar la Colonia, pero discrepamos con la cifra. Pensamos que US\$ 2.800.000 es lo que el SMU puede pagar sin arriesgar. Si se invierten US\$ 4.200.000, se está arriesgando; podemos ganar o podemos perder. En el error o en el acierto, nuestra posición es esta.

Dr. RAMÍREZ.- ¿Invirtiendo US\$ 2.800.000 no se arriesga?

<u>Dr. LEBRATO</u>.- No, porque es el dinero del SBA, más los \$ 40.

(Diálogos)

<u>Dr. CUESTA</u>.- Entonces, respaldaríamos el proyecto presentado.

Dr. BRAIDA. - O la propuesta que trae la Comisión Directiva de la Colonia.

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- La gestión cumplida es otra cosa. Se va a presentar un proyecto y habrá que votarlo en la Asamblea.

<u>Dra. PASSOS</u>.- Lo que vamos a avalar es el proyecto que se presentó.

Dr. CUESTA.- A nosotros no nos corresponde aprobar el proyecto.

Dr. BRAIDA.- Sería apoyar la propuesta.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Entonces, la moción quedaría así: "1) Agradecer la gestión cumplida por la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones y los representantes de la Asamblea del SMU. 2) Respaldar el proyecto de reconversión presentado. 3) Resaltar el espíritu societario con que han trabajado y su cumplimiento de los criterios aprobados por las Asambleas Generales Extraordinarias del SMU correspondientes".

Atendiendo a lo que ha planteado el Dr. Lebrato, propongo que se vote cada punto de la moción por separado.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- Se va a votar el primer punto de la moción del Dr. Cuesta.

(Se vota)

—AFIRMATIVA, unanimidad.

Se va a votar el segundo punto de la moción.

(Se vota)

—AFIRMATIVA, con una abstención.

Se va a votar el tercer punto de la moción.

(Se vota)

-AFIRMATIVA, unanimidad.

<u>Dr. GONZALO FERREIRA</u>.- Habría que votar si esta resolución se publicita de inmediato.

<u>Sr. VICEPRESIDENTE EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA</u>.- Por nuestra parte, nos comprometemos a no pedir la reconsideración de la resolución aprobada y, por lo tanto, proponemos que se proceda a difundirla de inmediato. Se va a votar.

(Se vota)

—AFIRMATIVA, unanimidad.

Resolución 1: 1) Agradecer la gestión cumplida por la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones y los representantes de la Asamblea del SMU. 2) Respaldar el proyecto de reconversión presentado. 3) Resaltar el espíritu societario con que han trabajado y su cumplimiento de los criterios aprobados por las Asambleas Generales Extraordinarias del SMU correspondientes.

Resolución 2: Difundir de inmediato la resolución precedente.

Acta N° 21 - Ejercicio 78 - 15 de noviembre de 2017

A/508 COLONIA DE VACACIONES. Proyecto de remodelación.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- En mi carácter de delegado del CE ante la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones, quiero informar en qué estado se encuentra el proyecto de remodelación en el que se viene trabajando.

Sin perjuicio de que existe el compromiso de realizar una sesión abierta del CE, junto con los integrantes del equipo técnico que se ocupa de este tema -me refiero a los arquitectos, contadores y asesores-, quiero informar en forma breve y sintética sobre este asunto para que este Cuerpo tenga conocimiento.

Hace aproximadamente dos meses, tuvimos una reunión con la Gerenta General del Banco de la República, a la que concurrimos con el equipo técnico que nos asesora. Habíamos solicitado una reunión con el Directorio del Banco, pero nos informaron que no mantiene este tipo de reuniones y las delega en sus Gerencias.

En esa reunión, la Gerenta nos confirmó que el BROU va a financiar el 70% del emprendimiento. Básicamente, esto implica el 70% de cuatro millones y medio de dólares, que es el costo total del proyecto. La pauta del Banco es prestar el 50% cuando se trata de emprendimientos hoteleros, pero en este caso se tiene una consideración con el SMU por su carácter de sindicato y ese porcentaje se sube al 70%.

Todos los requisitos formales que ha planteado el BROU se han cumplido. Se presentó un plan de negocios a diez años, se llevaron los balances auditados del Sindicato, se hizo una proyección de flujo de fondos del Sindicato a diez años; en fin, todo lo que se pidió fue presentado.

Simultáneamente con eso, se siguió trabajando con el equipo de arquitectos en el proyecto ejecutivo de la obra, que está terminado. Se sabe qué se va a hacer con cada habitación, con la energía renovable, con la instalación eléctrica, con las aberturas y con todos los detalles de la obra. Todo eso está pronto para ser presentado a las empresas constructoras para que coticen y empezar la obra una vez que esté licitada.

Hemos conversado informalmente con por lo menos tres empresas constructoras del medio que están dispuestas a financiar el 30% restante, porque la pregunta que surge inmediatamente es de dónde vamos a sacar el 30% de cuatro millones y medio de dólares. Las empresas constructoras van a licitar y se verá cuál ofrece las mejores condiciones para hacer la obra y, adicionalmente, financiar ese 30% del emprendimiento que el préstamo del BROU no cubre.

Tenemos un pliego de condiciones para la licitación, que ya está pronto y que fue revisado por nuestro asesor jurídico en materia de derecho comercial, que es el Dr. Elías Mantero. Por tanto, está todo el paquete pronto para empezar a trabajar: está la financiación del BROU -que va a comenzar a liberar su préstamo una vez que compruebe un avance de obra por ese 30%-, está el pliego de condiciones para elegir una empresa constructora del medio -que va a financiar ese 30%- y hay que montar toda la estructura para que esto empiece cuanto antes.

El próximo lunes vamos a tener una reunión con todo el equipo: los contadores que están asesorando, el Cr. Gutfraind, el Dr. Mantero, los arquitectos y el equipo técnico de Costa Uruguay, el Ec. Penino y el Cr. Díaz, a los efectos de ir puliendo todos los ajustes internos que requerirá este emprendimiento.

Dr. SAN VICENTE. - ¿El préstamo está votado por el Directorio?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Lo que nos trasmitió la Gerenta General es que sería un préstamo categoría 2B, de acuerdo con el análisis de riesgo que tiene.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- ¿Cuánto implicaría mensualmente la amortización y en cuántas cuotas se pagaría el préstamo?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El préstamo es a ocho años, con un año y medio de gracia; mientras se hace la obra, no se amortiza capital, sino que solamente se pagan intereses, a los efectos de que el hotel empiece a producir, y el repago del capital se hará con los recursos que genere el propio hotel con su funcionamiento.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- ¿Cuánto implicaría eso mensualmente para las cuentas del Sindicato Médico?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Está todo previsto en el plan de negocios y lo vamos a ver en su momento. Está todo detallado, con varios escenarios proyectados y demás, y la intención es mostrarlo en la reunión que tendremos con los contadores.

<u>Dr. SCHELOTTO</u>.- Me alegra saber que hay buena perspectiva de avance en este tema, a pesar de la demora que generó la búsqueda de que el Banco de la República otorgara el préstamo.

Sería muy importante que en este verano los socios del SMU, aunque no se puedan alojar en la Colonia, vieran que algo se está transformando. No sé si llegaremos a tiempo para concluir antes esa licitación a fin de que alguna empresa se haga cargo del 30% que no está financiado.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- La aspiración es que, de aquí a fin de año, podamos hacer la elección correcta, con la negociación más ventajosa para el Sindicato para la financiación de ese 30%, y, si podemos, empezar la obra cuando termine la licencia de la construcción, a mediados de enero o a más tardar en febrero.

También se ha hecho el trámite ante la DINAMA, ya que el hotel está en la franja costera -la DINAMA permite la remodelación, sin que eso implique un costo adicional-, y ahora empezamos a tramitar el permiso de construcción en la Intendencia de Maldonado.

Habrá que ir a gestionar las exoneraciones tributarias, en base a que va a ser una inversión considerable para la zona. Además, existe el antecedente de que al Argentino Hotel ya se le hicieron concesiones tributarias importantes.

Acta N° 20 - Ejercicio 79 - 10 de octubre de 2018

A/411 COLONIA DE VACACIONES. Invitación a que concurra la Comisión Directiva. Solicitud de informes sobre el proyecto de reconversión.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Tenemos pendiente, desde hace varias sesiones, la concurrencia de la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones para informar sobre los avances de las negociaciones y la inminencia del comienzo de las obras en la Colonia.

En las últimas semanas se ha mantenido un intenso intercambio con seis empresas constructoras que han manifestado su interés en la obra. Cada una de ellas tuvo en su poder la memoria descriptiva del proyecto ejecutivo de obra que se había elaborado previamente con el asesoramiento del Arq. Piña. Cada empresa presentó su cotización de la obra y se hizo una selección en base a una serie de parámetros. Finalmente, se optó por la empresa Atlántica, que es una constructora de Maldonado. Una de las empresas descartadas también estaba dispuesta a aportar el 30% del valor de la obra para acceder al trabajo.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- ¿Cómo es eso?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Pedimos a las constructoras que pusieran el 30% que el préstamo del BROU no cubre.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- ¿En carácter de préstamo?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Como adelanto de obra. La empresa que recibiera la adjudicación de la obra tenía que invertir US\$ 1.350.000 en la obra.

Dr. EGUREN.- ¿El otro 70% lo pone el Sindicato?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Todo el dinero lo pone el Sindicato; lo vamos a pagar en ocho años.

Dr. SAN VICENTE.- ¿Esa cifra de US\$ 1.350.000 corresponde al 30%?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Es el 30% de adelanto de obra que pone la constructora y que vamos a pagar en cinco años. El 70% restante lo pone el BROU a través del préstamo. Al respecto, hay que ver si ese dinero lo entrega desde que se constata el avance de obra de un 30% o se admite -es lo que se pidió- que haya un acopio inicial para minimizar el tiempo de obra, a lo cual probablemente el BROU acceda porque ya hay precedentes.

En las últimas dos semanas ha habido una intensa negociación con la constructora para proteger a la institución, con un contrato ajustado al Derecho Comercial, ante la magnitud del emprendimiento que estamos llevando adelante.

Por supuesto que todo esto está sujeto a la consideración de nuestros asesores económicos y legales, y no se está dando ningún paso sin que ellos lo avalen. Obviamente, hay un riesgo que intentamos minimizar y que siempre supimos que existía. La idea es minimizarlo a través de la constitución de un fideicomiso, dentro del cual se pondría el inmueble y el terreno de la Colonia -no la sede social-, cediendo un flujo de fondos del Sindicato, que es el dinero que se paga por el SBA y los \$ 20 que votó la Asamblea. Sobre esa base se han hecho los cálculos a diez años de funcionamiento de la Colonia, dejando por fuera lo que aquí nos muestra cada tres meses el Tesorero, Dr. Schelotto.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Quiere decir que con ese flujo de fondos, o sea, el SBA más los \$ 20...

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Se destina al pago del préstamo. Lo que pasa es que la Colonia de Vacaciones, una vez que entra a funcionar, produce un ingreso de dinero porque vende sus servicios; es un negocio que empieza a producir y que da una renta. El cálculo que se ha hecho a diez años considera el período de la obra, en que se pagan solo los intereses, y cuando el hotel, el centro de convenciones y la Colonia de Vacaciones empiecen a producir...

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- En ese momento la cuota que habría que pagar sería mayor.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Claro, pero para el pago se cuenta con los recursos que la propia Colonia genera.

Venimos manteniendo reuniones casi a diario con los asesores y con la empresa. Hay serias posibilidades de que la obra se inicie la semana que viene, si logramos concretar lo que está faltando.

Mañana voy a ir a Maldonado para entrevistarme con el Intendente Antía, al que voy a presentar la obra, porque además hay que refinanciar la deuda que tiene la Colonia por concepto de contribución inmobiliaria. Asimismo, vamos a solicitar todas las exoneraciones posibles, un período de gracia, etc., teniendo en cuenta que la obra se realiza en Maldonado y con una empresa del lugar, con lo que se genera ocupación.

Más allá de las diferencias de enfoque puedan existir, este es un emprendimiento institucional que ha sido determinado por una Asamblea y para cuya concreción se ha hecho un enorme esfuerzo. Ya no quiero hablar de las heridas que provocó este tema en este período -que a esta altura considero cicatrizadas- y pienso que hay que concentrarse en el emprendimiento, que tiene que ser para bien. Dentro de un año, tenemos que tener funcionando nuestra Colonia, con nuestro hotel y nuestro centro de convenciones, porque lo que está previsto, de acuerdo con lo hablado con la constructora, es que para el otro verano ya esté abierta.

Todo se ha hecho de la manera más transparente y cristalina posible. Hay informes escritos y múltiples planillas Excel que están a disposición de quienes quieran examinarlos.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- ¿Cuándo podríamos ver esos números acá?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- La idea es que la Comisión Directiva de la Colonia venga el miércoles próximo, pero yo quería adelantar que estamos ante esta inminencia y que mañana iré a Maldonado por este tema. Me van a acompañar tres médicos locales, que son el Dr. Medeiros, el Dr. Figueredo -que está de licencia, pero igual va a participar- y el Dr. Quijano, ya que en esto todos tenemos que hacer fuerza para que se materialice.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Hace años que venimos trabajando en el tema de la Colonia, por supuesto con nuestras discrepancias. Estuve leyendo detenidamente la única resolución de Asamblea que encontré -el buscador de la página web del SMU no es muy exhaustivo y de pronto hay otra- y advertí que allí se habla de que se va a estudiar el proyecto. Pero, repito, puede ser que haya otra resolución que no encontré.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Hay una resolución que encomienda que se lleve adelante el emprendimiento.

Dr. EGUREN.- Eso no lo encontré.

Uno puede tener una proyección contable de los resultados, pero estamos en un momento en el que, dentro de poco, va a haber un cambio de gobierno, en que la calificación de riesgo del país tiende a deteriorarse y en que no se sabe cómo va a evolucionar la situación en Argentina y Brasil. En esas condiciones, se va a asumir un préstamo, que creo que se va a concretar en función de un fideicomiso...

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- De la manera que los asesores nos recomienden para proteger a la institución.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Va a ser en dólares.

Sr. PRESIDENTE.- Mitad y mitad.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Como no conozco los detalles, antes de entrar a opinar a favor o en contra de lo que está planteado quisiera recibir un informe de un economista que nos diga si este emprendimiento, a diez años, puede ser, no digo rentable...

Sr. PRESIDENTE.- Nosotros usamos la palabra "sustentable".

<u>Dr. EGUREN</u>.- La idea es que por lo menos no nos desfinancie desde el punto de vista sindical.

No sé si esto ya lo vio el Ec. Lazarov, pero quisiera que nos hiciera una estimación y nos dijera si entiende que este negocio es conveniente, y no en el sentido de que produzca dinero para el Sindicato -no busco eso-, pero por lo menos para tener la perspectiva de que no se va a perder. Se puede tener la proyección contable que haga el Cr. Gutfraind -vi el otro día que estaba en una reunión-, que puede decirnos que los números cierran dentro de estos parámetros, pero no es economista. No sé si se entiende la diferencia. Un economista ve a futuro; un contador ve si los números cierran. Hoy pueden cerrar, pero capaz que dentro de seis meses, por un cambio en la situación económica, no cierran.

Si el Ec. Lazarov -o el economista que ustedes quieran; lo mencioné a él porque está en el Sindicato y conoce el tema- dice que los números dan, es una historia, y si no lo entiende así, la situación cambia. Por eso pido que el Ec. Lazarov nos haga una proyección económica de los resultados, considerando los pros y los contras de este proyecto y los riesgos involucrados.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Tal vez lo que se necesite es refrescar la memoria, porque todo eso va está hecho.

<u>Dr. EGUREN</u>.- De todos modos, convendría que vinieran por escrito los informes del Ec. Lazarov y del Cr. Gutfraind.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El Ec. Lazarov ha participado, como asesor del CE, en una forma colateral en todo esto, pero no ha estado inserto en el tema.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Yo no sé cuánto dinero en dólares se le va a pedir al BROU y no sé a cuánto va a estar el dólar dentro de seis meses. No quiero que el Sindicato termine embargado. Por eso solicito informes que me den cierto grado de seguridad. No es por trancar el asunto ni nada por el estilo.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Está bien que refresquemos la información y que eso sea asumido como un tema de interés del CE y no solamente como el núcleo delirante del Presidente y el Secretario.

Cuando empezamos a trabajar en este tema y se hizo la proyección a fin de mantener contactos en procura de los mecanismos de financiación que permitieran llevar adelante la reconversión, el único banco que aceptó participar fue el BROU; no hubo otro. Normalmente, el BROU financia el 50% de estos emprendimientos. En nuestro caso va a financiar el 70% como una concesión que se obtuvo luego de realizar gestiones.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Pero empezó siendo el 100%, y después bajaron al 70% hace un año y medio.

(Diálogos)

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Lo que nosotros presentamos fue una proyección del negocio, porque lo primero que nos planteamos fue si esto era un negocio posible o si nos iba a llevar a la ruina. Lo que hay es un estudio prospectivo de mercado, tomando en cuenta la parte de hotelería y la de convenciones, y se ha calculado mes a mes, en un lapso de diez años -con tasas de ocupación que suben y bajan en función del mercado, y con precios de dólares; por eso la mitad del préstamo es en dólares-, los flujos de fondos previstos. Eso fue calculado en el marco de tres tipos de escenario: esperado, estresado y optimista.

En un escenario estresado -es decir, con tasas de ocupación y tarifas a la baja, como si nos fuera mal en el negocio-, contando con que hay un mercado cautivo de médicos que, aun hoy, continúan aportando el SBA en el marco de este proyecto colectivo,...

<u>Dr. EGUREN</u>.- No estoy negando el concepto de la vieja y querida Colonia, sino viendo la proyección económica, es decir, si en este momento es conveniente invertir. Mi pregunta es esta: si esto fuera tan buen negocio, ¿por qué la empresa constructora no invierte todo? Son preguntas para hacérselas a los técnicos.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- La constructora pone lo que puede poner para hacerse cargo de una obra de US\$ 4.200.000, aportando US\$ 1.300.000.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Son distintos riesgos los que está asumiendo Costa Uruguay...

Dr. EGUREN.- ¿Qué riesgo asume Costa Uruguay?

<u>Dr. CUESTA</u>.- Viene bancando todo el proceso y no ha cobrado nada. No sé cuánto significa lo que está pagando.

Dr. EGUREN.- Pero no son tres o cuatro millones de dólares.

Dr. CUESTA.- No, pero...

Dr. EGUREN.- Vamos a pedir un informe económico.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Estoy de acuerdo con el Dr. Eguren en que no sabemos nada de esto; justamente, lo que defendimos en su momento fue que había que tecnificar y profesionalizar el manejo de la Colonia porque, si no, esto iba a terminar mal, arrastrando al Sindicato.

La empresa que va a gestionar la Colonia, que es Costa Uruguay, va a ganar en función de que la Colonia gane. Entonces, como se mete en todo este proceso sin cobrar, es la primera interesada en que se produzcan ingresos, porque, de lo contrario, no va a cobrar nada. Estoy de acuerdo en que no corren riesgos desde el punto de vista del capital, ya que el capital lo ponemos nosotros y, en consecuencia, la Colonia va a ser nuestra; pero hay que entender que hay otra gente involucrada, que está mirando si esto es posible o no. Además, esos cálculos fueron necesarios para hacer la presentación en el BROU, que finalmente accedió a dar el préstamo.

Está bien que el Dr. Eguren solicite ese informe, que se lo van a presentar, pero en definitiva, como siempre, no va a terminar de responder todas las preguntas que tenga.

<u>Dr. EGUREN</u>.- En economía no hay certezas, pero no es lo mismo si yo puedo decirles a los consocios del Sindicato que el Ec. Lazarov me dijo que se podía encarar este emprendimiento y que no había riesgos.

(Diálogos)

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Hace dos años no era lo mismo que ahora. Seguramente, nos va a decir que ahora es mucho más riesgoso que antes. Es más: otra empresa -Campiglia- cotizó US\$ 4.900.000 y le dijimos que no porque era caro y llevaba el estrés económico de esto a un punto que podía no ser tolerable. O sea que hemos tomado las precauciones para minimizar los riesgos.

Dr. SAN VICENTE.- ¿Y ahora son US\$ 4.200.000?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Siempre fue esa la cifra. Como proyecto de inversión hay que pagar US\$ 658.000 de IVA, por lo que el costo real es de US\$ 3.600.000.

Dra. SASTRE.- ¿Y no se puede hacer por etapas?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No; no se puede pensar en etapas ya que el hotel se está cayendo a pedazos y cada vez que hay una tormenta se llueve. El hotel hay que cerrarlo y, en el lapso de un año, hacerle todo lo que necesita: sanitaria, eléctrica, demoler algún sector, construir la sala de convenciones -sin la cual no hay préstamo del BROU, ya que no presta para hoteles-, etc.

Todo eso se hizo y, obviamente, el contexto actual supone otro riesgo y lo tenemos que actualizar.

<u>Dr. PERNA</u>.- Entiendo que la decisión de emprender esta obra viene de una Asamblea que se realizó antes de que asumiera este CE.

Ahora se informa que se están por iniciar las obras. Entonces, yo pregunto: desde el punto de vista político, ¿se necesita el aval del CE o no?

Sr. PRESIDENTE.- No.

Dr. EGUREN.- Para mí, sí, según la resolución de Asamblea que encontré.

Sr. PRESIDENTE.- Vamos a buscar la resolución.

<u>Dr. PERNA</u>.- Desde que asumió este CE, el señor Presidente tomó el tema de la Colonia como una bandera y lo apoyamos, dejándolo trabajar con libertad. En el año y medio que llevamos aquí, recibimos tres o cuatro informes al respecto.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- ¿Y el delegado que la Agrupación del Dr. Perna tiene en la Comisión Directiva de la Colonia no le informa?

<u>Dr. PERNA</u>.- Sí, pero mi pregunta es la siguiente: ¿no se necesita que nosotros avalemos nada? Lo que no quiero es que se inicien las obras y después se venga a decir que estuvimos todos de acuerdo en esto y lo otro. Hasta ahora -lo digo para ir dejando las cosas claras- lo único que hay es la voluntad del señor Presidente de trabajar en el tema y la resolución de la Asamblea, respecto a la cual me guío por lo que me dicen, ya que no la vi

<u>Dr. CUESTA</u>.- La estoy buscando.

<u>Dr. PERNA</u>.- Obviamente, estoy a favor de que nos desarrollemos, pero, para que queden las cosas claras, hago la precisión de que entiendo, por lo que se ha dicho, que no se necesita el aval del CE para iniciar la obra ni para decidir qué préstamo se pide. Por lo que he escuchado, se me ocurre que una decisión importante es el préstamo y otra es elegir la empresa constructora -son cosas que después pueden traer problemas-, y quiero que quede en actas que para ninguna de esas cosas se nos pidió nuestra opinión. Estamos apoyando lo que lleva adelante el señor Presidente y tenemos los informes verbales que periódicamente nos ha dado.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Una precisión: la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones, que es un organismo adscripto del SMU, está integrada por representantes de las Agrupaciones y todo esto ha sido trabajado, analizado y discutido en ese ámbito. Y por algo el CE tiene un delegado en la Comisión Directiva de la Colonia, que en este caso soy yo, y por eso, periódicamente, informo al Cuerpo, porque, más allá de que, formalmente, no se necesite una decisión del CE, puesto que ya hay una resolución de Asamblea, es de orden que el CE esté informado, no solo porque ha cambiado su composición, sino porque pasa el tiempo y el contexto va cambiando. En definitiva, el Dr. Perna tiene derecho a plantear todo lo que está planteando, y el Dr. Eguren también.

<u>Dr. PERNA.</u>- Planteo una situación hipotética: si mañana hay un problema, se puede llegar a decir que todos estuvieron de acuerdo en que el préstamo fuera por el 70% del valor de la obra. No quiero que después se venga con esas cosas. Nosotros estuvimos de acuerdo en cuanto a darle la derecha al señor Presidente para que trabajara en esto, pero no tomamos ninguna decisión. Lo digo para que quede bien claro: como CE, no tomamos ninguna decisión sobre nada de lo que se hizo. A veces se termina entendiendo que bastó con haber informado, pero eso no es estar de acuerdo. Lo mismo pasa con los viajes, sobre los que se informa, pero no se vota.

Entonces, para decirlo claro de antemano, hacemos la precisión de que nosotros no tomamos ninguna decisión al respecto. Simplemente, escuchamos cómo se viene trabajando.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Mi intención es traer todo acá y que todo quede contemplado. Las reticencias del Dr. Eguren no solo son válidas -tiene derecho a tenerlas-, sino que, además, es lo que siempre me ha dicho cuando conversamos en los pasillos sobre este tema; no ha planteado aquí nada que ya no me haya dicho. Esas cuestiones tienen que quedar resueltas de la mejor manera y, si no hay acuerdo, las someteremos a votación.

La intención en esto es hacer lo que sea mejor para la institución. Sé que de eso nadie duda.

Dr. EGUREN.- Nadie duda de eso.

<u>Dr. PERNA</u>.- Es simplemente una cuestión de que no quede como que tomamos las decisiones en conjunto cuando eso no ocurrió, lo que no quita que sabemos de la buena voluntad con que se está actuando.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Por eso informé esto y quiero que venga la Comisión Directiva y que los asesores den su punto de vista. Por supuesto, los riesgos existen.

<u>Dr. EGUREN</u>.- En cuestiones económicas, el riesgo siempre existe; hay que minimizarlo. Una cosa es lo que opine un contador y otra cosa es lo que opine un economista, porque son dos visiones diferentes.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Puestos todos los elementos sobre la mesa, llega un momento en que la decisión es política, y asumir el riesgo que haya, sea mayor o menor, es una decisión que tenemos que tomar acá.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Así como el Dr. Perna ha querido dejar en actas algunas constancias -cosa que me parece muy bien- y el Dr. Eguren ha querido dejar sentada en actas su preocupación -y también me parece muy bien-, yo quiero dejar sentada mi opinión.

Esto es algo muy complejo, que ha tenido un proceso de tres años, con muchísima documentación, con idas y venidas, por lo que es humanamente imposible que el mejor de los contadores o de los economistas venga y lo presente en tres o cuatro horas en el CE. Por lo tanto, sin perjuicio de que eso se haga -me parece bien que se haga-, les pido a todos los miembros del CE que estén realmente interesados en el tema -probablemente sean todos- que realicen las gestiones con la Comisión Directiva de la Colonia para interiorizarse de primera mano de toda esta información y de todos los detalles técnicos que puedan suscitar dudas o implicar riesgos para el SMU, cosa que -todos estamos de acuerdo- no debe ocurrir.

También digo que esto, al final del día, va a tener que pasar por una Asamblea. Yo estoy convencido de que tiene que pasar por una Asamblea del SMU. Ni siquiera estoy dispuesto, ni en lo personal ni como Agrupación Fosalba ni como CE, a asumir la responsabilidad de todo esto.

Voy a pasar a leer la resolución de la Asamblea -que, finalmente, la encontré, pero no fue fácil- para que todos estén tranquilos en cuanto a qué es lo que tenemos resuelto y qué es lo que no está resuelto.

La resolución de la Asamblea es del 15 de setiembre de 2015. Voy a leer solo la parte resolutiva; los vistos y considerandos los pueden leer en la página web. Dice así:

"La Asamblea General resuelve:

1. Apoyar las actuaciones de los organismos de dirección del SMU referidos, en el intento de resolver la situación de crisis de la Colonia de Vacaciones, asumiendo las responsabilidades y tomando las decisiones correspondientes".

Seguramente, esto estaba referido a otras resoluciones de Asamblea o del CE.

- "2. Apoyar en particular, la actuación de la actual Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones, promoviendo los cambios en la gestión tendientes a profesionalizarla y a mejorar los servicios, así como abatir el déficit operativo de los últimos años.
- 3. Apoyar todos los cambios en la estructura edilicia, recursos humanos, compra de materiales e insumos imprescindibles para brindar un servicio en condiciones de seguridad, calidad y eficiencia que el colectivo médico merece".

Esto versaba sobre compras de monto reducido que se hicieron para la temporada 2015-2016.

- "4. Considerar estos cambios como una inversión que se mantendrá una vez reconvertido el edificio, como parte de la primera fase del proceso de reconversión, por lo que se podrá utilizar parte de lo recaudado por sobrecuota voluntaria del SBA, según resolución de la Asamblea del 31/07/14.
- 5. Avalar a las actuales autoridades de la Colonia de Vacaciones a continuar negociando el contrato definitivo de reconversión, así como las acciones pertinentes para lograr la financiación correspondiente, ad referéndum de una próxima Asamblea que será convocada una vez se tengan propuestas definitivas.
- 6. Recomendar la máxima cautela y responsabilidad en el proceso de negociación, teniendo en cuenta que la situación económico—financiera del SMU es débil"...

Esto ya es pretérito.

..."y el contexto económico del país, la región y el mundo, así como la situación cambiaria, se han modificado, generando un detrimento de las condiciones para un emprendimiento de la magnitud del proyectado".

<u>Dr. EGUREN</u>.- Esto ratifica lo que dije al principio. La Asamblea no resolvió la realización de obras.

(Diálogos)

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Lo que pido, sin que tengamos que resolverlo ahora, es que busquen las instancias que les parezcan más razonables para satisfacer sus inquietudes. Yo pensaba que lo mejor era que viniera al CE la Comisión Directiva de la Colonia para informar.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Creo que habría que hacer una reunión con el Cr. Gutfraind y el Ec. Lazarov.

(Diálogos)

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- La idea es que, cuando el paquete esté armado, se convoque una Asamblea.

<u>Dra. GALZERANO</u>.- Creo que el mejor procedimiento sería recibir los informes de la Comisión Directiva de la Colonia y de los asesores, y después convocar la Asamblea.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Creo que es muy importante para la identidad institucional y para el sentir del médico que la obra se haga.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Hay posiciones en los dos sentidos.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Sí, pero esa primera etapa ya está saldada. Si no, habría que reconsiderar la resolución de la Asamblea.

(Diálogos)

<u>Dr. EGUREN</u>.- Es importante que el riesgo se reduzca todo lo posible. Además, la idea no es ir a una Asamblea en que se discuta si Colonia sí o Colonia no, pero hay que tener los números que permitan tomar una decisión.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Solo voy a dar estos números: el proyecto daba un acumulado, al final del período de diez años, de dos millones y medio de dólares, pagando todo. El escenario cambió.

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- La duda que se me plantea es que se va a pagar el préstamo con el dinero del SBA.

Sr. PRESIDENTE.- No; el dinero del SBA y el giro de la Colonia.

Dr. RAMÍREZ.- Pero ese dinero del SBA es con lo que se maneja la Colonia.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Cuando hicimos el análisis retrospectivo, la Colonia -con el funcionamiento que antes tenía- originaba una pérdida al SMU, al cambio del momento, de US\$ 216.000 por año. Cuando se intervino en el funcionamiento de la Colonia y se instaló allá el Dr. Martiarena, la gestión cambió y pasó a ser superavitaria.

Dr. EGUREN.- En definitiva, ¿en qué quedamos con este asunto?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Va a venir la Comisión Directiva de la Colonia para que informe sobre este proceso y se va a recabar la opinión técnica del Cr. Gutfraind y del Ec. Lazarov. Una vez que tengamos todo eso, llevaremos el asunto a una Asamblea.

Resolución: Invitar a la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones a que concurra a la próxima sesión del CE y solicitar un informe al Cr. Jorge Gutfraind y al Ec. Luis Lazarov sobre el proyecto de reconversión.

Acta N° 21 - Ejercicio 79 - 17 de octubre de 2018

A/420 ENTREVISTA CON LA COMISIÓN DIRECTIVA DE LA COLONIA DE VACACIONES.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Vamos a comenzar esta sesión recibiendo a la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones.

Como ustedes saben, estamos avanzando en el proyecto de reconversión de la Colonia, nuestro centro de convenciones y nuestro hotel, con todo lo que ello significa, luego de años de trabajo y con las dificultades que supone para una institución gremial poder cumplir en tiempo y forma con todos los requerimientos, la financiación, las garantías y los recaudos para que este emprendimiento llegue a buen puerto, sin colocar al SMU en una situación de riesgo o, por lo menos, minimizando el riesgo financiero que esto va a implicar.

De más está señalar el profundo agradecimiento a todos los integrantes de esta Comisión Directiva y de la anterior, que se pusieron este tema al hombro, guiados por el Dr. Martiarena. Han ocurrido muchas cosas que ellos nos van a contar, desde seleccionar la empresa constructora hasta conseguir la financiación, pasando por una serie de periplos que esperamos que estén próximos a culminar, de tal manera que, tal vez, la semana que viene se pueda empezar a picar paredes.

Les cedemos la palabra a los integrantes de la Comisión Directiva, ya que es de orden que el CE esté enterado de primera mano de todo esto, puesto que la institución va a asumir un emprendimiento de 4,2 millones de dólares, lo cual no es poca cosa y pesa, para bien o para mal, en las espaldas de todos nosotros. La responsabilidad es de todos y así la hemos asumido, en el consenso o en el disenso, pero lo que no puede ocurrir es que esto se maneje sin información y sin que se sepa de qué se trata lo que se ha hecho y lo que vamos a hacer.

Más allá de esta instancia, es probable que convoquemos una Asamblea para informar esto mismo, luego que todo esté encauzado. Eso lo definiremos después en el CE, pero es de orden que demos este paso previo, que es recibir el informe de la Comisión Directiva.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- No sé si vale la pena hacer un recuento histórico de lo que ha pasado.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Creo que sí, porque hay miembros del CE que no han participado de todo el proceso, por lo que es bueno contextualizarlo. No llegamos a este punto sino después de un largo proceso que comenzó hace mucho tiempo.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Esta Comisión Directiva lleva un año y medio de actuación. La Comisión Directiva anterior había asumido el desafío de encaminar la Colonia, que estaba atravesando por diversas dificultades. Una era la dificultad económica, ya que la Colonia venía perdiendo dinero constantemente y el Sindicato tenía que poner recursos todo el tiempo para cubrir los gastos básicos de funcionamiento del hotel. La otra dificultad radicaba en el tema edilicio; incluso, en un momento se llegó a cerrar la Colonia porque se planteaba que corría riesgo de incendio o de algún problema de derrumbe. Después, con algunos arreglos mínimos, se decidió reabrir y fue entonces cuando la Comisión Directiva anterior tomó contacto con el hotel y empezó a definir algunas medidas.

Una de esas medidas fue desvincular al Gerente que estaba a cargo del hotel en ese momento, luego de lo cual la Comisión, a través de mi persona, tomo posesión del hotel y se logró revertir en tres meses todo el déficit económico, únicamente a través del control sobre el funcionamiento y sobre el dinero que allí se manejaba. Eso permitió que solo en un verano se revirtiera la deuda que había y se lograra una ganancia, con una ocupación que incluso estuvo un 20% por debajo de la habitual.

De todas maneras, el hotel seguía en pésimas condiciones edilicias, con distintos riesgos, y fue entonces que se decidió iniciar un proceso de reconversión de la Colonia, agregando al proyecto un centro de convenciones y profesionalizando la gestión. Para eso se contrató a una empresa, Costa Uruguay, que inició el proceso de descripción de la reforma. Un grupo de arquitectos de esa empresa hizo un proyecto que implica la reforma total de la parte eléctrica y sanitaria y de las habitaciones, con acondicionamiento a la realidad actual y eliminación de todo tipo de riesgo edilicio, además de la construcción de un centro de convenciones.

A partir de ese proyecto, se empezó a trabajar en la búsqueda de la financiación y de una empresa que quisiera reconstruir el hotel.

A la vez, se comenzó a ver cómo se continuaba con el tema de los funcionarios. Teníamos 55 funcionarios cuando se decidió cerrar la Colonia en abril de 2015; hubo 20 que decidieron irse con un despido incentivado y quedaron 35, los cuales fueron enviados al seguro de paro y, después de múltiples negociaciones con el gremio, se decidió la desvinculación de todos menos tres, que son los que permanecen trabajando: uno es el que está aquí, en la sede del SMU, y lleva toda la parte administrativa y contable, y después hay allá dos funcionarios, que ya tienen treinta años en la Colonia; ellos, que han respondido a todas las expectativas de la Comisión y que constituyen la memoria institucional, nos han ayudado en todo este proceso de reforma.

Cuando se armó el proyecto, se fue a distintas instituciones bancarias para buscar una posibilidad de financiación. Fue con el Banco de la República que obtuvimos un resultado en ese sentido, ya que, en base a todo lo que presentamos, nos autorizó la cobertura del 70% del total de la inversión.

En ese momento, como no había posibilidad de que el resto fuera cubierto por el Sindicato, se nos ocurrió buscar empresas que quisieran hacer la obra poniendo el 30% restante. Después de un tiempo en que estuvimos haciendo el planteo a varias empresas conocidas del medio, la única que estuvo de acuerdo en participar fue la empresa Campiglia, pero presentó un presupuesto muy por encima de lo que esperábamos, cercano a los cinco millones de dólares. En principio no se desestimó del todo esa oferta, puesto que era la única que habíamos recibido, pero luego se fue dejando de lado y seguimos en la búsqueda de alguna otra solución.

En estos últimos tiempos, pasados tres años y medio del cierre del hotel y estando ya en funciones la actual Comisión Directiva, encontramos tres empresas que en principio estaban interesadas en financiar el proyecto. Una de ellas se bajó a último momento porque no quiso invertir el 30%, y nos quedaron dos empresas más, una de las cuales,

Atlántica Construcciones, presentó el proyecto más económico y se manifestó dispuesta a poner el 30% restante. Es una empresa de Maldonado, que fue al hotel a preguntar si podía cotizar para la obra y la gente que está a cargo de la seguridad en la Colonia la derivó para que hablara con nosotros.

Cuando tuvimos todos los presupuestos, la Comisión se reunió, estudió las ofertas y, una vez que se decidió avanzar con esa empresa, se pidió asesoramiento a la gente de Costa Uruguay desde el punto de vista arquitectónico. El Arq. Piña, de Costa Uruguay, se reunió con la empresa y finalmente dio el visto bueno desde el punto de vista arquitectónico.

Entonces, ahí iniciamos con la empresa el análisis del tema contractual. Tanto el estudio del Dr. Delpiazzo, a través del Dr. Mantero, como el estudio del Cr. Gutfraind -que hoy nos acompaña- hicieron toda la evaluación del contrato y actualmente estamos en el proceso final de intercambio para definir los aspectos legales y económicos involucrados en el contrato.

Les quiero comentar que no ha sido una situación sencilla, porque las condiciones de construcción que nosotros planteamos en un pliego que fue entregado a las empresas y que había sido preparado previamente con los asesores y con los arquitectos de Costa Uruguay, incluían muchísimas exigencias, pero ahora estamos bien cerca de finalizar el intercambio para lograr el acuerdo.

Una vez que se produzca la firma del contrato con la empresa, tendremos la otra instancia, que es ir al Banco de la República con el proyecto culminado y con la opción de la empresa que se va a hacer cargo del 30%, para que se gestione la liberación del préstamo. A su vez, hemos decidido en la Comisión, junto con los asesores, establecer un fideicomiso, cuyas características el Cr. Gutfraind va a poder explicar mucho mejor que vo.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- La idea es que el SMU entregue en usufructo a un fideicomiso el edificio de la Colonia, con la facultad para el fideicomiso de administrar el proceso de recuperación y su posterior explotación por equis tiempo. El fideicomiso tiene como fideicomitente -que es el que entrega el fideicomiso y pone las condiciones- al SMU, y como beneficiario, al final, al propio SMU; o sea: no se le puede dar otro destino que el que el SMU indique en el propio contrato de fideicomiso.

¿Cuál es el propósito de esto? Es aislar el proyecto de tal manera que, si mañana hubiera alguna contingencia -que puede darse por la imposibilidad de cumplir en los plazos previstos con las obligaciones financiaras producto de los préstamos, o por accidentes eventuales en la explotación-, los damnificados no podrían avanzar más allá de la propia Colonia de Vacaciones y, por consiguiente, no podrían avanzar sobre el SMU. A eso responde la idea del fideicomiso.

<u>Ec. LAZAROV</u>.- Hago entrega al señor Presidente de un informe que elaboramos a pedido del CE en su sesión anterior. El informe tiene que ver con lo que estaba diciendo recién el Cr. Gutfraind. Contiene nuestra sugerencia de seguir este camino -que es lo que planteamos en un informe que oportunamente le presentamos al señor Presidente- y un comentario del Dr. Elías Mantero, al que le pedimos un informe para que, justamente, explicitara cuáles son las condiciones que generan el fideicomiso a los efectos de dar protección al patrimonio institucional.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Con relación a los montos, me parece importante aclarar lo siguiente. En el costo estimado de la obra, de US\$ 4.200.000, la empresa constructora incluye US\$ 750.000 de IVA. ¿Cuál es la importancia de esto? La idea es gestionar que el proyecto reciba la declaración de interés, con lo cual se obtendría la devolución de ese IVA. Esto no es un tema menor, porque en ese caso el monto bajaría en la cifra que se logre recuperar de IVA; o sea, los US\$ 4.200.000 se recudirían en US\$ 750.000. Después

hay que ver como se va a ir administrando eso con los proveedores, pero el objeto final es ese.

El total de US\$ 4.200.000 se financiaría, en un 30%, por la empresa constructora, y el otro 70% con un préstamo del BROU, en dos tramos iguales, uno en dólares y el otro en unidades indexadas. Al final, los montos de financiamiento que se obtendrían se reducirían en esos US\$ 750.000, en la medida en que se vayan manejando, ya sea porque se retire menos de la línea de crédito o porque se pueda ir amortizando en el camino a través de la obtención de certificados de crédito.

El otro aspecto que me parece importante es que el proyecto -así está estipulado en el contrato- es llave en mano, lo cual quiere decir que no se puede plantear después que hay mayores costos. Eso es lo que nos pasa habitualmente cuando iniciamos la construcción de una casa y, en la mitad del camino, aparecen los "ya que estamos". La idea es que eso no ocurra en este caso. Hay un proyecto y una memoria descriptiva, y el Arq. Piña va a ser el arquitecto controlante.

El proyecto llave en mano tiene una única excepción, tal como ha sido planteado. La empresa constructora aceptó que el proyecto sea llave en mano, pero planteó que, cuando la obra termine, va a quedar librada a lo que pueda hacer el BPS en la liquidación final de la obra, donde puede agregar jornales que no estaban previstos. Ese es uno de los temores que todos tenemos cuando iniciamos una obra. Nosotros hicimos notar que, como es un proyecto llave en mano, mañana a la empresa, para ganar más, se le puede ocurrir declarar menos jornales y pagar menos al BPS, y este, cuando hace la liquidación final, se los carga al SMU. Entonces, lo que vamos a admitir como desviación es un 5% del monto de los jornales.

Dra. GALZERANO.- No entiendo eso.

Cr. GUTFRAIND.- El proyecto incluye los materiales, la mano de obra y las leyes sociales. El problema es que, en la medida en que es un proyecto llave en mano, eso queda de cargo del constructora. Si cuando se termina la obra, el BPS viene a hacer el cierre de obra y dice que hubo equis jornales más que los que se declararon, el responsable es el SMU y no la empresa constructora, porque la responsabilidad siempre cae sobre el titular de la obra, que en este caso es el Sindicato Médico. El constructor podría tener el estímulo de declarar menos jornales, porque, si hay reliquidación, los va a terminar pagando el SMU. Entonces, para evitar ese problema decimos que vamos a proteger al constructor, porque sabemos que a veces el BPS es medio discrecional en su actuación, pero admitimos hasta un 5% de desviación en los jornales declarados. Lo que supere ese 5% lo paga la empresa. Eso fue lo que acordamos.

El otro tema que parece importante desde el punto de vista financiero es que para esto se cuenta, en toda la primera etapa, con la recaudación del SBA, porque, si no, no se podría hacer frente a la amortización de las obligaciones que surgen durante la etapa de construcción. La idea es terminar de pagar el préstamo con la explotación de la Colonia cuando ya esté funcionando; pero vamos a estar entre 20 y 24 meses con la Colonia cerrada y generando obligaciones, lo cual se va a cubrir con la recaudación del SBA.

<u>Dra. GRELA.</u>- Es importante tener en cuenta -ya el Dr. Martiarena hizo referencia a eso- la cantidad de trámites que la Comisión ha hecho para llegar a esto de hoy, porque las idas y venidas han sido tremendas luego de que la Asamblea nos diera la orden de seguir adelante, y el trabajo que ha hecho en especial el Dr. Martiarena ha sido inmenso. El señor Presidente empezó hablando del gasto importante para el Sindicato que supone esta obra, pero para nosotros es una inversión y me parece importante que así sea considerada. Está calculado que, luego de pagar el préstamo, que es a ocho años, lo que la Colonia rinda va a venir al SMU como institución para mejorar su funcionamiento o destinarlo a lo que el Sindicato decida en ese momento. Eso cambia la visión de este

emprendimiento, porque, si bien el SMU va a gastar en esto atendiendo a lo que significa la Colonia como obra social y al cuidado de sus asociados -teniendo en cuenta la valorización de la familia, del entretenimiento y de la buena utilización del tiempo libre, todo lo cual es muy importante-, también se pensó en esto, desde el principio, como una inversión que a los ocho años estará volcando recursos a la institución.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Con respecto a lo que dice la Dra. Grela, hemos puesto especial atención en cómo vamos a hacer para pagar el dinero que nos van a prestar.

Inicialmente el BROU nos da un período de gracia.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Los créditos del BROU son con dos años de gracia, durante los cuales se paga solo intereses, y en los últimos seis años, además de los intereses, se paga la amortización de capital. Así que está previsto que se empiece a amortizar capital cuando se produzca la apertura de la Colonia y se inicie su explotación.

Cuando los que hicieron la gestión ante el Banco de la República proyectaron esto, estábamos en otro escenario de país. Me parece que hay que ubicarse en eso. De cualquier manera, la proyección que se hizo me sonó en su momento bastante conservadora. Claro que, por más conservadora que haya sido hace un año y medio o dos años, hoy la realidad del país parece ser otra. De cualquier manera, creo que, por haber sido conservadora y porque está apuntando -aunque quede mal decirlo, es así- a un público relativamente cautivo, el proyecto y el análisis que se hizo en aquel momento no pierden su vigencia.

<u>Dr. MARTIARENA.</u>- El proyecto apunta a una Colonia de Vacaciones del Sindicato, para el público del Sindicato, con una apertura mayor a la que tenía hasta ahora para poder captar otros usuarios que puedan ir a disfrutar la Colonia, la cual generará determinada rentabilidad, además del centro de convenciones, que no funcionaba previamente porque no se contaba con la infraestructura adecuada.

Todo eso hace que la realidad que plantea el Cr. Gutfraind se licúe un poco, porque no es que se está apuntando a un público que viene del extranjero para pasar sus vacaciones, sino que la Colonia tiene un publico más cautivo, puesto que los socios del Sindicato van a seguir yendo como lo hacían antes, cuando el hotel tenía una ocupación plena pese a que estaba cayéndose a pedazos. Hace tres años que el hotel está cerrado y la gente no se ha borrado del SBA, lo cual demuestra el interés del socio en mantener el usufructo de este bien.

Entonces, creo que, si bien la realidad ha cambiado un poco, espero que no llegue a incidir demasiado, teniendo en cuenta que el proyecto siempre fue concebido tirando hacia abajo y así se estimó que las proyecciones de ocupación más los ingresos fijos por el SBA daban para cubrir perfectamente el costo de la obra tal como está planteada. Incluso, estaba previsto que cubriera el 100%, de modo que la otra financiación, que se va a hacer con la empresa, también está cubierta en esta previsión.

Creo que esta es una muy buena oportunidad que tenemos de mejorar un bien que está estancado, lo que supondría un beneficio para todos los socios. Además, como decía la Dra. Grela, en los ocho años que nos va a llevar pagar el préstamo -para mí, es un período sumamente corto- podríamos ver algún tipo de rentabilidad que después se decidirá acá cómo se utiliza.

Quiero destacar que toda la Comisión, tanto en su integración anterior como en la actual, ha trabajado intensamente en el proyecto, con la participación de los representantes de todas las Agrupaciones. Hemos trabajado en perfecta sintonía y con un deseo compartido de que el proyecto salga adelante. Si bien algunos, por tener más conocimiento y llevar más tiempo en este proyecto hemos hecho algunas actividades más, el logro es de toda la Comisión Directiva, incluyendo a la Dra. Svarcas, que es la representante de la Asamblea. Cuando se decidió iniciar este proceso, la Asamblea del SMU designó representantes para

que estuvieran en la Comisión Directiva y, si bien no votan, sí participan, opinan y siempre son tenidos en cuenta. En este caso, está la Dra. Svarcas, que hoy nos acompaña. Así hemos trabajado y esperamos que rápidamente podamos firmar el contrato y empezar la reconstrucción de la Colonia.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Vamos a hacer una ronda de preguntas y planteo de dudas que puedan existir. La concurrencia de la Comisión Directiva y de los asesores tiene por finalidad evacuar todo tipo de dudas porque, como se desprende de lo informado hasta el momento, se están tomando todos los recaudos posibles para minimizar los riesgos y hacer algo que sea responsable; no se están haciendo las cosas a lo loco. Por tanto, es importante que todas las dudas que existan se expresen a fin de que sean despejadas.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Mis dudas son de tres tipos: sobre la construcción en sí; sobre los préstamos, cómo se pagan y qué intereses tienen; y, una vez terminada la obra, cómo se va a corresponder al esfuerzo que han hecho los socios que han estado aportando por concepto de SBA.

En cuanto al préstamo, se habla de dos años de gracia y seis años para el pago del crédito del Banco de la República. No sé si podríamos tener una estimación de cuánto implicaría eso y en qué moneda se va a dar el préstamo. Y también quisiera saber cómo se va a encarar el préstamo de la constructora Atlántica.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- El crédito con la constructora, en cifras brutas -porque la idea es que después el monto vaya bajando con la devolución del IVA-, sería de US\$ 1.260.000, a pagar en cinco años, a una tasa del 8% anual.

Dr. SAN VICENTE.- ¿En dólares?

Cr. GUTFRAIND.- Sí.

En cuanto al BROU -también en cifras brutas-, un tramo del préstamo sería por US\$ 1.470.000, pagadero en ocho años, con dos años de gracia, al 7,5% anual; y el otro tramo sería por el equivalente a US\$ 1.470.000, porque estaría en unidades indexadas, también pagadero en ocho años, con dos años de gracia y un interés del 7,75% en unidades indexadas.

Tal como está planteado esto, durante la etapa de construcción, los pagos de amortización a la empresa constructora y lo que tiene que ver con el interés de los créditos del BROU -ahí no hay amortización, sino solo intereses- se irían cubriendo con la recaudación del SBA. O sea: durante los primeros dos años, en que el hotel no estaría abierto, se pagarían amortización e intereses a la empresa constructora y solo intereses al BROU, y los fondos provendrían de la recaudación del SBA, que está estimada en el entorno de US\$ 500.000 al año, aproximadamente.

A partir del tercer año, con el hotel abierto, todo se cubriría con el SBA más los excedentes de la explotación.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Quisiera que después se diera información sobre la cantidad de habitaciones prevista.

Cr. GUTFRAIND.- Hay 84 habitaciones en total. Según el estudio hecho por quienes hicieron la proyección, habría una ocupación, en enero, del 95% durante la semana y del 100% los fines de semana; en febrero, del 90% durante la semana y del 95% los fines de semana; y después las ocupaciones irían bajando -muy bajas durante la semana y más altas en los fines de semana- hasta llegar nuevamente a diciembre, en que la ocupación prevista es del 75% durante la semana y del 90% en los fines de semana. La tarifas, en los meses pico, van de US\$ 133 por habitación en la semana a US\$ 154 los fines de semana, y durante el resto del año baja a US\$ 75 durante la semana y US\$ 95 en los fines de semana.

Dra. GRELA.- Y está el tema del centro de convenciones.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Eso va aparte. Quiero aclarar que los ingresos están computados como ingresos por alojamiento, ingresos por SBA, alimentos y bebidas, alimentos y bebidas SBA, e ingresos por eventos. Dentro de los costos están todos los costos operativos más una parte destinada a comisión de los operadores -porque el hotel, durante su explotación, va a estar operado por una empresa- y la parte de comisiones de tarjetas de crédito, etc.

Este estudio fue bastante conservador en su momento. Reitero: hoy la situación ha cambiado.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Y ha sido hecho por una empresa que se dedica a administrar hoteles. No lo hicimos nosotros, que de esto sabemos poco.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Si eso se diera así y se cumplieran los supuestos -cuando se habla de supuestos, el que está más preparado para abordarlo es el Ec. Lazarov-, en un año promedio tipo la recaudación sería de unos US\$ 2.000.000 y los costos de operación serían cercanos a los US\$ 900.000.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- O sea que la Colonia dejaría una rentabilidad de un millón de dólares por año.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- ¿No está sobrevalorada la ocupación en el año? El turismo en la costa es muy estacional.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Para poner un ejemplo, se prevé que en los meses de abril, mayo y junio haya una ocupación del 30% durante la semana y con tarifas de US\$ 75. Reitero que, en su momento, estos cálculos fueron hechos en forma conservadora. Hoy podría ser que se estuviera operando en los límites, porque -repito- la realidad del país cambió, pero también esta el hecho -que soslaya el riesgo- de que trabajamos con una población relativamente cautiva.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Y con un rubro adicional, que va a ser la parte de convenciones.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Con cualquier reunión que se haga ya se ocupan veinte habitaciones. <u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Por último, dejo planteado para que se conteste más adelante el tema de cómo se compensaría a los socios del SBA.

Dr. MARTIARENA.- Ya lo contesto.

Hemos planteado ya desde la Comisión Directiva anterior, y lo hemos reforzado en la actual, buscar los mecanismos para que quienes han mantenido el aporte del SBA se puedan ver realmente beneficiados. Entonces, como primera medida habíamos pensado mantenerles los beneficios que hubiesen tenido en cada año en que pagaron. Hasta ahora el sistema funcionaba sobre la base de que, si no se usaban los beneficios generados en un año, se perdían. En este caso, hemos decidido que se acumulen, y además vamos a buscar -luego que el hotel esté en marcha- algunos otros beneficios adicionales para la población que se ha mantenido aportando para el SBA. Evidentemente, esos beneficios van a estar vinculados al usufructo del hotel.

La Comisión también ha trabajado, junto con el SMU, en la obtención de algunos beneficios durante este período en que la gente ha estado aportando sin que la Colonia funcionara, y se han logrado algunos convenios. Hay uno con el Centro Hotelero y con la Cámara Gastronómica de Piriápolis, y los socios del Sindicato pueden acceder a descuentos especiales; y lo mismo rige para los socios del SBA, con el agregado de algún beneficio extra.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- En su momento -no se han mantenido porque la Colonia esta cerrada-, hubo convenios con otras instituciones que aportaban población al hotel.

Sr. PRESIDENTE.- El turismo social.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Hubo convenios con el BPS, con la Asociación de Escribanos, con el Ministerio de Turismo, y durante el invierno se había captado a algunos colegios que llevaban a sus alumnos a hacer campamentos, y eso generaba un ingreso extra que no está

contabilizado en el estudio que se hizo. Quiere decir que hay muchas otras posibilidades que no han sido consideradas por una razón de incertidumbre.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- La experiencia dice que no hay mercadería más perecedera que una habitación de hotel. En agosto hay una ocupación prevista, durante la semana, del 27% -es realmente muy baja-, pero si se asegura que se puede llegar al doble, se puede bajar la tarifa a la mitad, porque aunque la recaudación bruta sea la misma, evidentemente la población que tiene el hotel consume otras cosas que dejan ganancia. Así que siempre hay un margen de maniobra.

Yo no digo que esto sea un negocio formidable, pero las proyecciones se hicieron en su momento en forma bastante conservadora, por lo que en la actualidad solo hay que ser cauteloso.

<u>Dra. GALZERANO</u>.- El tema de la Colonia ha sido de los más discutidos, con posiciones a favor y en contra, y ha motivado Asambleas numerosas, muy enfervorizadas, que todos recordamos. Es un tema muy sentido para muchos médicos y, para otros, no tanto.

Lo primero que quiero hacer es agradecer a la Comisión Directiva por el trabajo que ha hecho, que tenemos muy claro que no ha sido simple; basta escuchar lo que nos han informado para darse cuenta de ello.

Tengo dos preguntas para hacer sobre cuestiones que me inquietan y que motivan preguntas de los colegas.

Una cosa es lo que se hizo hace un año y medio, y otra cosa es la situación que hoy vive el país, como señalaba el Cr. Gutfraind. Ahora estamos ante otro escenario y, si tenemos que asumir un compromiso en dólares, todos nos preguntamos qué va a pasar. Me imagino que esto se habrá previsto. El Cr. Gutfraind dijo varias veces que las proyecciones que se hicieron fueron conservadoras, pero, de todos modos, mi primera pregunta es qué puede pasar, porque la coyuntura ha cambiado en la región y en nuestro país. Entonces, por una cuestión de responsabilidad, tenemos que plantearnos esa pregunta.

La otra pregunta va dirigida a la Comisión Directiva. Los médicos del CASMU, aparte de la cuota del Sindicato, aportaban el 1% de su salario y, cuando iban a la Colonia, recibían un descuento de hasta el 50%, como un premio por hacer ese aporte. Hay médicos del CASMU que han dejado de hacer ese aporte, pero hay otros que siguen pagando. ¿En este nuevo sistema se va a considerar a los médicos del CASMU que están haciendo ese aporte adicional?

Ec. LAZAROV.- La situación de la región está complicada y, tomando eso en cuenta, hicimos el informe que recién entregamos al señor Presidente. En ese informe planteamos lo que ya dijimos hace unas semanas, en cuanto a la necesidad de circunscribir este proyecto dentro de la figura del fideicomiso, que, como lo explicitó el Cr. Gutfraind -en el informe que hemos presentado está planteado en términos jurídicos con mucha precisión por parte del Dr. Mantero-, lo que hace es dejar el proyecto en su conjunto autocontenido dentro de una figura que aísla el riesgo que pudiera haber desde todo punto de vista -el riesgo cambiario y también el que tiene que ver con la gestión-, limitándolo estrictamente al proyecto en sí, sin arrastrar otros activos ni el resto del patrimonio en respaldo de las eventuales deudas o las situaciones que pudieran configurar un escenario más complejo desde el punto de vista del país o de la región.

Por eso le asignamos tanta importancia al fideicomiso, porque es una forma de circunscribir un proyecto, y todo el riesgo que se asume es solo en base al inmueble y a la estructura que está involucrada en este proceso, tanto en lo que hace a la infraestructura como a la gestión misma del proyecto.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Quisiera hacer una observación ratificando lo que dice el Ec. Lazarov, y al decir esto voy a ser un poco menos técnico y un poco más político.

La primera observación es que las garantías reales, frente al BROU, son la hipoteca de la propia Colonia y, frente a la empresa constructora, la hipoteca del terreno de enfrente.

En segundo lugar, vistos los antecedentes -y no lo digo por una cuestión técnica, sino de viejo que soy-, para que uno termine perdiendo la Colonia en un proyecto de este tipo tiene que haber una verdadera catástrofe; prácticamente, tendrían que ocurrir fenómenos naturales que no se tenían previstos. Yo sé que la situación del país está muy complicada, pero pienso que la peor hipótesis que puede darse -y repito: ante una situación catastrófica- es que tengamos que ir a pedir mayores plazos. No creo que caigamos en una situación de incumplimiento que comprometa ni siquiera a la propia Colonia y su terreno. Lo digo honestamente. Tampoco quiero pecar de excesivamente optimista, ya que, repito, la situación está muy complicada.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- En cuanto a la otra pregunta que hacía la Dra. Galzerano, la Comisión Directiva hasta ahora no ha discutido específicamente el tema de los médicos del CASMU, pero la idea de la Comisión es mantener los beneficios como existían. El aporte de los funcionarios del CASMU es mucho más alto que el aporte para el SBA en la medida en que se trata de un porcentaje del sueldo. Como dice la Dra. Galzerano, siempre se consideró que, al alojarse, se les descontaba hasta el 50%, según la cantidad de aporte de dinero que habían hecho. Sin duda, eso se va a mantener. Se puede trasmitir a los colegas que eso se va a mantener igual. Incluso, creo -pero tendremos que definirlo- que debería considerarse el acumulado.

Sr. PRESIDENTE. - Hay que estudiarlo.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Por lo menos, se puede trasmitir que se va a mantener el beneficio que existía.

<u>Dr. PERNA</u>.- Ante todo, agradezco a los integrantes de la Comisión Directiva y a los asesores por haber concurrido a esta sesión y haber dado un informe tan detallado. Además, quiero felicitarlos por el trabajo que vienen realizando. Nunca he estado en algo tan grande, pero sé bien, tratándose de algo chico, todos los trámites que hay que hacer, así que me imagino lo que esto debe de estar significando. Los felicito por su trabajo y por el empeño que han puesto.

En cuanto a la parte económica y financiera, siempre que se habla de este asunto y después de analizar la cuestión con gente que sabe del tema, surge que lo que está planteado parece ser bastante factible, teniendo en cuenta lo que uno escucha.

Vamos a suponer que, transcurridos esos dos años que lleva la obra, el hotel se reabre y no tiene un funcionamiento productivo mínimo. ¿Con lo que se recauda por el SBA se puede pagar la cuota?

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- A partir del tercer año, comienza la amortización del préstamo del BROU. Si el hotel no produce nada,...

Dr. MARTIARENA.- Habrá que venderlo.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Por eso decía hace unos minutos que tendría que haber una catástrofe para que no se pueda pagar nada. Además, no somos Fripur; si hubiera dificultades, creo que se podría plantear al BROU que, en lugar de seis años de plazo, se hable de diez o doce años; será cuestión de negociar. Pero reitero: tiene que darse una situación catastrófica para que no se pueda pagar nada.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Cuando comenzamos a buscar instituciones financieras que nos hicieran un préstamo, preferimos recurrir al BROU por este tema: todos sabemos que la posibilidad de que nos liquide una institución financiera privada es muchísimo más alta que en el caso del BROU. Si se produjera una catástrofe, supongo -y los asesores concuerdan- que vamos a tener la posibilidad de renegociar las condiciones del préstamo antes de que nos ejecuten.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Con el Dr. Martiarena fuimos a hablar con una institución financiera y la primera pregunta que nos hicieon fue clarísima: "¿Quiénes son los responsables de esto?". Respondimos que es el Comité Ejecutivo del SMU. Y nos preguntaron: "¿Sus miembros son garantía solidaria del préstamo?". Eso no lo plantea el BROU.

<u>Dr. PERNA</u>.- Y yendo a un escenario más equilibrado -en un escenario promedio, que no se incline demasiado ni para un lado ni para el otro-, esto podría funcionar bien.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Andaría bien con niveles de ocupación razonables y conservadores, y con tarifas también relativamente conservadoras.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Vamos a tener la posibilidad de movernos según la demanda y según la realidad del país en ese momento. Si estamos bien, podemos jugar un poco más arriba; si estamos muy apretados, podemos bajar, porque en esta proyección a lo largo de los ocho años ganamos dinero. También podríamos decidir achicarnos lo más posible para cumplir con todas las obligaciones y no ganar nada. Tenemos un margen para jugar con eso, que creo que es lo que hace más viable todo este proyecto.

Dr. PERNA.- ¿El SBA recauda ahora US\$ 500.000 anuales?

Cr. GUTFRAIND.- Sí.

Dr. PERNA.- ¿Hay alguna fecha probable de inicio de las obras?

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- La empresa está muy interesada en arrancar ya porque tiene todo su personal esperando. La idea era empezar en los primeros días de octubre. Por las diferencias en el tema contractual y la demora en firmar, nos hemos ido atrasando.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Las discusiones que hay con la empresa constructora en este momento son de tipo instrumental; tenemos que ver en qué medida flexibilizamos un poco, o no, las exigencias que nos sugiere el Dr. Mantero. Son cuestiones de garantías de terminación, temas de seguros, etc.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Y está todo acordado porque la empresa ya aceptó las garantías que planteamos y los seguros que se pidieron, que son adicionales a los seguros habituales en una construcción. Eso lo había pedido el arquitecto para dar más seguridad a la institución.

La semana que viene, a más tardar, pretendemos firmar el contrato, a fin de presentarnos en el BROU con el contrato firmado y la aceptación de la empresa de hacerse cargo del 30% del costo de la obra. De todas maneras, la empresa estaría afín a empezar las obras antes de que el BROU comience a liberar el dinero. La parte del BROU ya fue autorizada en su momento, porque nosotros hicimos todo el proyecto y recién comenzamos a buscar una empresa cuando nos dijeron que nos iban a dar el dinero. Así que yo espero que en noviembre ya tengamos una grúa en la Colonia tirando el techo.

<u>Dr. PERNA</u>.- ¿Es prudente en este año electoral comenzar una obra de esta magnitud, o quizás sería más prudente iniciarla en un período más estable desde el punto de vista de la región y, particularmente, de nuestro país?

Por otra parte, dijimos que se iba a llevar todo este tema a una Asamblea. Lo recuerdo por lo que se ha dicho en cuanto a firmar el contrato la semana próxima. No sé si no habría que esperar a que se haga la Asamblea para proceder a esa firma y para dar el puntapié inicial

Dra. GRELA.- La Asamblea ya lo autorizó.

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- La Asamblea autorizó que se trabajara en la propuesta, pero no que se realizara la obra.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Cuando se hizo esa Asamblea, no estaba la propuesta particular de una empresa, pero ya estaba hecho el proyecto de lo que se pensaba hacer. Lo que la Asamblea le dijo a la Comisión Directiva fue que se siguiera en este camino de reconversión de la Colonia.

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- Estuvimos viendo el acta de la Asamblea, que dijo que la Comisión siguiera trabajando y planteara un proyecto...

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No; se resolvió encomendar que se siguiera adelante, ad referéndum de la Asamblea.

<u>Dr. PERNA</u>.- Pero el señor Presidente dijo hace un rato que esto iba a ser llevado a una Asamblea.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Yo creo, sí, que en su momento vamos a llevar esto a una Asamblea, pero no vamos a postergar el inicio de las obras supeditándolo a la realización de una Asamblea, para lo cual debemos esperar diez días.

Dr. PERNA.- Entonces, ¿la Asamblea sería informativa?

Sr. PRESIDENTE. - Sí, claro. Esto hay que informárselo a los socios.

<u>Dr. PERNA</u>.- En cuanto a la situación regional, a la que se hacía referencia, yo hago este razonamiento a nivel personal: si hoy se me planteara hacer una inversión, con mi dinero, no la hago, de modo que, tratándose del dinero de los socios del Sindicato, pensaría igual. Quizás esté equivocado porque no soy un experto en el tema.

Por mi parte, no firmaría nada ni iniciaría las obras mientras no se haga una nueva Asamblea.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Superados los dos años de gracia, ¿cuánto pagaría anualmente el SMU, sumando lo que corresponde a los dos tramos del préstamo del BROU más el préstamo de la constructora, incluyendo los intereses?

Cr. GUTFRAIND.- Habría que ir calculando los intereses sobre saldos.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Aproximadamente.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Por la parte del BROU, va a haber que pagar cuotas de aproximadamente US\$ 40.000 mensuales.

Dr. SAN VICENTE.- ¿Con intereses?

Cr. GUTFRAIND.- No, más intereses sobre saldos.

Por el lado de la empresa constructora, se agregarían unos US\$ 20.000 más por mes, pero hay que tener en cuenta lo que decía hoy: esa es la hipótesis de máxima, que esperamos poder bajar por la devolución del IVA.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- ¿Y la devolución del IVA es bastante probable?

Cr. GUTFRAIND.- No veo motivo para que el proyecto no sea declarado de interés.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Por el lugar donde está, por la cantidad de gente de la zona que emplea y porque utiliza energías renovables.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Si durante veinte años estuvieron declarando de interés los emprendimientos de La Republicana, cuando producía tabaco...

<u>Dr. FERREIRA</u>.- ¿Cuántas estrellas tendría el hotel?

Cr. GUTFRAIND.- Cerca de cuatro estrellas.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- En realidad, no es categoría cuatro estrellas por el tamaño de las habitaciones.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Es una colonia de vacaciones.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- La definición de colonia significa bajar una estrella. Nosotros podríamos aspirar, si quisiéramos, a que fuera un hotel certificado de tres estrellas, pero la categoría que va a quedar después de las obras correspondería a dos estrellas.

Dr. FERREIRA. - ¿Qué va a pasar con el terreno lindante?

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Lo único que se hace, en primera instancia, es hipotecarlo a favor de la empresa constructora para la obtención del préstamo. No hay ni números sobre eso, pero la idea es ver después la posibilidad de hacer un proyecto integrándolo a la Colonia.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Después tendremos otras posibilidades que podremos ver con tiempo y sin urgencias.

<u>Dr. CUESTA</u>.- En el período pasado se trabajó intensamente para conseguir beneficios que compensaran a los que estaban aportando para el SBA y se los convocó a una reunión para explicarles la situación. Me parece que en la próxima instancia va a haber que apelar también a la solidaridad de los socios, porque si abrimos la Colonia cargando con tres o cuatro años de pensiones sin costo...

Dra. GRELA.- Pero van a estar consumiendo.

<u>Dr. CUESTA</u>.- De todos modos, me parece que sería excesivo. Pienso que hay que estudiarlo. No me parece que deba quedar en actas que prácticamente hubo un compromiso de compensar de esa forma a los socios del SBA.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Se pueden estudiar otras posibilidades acordes al funcionamiento de la Colonia. Puede haber algo progresivo, definiendo en qué períodos se podría utilizar sin costo, etc.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Quisiera hacer algunas precisiones porque yo también fui parte de esta historia, ya que, antes de estar acá, estuve en la posición que ocupa el Dr. Martiarena, además de estar en la dirección política de la Unidad de Negociación, por lo que me siento muy responsable de todo lo que se ha hecho hasta ahora.

Ante todo, quiero hacer una precisión en cuanto a los números. Cuando hicimos el análisis retrospectivo del funcionamiento de la Colonia de Vacaciones, encontramos, como ya fue mencionado, que el SMU, para sustentar la Colonia, ponía un promedio de US\$ 216.000 por año. Ese desastre de gestión se revirtió cuando se hizo la intervención, el cierre, la reapertura y el Dr. Martiarena se "inmoló" y se fue a vivir durante seis meses en la Colonia para gestionarla. Ese período de seis meses en que el Dr. Martiarena ofició de gerente de la Colonia dio un resultado positivo de \$ 700.000. ¿Qué quiero decir con esto? Que nosotros podemos mantener el espíritu que heredamos de nuestros antepasados sobre la Colonia de Vacaciones, pero lo que no podemos ni vamos a hacer es gestionarla como se gestionaba, con colegas que con muy buena voluntad integraban una Comisión Directiva en la que se definía hasta el menú del desayuno. De ninguna manera vamos a actuar así porque eso es lo que nos fue llevando a la situación en la que estuvimos.

Uno de los cambios más significativos que debe tener la Colonia si, felizmente, llegamos a concluir el proceso de reconversión edilicia, es que exista una gestión profesional, cuyo costo está contemplado en los números que expuso el Cr. Gutfraind. Debe ser una gestión profesional honesta -porque las cosas que encontró el Dr. Martiarena fueron tremendas; la honestidad no existía, y lo dejo por ahí, puesto que ya hemos hablado mucho al respecto-, eficiente y moderna, porque tampoco se puede mantener el viejo sistema de que los socios tengan que venir a la sede del Sindicato, donde no hay lugar para estacionar, para reservar el fin de semana en la oficina de la Colonia, cuando hoy existe toda la tecnología que permite que ese trámite se haga por teléfono.

Obviamente, una gestión profesional comprometida con los resultados es parte de lo que hay que hacer para que este emprendimiento tenga sustentabilidad y no colapse en poco tiempo. Por tanto, en su momento va a haber que redefinir el rol de la Comisión Directiva, que deberá ser de control de la gestión, pero no de gestión en sí, ya que la Colonia no se puede gestionar desde acá.

Por otra parte, tenemos que encarar esto como parte del desarrollo y crecimiento institucional, de la visión del Sindicato Médico al cumplir cien años, dando un salto al futuro y enviando un mensaje al colectivo médico y a toda la sociedad de que somos capaces de transformar esto que fue una enorme herida para el Sindicato, ya que aquí corrió sangre con la Colonia de Vacaciones. Si podemos cicatrizar esa herida y hacer un proyecto positivo y constructivo, creo que estamos enviando un gran mensaje.

Nosotros no tenemos la obligación de ser una empresa que dé réditos, ni en cuanto a los balances contables que año tras año presentamos, ni tampoco en lo que refiere a la

Colonia. Tenemos que brindar servicios a nuestros socios y mantener nuestra identidad como colectivo médico lo más viva posible, y esto es parte de eso. Así que si la Colonia da un 5% o un 25% de resultado operativo positivo, me tiene sin cuidado en la medida en que tenga sustentabilidad en el futuro y los socios la puedan disfrutar.

Después de estos tres años y llegados a este punto en que lo único que resta es firmar el contrato y empezar las obras, me parece que es buena cosa llevar este asunto a una Asamblea para trasmitirle toda esta información, porque creo que todos los socios tienen derecho a preguntar y a interiorizarse de la situación. No creo que esto vaya a tener votos en contra o cuestionamientos grandes.

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- A mí me habría gustado que, antes de empezar las obras, se hiciera una Asamblea, lo cual nos daría un respaldo. Es una opinión personal.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- La idea es empezar cuanto antes porque, estando a esta altura de la negociación tanto con la empresa como con el Banco y existiendo una ansiedad de parte de los colegas, no se justifica que haya más demoras.

<u>Dr. RAMÍREZ</u>.- Yo no estoy en contra; simplemente, sería un respaldo para el CE realizar una Asamblea.

Sr. PRESIDENTE.- Y la vamos a hacer.

<u>Dr. PERNA</u>.- Como esta es, probablemente -corríjanme si me equivoco-, la obra más grande que ha encarado el Sindicato en su historia...

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Por lo menos, el monto de la obra, para lo que es esta institución, es muy grande.

<u>Dr. PERNA</u>.- Si es la inversión más grande que hace el SMU en sus cien años de historia y si es una obra que se extenderá durante dos años, con lo que involucrará a dos CE o tal vez a tres, entonces no se puede empezar las obras sin pasar antes por una Asamblea. Creo que rompe los ojos que eso va a ser de beneficio para nosotros y para los que vengan después, tanto en el CE como en la Colonia de Vacaciones.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Vamos a fijar ya la fecha de la convocatoria a Asamblea.

<u>Dr. PERNA</u>.- Si se hace una Asamblea dentro de diez días, en un mes ya están empezando las obras.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Vamos a poner fecha a la Asamblea y vamos a seguir a todo vapor porque los plazos apuran.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Entiendo que la Comisión Directiva de la Colonia está en condiciones de presentar ya a una Asamblea toda la información que se requiera.

Dr. MARTIARENA.- Sí.

<u>Dr. CUESTA</u>.- Los felicito a ustedes, al igual que a la Comisión Directiva anterior, porque esto ha sido realmente trabajoso. No es mérito de ninguna persona en particular ni de ninguna Agrupación en particular -hasta diría que fue un tema que cortó transversalmente a todas las Agrupaciones del SMU que existían en ese momento; espero que no parta a las nuevas- y confio en que sea para bien de las futuras generaciones. Los felicito de corazón.

Resolución: Convocar a Asamblea General Extraordinaria para el 28 de octubre de 2018, a la hora 19 y 30 en primera citación y a la hora 20 en segunda citación, y para el 29 de octubre de 2018, a la hora 20, en tercera citación, a fin de considerar el siguiente orden del día: "Proyecto definitivo de reconversión de la Colonia de Vacaciones del SMU. Inicio de obras".

Acta N° 30 - Ejercicio 79 - 5 de diciembre de 2018

A/577 COLONIA DE VACACIONES. Préstamo del BROU para su reconversión.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Leímos en la Red Médica lo que planteó el Dr. Fraschini con respecto a la duda razonable que genera el blindaje de la operación sobre la Colonia de Vacaciones, en cuanto a si va a involucrar a la sede del SMU.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No; nunca estuvo previsto que la sede fuera a estar involucrada en el emprendimiento de la Colonia de Vacaciones. Lo que está previsto es hipotecar la Colonia, el terreno de enfrente y parte del flujo de fondos, con lo que el Banco se asegura el repago del préstamo; todo ello bajo una forma de fideicomiso que proteja a nuestra institución.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- ¿Qué parte del flujo de fondos?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- La suficiente para cubrir la cuota. Eso es un mecanismo interno de funcionamiento, por el cual se cede el flujo de fondos, el Banco descuenta lo que le corresponde y redeposita el resto; eso forma parte de la operativa normal de funcionamiento.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Pero implicaría ceder no solo la cuota del SBA, sino también parte de la cobranza del Sindicato.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El problema con la cuota del SBA es que es muy difícil discriminarla dentro de la cobranza total. La intención política siempre fue destinar la cuota del SBA, pero es difícil instrumentarlo en términos prácticos.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- O sea que una parte de la cobranza podría eventualmente estar expuesta.

Sr. PRESIDENTE. - Expuesta no.

Dr. EGUREN.-¿Por qué es difícil instrumentarlo?

Sr. PRESIDENTE.- Por la operativa que aplica el Banco...

Dr. EGUREN.- Nosotros sabemos cuánto ingresa por SBA.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Claro, nosotros lo sabemos exactamente. En realidad, es un monto determinado de dinero que se cede al Banco, que lo cobra, y lo que excede a ese monto vuelve al Sindicato. El Banco pide que se ceda un flujo de fondos con un porcentaje -que creo que es del 30%- por encima de la cuota prevista que va a haber que pagar. Pero eso es la operativa normal en un emprendimiento de este tipo.

<u>Dr. FRASCHINI.</u>- Lo que yo planteé en la Red Médica es algo fáctico, que en determinada ocasión puede ocurrir. En teoría, si el proyecto fracasara y el Banco quisiera hacerse del dinero, va a poder ir contra todos los bienes del SMU, que es el que va a firmar el préstamo. Eso no va a pasar. Incluso, aunque resulte paradójico, el Sindicato hubiera quedado más blindado si el proyecto sobre la sede sindical se llevaba adelante, porque en ese caso la sede nunca iba a poder ser enajenada por nadie. Por un lado, se habla del rico patrimonio y se vuelve a la discusión de los años sesenta y, por otro, se va muy suelto de cuerpo a una Asamblea hace un par de años a votar un proyecto de una Colonia que pone a disposición los bienes del SMU si hoy o mañana fracasa -quisiera que hubiera un jurista que me diga que no es así-, y después se va a otra Asamblea a decir otra cosa. Entonces, es difícil mezclar la filosofía con la que uno actúa todos lo días con lo que la organización quiere. La filosofía tendremos que ir adecuándola; es lo que quiere la organización, lo que necesitan los médicos.

Frente a esas contradicciones que observamos en los colegas, yo traté, con un hecho real, de que salieran a la luz para que la gente entienda que siempre tiene que ser consecuente con lo que dice. Por eso hice esa interpretación y puse ese ejemplo para que se den cuenta de que, a veces, se vierten opiniones en la Red Médica -no quise involucrar a las

Agrupaciones, sino a las personas que escriben en la Red- pensando que se está defendiendo al SMU, cuando en realidad lo dejaron expuesto con medidas que tomaron hace años.

Con esto quiero reflejar una vez más que no estoy en desacuerdo ni quiero dinamitar el proyecto de la Colonia en lo más mínimo. Simplemente, quiero poner en evidencia que a veces hay que ser consecuentes y que los objetivos de las organizaciones están por encima de lo que uno piensa según su filosofía.

<u>Dr. PERNA</u>.- No leí lo que se escribió en la Red Médica.

(Diálogos)

<u>Dr. FRASCHINI</u>.- Esto que he dicho no quita que se vuelva a discutir si necesitamos o no readecuar la sede en base a las necesidades organizacionales. Yo creo que el reclamo básico de todos los que escribieron en la Red era tratar de formar parte de algo y alinear las voluntades de los socios en torno a lo que se quiere que sea el SMU y si esta sede hay que readecuarla o no. Capaz que hay que dejarla como está, pero hay datos más que fundados de que dejarla como está nos va a costar mucho más, y hay cosas que no necesitamos.

Son respetables las consideraciones sobre no perder patrimonio, pero, cuando uno mezcla las consideraciones filosóficas, eso va en detrimento muchas veces de lo que quiere el Sindicato como tal. Yo creo que hay que volver a dar la discusión y construir entre todos un proyecto, que creo que es lo que los socios quieren: construir en conjunto y en forma colectiva. Si esto es importante, se rediscutirá en la Comisión que creó la Asamblea y se definirá si seguimos adelante o no.

<u>Dr. SCHELOTTO</u>.- Es importante traer los nombres para integrar la Comisión que quedó prevista en la resolución de la Asamblea. Nosotros tenemos un par de nombres para integrarla, con la mejor voluntad de considerar el tema racionalmente en todos sus aspectos. Se trata de la Dra. Inés Vidal y el Dr. Edén Echenique.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Con respecto a lo que decía el Dr. Fraschini, por supuesto uno no puede hablar por otros, sino por lo de uno y, realmente, nosotros siempre apostamos a un proyecto de la Colonia medido con relación a la cantidad de gente que la utiliza y definiéndola como Colonia sindical; no queríamos que se nos fuera de las manos y apuntábamos a que no fuera un hotel cinco estrellas, sino más bien una Colonia.

Por otro lado, me parece bien que el Dr. Fraschini haya planteado el tema de la sede, con la alternativa entre reacondicionarla y venderla, aunque, realmente, no entiendo por qué habría que venderla, porque si bien hubo un tiempo en que se hicieron inversiones en esta sede -por citar dos ejemplos, en el salón multiuso y el techado del parrillero-, lo que no se hizo después fue el mantenimiento de la sede.

Pensando en el futuro, ¿no será más razonable dejarle a los que vengan después que tengan la posibilidad de actuar sobre un bien y un espacio importante, en lugar de tener que actuar en un espacio muy reducido y prácticamente inmodificable? Ese es otro aspecto a considerar, porque ¿hasta qué punto es oportuno que decidamos para el futuro cuando otras generaciones posteriores pueden tener otros proyectos, pero van a necesitar del patrimonio y del terreno para llevarlos adelante?

<u>Dr. FRASCHINI</u>.- Está perfecto que se dé esa discusión, como también lo está que se discuta lo que planteaba la Dra. Inés Vidal, que decía que teníamos que tener una propiedad que no fuera horizontal; debía ser algo propio y no compartido. Hay discusiones que hay que darlas, para alinear todos los argumentos que se manejen pensando en lo que es mejor para la institución, que es una organización de médicos.

Capaz que a este tema le falta más discusión, más maduración y más datos, pero es algo que se replantea cada dos años y, como es una preocupación de algunas Agrupaciones y de muchos médicos, seguramente se va a seguir planteando. Entonces, capaz que hay que

ordenar la manera como se plantea y se lleva adelante este proyecto, confrontando las ideas, sustentándolas y buscando lo mejor.

Sin entrar a decir si estoy de acuerdo o no con lo que piensa el Dr. San Vicente, simplemente digo que hay que debatir; aquí falta hacer más política con este tema de la sede, tratando de que los temas no queden solamente en la filosofía, sino que tengan un sustento. Yo puedo coincidir o no con lo que decía el Dr. San Vicente, pero creo que, si no arreglamos la sede sindical, en el futuro lo que van a tener los colegas es un padrón con cuatro pareces y todo derruido; capaz que van a tener algo que no va a valer nada, por lo que sea imposible hacer un plan de negocios, o va a haber que gastar mucho más dinero. No lo sé; eso hay que contrastarlo con datos económicos y financieros para ver aué es lo meior.

Evidentemente, tendremos que debatir mucho más sobre esto. Será inicialmente la Comisión la que lo haga, lo tendremos que discutir en este Cuerpo o pasará al próximo CE -no lo sé-, pero es una discusión que los médicos tenemos que dar y hacer política: tenemos que confrontar las ideas -que es lo que no se hace- con altura, con datos, con fundamentos. Hay muchas observaciones que se hicieron por parte de los colegas, entre las cuales hay muchas que son razonables, por lo que habrá que traer más información, más tasaciones, más proyectos, sobre todo por parte de los que sostienen que hay que mantener esta propiedad y reformarla, para lo cual hay que elaborar un proyecto que sea viable.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Hay algo que es real: el proyecto de Campiglia no tuvo andamiento en la Asamblea, pero no podemos dejar que se venga abajo la sede. Hay arreglos que la Tesorería va a tener que empezar a encarar, porque, si no, dentro de poco vamos a tener solo cuatro paredes y esto va a ser un chiquero. Creo que hay que arreglar el techo, lo cual no es extremadamente caro; además, ahora viene el verano, que es la época ideal para impermeabilizar la azotea.

También hay que pensar que se vienen los cien años del SMU y la fachada de la sede está en un estado desastroso. Un hidrolavado se puede hacer. El cartel que está puesto en el Frente ya está sucio; los conceptos que allí figuran están bien, pero no está presentable. Son cosas que hacen a la imagen del Sindicato.

A mi juicio, esos arreglos hay que hacerlos. Yo le pediría al Tesorero que se encargue de buscar precios, porque, si no, nos vamos a estancar en cuanto a la sede. Esa es mi propuesta: arreglemos lo que haya que arreglar, para evitar que la sede se venga abajo.

Sr. PRESIDENTE. - Creo que la consideración de la propuesta de reconversión edilicia de la sede social puso sobre la mesa la necesidad de discutir esto. Se propuso en la Asamblea crear una Comisión. Entonces, convoquemos a esa Comisión para que evalúe el tema, porque acá, con la pobreza con que se dio la discusión, ya que se tiraron conceptos y números y sobre esa base se votó, creo que hace falta que lo que nosotros fuimos planteando en el CE sea recogido por la Comisión y lo ratifique; por ejemplo, cuánto vale esta sede. ¿Vale un millón y medio de dólares, como se ha dicho, o vale cuatro?

Dr. SAN VICENTE.- Ocho.

Sr. PRESIDENTE.- Bueno, que quienes se encargaron de difundir que esto valía lo que a ellos les parece que vale traigan documentos que digan realmente cuánto vale. Los que dijeron que con esta sede podemos comprar una maravilla de sede en otro sitio, que hagan el estudio del mercado inmobiliario y nos digan dónde se puede conseguir una sede fantástica en un punto como este -que fue lo que priorizamos al traer la propuesta-, para mantenernos en este lugar. Y los que estudien un proyecto de mejoras de la sede para dejarla en las mejores condiciones posibles...

Dr. EGUREN.- Para ir tirando.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- ...para ir tirando o con vistas a los cien años, que lo cuantifiquen, porque eso va a ser parte de los insumos. Mientras tanto, seguiremos gastando, o capaz que no y tenemos que hacer un plan...

<u>Dr. EGUREN</u>.- También llamemos a licitación buscando un mejor precio por la parte de seguridad.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Perfecto; es una propuesta razonable.

Veamos, dentro de todo ese *pool* de opciones que tenemos, qué es lo mejor, porque lo que no estoy dispuesto a hacer es dejar que mis nietos tengan que resolver algo que yo tengo la responsabilidad de resolver ahora. Jamás se me ocurriría pensar que yo tengo que dejar esto para que lo resuelvan las futuras generaciones. Interesante concepto: mantenerse ahora en un *statu quo* y no hacer, no tocar nada y dejar todo como está, para no arrebatar el derecho de nuestros nietos a decidir qué hacer con nuestro país. Yo tengo el deber de dejarles un mejor país a mis nietos. Eso es lo que yo siento. Esas son las diferencias que existen acá. Y al decir esto no me referí a nadie ni miré a nadie para que nadie piense que lo estoy aludiendo. Simplemente, estoy expresando mi opinión.

Lo que quiero es que esa Comisión trabaje y vea realmente si la propuesta presentada en su momento desde el CE eran tan ruinosa y espantosa como se dijo, o si tenemos que volver a esa propuesta, que es la única razonable para dejar algo potable para nuestros nietos.

Así que vamos a hacer que esa Comisión trabaje. Ya tenemos varios nombres propuestos para integrarla.

<u>Dr. FRASCHINI</u>.- Nosotros proponemos a los Dres. Pedro Koyounian y Álvaro Dendi para integrar la Comisión.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Ya están también los nombres propuestos por Gremialismo Auténtico y tengo los correspondientes a la Agrupación Fosalba. Este Presidente se va a encargar de convocar una primera reunión de trabajo de la Comisión para ir avanzando. Quedarnos quietos, jamás.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Cuando una persona habla en forma medida y ajustada, hay que reconocerlo y, en ese sentido, quiero reconocer lo que planteó el Dr. Eguren, que fue realmente práctico: tenemos esta sede social y, por tanto, evitemos que se venga abajo y pongámonos a ver los gastos que es necesario realizar.

Una cosa es que nosotros tengamos una sede y debamos reacondicionarla para mantenerla habitable y funcional, sin que se deteriore...

Dr. GRILL.- Todo eso quedó claro y estamos de acuerdo.

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- Lo entiendo, pero aquí ha hablado mucha gente extensamente y no se la ha cortado.

Lo que yo quería -de pronto, no se entendió el concepto- era explicar esto: podemos tener una sede grande, con un terreno grande, reacondicionarla y dejar para el futuro la decisión que se vaya a tomar, y no adoptar la decisión ahora, con lo que, a la gente que venga en el futuro, no le va a quedar -por ejemplo, según el proyecto del que se hablaba- una sede mucho más chica en una propiedad horizontal.

<u>Dr. GRILL</u>.- Eso ya se discutió en la Asamblea. Yo lo entiendo y estoy de acuerdo. La Comisión va a considerar lo que dijo el Dr. Eguren con buen criterio y se van a evaluar las reparaciones básicas que hay que hacer, porque son necesarias ya que, más allá de que después haya mudanza o no, ahora estamos viviendo aquí.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Ahora estamos en asuntos previos, pero en su momento vamos a proponer que se convoque esa Comisión, con los nombres que han sido propuestos por las distintas Agrupaciones, para profundizar en este tema.

Acta N° 33 - Ejercicio 79 - 19 de diciembre de 2018

A/635 COLONIA DE VACACIONES. Préstamo del BROU para su reconversión.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El lunes pasado tuvimos una entrevista en el BROU por el tema de la Colonia de Vacaciones.

Se está tramitando contra reloj la información que pidió el Banco de la República para dar el sí definitivo al préstamo solicitado para la reconversión del hotel y centro de convenciones. Esa información se ha ido proporcionando a medida que era solicitada. Es un momento muy complejo en el Banco; la institución es compleja por su burocracia y más a fin de año porque están todos los préstamos sociales, para pago de aguinaldos, etc. Por eso, resulta muy difícil avanzar en los trámites.

Habíamos solicitado una reunión con el Directorio, pero se concretó con la Gerenta del área de BROU Empresa, que es quien da el visto bueno para que el asunto se eleve al Directorio y lo apruebe. El Directorio realiza su última reunión del año mañana y no retoma sus actividades hasta la tercera semana de enero, así que hasta entonces no se podrá concretar nada.

De todos modos, hicimos un repaso de la solicitud del SMU, las características del proyecto, las garantías, los flujos de fondos, la empresa constructora, el 30% que va a poner, etc. En este momento, todo lo solicitado se presentó, de modo que está todo pronto para que lo apruebe el Directorio en su momento.

Le pregunté específicamente a la Gerenta si había algún motivo para que el Banco no hiciera lugar a la solicitud y me respondió que no lo hay; es un préstamo totalmente otorgable. Es más: hay dos escenarios hipotéticos planteados, cuyo plazo de construcción depende de la forma en que el BROU acceda a dar el préstamo. La empresa va a poner el 30% inicial en capital y trabajo y pidió que el Banco pusiera el 20% del préstamo desde el inicio para hacer los acopios, ya que de esa forma se avanza más rápido; si eso se diera, la obra podría concluirse en un año. Si el Banco no accede a poner ese 20% en el inicio y lo hace una vez que sus arquitectos comprueben que hay un avance de obra correspondiente al 30%, el plazo de obra se extendería a 15 o 18 meses. La funcionaria entiende que el Banco tendría que acceder a dar ese 20% porque al BROU le sirve que haya un plazo de obra menor, lo cual le permitirá empezar a cobrar antes, y en ese sentido va a informar al Directorio.

Dr. EGUREN. - ¿Cuál es la garantía del préstamo?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El terreno y los flujos de fondos, como aquí ya se informó.

Dr. SAN VICENTE.- ¿Y eventualmente estaría como garantía la sede del SMU?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No. La sede del SMU no está en consideración para el préstamo. Lo que se va a hacer es hipotecar el predio de la Colonia, con el hotel, más un flujo de fondos que se va a instrumentar con la Contaduría en términos prácticos.

<u>Dr. EGUREN</u>.- ¿Ese flujo de fondos a cuánto llegaría dentro de la liquidez del Sindicato? <u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Nosotros disonemos del SBA más el aporte que votó la Asamblea; eso está fuera del giro del Sindicato.

Los cálculos están hechos para que el giro del Sindicato -lo que nos muestra el Dr. Schelotto cada tres meses- no incluya este dinero que está fuera y que se destinará al pago del préstamo. Desde el punto de vista contable, eso está separado.

Dr. EGUREN. - ¿A cuánto equivale eso?

Sr. PRESIDENTE. - Creo que son como US\$ 50.000 por mes.

Dr. EGUREN.- ¿Y ese dinero se ha acumulado?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Lo que pasa es que con ese dinero se ha venido sosteniendo la Colonia, pagando el retiro incentivado de los funcionarios, etc. Es dinero que se ha ido

gastando porque la Colonia siguió generando costos, pero ha permitido que el resultado para el Sindicato sea sustancialmente distinto a lo que ocurrió previamente.

Pidieron el contrato con la empresa constructora, que ya está acordado; está previsto de qué manera la empresa va a poner el 30%, cómo se va a controlar, qué penas y multas se aplicarían, etc. Eso se va a firmar cuando el Banco dé el sí definitivo.

En virtud de todo este escenario favorable que surge después de la reunión mantenida, la idea es que en la reunión de la Comisión Directiva de mañana, jueves, se disponga empezar cuantos antes con un movimiento por lo menos mínimo para dar la señal política de que la obra se lleva adelante.

Dr. EGUREN.- ¿La Colonia va a contratar un arquitecto independiente?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No; ya tenemos al arquitecto de Costa Uruguay que hizo el proyecto.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Son cosas diferentes. Debe haber plazos para la entrega de cada etapa.

Las obras se hacen por etapas. ¿Quién controla que esas etapas se estén cumpliendo?

Sr. PRESIDENTE.- El Arq. Piña, a quien ya le pagamos el 8%.

<u>Dr. EGUREN</u>.- ¿Y es independiente de Costa Uruguay?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- La estructura es así: el Arq. Piña y su equipo hicieron el proyecto ejecutivo, que es el de Costa Uruguay. Él está actuando con nosotros asesorándonos en todo este tema y ya tiene un costo calculado dentro del préstamo, que ese 8% por la gestión y demás.

La empresa constructora también tiene sus arquitectos.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Pero ¿nosotros tenemos alguno que nos diga que se están haciendo las cosas bien?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Sí, el Arq. Piña, que controla a la constructora. No hay una relación entre el Arq. Piña y la constructora.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Si hay contraposición de intereses, está bien.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Son dos cosas distintas y me parece que la incorporación de otro arquitecto sería agregar un costo innecesario.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Habiendo contraposición de intereses, está bien. Debe haber alguien que nos advierta si la constructora está atrasada en los plazos.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Para que Costa Uruguay empiece a gestionar el hotel y a ganar, le sirve que la obra comience ya.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Yo pensé que había una relación entre Costa Uruguay y la constructora.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No; son totalmente distintas. De las seis constructoras, elegimos esta porque cumplía una serie de requisitos, tiene buenos antecedentes y lo que ofrecía era mejor y más barato. No se optó por Campiglia porque el costo de la obra era mucho mayor.

Dr. EGUREN.- Antes de febrero no se va a empezar.

Sr. PRESIDENTE.- No, pero la idea es empezar el movimiento el 2 de enero.

Dr. EGUREN.- Comienza la licencia de la construcción.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Pero hay cosas que no implican construcción y que se pueden hacer. Hay cosas previas a la obra y es bueno que se comiencen a hacer cuanto antes.

Acta N° 42 - Ejercicio 79 - 3 de abril de 2019

A/847 COLONIA DE VACACIONES. Solicitud de información sobre su reconversión. (Ref.: A/820)

<u>Dr. SAN VICENTE</u>.- En la sesión anterior, el Dr. Eguren planteó el tema de la Colonia y el señor Presidente dijo que se iba a informar.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Yo le había pedido el Dr. Martiarena que me acompañara al hacer el informe. Lo que pasó es que se llegó a un acuerdo entre los arquitectos y la empresa constructora para firmar un contrato, que será presentado al BROU, y vamos a tener una reunión para cerrar ese punto el martes próximo, por lo que voy a pedir que el informe sea presentado en la sesión del CE del día siguiente.

No se ha avanzado en nada que ustedes no sepan.

Dr. SAN VICENTE.- ¿Las obras no empezaron todavía?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Tiene que haber un acuerdo con respecto al rubrado de la obra que propone la empresa constructora, que va a inyectar el 30% inicial, y ese acuerdo tiene que hacerse con los arquitectos que defienden nuestros intereses. Eso se va refrendar en un contrato que se firmará con la empresa constructora que se hará cargo de la obra. Ese contrato hay que llevarlo al BROU para que dé el préstamo. Naturalmente, el contrato va a tener una cláusula que prevea que, si el Banco no da el préstamo, no hay obra y no se genera ninguna obligación de nuestra parte; eso ha sido previsto por nuestros abogados. Y una vez que el Banco dé el sí, se comienza la obra.

Esto se ha demorado. Si dispusiéramos de US\$ 1.300.000 para comenzar, todo sería distinto, pero no tenemos ese dinero y, por tanto, hay que dar todos estos pasos. Por más avidez que tengamos por empezar la obra -asumimos el costo político que tiene no iniciarla ya, habiéndonos comprometido a hacerlo-, la responsabilidad institucional está por encima del costo político y no vamos a impulsar algo que comprometa el patrimonio institucional o ponga en riesgo al Sindicato sin dar a este Cuerpo y a los asociados, más allá de la decisión de Asamblea, las garantías necesarias. Un riesgo siempre se asume, pero hay que minimizarlo. Ojalá hubiéramos podido hacer esto hace un año o año y medio, pero hay tiempos que no dependen de nosotros.

Con gusto informaremos más en detalle el miércoles que viene.

Acta N° 33 - Ejercicio 80 - 26 de febrero de 2020

A/917 COLONIA DE VACACIONES. Reconversión.

<u>Dr. FERREIRA</u>.- Quisiera saber en qué estado se encuentra el proyecto de reconversión de la Colonia de Vacaciones y el préstamo del BBVA.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Es un tema que requiere un informe profundo y extenso, que lo podemos abordar ahora, si así lo desean, pero me gustaría hacerlo con la presencia de la Comisión Directiva de la Colonia, que va a tener una reunión el próximo martes, a la hora 15, para poner a plano todo este asunto.

El proyecto cuenta con una línea de crédito autorizada por el banco BBVA de hasta tres millones de dólares y con una financiación del resto de la obra a cargo de la empresa que va a hacer la obra, que es CEI. Lo que ahora estamos haciendo es buscar los mecanismos, particularmente financieros, para minimizar el riesgo del emprendimiento y lo que el SMU tendría que poner dentro del giro propio de la Colonia, que es todo un capítulo aparte con el cual se sustenta el emprendimiento.

La garantía para ese préstamo es la hipoteca de los dos terrenos -el que ocupa la Colonia y el terreno de enfrente-...

Dr. FERREIRA.- No la sede del Sindicato.

Sr. PRESIDENTE. - No; esto no se toca.

El proyecto integral -repito- quisiera presentarlo con la participación de la Comisión Directiva de la Colonia. Hasta ahora se está trabajando en el flujo de información para tener claro qué va a pasar en los próximos diez años con el emprendimiento y se está iniciando, a través del estudio del Cr. Gutfraind, el trámite de presentar el proyecto de inversión en la COMAP a fin de obtener la devolución del IVA, lo cual significaría un ahorro de entre US\$ 400.000 y US\$ 500.000. Además, se está a la espera de un estudio sobre la viabilidad del emprendimiento que pidió el banco, cosa que se hace habitualmente en este tipo de operaciones.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Podríamos hacer una sesión especial con los asesores económicos del Sindicato para tratar el tema de la Colonia de Vacaciones, el préstamo y el futuro del proyecto.

¿Le seguimos pagando a Costa Uruguay? ¿Qué hace?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Parte del costo del emprendimiento es el 8% que lleva el equipo de arquitectos de Costa Uruguay, que hace el proyecto ejecutivo y lo que viene a ser la "biblia" del proyecto, que contiene hasta los más mínimos detalles -de qué van a ser las puertas, dónde van a ir los enchufes, etc.-, y también la dirección de obra está incluida en ese 8%. De ese dinero se adelanta hasta un 60%, previamente al ingreso; todo esto que estamos haciendo cuenta con el asesoramiento de un equipo de arquitectos.

Dr. EGUREN.- O sea que todo lo que se ha ido pagando...

Sr. PRESIDENTE. - Es parte del pago; es parte del costo total del emprendimiento.

Hay que pagar a esa empresa US\$ 337.000 y ya llevamos pagados US\$ 250.000. Eso es un adelanto de lo que hay que pagarle.

Dr. EGUREN. - ¿Y si no viene el préstamo?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Lo que pasa es que para llegar al punto en el cual se puede obtener el préstamo hay que hacer antes todo eso. Si no se presenta al banco el proyecto, los planos, el flujo de fondos, con el respaldo técnico correspondiente, etc., no hay préstamo. Podemos hacer una sesión especial, como plantea el Dr. Eguren.

Dr. PREVE.- Podría hacerse el 11 de marzo.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Cómo no. A mí me interesa que, antes de que esto se ponga en marcha, haya una comunicación, una sólida discusión y un apoyo a todo al proyecto, porque, más allá de que hubo una Asamblea que aprobó que esto se encaminara, quiero que todo esté bien aclarado a nivel del CE.

Resolución: Considerar este asunto en una sesión extraordinaria que se realizará el miércoles 11 de marzo de 2020, a la hora 17.

Acta N° 8 (Videoconferencia) - Ejercicio 81 - 17 de junio de 2020

A/189 ENTREVISTA CON LA COMISIÓN DIRECTIVA DE LA COLONIA DE VACACIONES.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Damos la bienvenida a la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones.

Vamos a tratar de hacer una puesta a punto del emprendimiento de la Colonia en este nuevo escenario político y económico del país, que implica nuevas condiciones. La idea es poner a plano la información disponible, lo que implicaría para el Sindicato abordar hoy este emprendimiento y algunas propuestas para hacerlo viable, lo cual tendrá que ser motivo de decisión no aquí, sino a través de una Asamblea, aunque es importante lo que

el CE haga y resuelva, porque, más allá del mandato de Asamblea, nada de lo que se está haciendo desde la Comisión Directiva de la Colonia -lo cual me incluye- puede estar fuera del conocimiento del CE.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Tampoco fuera de la Comisión Directiva de la Colonia, que no se ha reunido desde el año pasado.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No es así. Le vamos a dar la palabra a la Comisión Directiva para que aclare ese punto.

<u>Dr. EGUREN</u>.- El delegado nuestro nos dice que desde el año pasado no se reúne. Me gustaría que eso se aclarara, porque capaz que nunca convocaron al Dr. Carlos Fernández. <u>Dr. MARTIARENA</u>.- En este año 2020 la Comisión no se ha reunido en forma presencial y en un ámbito formal. Nosotros tenemos un grupo de WhatsApp en el que hemos intercambiado información sobre situaciones que han pasado. En enero y febrero no hubo prácticamente actividad y después, con el tema del coronavirus, fueron suspendidas varias de las acciones que íbamos a tomar y se retomaron hace quince o veinte días. Se retomaron cosas que habían quedado pendientes desde el año pasado.

Este es un proceso que viene desde hace mucho tiempo. Empezó a fines de 2015, cuando tuvimos que hacer una intervención en la Colonia y tomar algunas decisiones sobre la administración de ese momento. La Colonia fue cerrada en 2016 y, a partir de ahí, se sucedió una serie de hechos, entre los cuales estuvo la desvinculación de 22 de los 50 funcionarios que teníamos y el envío al seguro de paro del resto. Ahí se inició todo el proceso de búsqueda de un proyecto que generara una Colonia distinta y rentable.

Durante la búsqueda de ese proyecto, se consiguió una empresa que se dedica a gestión hotelera y se elaboró un proyecto de gestión profesional para la Colonia de Vacaciones y un proyecto de reforma edilicia. No sé si todos están al tanto del proyecto. Se lo podemos hacer llegar, pues está escrito y tiene toda una memoria constructiva que está bien detallada y que incluye todo el proyecto.

Es un proyecto que quienes lo hicieron lo tasaron en US\$ 4.200.000 y, a partir de ahí, se empezó a buscar financiamiento y una empresa que estuviera interesada en la construcción. Se hizo un sondeo en algunos bancos privados sin mucho éxito y después fuimos al Banco de la República, que en principio se interesó en el proyecto, por lo que iniciamos las negociaciones, dando todos los pasos que pedían para la aprobación crediticia.

Se seleccionó una empresa constructora, pero fue descartada de inicio porque presentó un presupuesto bastante más alto del que nosotros pretendíamos ejecutar. Luego se consiguieron tres empresas más que presentaron presupuestos acordes. A partir de eso, se seleccionó una de las empresas y se presentó al BROU toda la documentación requerida para la aprobación del crédito, pero el BROU nos hizo descartar la empresa porque era chica y aparentemente no tenía capacidad para solventar esta obra. Por tanto, se seleccionó a la que seguía en la lista, que es una empresa grande que tenía la capacidad requerida.

El BROU aprobó esa primera etapa, pero, después, por diferentes cuestiones burocráticas, se demoró la aprobación del crédito, hasta que se consiguió una entrevista con otro banco, que rápidamente se interesó en el proyecto y, después de algunos pasos, sobre fines del año pasado aprobó la línea de crédito para esta obra, quedando pendientes algunas de las definiciones de aspectos prácticos y de detalles del proyecto en sí, de la forma de financiación, de la forma de repago y algunas otras características.

Esta situación que vivimos en estos meses, además de detener el avance de la obra, nos llevó a posicionarnos en un escenario diferente. Sin que haya habido hasta ahora ninguna definición sobre créditos ni plazos ni inicio, ahora estamos retomando todos los contactos para ver cómo podemos seguir.

Lo primero que me interesa señalar es que esta Comisión Directiva ha seguido trabajando en este sentido, según el mandato de la Asamblea del 29 de octubre de 2018, que en el punto 2 de su resolución decidió "Aprobar el proyecto de reconversión edilicia y de la gestión, que mantiene a la Colonia como servicio preferencial a los socios del SMU y que ampliará ese rol hacia otros servicios importantes y necesarios". Además, esa resolución, en su punto 3, establece: "Aprobar la forma de financiación del proyecto, en el entendido de que se ha realizado buscando la máxima protección y garantía del patrimonio sindical"; y en el punto 4 resuelve: "Encomendar a la Comisión Directiva actual continuar en esta línea de trabajo".

En ese sentido, esta Comisión Directiva siguió trabajando en esa línea y estamos actualmente en este punto en el que tenemos una empresa constructora interesada en ejecutar el proyecto, con un presupuesto acorde; tenemos el banco que ya aprobó una línea de crédito de US\$ 3.000.000 para ejecutar el proyecto, y quedan las instancias finales a que hice referencia, que consisten en ver algunas condiciones puntuales del crédito, como el inicio del pago de los intereses, el inicio del pago del capital y el inicio del desembolso por parte del banco -en qué momento de la obra se haría-, y restaría ajustar el plazo y la forma de pago de la diferencia que pondría la empresa constructora.

Para llegar a este punto hemos pasado por varias instancias. Por ejemplo, tenemos la tasación de los predios de la Colonia, tanto de la parte del edificio como del terreno de enfrente; tenemos un estudio de viabilidad que hizo una empresa a pedido del BBVA -es un estudio de la factibilidad del proyecto y de la viabilidad general, hecho por una empresa totalmente externa a nosotros y que es totalmente favorable-; y también tenemos los estudios que han hecho nuestros asesores según el flujo de fondos que manejará la Colonia y las posibilidades de repago de las obligaciones adquiridas.

Por ahora, todos estos elementos muestran un ambiente favorable para la ejecución del proyecto y nos queda ajustar con el banco esos supuestos que comentaba al principio, que es en lo que está el cuello de botella al día de hoy.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Cuando se realizó la Asamblea de 2018 se estaban haciendo gestiones con otro banco -el BROU, si no me equivoco- y con otro tipo de condiciones; era un préstamo blando diferente. Eso fue lo que se llevó a la Asamblea en aquel momento. ¿Fue así o estoy equivocado?

Sr. PRESIDENTE. - Son las mismas condiciones.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Pero no es con el BROU. Este es otro banco y no son las mismas condiciones.

Dr. MARTIARENA.- Es otro banco con las mismas condiciones.

Dr. EGUREN.- Entonces, en la Asamblea se dijo otra cosa.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Cuando discutíamos con el BROU, el mecanismo era similar al que se plantea con el BBVA en cuanto a la cesión de las tarjetas.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Entonces, se afecta el patrimonio del Sindicato. La resolución de la Asamblea dice que tiene que ser sin afectar el patrimonio del Sindicato.

Sr. PRESIDENTE.- Ahora vamos a ese punto.

Dr. MARTIARENA. - ¿Qué patrimonio se afectaría?

<u>Dr. EGUREN</u>.- El patrimonio del SMU. Si se da como garantía la recaudación del Sindicato a través de las tarjetas...

Dr. MARTIARENA.- Yo no hablé de ninguna tarjeta.

Dr. EGUREN.- Lo acaba de decir el señor Presidente.

Sr. PRESIDENTE. - Siempre fue así.

(Diálogos)

<u>Dr. DENDI</u>.- Lo que se hace es derivar lo que se cobra por las tarjetas Mastercard y Visa hacia el banco, como mecanismo de pago.

Dr. EGUREN.- Pero se afecta el patrimonio del Sindicato.

Dr. PERNA.- ¿No había una empresa que ponía un porcentaje del valor de la obra?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Eso está; es igual. La empresa pone una inversión inicial. (Diálogos)

<u>Dr. FERNÁNDEZ</u>.- Creo que todos estamos de acuerdo en sacar adelante la Colonia y transformar eso que está en ruinas en algo que sea lindo, próspero y sirva para aumentar el patrimonio del SMU; eso está claro y no está en discusión. Pero ¿cuál es el problema? Es lo que decía el Dr. Eguren: el CE plantea una reunión para autorizar lo actuado por la Comisión de la Colonia, pero esta Comisión no ha sesionado desde el año pasado. Se había planificado una reunión para el 2 de marzo -recién lo miraba en el grupo de

de los integrantes estaban en la misma situación. Entonces, la reunión no se llevó a cabo. En este mundo posmoderno, digital, de la pandemia, me parece que no pueden pasar meses sin que la Comisión sesione porque todas las instituciones funcionan y todos tenemos cantidad de reuniones por Zoom, que es un medio gratis que cualquiera puede bajar a su teléfono o a su computadora y permite hacer reuniones virtuales. Lo que no

WhatsApp- y no se llevó a cabo; yo no podía participar porque tenía guardia y la mayoría

puede pasar, cuando todos tenemos el mismo objetivo, es que eso no ocurra.

Sí tenemos un grupo de WhatsApp y mi intención es que lo que se diga sea algo constructivo y sirva para tomar nota y llevarlo a algo que sea de utilidad para todos. En el grupo de WhatsApp no se había dado información sobre esto. La Comisión no sesiona y, de pronto, sale en el periódico que el Presidente del SMU, Dr. Grecco, con otro colega que lo acompañaba, se reunieron con el Ministro de Turismo, pero en la Comisión eso nunca fue notificado, ni siquiera por el grupo de WhatsApp; están los mensajes ahí y nadie los puede cambiar.

Entonces, ¿de qué tipo de trabajo estamos hablando? Eso no es un trabajo de una Comisión, de un equipo ni de nada. Eso es lo que se puede reclamar: tiene que haber un trabajo de Comisión y, para eso, la Comisión se tiene que reunir, lo cual se puede hacer en forma virtual. Se pueden hacer videoconferencias, incluso con WhatsApp, sin que sea necesario recurrir a Zoom. Lo que no puede pasar es que haya una Comisión que no funciona, que no sesiona, y en el grupo de WhatsApp se habla de todo, de cuestiones de interés general, múltiples -que a unos interesa y a otros capaz que no; pero eso no importa-, pero que nada hacen al fin de la Comisión, que es hablar de la Colonia de Vacaciones.

Entonces, lo que quiero decir humildemente y con sentido constructivo es que no corresponde que salga en los medios el Presidente del SMU entrevistándose con el Ministro, cuando los que integramos la Comisión lo ignoramos plenamente. No estamos atribuyendo intenciones ni nada por el estilo, pero se debe proceder con un orden, porque eso es lo mejor por la transparencia y por todo lo que implica.

La Comisión tiene que sesionar porque, hoy por hoy, no se puede justificar que no lo haga. El trabajo debe ser en equipo, entre todos. Más allá de las facciones político-partidarias, agrupacionales y demás, tenemos que saber trabajar en equipo, como todo el mundo siempre reclama. Todos lo reclamamos y sabemos que es la forma de hacer las cosas.

Entonces, acá el reclamo no es sobre lo hecho o no hecho, sino sobre la forma. Quería trasmitirlo para que se tenga en cuenta.

<u>Dra. GRELA.</u>- Siento mucho lo que está planteando el compañero justamente cuando se llega a este punto culminante, que nos tendría que dejar contentos, alegres y deseosos de hacer una pequeña fiesta en medio de tantos problemas que tenemos. Este grupo ha trabajado durante cinco años. Como decía el Dr. Eguren, en 2018 se decidió sacar adelante la Colonia. Perdimos el tiempo con el BROU porque, realmente, dio un trabajo

impresionante -no se imaginan la cantidad de reuniones que tuvimos con el banco y todas las veces había que repetir a nueva gente lo que estaba pasando, empezando de cero- y todo lo que se hizo resultó estéril.

A la última reunión que hicimos el año pasado no sé si habrá venido un suplente del Dr. Fernández, porque la reunión se hizo con quórum -siempre funcionamos con quórum- y quedamos en que, con las mismas condiciones que se habían planteado para el BROU, había surgido una posibilidad con el BBVA para presentar el mismo proyecto, con las mismas características y las mismas formas de pago, sin poner en juego de ninguna manera el patrimonio del SMU. Por esa vía podíamos llegar a tener nuevamente ese lugar de solaz que es motivo de adoración por la gente que usa la Colonia, incrementando en mucho el patrimonio del SMU. En eso trabajamos en estos cinco años. En la última reunión del año pasado creo que estaría el suplente del Dr. Fernández, porque nunca quedamos sin quórum.

En estos cinco años hicimos muchísimas cosas, como la desvinculación del personal, que primero estuvo en el seguro de paro. De esa forma el SMU ahorró miles de dólares al cerrar la Colonia. Además, se preparó todo para la obra. Ustedes no han ido, pero sí lo hemos hecho y sabemos que todas las habitaciones fueron desarmadas y los muebles fueron llevados a la planta baja, hasta que el CE decidiera -no lo íbamos a decidir nosotros- qué se hace con los colchones y los muebles, dejando todo pronto para que la empresa constructora empezara a trabajar. Todo eso lo decidimos en equipo. Además, contratamos a un jardinero para que el lugar no quedara en un abandono total. Hay personas que cuidan la propiedad, para que no sea invadida por nadie. Inclusive, recibí una llamada, que se la pasé al Dr. Martiarena, para plantear que querían contar con la Colonia como un lugar posible para alojar adolescentes en este proceso de preparar lugares que estuvieran prontos para el caso de que se necesitaran en el marco de la pandemia de covid.

O sea que estamos manteniendo de la mejor forma que podemos el capital del SMU, y ahora tenemos una respuesta positiva, con un plan de pago que es posible. Además, el Cr. Gutfraind y todos los otros técnicos participaron en las reuniones, así que esto no es una cosa loca que haya decidido la Comisión, sino que tiene el aval técnico de nuestros asesores.

No nos reunimos porque no teníamos nada más que hacer. Yo continuamente hablaba con el Dr. Martiarena y le preguntaba si no nos teníamos que reunir, pero ¿para qué si estábamos en las gestiones para ver si el BBVA nos podía facilitar el dinero necesario? Al final, el banco lo hizo y, además, tenemos un ahorro interesante proveniente del fondo del SBA, con el cual tenemos una responsabilidad, porque todos los socios del SBA tienen el derecho a preguntar qué pasa con el dinero que han venido aportando. Es un fondo que se restaría de lo que se necesitaría como préstamo.

Así que estamos en unas condiciones ideales en medio de todo este caos. Cuando sale una luz blanca en medio del caos, me parece que no podemos dejarla pasar.

Creo que el Dr. Martiarena tiene que agregar más información y dar respuesta a las consultas técnicas que ustedes están planteando, pero, realmente, tenemos que alegrarnos de lo que está pasando. De ninguna manera vamos a poner en jaque el patrimonio del Sindicato, sino que, en realidad, lo vamos a fortalecer, además de proporcionar a los médicos y sus familias un lugar de descanso, de diversión y de encuentro. Me parece que sería fantástico que el Día del Patrimonio pudiéramos anunciar que estamos en eso, porque, si bien el trabajo médico es fundamental en este momento que vivimos, también los médicos y su familia tienen que contar con un lugar de esparcimiento, que es lo que la gente que va a la Colonia valora más.

<u>Dr. PERNA</u>.- No sé si falta algo en el informe del Dr. Martiarena -por lo que dijo recién la Dra. Grela, en cuanto a que había algo para agregar-, en cuyo caso yo hablaría después, o si se dijo todo lo que iba a informar la Comisión.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- Yo hice un pantallazo global de lo que ha pasado en estos tiempos y en qué estamos ahora. Puedo ampliar cualquier información o responder las preguntas que se hagan.

Lo que me queda por decir, para que quede claro, es que no hay definiciones tomadas porque quedan caminos por recorrer con el banco y con la empresa constructora, pero estamos en la etapa final del proceso que -como bien decía la Dra. Grela- lleva cinco años, que han sido de trabajo, de estar detrás de las cosas, lo cual se ha hecho siempre con todo el equipo de la Comisión Directiva, los que están ahora y los que estuvieron antes.

Me parece que estaría bueno que cada uno planteara su visión o hiciera preguntas que permitan aclarar alguna situación.

<u>Dr. PERNA</u>.- Voy a decir lo mismo que expresé en el CE la última vez que hablamos sobre este tema.

Creo que es uno de los temas más importantes que hemos tratado en los períodos que llevamos en el CE. Escuché atentamente a la Dra. Grela, que dijo que se viene trabajando desde hace tiempo y que se informó en reiteradas oportunidades, pero no deja de ser cierto lo que dijo el Dr. Fernández, de que hace seis meses que la Comisión no se reúne, en un período en que se están tomando definiciones. Hemos llegado a un punto importante, como se acaba de decir, y desde el año pasado la Comisión no se reúne.

Creo que una reunión con el Ministro de Turismo era algo que ameritaba que fuera informado, sin que tuviéramos que enterarnos por la prensa. A los que trabajamos no nos gusta que se hagan las cosas así.

Con respecto al CE, ya le hice notar al señor Presidente que en este Cuerpo, cuando se habla de la Colonia de Vacaciones, solo se nos informa en qué está el tema. El último informe -y acepto que me corrijan si me equivoco- fue a mediados del año pasado, cuando se necesitaba una empresa que pusiera un millón y medio de dólares -si mal no recuerdo- para iniciar la obra, y con el 30% de la obra iniciada recién el banco prestaba el dinero. Si dicen que las condiciones son las mismas, supongo que eso se da igual.

Lo que dije la otra vez lo voy a repetir ahora para que quede en actas y para que lo escuche la Comisión Directiva de la Colonia. El CE nunca estuvo en una discusión de este tema con ninguna empresa. Nosotros no tomamos contacto con ninguna empresa ni participamos en ninguna decisión. Acá decide el Presidente, que se reúne con la empresa y con los bancos, y vuelca la información en el CE, cuyos miembros solo hemos escuchado, porque acá no se ha votado nada al respecto; solo se votó lo que decidió la Asamblea en 2018.

A este CE le queda menos de un año de actuación, pero con el Dr. Grecco hace tres años y medio que estamos acá. Este es un tema muy importante -lo dije en su momento- como para decidirlo en seis meses; además, no sé bien cuáles son las condiciones del préstamo, porque el informe es que hay una empresa, pero no sabemos el nombre. Digan el nombre de la empresa.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Es CEI.

Dr. PERNA.- Primera vez que lo escucho.

Se ha dicho que hay una empresa que pondría y un banco que prestaría. Todo es "podría", "sería"; esos son los informes que hemos recibido.

Cuando veo al Presidente del SMU y al Presidente de la Comisión de la Colonia con el Ministro de Turismo, llamo al delegado de nuestra Agrupación en la Colonia y me dice que no se habían reunido y que no había ninguna información en los últimos seis meses. Entonces, si bien todos queremos lo mismo y se respeta el trabajo de todo el mundo,

también se tiene que respetar al CE, que debe recibir los informes que corresponden. Así que en las formas estamos bastante flojos, y creo que en la oportunidad también.

Pienso que estas cosas son muy importantes. No sé si utilizar la palabra "hipoteca", porque eso habría que dejárselo a los asesores económicos, que podrán decirnos si ponemos en riesgo o no el patrimonio del Sindicato. Yo me asesoré y no es tan claro como decía la Dra. Grela en cuanto a que no se pone nada en riesgo. Se pone en riesgo. Hay que ver si queremos correr el riesgo.

Creo que estas cosas son buenas si se hacen con el respaldo de la unanimidad, pues así estamos todos en el mismo barco, pero para lograr la unanimidad hay que trabajar en otra forma. En esta forma, tratándose de una de las inversiones más grandes que puede hacer el Sindicato, y con nosotros tocando de oído, esto no va a funcionar. Ya lo dije hace seis meses, también antes, hace un año, y lo reitero hoy. Entiendo el optimismo y me gustaría compartirlo, pero las formas como se ha manejado esto no son las que me gustan para tomar una decisión de esta magnitud, poniendo en riesgo el patrimonio del SMU durante muchos años en el futuro, en los cuales no vamos a estar acá. El Presidente no va a estar en el CE, yo no voy a estar y otros miembros tampoco van a estar porque cumplimos los dos períodos de actuación y no podemos ser reelectos.

Quería recalcar que uno respeta el trabajo realizado, pero nosotros, pese a que hemos sido parte del CE en los últimos tres años, solo tenemos algunos informes aislados.

No sé si está conectado a esta sesión el Cr. Gutfraind, pero creo que en el informe de él sobre esta operación no estaba tan claro que no había ningún riesgo y que todo fuera tan fácil como se está planteando ahora. Entiendo que se consiguió quizás algo más "liviano" -por decirlo de alguna manera- por parte del BBVA, de lo que también me enteré por el tuit del Ministro Cardoso y ahora en este CE.

Creo que el Cr. Gutfraind no está conectado, pero, si lo estuviera, me gustaría que nos dijera si conoce bien los detalles de la inversión, porque nosotros no los conocemos. Sería bueno saber cómo es el negocio y qué riesgo tendríamos que asumir.

<u>Dr. DENDI</u>.- El Cr. Gutfraind no estaba citado para la sesión de hoy. Lo que hoy se iba a recibir es un informe de la Comisión de la Colonia de Vacaciones.

Sr. PRESIDENTE.- Yo daba por sentado que iba a estar. No sé por qué no está.

<u>Dra. ARTETA</u>.- Los integrantes de la Comisión Directiva de la Colonia fueron convocados para hoy a través de un mail que, a mi pedido, les envió la Secretaría, con copia a las demás autoridades del CE, justamente para poder informarnos sobre esta situación. Eso no quiere decir que tengamos que tomar una resolución.

En lo personal, me falta información para hacerme una idea no solo de los números y de cómo es la propuesta, sino también sobre qué piensan nuestros asesores. No está el Cr. Gutfraind, pero sí están conectados el Ec. Lazarov y el Cr. Díaz, que entiendo que también manejan la propuesta y nos pueden informar al respecto. Y también está el Dr. Dendi, que es el Tesorero del CE. Me parece que podemos discutirlo, pedir otro informe, etc. Quizás haya un informe escrito que lo puedan compartir con nosotros.

Citamos a la Comisión Directiva de la Colonia para tener este intercambio de información.

<u>Dr. PERNA</u>.- Pero creo que la Comisión de la Colonia tiene que reunirse antes de venir a informarnos acá. No debe reunirse por pedido del CE; es al revés: se reúne y nos da el informe.

<u>Dr. DENDI</u>.- Primero que nada doy la bienvenida y el agradecimiento a los compañeros de la Comisión Directiva de la Colonia, que se tomaron el trabajo de juntarse para charlar un rato con nosotros.

Los felicito por el trabajo que han venido haciendo. Por suerte, la mayoría de los delegados han logrado una continuidad y una dedicación que se ve poco en el Sindicato,

y eso es, para mí, muy importante. Solo asegurando la continuidad de los procesos podemos llegar a buen puerto.

Obviamente, como decía el Dr. Fernández, hay dificultades en las formas de trabajar. En todas las organizaciones hay dificultades. Lamento que haya sucedido de esa manera, pero creo que, ahora que está explicitado, se va a poder corregir y será posible trabajar de mejor manera.

En lo que tiene que ver con mi rol como Tesorero y la parte más dura de este tema, que es la de carácter económico, estamos trabajando con nuestros asesores -con el Cr. Díaz, el Ec. Lazarov y el Cr. Gutfraind- en un informe que todavía no está pronto. Tenemos un informe preliminar, pero existen múltiples aspectos que se pueden modificar ya que hay que analizarlos, sobre todo con el Cr. Gutfraind, que estuvo bastante complicado estos días. Por lo tanto, nos gustaría tener una nueva instancia para poder conversarlo. Seguramente, para la semana que viene podremos tener un documento.

Es verdad -y con esto tiro un titular- que la situación, vista netamente desde el punto de vista económico, no parece nada sencilla -eso es un dato duro de la realidad-, pero después va a depender de las intenciones que tenga este Sindicato y las definiciones políticas que se tomen, salvo que haya algún elemento que sea imposibilitante, que es algo que hay que analizar.

La Colonia de Vacaciones ha producido muchos documentos. Mucho de lo que se nos ha dicho ha sido por tradición oral. Entonces, sería bueno compaginar, para que todos los podamos leer, muchos de esos documentos que, tal vez por culpa nuestra, han llegado en forma desorganizada y desordenada. Esa sería una primera propuesta: distribuyamos esos documentos, ordenándolos cronológicamente, y comprometámonos a leerlos y discutirlos. Sé que todos estamos con mucha carga horaria, pero a veces nos falta leer los documentos. La verdad es que hay muchos que no los he podido leer porque no me ha dado el tiempo, pero me comprometo a ponerle un poco más de ímpetu a este tema.

Después está el informe en el que estamos trabajando con la parte económico-contable del SMU y, una vez que lo tengamos, habría que distribuirlo para que todos lo tengan como insumo. Luego que tengamos esas dos cosas, podríamos tener una nueva reunión para discutir los siguientes pasos. Con esto no pretendo dilatar la cuestión, ya que pienso que eso debería hacerse en el corto plazo. Podemos fijarnos un plazo de dos o tres semanas o, si quieren, de una semana, aunque creo que, con la cantidad de documentos que hay, va a ser muy difícil hacerlo en menos de dos semanas.

Pongámonos un plazo y con todo eso arriba de la mesa y la información democratizada, tengamos una segunda instancia de esta reunión para conversar sobre lo que se va a hacer, sea un camino positivo o uno negativo si se entiende que estas cosas no pueden salir porque hay demasiadas complicaciones coyunturales y dificultades económicas. No me estoy sesgando hacia ninguna solución; simplemente, quiero tener todos los datos arriba de la mesa, y particularmente estoy pensando, en mi caso, en aquellos datos que no son duros, que no son números, porque eso también juega en todo esto.

<u>Dr. PREVE</u>.- En primer lugar, agradezco a todos los integrantes de la Comisión de la Colonia -y también, aunque no esté, al Cr. Gutfraind, que como asesor ha trabajado mucho en el tema, como también lo ha hecho el Cr. Díaz.

La Colonia tuvo problemas estructurales, que llevaron a su cierre por los riesgos que se corrían; luego fue reabierta y tuvo problemas, y en este momento me parece justo el reconocimiento en especial al Dr. Martiarena, porque en circunstancias en que la Colonia perdía dinero como pierde agua una pileta rota, asumió una responsabilidad desde el punto de vista personal y político y fue a gestionar el establecimiento en el propio lugar, instalándose allí, y así demostró que no solo había una serie de irregularidades, sino una ineficiencia brutal.

Después, la Asamblea -de la que participé- trazó un camino que se ha venido siguiendo, independientemente de valoraciones y posiciones que se tengan en este tema, incluso desde el punto de vista agrupacional.

Hoy estamos con un proyecto arriba de la mesa. Muchos tenemos serias dudas sobre el compromiso que eso puede generar para el SMU y su subsistencia. Si eso se pudiera blindar en un cien por ciento, sería muy conveniente, y si no fuera posible, sería distinto, más en una coyuntura de crisis económica como la que nos depara el contexto en que estamos. Por lo tanto, lo que se plantea para el futuro es un escenario bastante complejo. Coincido con la Dra. Arteta en que este no es el momento -además tenemos pendientes informes financieros- para tomar una decisión. Tenemos que considerar si va a ser este CE o el próximo el que tome la decisión; eso es algo que tendremos que valorar, con todos los pros y los contras que puede tener tanto desde el punto de vista económico como desde otras perspectivas.

Me parece que nos falta un análisis económico-financiero con mayor detalle. Además, no conozco en detalle el proyecto. Por lo tanto, me parece que deberíamos esperar un par de semanas para conocer el proyecto no solo en el aspecto edilicio, sino en cuanto a qué expectativas tiene, qué beneficios aportaría a los socios, cuál es su proyección de ocupación y rentabilidad y qué grado de sustentabilidad se espera. Estamos en un escenario tambaleante y seguramente eso condicione muchas decisiones; las condiciona desde el punto de vista personal y mucho más cuando se trata de una organización.

Necesitamos el informe del Cr. Gutfraind sobre los términos en los que está planteada la operación y la obtención de financiamiento por parte del banco, y también tendrá que haber un análisis de nuestra unidad de producción técnica, en conjunto con el Tesorero, que nos pueda decir si el SMU queda totalmente blindado como institución o, en el caso de que eso no fuera posible, nos plantee varias alternativas -según que el escenario sea malo, mediano o bueno-, a fin de que podamos tomar la decisión política -que siempre supone un riesgo- de seguir con esto durante este período del CE o no. Teniendo en cuenta la información que nos falta, creo que hoy, en este CE, no podríamos tomar ninguna resolución de ningún carácter, porque, desde el punto de vista de la valoración política, creo que estamos rengos.

<u>Dr. MARTIARENA</u>.- En cuanto al tema del funcionamiento de la Comisión, me parece que este no es el ámbito para discutir las formalidades al respecto, ya que vinimos acá, a pedido del CE, a dar un informe. Lamento que el Dr. Fernández no lo haya planteado en el ámbito en el que debería haber volcado su inquietud, y también quiero recordar que a las últimas dos sesiones del año pasado no concurrió.

Por otro lado, estoy convencido de que este no es el lugar para tomar ninguna resolución. Además, con respecto a lo que decía el Dr. Perna, no se planteó cómo son las circunstancias porque todavía no están definidas. Es lo que decía hoy: no tenemos definido cien por ciento cómo son las condiciones del préstamo, ni cuánto va a poner la empresa -que se llama CEI-, ni cómo le vamos a pagar a CEI. Y no se ha definido porque lo primero que hay que hacer es definir con el banco cuáles son las condiciones. El banco presentó una propuesta de condiciones y nosotros hicimos una contrapropuesta, en el entendido de que lo que había planteado el banco no era favorable para el SMU. Obviamente, no lo decidí yo; fue con el asesoramiento de los técnicos, principalmente el Cr. Díaz y el Cr. Gutfraind, con los que vimos que las condiciones que pedía el BBVA no se adaptaban a las posibilidades de la Colonia ni del SMU. Todavía no tenemos una respuesta del banco y, por eso, no podemos presentar nada.

A partir de las definiciones del banco, en la medida en que contemple todos los pedidos que se hicieron en cuanto a las condiciones de repago del préstamo, se gestionará con la

empresa constructora cómo se va a hacer el reintegro del dinero que esa empresa va a poner.

Esta es la primera citación que tenemos como Comisión Directiva en este año. Probablemente, si nos hubieran citado en otro momento, podríamos haber presentado un informe. Y vuelvo a señalar -ya lo dije- que no hay grandes avances con respecto a lo que estuvimos trabajando el año pasado y, por eso, no ha habido mucho más para informar, ya que este año prácticamente el asunto ha estado estancado hasta estos últimos días, en que hicimos un nuevo planteamiento de cómo podríamos enfrentar las obligaciones.

Vuelvo a mencionar lo de la Asamblea porque me parece que no es menor. En la Comisión Directiva de la Colonia hay miembros -como es el caso de la Dra. Grela y el mío- que venimos trabajando desde hace cinco años en este tema, y hemos trabajado mucho. Los que hace más tiempo que están en el Sindicato saben que las Comisiones de la Colonia anteriores y de algunos órganos que hoy ya no existen siempre tuvieron la dificultad de mantener una forma de trabajo y lograr que la gente se dedique honorariamente a un trabajo que lleva mucho tiempo y desgaste. Si bien este trabajo lo hacemos con gusto porque nos parece que tenemos por delante un buen proyecto que sería positivo para los socios y para la institución, también nos expone mucho a situaciones distintas, a cuestionamientos desde este CE y desde los socios que piden reabrir la Colonia. Capaz que a ustedes no les llegan los reclamos en ese sentido, pero a nosotros, como Comisión Directiva, nos llegan constantemente reclamos de los 1.900 socios que hoy se mantienen pagando el SBA a pesar de que la Colonia está cerrada desde hace cuatro años. Esa es también una presión bastante importante que estamos soportando y que la asumimos porque es lo que corresponde dentro de nuestra responsabilidad.

Un emprendimiento de este porte -yo diría que cualquier emprendimiento que genera un negocio- no está exento de riesgos. Este no es la excepción. No existe hoy en día la posibilidad de blindar al SMU, y eso tiene que quedar claro en las discusiones, porque el SMU y la Colonia son la misma entidad. La Colonia es un órgano adscripto al SMU y no separado jurídicamente. No hay posibilidades de hacer ninguna está estructura -fideicomiso o lo que sea- que asegure, con un cien por ciento de certeza, que el Sindicato no va a verse afectado en el caso de que esto termine mal. Eso no quiere decir que vayamos a perder todo. Eso quiere decir que hay un riesgo. ¿Cuán grande es ese riesgo? Yo no lo puedo calcular; capaz que alguien en algún momento nos lo puede decir. Pero hay estudios que han hecho los asesores externos e internos -ahora recuerdo al Ec. Lazarov, que está a favor de este proyecto, y quiero recalcarlo porque él va a ser uno de los impulsores de esto- y que muestran un grado de certeza de que esto funcione bien que, a nuestro criterio, es suficiente como para llevarlo adelante.

Una cosa es el pago del préstamo y de la obra durante el período en que el hotel está cerrado, que sería de unos 18 meses. Ahí es donde nosotros vemos la mayor dificultad porque la Colonia no tendría ingresos fuera de \$1.100.000, que es lo que recibimos mensualmente. Con eso tendríamos que enfrentar en los primeros dos años el pago de la cuota del banco más la parte de la empresa constructora. Ahí está el mayor problema.

A partir de que el hotel abra, la parte de ingresos va a mejorar en el supuesto de que todo funcione como esperamos. El riesgo para el SMU radicaría en que en algún momento, después de abierto, el hotel no funcionara como estamos planificando, con lo que se deberían enfrentar las obligaciones con dineros del SMU. De todas maneras, hay una variable que hay que manejar, que es que hoy el hotel está tasado en US\$ 3.000.000 y el terreno de enfrente está tasado en US\$ 800.000. Todos los tasadores que han ido han proyectado que el hotel, arreglado a través de la construcción que pensamos hacer, pasaría a valer arriba de los US\$ 7.000.000. La realidad es que, si nos va mal y no se pueden enfrentar las obligaciones, vendiendo ese patrimonio -el hotel y el terreno de

enfrente- cubriríamos todas las obligaciones y no habría que afectar ningún otro patrimonio del Sindicato. Es un escenario posible, no sé con qué grado de riesgo; eso queda para evaluar más adelante porque primero tenemos que definir las otras condiciones. Me parece que es importante que todos lo sepan, pues todos lo tenemos que manejar.

Por otro lado, hay algo que decía el Dr. Preve: el CE no ha tomado una decisión en este sentido. Creo que el CE lo tiene que discutir y definir una posición. Cada uno analizará las circunstancias y podrá hacer su propia evaluación, pero me parece que, para la decisión, hay que convocar una nueva Asamblea que apruebe las circunstancias definitivas cuando estén todos los números prontos, o revoque la decisión de la Asamblea anterior de seguir adelante con este proyecto, tomando otra definición con respecto al hotel.

Me parece que no podemos demorarnos mucho tiempo más por las condiciones del hotel, que cada vez está más deteriorado y tiene más riesgos de derrumbes varios, de incendio y de problemas edilicios, por lo que, obviamente, cada vez se desvaloriza más. Entonces, creo que antes de fin de año esto tiene que estar resuelto. Tenemos que tomar una decisión: o se sigue adelante con el proyecto o se vende todo y se termina el proyecto Colonia de Vacaciones. Me parece que ya no hay más tiempo para seguir dilatando esto sin resolver un problema que está planteado.

<u>Dra. GRELA</u>.- Y eso lo decidimos en la última reunión de la Comisión Directiva del año pasado. El Dr. Fernández se la perdió, pero eso fue decidido y había quórum.

Dr. FERNÁNDEZ.- Ya que me nombran tanto, si me permiten quiero decir algo.

Esa fue la reunión del 2 de diciembre y yo había notificado que no iba a poder ir. Pero dense cuenta que se habla del 2 de diciembre y estamos a 17 de junio, o sea, seis meses después. De eso estamos hablando.

En segundo lugar, para que quede claro, nadie está denostando el trabajo realizado ni desconociendo los esfuerzos que se han hecho. No obstante, en cualquier institución los informes se dan de período a período, abarcando lo que dura el tiempo de una administración., Así sea que se venga trabajando desde hace cinco, diez, quince o veinte años, el informe que se debe dar es sobre el período de actuación de esta Comisión, que va de mayo de 2019 a mayo de 2021, y en ese momento habrá que hacer un informe por escrito. Si bien no desconocemos -repito- el trabajo previo que se realizó y entendemos que hay una continuidad, lo formal -y creo que es lo que está faltando aquí- es que haya un informe que corresponde al período, y durante ese período hubo seis meses en que ni siquiera sesionamos.

Por otro lado, felicito a la Dra. Grela si habla todos los días con el Dr. Martiarena; me parece genial. En mi caso no tengo ese grado de confianza en el relacionamiento. Para mí es suficiente con que los temas se traten en la Comisión. Eso es lo que corresponde. Si existe el resto, no está mal, pero no suple las formalidades del caso.

Además, como decían los Dres. Perna y Eguren, está todo hecho -perfecto-, ¿y el informe? Porque el informe tiene que ser escrito. Estoy de acuerdo en que este no es el mejor ámbito para decirlo, pero las cosas hay que decirlas en el ámbito que sea, porque si la Comisión no se reúne y el grupo de WhatsApp de la Colonia lo usamos para poner cualquier tipo de cosas que no tienen nada que ver con la Comisión, cuando se da esta instancia tengo que decirlas porque es necesario. Si hay tanto trabajo realizado, vamos a hacer un informe escrito, que es como se deben hacer los informes sobre cualquier cosa. Para empezar, todos los miembros de la Comisión deberíamos tener el informe escrito, y eso se lo digo a la Dra. Grela, que ha trabajado mucho y la felicito, pero hay que informar. Y no soy el que le va a enseñar al CE que los informes se hacen por escrito.

(Interrupciones)

—Estoy en uso de la palabra y en pocos segundos termino.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Le pido al Dr. Fernández que sea breve porque tenemos que terminar con la consideración de este asunto.

<u>Dr. FERNÁNDEZ.</u>- A mí me preocupa la profunda informalidad con que se actúa. Lo lamento por la Dra. Grela, ya que yo no estoy para chocar con ella. Repito: el fin de todos es el mismo, que es sacar la Colonia adelante, pero para que todos los actores se sientan parte de esto, hay que trabajar con las formalidades del caso porque, como dije hoy, es mejor para todos, sobre todo para el SMU y para la Colonia.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- La formalidad del caso está dada por las directivas que emanaron de una Asamblea que mandató a la Comisión Directiva a dar solución a un problema grave que tiene el SMU. Si no hay buena comunicación en la Comisión o si ha sido informal, eso es algo que se tiene que resolver dentro de la Comisión, porque en los seis meses en que no se reunió hubo más de tres meses -marzo, abril, mayo y lo que va de junio- de pandemia, en que no se habló de nada. Todo quedó trunco en febrero. Así que no es que durante seis meses la Comisión no se reunió y no se habló de esto; no se habló de nada. Además, quiero aclarar que concurrimos a la reunión con el Ministro Cardoso para presentar el proyecto, como lo hemos hecho con todas las autoridades. Las comunicaciones fueron de parte del Ministro Cardoso y no de parte del SMU; las comunicaciones fueron responsabilidad del propio Ministro.

También quiero precisar que toda la información que hoy se ha dado está basada en documentos. Me gustaría -como lo mencionó el Dr. Dendi- que, así como en su momento lo hicimos para analizar cuestiones jurídicas, tuviéramos una instancia de análisis de este asunto, porque, cuando se dice que no se sabe cuál es la empresa, podemos sentarnos a conversar específicamente sobre la empresa, sobre sus antecedentes, sobre por qué fue elegida, sobre qué inversión va a hacer y sobre cuál es la naturaleza de lo que se ha hablado. Podemos analizar cuáles son los mecanismos propuestos por el banco, las condiciones de financiación del préstamo, las tasas, etc.; es decir, todos los detalles. Podemos ver cuál es la proyección del plan de negocios de la Colonia a diez años, tal como lo tenemos armado.

Yo discrepo en que esto haya que definirlo el año que viene porque el CE termina su actuación dentro de un año. Con períodos de dos años y cuando se habla de un proyecto que tiene una trascendencia de diez años en la vida de esta institución, hay que tomar la decisión en algún momento. No hay por qué dejarlo para el próximo CE. Yo no tengo ningún problema en tomar la decisión que sea. Se puede buscar los mecanismos más adecuados, se puede convocar a la Asamblea, pero la decisión la tenemos que tomar porque lo que hagamos con el edificio y la deuda que se genere con esto nos va a trascender. Entonces, no podemos quitarnos la responsabilidad de esa toma de decisiones. Por tanto, lo que voy a proponer es que, con los asesores económicos -particularmente el Cr. Gutfraind y el Cr. Díaz, que tienen muy claro el riesgo económico-financiero con los supuestos actuales de este escenario y con las condiciones que en este momento están propuestas para llevar adelante el emprendimiento-, quienes estamos interesados en el tema -descuento que son todos los miembros del CE- le dediquemos una sesión realizada un día que no sea un miércoles para ponernos al tanto de esos números, porque los flujos están proyectados según el grado de ocupación del hotel y la variación de las tarifas, y se prevé cuál es la respuesta que el SMU, como institución, podría dar, cuál sería el límite de esa respuesta y cuál es el riesgo que correría el Sindicato al dar esa respuesta; riesgo que, sin duda, existe, porque cuando se hace un emprendimiento de US\$ 4.200.000 ¿cómo no va a haber riesgo? Es responsabilidad de todos nosotros minimizar ese riesgo. Y si el riesgo excede los beneficios de tener la Colonia, el centro de convenciones y todo lo

demás, lo pondremos en una balanza y tomaremos la mejor decisión para la institución, pensando no solo en el presente, sino en los diez años que tenemos por delante.

Hay momentos en que los flujos se tensionan de tal manera que implican un riesgo importante. Eso está analizado y me gustaría poder compartirlo con quienes quieran contar con ese insumo, para que la información sea clara y transparente, ya que hay supuestos que tenemos que cumplir para poder, con responsabilidad, llevar adelante este emprendimiento como todos queremos. Y creo que nadie duda acá de que, en lo personal, yo quiero que esto salga adelante -no hay duda al respecto-, pero también tengo la responsabilidad, como la tenemos todos, de no poner a la institución en un riesgo desmedido. Si es así, no lo vamos a hacer, pero la decisión va a ser compartida y fundamentada, y la vamos a tomar nosotros. No le vamos a dejar este fardo a los que vengan el año que viene, que no sabemos quiénes serán.

Para que esto se pueda hacer es necesario que el banco flexibilice las condiciones en que da el préstamo; que tengamos una mayor captación de socios SBA, para lo cual va a haber que hacer una campaña; que aumentemos la cantidad de socios del SMU, porque, de la cuota de afiliación, hay \$ 60 que van para la Colonia; que los resultados de la Colonia tengan cierto margen que permita, por encima de esos \$ 1.100.000, sostener la devolución del capital y de los intereses -y eso se estresa en determinados momentos-; y que no surjan imprevistos en la obra, porque eran US\$ 4.200.000 cuando se hizo el cálculo hace dos o tres años, y el hotel se ha deteriorado; además, es sabido que al hacer una reconversión de este tipo siempre aparece algún cangrejo debajo de la piedra.

Hay muchas cosas a considerar para minimizar responsablemente el riesgo financiero de este emprendimiento para la institución. Si el riesgo, en este nuevo escenario, supera el beneficio, esa es una valoración que tendremos que hacer con información, que tendrá que ser lo más objetiva posible, y también con cierta subjetividad; habrá que poner todo eso sobre la mesa.

No quiero dilatar más la consideración de este punto. Lo que voy a proponer es que tengamos una instancia de puesta a punto, con distribución de los documentos que están disponibles, como el análisis de viabilidad externo que hizo el banco a la hora de habilitar la línea de crédito, la tasación, el estudio sobre los flujos de fondos estresados que hizo el estudio RSM y el estudio que hizo en su momento Costa Uruguay con lo supuestos de ocupación. Todo eso está; vamos a ponerlo arriba de la mesa.

Dr. PERNA.- Después de escuchar de vuelta al Dr. Martiarena, con el que estoy de acuerdo en muchas cosas, quiero trasmitir que si ustedes, con la información con que cuentan, tienen dificultades para tomar la decisión considerando los riesgos que existen, imagínense cómo nos sentimos los que no tenemos esa información. Si no, parece que hay gente que está a favor de la Colonia y gente que está en contra. Nadie duda acá del trabajo que se hace, pero cuando uno pide una explicación tienen que entender que no tenemos la información, porque hace seis meses el señor Presidente estaba convencido de que la empresa era Costa Uruguay y la presentaba como la mejor del mundo, y ahora no sé qué pasó con Costa Uruguay. Todas esas decisiones, en las que después nos quieren englobar, si no se toman dialogando van a terminar mal. Yo lo digo con tiempo; ya lo dije hace un año. No me vengan a pedir después en una Asamblea que esté a favor del trabajo de cinco años. ¿Qué información tenemos nosotros para decidir sobre la empresa? Porque si solo decide el Presidente y algún integrante de la Comisión, no está bien. Lo que corresponde es plantear que se tienen diez empresas, cada una de las cuales plantea esto y esto, y luego de analizarlas hacemos la selección entre todos. Y lo mismo en cuanto al banco.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Acabo de decir que quiero una instancia para hacer eso. El Dr. Perna va a tener todas esas respuestas que necesita.

Dr. PERNA.- Pero eso lo hablamos hace un año y no pasó nada.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Realmente, me voy defraudado de esta reunión. Vengo pidiendo reiteradamente una reunión por el tema de la Colonia desde hace cuatro o cinco meses, antes de que surgiera la pandemia. Esta reunión con la Comisión de la Colonia la pedí yo la semana pasada, y hoy venimos a esta sesión sin contar con ningún papel y sin tener ningún número, después de tres o cuatro meses en que hemos estado tratando de obtener algún tipo de información. Uno piensa que hay un secretismo. Vamos a transparentar la información antes de tomar una decisión.

Yo planteé hace tiempo dos temas: el de la Colonia y lo que íbamos a hacer a nivel presupuestal. Hoy nos reunimos por el tema de la Colonia y no viene el Cr. Gutfraind, que no sé por qué no fue citado, ya que es el asesor. Realmente, no es transparente la información y, para tomar estas decisiones, hay que ser transparente. Eso es lo que me molesta.

Para la próxima vez queremos toda la información arriba de la mesa para poder tomar una decisión correcta. Y en cuanto a la decisión final, capaz que yo pido un plebiscito porque es un tema importante para todos los socios del Sindicato. Creo que, cuando el CE tome resolución sobre esto, debería utilizar el mecanismo plebiscitario, que es estatutario. Creo que ese debe ser el mecanismo ya que esta es una decisión que nos trasciende como CE. Sr. PRESIDENTE.- No voy a aceptar que el Dr. Eguren diga que no hay transparencia.

Dr. EGUREN.-¿Dónde están los números?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- He dicho que están todos los números y se van a aportar. (Diálogos)

<u>Dr. EGUREN</u>.- Nuestra Agrupación no tiene ningún número. Es más: el delegado nuestro en la Comisión Directiva de la Colonia hace seis meses que no se reúne con nadie y no conoce los números.

(Diálogos)

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Damos por terminado el tema. Agradecemos a la Comisión Directiva de la Colonia y vamos a seguir trabajando en el tema en la forma que hemos mencionado.

Acta N° 17 (Videoconferencia) - Ejercicio 81 - 19 de agosto de 2020

A/433 RECONVERSIÓN DE LA COLONIA DE VACACIONES DEL SMU.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Otro tema en el que tenemos que avanzar y decidir es el relativo a la Colonia de Vacaciones. Quisiera que hubiera una instancia del CE con los asesores económicos y jurídicos para explicar el estado de situación, ya que estamos en un punto en el que la empresa constructora aceptó todas las condiciones que pusimos para hacer la obra y el banco también aceptó todas las condiciones en cuanto a la financiación de la obra. Las dos condiciones que pusimos para minimizar el riesgo financiero para el SMU son comenzar el repago de capital una vez que la Colonia esté funcionando y generando ingresos, y que para el pago del capital e intereses, de acuerdo con el cronograma de pagos durante ocho años que se prevé para el préstamo, no se comprometa lo que el SMU recauda mediante tarjetas de crédito.

Capaz que hay que recurrir a la figura de un fideicomiso.

<u>Dr. EGUREN</u>.- En esto es importante escuchar a la gente que sabe más que uno.

<u>Dr. DENDI</u>.- ¿Están por escrito las condiciones que aceptó el banco? De pronto, hubo un mail, pero yo no lo vi.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Se las comunicó al Dr. Martiarena, que es el Presidente de la Comisión Directiva de la Colonia.

(Diálogos)

—Mi propuesta es que hagamos una sesión extraordinaria para tratar este tema.

<u>Dr. DENDI</u>.- Veo difícil que el CE pueda resolver solo sobre este tema. Podemos discutir la herramienta que vamos a utilizar para llegar a una definición, es decir, si el CE entiende que tiene la espalda política suficiente para tomar esa definición -yo sé muy bien lo que voy a votar; lo tengo clarísimo-, o si se va a recurrir a un plebiscito o a una Asamblea para tomar la decisión.

<u>Dr. EGUREN</u>.- La última Asamblea fue muy clara en cuanto a que la solución no puede afectar el patrimonio del SMU.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Si el CE entiende que, previamente a poner en marcha el emprendimiento, hay que hacer una Asamblea que respalde la decisión...

Dr. EGUREN.- Yo planteo que también se haga un plebiscito.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Pero el tiempo corre y yo quiero que haya una resolución. No quiero seguir esperando. Ya el banco dijo lo que tenía que decir, y si no lo hacemos será porque no queremos hacerlo, pero no porque no nos hayan concedido las condiciones que pedimos para minimizar el riesgo financiero para la institución.

<u>Dr. DENDI</u>.- Me parece que no corresponde hablar de que no queremos; lo que pasa es el que riesgo supera el beneficio. Pido que eso conste en actas, porque no quiero que después se diga que el Dr. Dendi está en contra de esto. Pienso que con esto el SMU va a perder todo su patrimonio y va a hipotecar el futuro de la actividad gremial médica en el país por hacer una colonia de vacaciones.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- A partir del intercambio de opiniones, con información objetiva, se tomará la decisión, pero tomemos una, porque, si no, podemos seguir hasta el año que viene así. Tenemos fotos de la Colonia que muestran que el mar está llegando a pocos metros de la piscina. La definición no se puede demorar más.

Por eso quiero que se dé esa instancia en la que vengan el Dr. Martiarena y los asesores. <u>Dr. EGUREN</u>.- Yo planteo que a la sesión del CE vengan nuestros asesores y no venga nadie de la Colonia, porque ya sabemos que son "colonieros". Yo quiero una sesión en la que, en Comisión General, tratemos el tema con los asesores y sin la participación de los que sabemos que tienen la camiseta puesta. Yo estoy en el CE y debo resolver en función del patrimonio del Sindicato y no del patrimonio de la Colonia. Ya en su momento hubo que cerrarla porque era deficitaria y tenía grandes problemas estructurales.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El Presidente de la Comisión Directiva de la Colonia tiene que estar porque es el que va a presentar la propuesta.

Dr. EGUREN.- Pero no se reunió la Comisión Directiva. ¿Cuándo se reunió?

Sr. PRESIDENTE.- Mañana se reúne.

No vamos a hacer una sesión del CE sin la presencia del Presidente de la Comisión Directiva.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Mantengo mi propuesta de que sea una sesión del CE en Comisión General con los asesores.

Dra. NIZ.- Pero necesitamos información de primera mano.

<u>Dr. EGUREN</u>.- La información de primera mano se la tienen que dar a toda la Comisión Directiva de la Colonia. Ese es un órgano electivo y, por lo tanto, la información tiene que ser colectiva. No me sirve que la información la tengan solo los dos Presidentes cuando hay que tomar una decisión colectiva. Muchas veces hay una visión agrupacional y, como esta es una decisión política, lo que están en el tema tienen que enterarse previamente y no en una sesión del CE. Por lo tanto, que solo el Dr. Martiarena lo sepa

no me da garantías porque no colectivizó la información, y más en nuestro caso, en que somos la segunda Agrupación.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Dejo constancia de que rechazo la afirmación. Las reuniones de la Comisión Directiva se han realizado y el representante de la Agrupación del Dr. Eguren no participó; se excusó de participar.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Eso es un problema de la Secretaría de la Colonia. Si sabe que alguien no va a venir porque coincide con su horario laboral, tiene que citar al suplente. Para eso hay una lista de suplentes.

(Diálogos)

<u>Dr. FERREIRA.</u>- No entiendo esa postura de dejar de lado a los miembros de la Comisión Directiva de la Colonia, por más que se los pueda considerar "colonieros". Lo que hay que hacer, si la decisión es no avanzar en la propuesta de tener una Colonia nueva, es convencerlos de que eso es lo mejor y no decir simplemente que no participen.

En el tema de la Colonia, una cosa es lo que quiero y otra cosa es lo que podemos hacer, pero dentro de la distancia que hay entre esos dos extremos, creo que hay opciones que se deben estudiar para tratar de hacer lo mejor dentro de lo que esté a nuestro alcance. Si podemos tener la Colonia de Vacaciones que queremos, buenísimo, y, si no, habrá que buscar alternativas, al igual que en el tema de nuestra sede, pero siempre sin perder el objetivo del SMU, que es ser una institución gremial. Si no podemos llegar a concretar la propuesta que está planteada, es muy importante hacer entender a nuestros socios las limitaciones que tenemos. Lo que no me gustaría es que, en todo este trayecto, les faltemos el respeto a los socios, porque, para mí, dejar de lado a los socios y, entre ellos, a sus representantes en la Colonia, sería totalmente inadecuado.

Sr. PRESIDENTE.- Quiero dejar bien claro en actas que acá no se trata "colonieros" o "no colonieros"; no esa la postura de quien habla ni la del Dr. Martiarena. No estamos haciendo esto porque tenemos ganas de tener la Colonia o por una cuestión afectiva con respecto a ella; nada más lejos de la realidad. Acá hay una cuestión de responsabilidad, de poder resolver el problema que afecta a un enorme patrimonio inmobiliario que tenemos en ese lugar, dándole una respuesta razonable y con una perspectiva de futuro, no por la nostalgia de la Colonia que tuvimos, sino por lo que significa como emprendimiento para el desarrollo de esta institución, en un marco mucho más amplio que circunscribir el tema a una cuestión de Colonia sí o Colonia no. Y lo último que quiere este Presidente antes de irse, en los pocos meses que quedan, es dejar un clavo que se lleve el patrimonio de la institución. Nada más lejos de mi voluntad y de mi cordura, porque no estoy impulsando esto porque tengo ganas o porque me gusta, sino porque acepto que lo más fácil es venderla, pero no creo que sea la mejor solución para la institución.

Acá no podemos tomar decisiones con la camiseta ni con el afecto ni con las ganas ni pensando que los jóvenes nunca fueron y no tienen historia en la Colonia. No es así. Esto responde a un análisis mucho más profundo, complejo y racional, de proyección institucional en cuanto a cómo manejamos ese patrimonio y un emprendimiento que tiene viabilidad económica como negocio; podremos estar de acuerdo o no en tomar el riesgo, pero esa viabilidad existe. Se puede ver la proyección a diez años que existe en una planilla Excel y decir que eso no sirve para nada, pero todo tiene su fundamento. No son los afectos, ni las ganas, ni la historia ni la irresponsabilidad lo que está guiando lo que hacemos.

Lo que quiero hacer con esto es resolverlo, porque ya no da para más. Y cada uno sabrá lo que va a hacer, contando con toda la información objetiva posible, y en definitiva se resolverá en una Asamblea o en plebiscito, pero hay que resolverlo. Creo que lo peor que

nos puede pasar ahora es que no se tomen decisiones cuando se cuenta con todos los elementos para decidir.

<u>Dr. DENDI</u>.- Iba a hacer un planteamiento bastante más propositivo, pero, dado que el Presidente aparentemente tiene el patrimonio de la racionalidad en el Sindicato, capaz que hay que discutirlo en otros términos.

La mejor solución para el Sindicato puede ser diferente en mi cabeza y en la del señor Presidente -evidentemente lo es-, pues yo considero que se trata de un negocio que no es bueno para el SMU y el señor Presidente cree que lo es y por eso lo plantea. No creo que haya ningún tipo de elemento oculto o espurio; podría haber de índole afectiva, y no me parecería mal hasta cierto punto. Entiendo que tenemos visiones diferentes de una misma problemática, y eso es válido; no voy a atribuirlo a que no se conoce esa problemática o a que se está buscando una solución fácil.

Creo que está bien que esto se defina a la brevedad, ya que es un tema que, junto con el del edificio, nos está provocando una sangría de dinero y porque las condiciones para resolver ambos temas prácticamente están dadas.

En cuanto a lo que tiene que ver con la participación o no de algunos actores en la sesión que haga el CE para tratar el tema de la Colonia, creo que es deseable que participe la mayor cantidad de gente posible que esté interesada en el tema, ya que eso contribuye a la transparencia. No tengo problema en decir lo que pienso delante de quien sea, y si mañana voy a ir a pedir el voto de la gente para seguir sentado en este CE, voy a seguir actuando conforme a ese pensamiento.

Si el CE prefiere sesionar en Comisión General, es una alternativa, pero, por lo menos para mí, no es una dificultad que esté presente quien quiera participar. Además, no creo que eso vaya a cambiar los argumentos de nadie; tal vez distorsione el funcionamiento y supongo que es a eso que puede estar apuntando el Dr. Eguren cuando lo plantea, ya que el funcionamiento puede verse complejizado por la presencia de algunas personas que ya tienen una posición tomada, tal vez con mucha vehemencia. Pero eso es parte del juego y, por mi parte, no haría ningún cambio; pero estoy dispuesto a discutirlo.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Planteo el tema porque, cuando se reúne la Comisión Directiva de la Colonia, no me invitan. ¿Por qué, cuando el asunto se trata acá, voy a proceder de otra manera? Además, la decisión sobre este tema la va a tomar el demos. Yo había planteado hacer un plebiscito entre todos los socios del Sindicato para que definan si se compromete el patrimonio del SMU, cosa que, a mi juicio, estaría ocurriendo en cualquiera de las alternativas, lo cual iría en contra de lo que expresamente decidió la Asamblea. Tal vez el Dr. Grecco sea el Presidente que funda al Sindicato y haga que todo esto desaparezca; también puede llegar a ser el responsable de eso. Como dijo una vez el Dr. Sacchi: "Somos responsables de todo lo bueno y de todo lo malo". Hay cosas buenas y cosas malas, y esto puede ser malo y generar la correspondiente responsabilidad.

Por eso, sigo planteando que se haga una reunión en Comisión General con los asesores, y ahí tomaremos la decisión. Después se la trasmitiremos a la Comisión Directiva de la Colonia, si es que se reúne, porque nuestra Agrupación no tiene idea de lo que allí está pasando. Capaz que es responsabilidad de mis colegas que están en la Colonia -puede ser-, pero también pueden citar al suplente cuando el titular no puede venir, como lo hacemos en el CE.

Por lo tanto, mantengo la propuesta de que se haga una reunión del CE, con los asesores, en régimen de Comisión General. Eso sí: me gustaría ver el proyecto del BBVA con anticipación y no ese mismo día; si es que hay algo arriba de la mesa, porque hasta ahora todo ha sido misterio. Vamos a aclarar un poco la situación.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Me extraña que el Dr. Eguren, que es conocedor del funcionamiento de esta institución, diga que el CE no es invitado, cuando hay un representante del CE -que fue elegido por este Cuerpo- en la Comisión Directiva de la Colonia.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Si yo invito a la Comisión de la Colonia, que me inviten a mí cuando ella se reúne.

Sr. PRESIDENTE. - El CE está sentado en la Comisión Directiva de la Colonia.

Dr. EGUREN.- No sé cuándo se reunió.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Yo estoy informando que se reunió. Si el Dr. Eguren no me cree, es su problema.

<u>Dr. EGUREN</u>.- No es que no le crea. Le creo; espero que no me esté mintiendo.

Sr. PRESIDENTE. - Le estoy informando lo que pasó.

Dr. EGUREN. - ¿Qué día se reunieron?

<u>Dr. FERREIRA</u>.- Además, el Dr. Eguren tiene un representante en la Comisión de la Colonia.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Si no podía ir por razones laborales u otro motivo, podían citar al suplente.

<u>Dr. FERREIRA</u>.- Pero ¿él solicitó suplente? Porque hay que pedirlo.

Dr. EGUREN.- Dijo que no podía ir.

Dr. FERREIRA.- ¿Le dijo eso a la secretaria?

<u>Dr. EGUREN</u>.- Yo no voy a especular. Si el Dr. Ferreira no viene a una sesión del CE y concurre un suplente, no salgo a averiguar si lo pidió o no.

<u>Dr. DENDI</u>.- Si se entiende que hubo una irregularidad en el procedimiento, hagamos una investigación administrativa. Yo la voto.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Si la secretaria no citó al suplente cuando el titular dijo que no podía venir, hubo una irregularidad administrativa. Comparto lo que propone el Dr. Dendi.

<u>Dr. FERREIRA</u>.- Pero ¿el Dr. Eguren es consciente de que se pidió que se convocara al suplente y no fue citado?

<u>Dr. EGUREN</u>.- No sé si pidió suplente o no. ¿Acaso no basta que se avise que no se puede venir para que se convoque al suplente?

(Diálogos)

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Está propuesto convocar una sesión extraordinaria del CE para tratar este tema. Me gustaría que ya le fijáramos una fecha.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Yo propongo que la sesión del CE sea en Comisión General con los asesores.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Los asesores van a estar, ya que su presencia es fundamental. Creo que el Presidente de la Comisión Directiva de la Colonia, que es quien llevó adelante todo el proceso, también tiene que estar para hacer la presentación.

<u>Dr. FERREIRA.</u>- Y tendrían que participar los otros miembros que se estuvieron ocupando del tema, como la Dra. Grela, por ejemplo, que estuvo en este asunto desde un principio. Podrá haber quienes hayan omitido estar en el tema, pero hay colegas que están siempre ocupándose de la cuestión, independientemente de que se coincida o no con lo que piensan. Me parece que dejarlos de lado porque sean "colonieros" no corresponde.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Creo que, como CE, tenemos que tomar la decisión más racional y objetiva posible. Para que se considere la propuesta, alguien la tiene que presentar, y la persona indicada es el Presidente de la Comisión Directiva. Después nosotros discutiremos y decidiremos, pero acá no es que vaya a haber una tribuna que venga a influir en nuestras decisiones; mal hablaría de nosotros que funcionáramos de esa manera cuando hay que tomar decisiones.

Mi intención siempre fue que esta instancia fuera del CE, porque es lo que nos está faltando: la instancia propia del CE en la que se pongan todos los elementos sobre la mesa. No me imaginaba una instancia con toda la Comisión Directiva porque eso ya

ocurrió; el CE ya la recibió. Lo que sí digo es que, además de los asesores, el que presente el proyecto tiene que estar.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Si hay un representante del CE, puede hacerlo y no se necesita que esté el Presidente de la Comisión Directiva de la Colonia. Para eso el CE tiene un representante: para que informe lo que ocurre.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Quien está al tanto de los detalles y de todo el proceso de la negociación y, por lo tanto, puede aportar información objetiva, y no pasional, es el Presidente de la Comisión Directiva.

<u>Dr. EGUREN</u>.- El delegado del CE puede hacerlo.

(Diálogos)

Sr. PRESIDENTE, - ¿Cuándo convocamos al CE?

<u>Dr. EGUREN</u>.- Primero hay que ver las condiciones.

Sr. PRESIDENTE. - Sería una sesión del CE con los asesores y el Dr. Martiarena.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Si está el delegado del CE, que va a todas las reuniones y sabe todo lo que pasa -y más siendo el Presidente del SMU-, ¿para qué queremos que esté el Presidente de la Comisión de la Colonia? Por algo hay un delegado del CE en la Comisión Directiva de la Colonia.

Sr. PRESIDENTE.- Le recuerdo al Dr. Eguren que el Dr. Martiarena no vota en el CE.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Lo sé, pero el señor Presidente es el delegado nuestro, que está para informarnos. ¿Para qué vamos a traer al Presidente de la Colonia?

Dr. DENDI.- Formalmente, el Dr. Eguren tiene razón.

Sr. PRESIDENTE.- Formalmente, no la tiene.

(Diálogos)

<u>Dr. DENDI</u>.- El rol del delegado del CE en la Colonia es, justamente, hacer de nexo. Se puede compartir o no el planteo del Dr. Eguren -yo no estoy haciendo un juicio de valor sobre eso-, pero, desde el punto de vista formal, tiene razón.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Creo que, si queremos hacer las cosas bien pensando en el Sindicato, podríamos dejar de lado esas chicanitas.

<u>Dr. DENDI</u>.- Mi planteo es que sea una sesión del CE como todas, abierta a todos los socios, y si se quieren conectar trescientos para escuchar lo que tenemos para decir, yo no tengo nada que ocultar. Voy a decir lo que pienso porque para eso estamos aquí sentados, para bancar lo que viene bien y lo que viene mal, pensando siempre en lo que es mejor para el Sindicato. Y si no estamos para eso, vámonos, porque estamos haciendo las cosas mal

Yo no tengo problema en que la sesión sea abierta a todos los que quieran venir. Yo no voy a elegir quién viene o no viene; que vengan todos.

Sr. PRESIDENTE.- ¿Qué fecha fijamos para la sesión del CE?

Dr. EGUREN.- Hay que ver primero las condiciones.

Sr. PRESIDENTE.- Yo voy a citar la sesión extraordinaria del CE.

Dr. EGUREN.- El señor Presidente no la cita; la cita el CE.

Sr. PRESIDENTE.- Exacto.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Entonces, vamos a citar la sesión extraordinaria, pero primero definamos en qué condiciones va a ser convocada. Yo planteo que sea en Comisión General y, si tenemos el delegado, ¿para qué queremos que venga el Presidente de la Colonia? Cuando había delegado en la JD del CASMU, no se llamaba al Presidente de la Junta para que informara; para eso estaba el delegado. Si no, ¿para qué se nombra un delegado?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El informe se puede hacer y, si el Dr. Eguren quiere pedir que se trate en Comisión General, lo puede plantear después.

Dr. EGUREN.- Lo pido desde ahora.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No vamos a discutir ahora las condiciones en que va funcionar una sesión del CE para discutir el tema de la Colonia.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Para mí es importante, porque ¿para qué vamos a precisar que esté toda la Comisión de la Colonia si tenemos un delegado que se reúne con ella y sabe todo lo que hay que informar? Si no es así, entonces en la próxima reforma del Estatuto suprimamos el delegado del CE en la Colonia.

Sr. PRESIDENTE.- Muchas cosas habrá que modificar en el Estatuto si esto cambia.

<u>Dr. EGUREN</u>.- También nos podemos quedar sin sede.

(Diálogos)

Sr. PRESIDENTE.- Hacer la sesión extraordinaria en esta semana va a ser complicado.

<u>Dr. DENDI</u>.- La única condición que pondría es que tengamos los documentos con cierta antelación -por lo menos una semana- para poder discutirlos internamente. Por mi parte, estoy en condiciones de votar una sesión extraordinaria en esas condiciones, pero en el entendido de que sea una sesión abierta, no acotada a solo algunas presencias.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Esta semana va a ser difícil que podamos tratar este asunto, ya que también tendremos que hacer una sesión extraordinaria por el tema de la negociación colectiva, tanto en el sector público como en el privado. Mañana tenemos la Asamblea y desde ya planteo que tendríamos que reunirnos previamente para ver qué posición llevamos.

Por lo tanto, el tema de la Colonia tendríamos que considerarlo la semana que viene.

Dr. EGUREN. - ¿Cuándo sería?

Sr. PRESIDENTE.- Podemos hacer una sesión extraordinaria el próximo miércoles.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Me parece que el tema que más urge es el de la negociación colectiva, que es lo que tendríamos que tratar el próximo miércoles. La semana siguiente se podría considerar el tema de la Colonia, pero primero hay que saber para cuándo van a estar prontos los documentos.

Sr. PRESIDENTE. - Lo podemos dejar, en principio, para el miércoles que viene.

Dr. EGUREN. - ¿Y la negociación colectiva?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Me parece que para eso vamos a tener que hacer una sesión mañana, antes de la Asamblea.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Si el tema de la Colonia se trata el próximo miércoles, ¿va a informar el delegado del CE en la Colonia o va a estar toda la Comisión Directiva de la Colonia?

Sr. PRESIDENTE. - Se va a tratar en la sesión ordinaria del próximo miércoles.

<u>Dr. EGUREN</u>.- ¿En Comisión General, con el delegado del CE en la Colonia y con los asesores? Yo pido que se vote ahora. Es una moción de orden.

Sr. PRESIDENTE. - Es un tema que va a figurar en el orden del día de la sesión.

<u>Dr. DENDI</u>.- Nunca había visto que se planteara una moción de orden para una futura reunión. Pero, si es una moción de orden, corresponde votarla.

<u>Dra. GALZERANO</u>.- No entiendo por qué se plantea como moción de orden que la próxima sesión sea en Comisión General cuando eso se puede plantear en el momento.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Fundamento mi moción. Las sesiones del CE son abiertas y puede venir o conectarse por Zoom cualquier socio. Lo que yo propongo es que la sesión del CE en que se trate el tema de la Colonia sea en Comisión General, y lo planteo ahora, porque si espero a que la sesión comience, puede haber muchos socios conectados a los que después haya que ir desconectando de a uno.

(Diálogos)

Sr. PRESIDENTE.- Se va a votar la moción del Dr. Eguren.

(Se vota)

—NEGATIVA.

(Diálogos)

Resolución: Considerar este tema en la próxima sesión ordinaria del CE.

Acta N° 19 (1ra. parte) (Videoconferencia) - Ejercicio 81 - 26 de agosto de 2020

A/461 RECONVERSIÓN DE LA COLONIA DE VACACIONES DEL SMU. Informes del Cr. Jorge Gutfraind, del Dr. Elías Mantero y del Cr. Jorge Díaz.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Agradecemos la presencia del Cr. Gutfraind y estamos a la espera de que se conecte nuestro asesor jurídico, el Dr. Elías Mantero. Su participación tiene por objeto analizar el estado de situación del emprendimiento relativo a la Colonia de Vacaciones con vistas a la toma de una decisión, cualquiera sea la misma, a fin de llegar a una solución definitiva en este tema.

Como ustedes saben, desde la Comisión Directiva de la Colonia se ha trabajando intensamente en la producción de materiales que fueron enviados a todos los miembros del CE el 13 de julio; ahora pedí a Secretaría que los reenvíe, pues allí encontrarán muchos documentos en los que se fundamenta la posición de la Comisión de la Colonia en el sentido de avanzar en el emprendimiento.

Esta instancia de análisis de la propuesta económico-financiera y sus riesgos, así como de las seguridades jurídicas que el emprendimiento puede brindar al SMU, va a proporcionar insumos clave que quienes estamos en el CE y, llegado el caso, quienes participen en una instancia más amplia para decidir sobre este tema, necesariamente debemos tener. No nos imaginamos que se tome una decisión de esta magnitud sin que sea ampliamente conocida, con información objetiva que llegue a los integrantes del CE y a todos los socios que quieran tomar posición respecto a avanzar en el emprendimiento o no.

Sobre todo, importa contar con una fundamentación sustentada en documentación. Al respecto, quiero dejar bien claro que hay una parte de la fundamentación con la que aún no contamos y sin la cual, obviamente, no será posible avanzar; me refiero, particularmente, al visto bueno del banco BBVA a las condiciones que se le plantearon en la última reunión, de la que participó el Cr. Gutfraind, poniendo como condicionante comenzar el repago del capital una vez que la Colonia esté funcionando y que la recaudación que hace el Sindicato a través de las tarjetas Mastercard y Visa no estuviera comprometida como garantía de la amortización del crédito. Estos puntos fueron aceptados por el banco, pero aún no tenemos por escrito su conformidad, en base a lo cual nuestro asesor en materia de derecho comercial, el Dr. Mantero, podrá preparar -si así lo decidimos como colectivo- el acuerdo con el banco, así como con la empresa constructora, que también va a aportar capital para la financiación de la obra.

Apenas tengamos esa documentación va a ser compartida. Por supuesto, no se va a avanzar mientras no haya documentos escritos que respalden lo acordado de palabra.

Por tanto, lo que vamos a hacer hoy es recibir el informe del Cr. Gutfraind, que ha hecho un análisis de los flujos de fondos proyectados en el emprendimiento, con escenarios progresivamente más negativos, teniendo en cuenta la situación económica del país, de tal modo que se tenga clara noción del riesgo que el emprendimiento supondría a la institución en cuanto a sus resultados. Lo referido a las seguridades jurídicas se lo consultaremos al Dr. Mantero, que vemos que ya se ha conectado, por lo que también le damos la bienvenida.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Lo que quiero mencionar ante todo es que el análisis se ha hecho sobre un conjunto de hipótesis, algunas de las cuales no han sido de mi autoría, sino que venían en el proyecto original. Esas hipótesis tenían que ver, por un lado, con las tarifas que son cobrables según la época del año y según los niveles de ocupación que se pueden alcanzar en cada uno de esos momentos. En segundo lugar, hemos tenido en cuenta los costos que nos han sido proporcionados por la empresa constructora.

La ocupación va desde los mejores momentos en enero, con un 100% en los fines de semana y 95% en el resto del mes, hasta momento de muy baja ocupación en agosto o mayo; y, en segundo lugar, en lo que tiene que ver con las tarifas, va desde un máximo en alta temporada, en fines de semana, de US\$ 154 por habitación, hasta US\$ 75 en los momentos de baja temporada.

Por otro lado, tenemos los costos de construcción, que fueron estimados, en primera instancia, en un total de casi US\$ 4.300.000, de los cuales hay una estimación de recuperación de unos US\$ 420.000 que tienen que ver con la devolución del IVA, en la medida en que la obra sea declarada de interés nacional. Esos costos abarcan los materiales, la mano de obra, las leyes sociales y el alhajamiento posterior. Así llegamos a un costo final, considerando la recuperación del IVA, de US\$ 3.850.000.

Además, se tuvieron en cuenta las reservas que tiene el SMU, que son propiedad de la Colonia, que están en el entorno de US\$ 450.000 aproximadamente, y la recaudación mensual que tiene la Colonia por concepto de SBA, SBA complementario y 10% de la cuota gremial, todo lo cual está en el orden de los US\$ 26.000 mensuales aproximadamente.

En base a eso hicimos la construcción de un flujo de fondos. Además, agregamos algunas condicionantes al análisis, que tienen que ver con lo siguiente. Si el costo de construcción global está en el entorno de los US\$ 3.850.000 y la disponibilidad es de US\$ 450.000, tenemos que lograr el financiamiento de US\$ 3.400.000, ya sea que los preste el BBVA o que los preste la empresa constructora; ese es el monto de financiamiento que hay que obtener.

Ese monto de financiamiento no puede ser pagado en un período menor a los ocho años, de los cuales, durante los primeros dos años solamente estamos en condiciones de pagar los intereses del préstamo, sin amortizar el capital. ¿Por qué el período de dos años? Porque entendemos que ese es el período que va a llevar la reforma de la Colonia, durante el cual no vamos a tener recaudación por los servicios de la Colonia. Entonces, durante ese período de 24 meses, lo único que vamos a tener disponible es ese flujo mensual de US\$ 26.000 que se recauda por concepto de SBA, SBA complementario y 10% de la cuota gremial.

A partir del momento en que la Colonia abra, vamos a contar con la recaudación que genere y una parte de esa recaudación puede estar destinada a la cancelación de intereses, más la amortización de capital.

Me parece importante dejar constancia, ya que me han hecho varias consultas, de algunos requisitos complementarios que yo agregué.

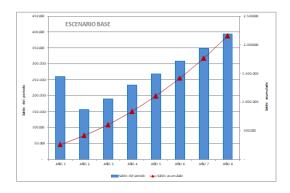
El primer punto es que las garantías solo pueden ser dadas por la Colonia de Vacaciones, o sea que lo único que podemos estar en condiciones de hipotecar es la Colonia y el terreno que está enfrente. No puede exigirse que se hipoteque la sede del SMU. Esa es la primera condicionante que se plantea al banco y a cualquier financiador.

La segunda condicionante es que, como manera de que tanto el banco como la empresa constructora se aseguren el repago, no pueden afectar la recaudación del SMU. Lo único que se puede afectar es el SBA, el SBA complementario, el 10% de la cuota gremial y, cuando la Colonia abra, un porcentaje -que habrá que determinar- de la recaudación de la Colonia.

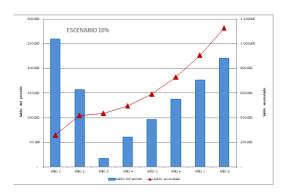
Entendemos que esa es la forma en que queda protegido el SMU. Si no se aceptan esas condiciones, no se puede acceder a ningún financiamiento. Es importante que eso quede claro.

Obviamente, el Dr. Mantero verá cómo se redactan los contratos de tal manera que estas hipótesis se transformen en realidad.

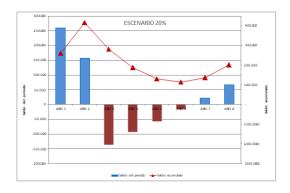
Con esos datos hicimos lo que se llama un estresamiento. Si estas condiciones se dieran, con estas tarifas, estos niveles de ocupación, estas condiciones de pago y de financiamiento, etc., entonces, teóricamente, no tendríamos ningún inconveniente para pagar en el período de ocho años.



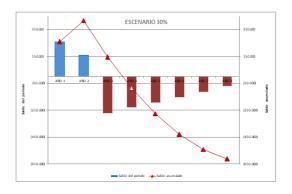
Esta gráfica muestra que todos los flujos son positivos en ese período.

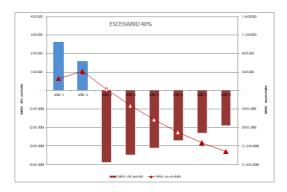


Cuando comienzo a estresar, lo hago primero en un nivel del 10%. Quiere decir que, entre el nivel de ocupación y las tarifas, reducimos los ingresos un 10%. En ese caso tampoco tenemos problemas. Llegamos con menos flujos acumulados al final del período, pero no hay problemas.



Si el nivel de estresamiento es del 20%, ahí tenemos problemas en el año 3, en el año 4, en el año 5 y, en menos medida, en el año 6.





Estas son hipótesis de trabajo. Puedo seguir adelante, pero si lo estreso en un 30% o en un 40%, no hay manera de hacerlo.

¿Cuál es la probabilidad de que la realidad se estrese en esos porcentajes? La verdad es que no lo sabemos. Honestamente, no lo sabemos.

Quiero aclarar también que las tarifas y los niveles de ocupación que se proyectaron en su momento no parecen demasiado alocados. No es que uno tenga la sensación de que fueron excesivamente optimistas. Me parece que son bastante razonables. Pero hoy estamos ante una realidad que es distinta a la que se tuvo en cuenta cuando se hizo la proyección.

Entonces, en función de eso hay que tomar decisiones. ¿Cuál es la probabilidad de que lleguemos con una realidad estresada en un 10% o en un 20% sobre la proyección? La verdad es que no lo sé.

Si el estresamiento fuera del 20%, es verdad que habría unos flujos en rojo, pero, si nos fijamos en cuáles son los niveles de déficit -en el año 3 el déficit es de US\$ 135.000, en el año 4 es de US\$ 93.000, en el año 5 es de US\$ 56.000 y en el año 6 es de US\$ 16.000-, la situación no parece demasiado grave. En cambio, si el estresamiento es mayor, ya llegamos al final del período con un déficit acumulado importante.

Con estos datos hay que tomar la decisión. Reitero: cualquiera sea la decisión y cualquiera sea el optimismo con que se plantee, hay condiciones que son ineludibles -es mi opinión, basado en mi larga vinculación con la institución-, como es no afectar la recaudación del Sindicato. Y esto lo planteo específicamente porque la primer propuesta del BBVA era que el SMU le cediera la cobranza de la tarjeta Mastercard o una de las tarjetas Visa mes a mes, se cobrara lo que correspondiese y después le diera al Sindicato lo que sobrara. Mi razonamiento es al revés: le ponemos este dinero a disposición y, si después falta,

entraremos a ver qué se le puede dar. Seguramente, el Dr. Mantero sabrá cómo hay que instrumentar eso.

Estoy abierto a todo tipo de preguntas e inquietudes.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Quisiera preguntar al Dr. Mantero si este escenario que maneja el Cr. Gutfraind es posible plasmarlo en los contratos que se deban firmar tanto con el banco como con la empresa constructora.

<u>Dr. MANTERO</u>.- Primero, una pregunta al Cr. Gutfraind: ¿estas proyecciones tienen que ver con una tasa de interés ya fijada por el BBVA?

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- No, tienen que ver con una tasa máxima que fijamos nosotros en su momento, del 7,5% anual.

Dr. MANTERO.- O sea que se asume que a esa tasa va a acontecer esto.

Cr. GUTFRAIND.- Exactamente.

¿Por qué puse esa tasa máxima? Primero, porque no me parece una tasa alocada para un financiamiento a largo de plazo de este tipo. En segundo lugar, porque en algún momento manejamos que podía ser una buena idea, si hay un conjunto de médicos dispuestos a poner dinero, armar un fideicomiso en el cual ellos pongan el dinero y se les dé un rendimiento con una tasa que sea superior a la que paga el sistema financiero en forma tradicional hoy -por ejemplo, hablemos de un 4% anual en dólares-, y a eso habría que agregarle los costos de organización del fideicomiso, la remuneración del fiduciario y una serie de cosas más, por lo cual estaríamos en un costo del 7% anual aproximadamente.

<u>Dr. MANTERO</u>.- En primer lugar, más que un tema de envoltorio jurídico, acá lo primero que hay es un tema de negociación con la institución financiera. Lo que habría que negociar acá es, primero, que la tasa no se vaya por arriba de la calculada, porque las proyecciones y la viabilidad de esto están ancladas a esa tasa. Tendríamos que negociar que por un período de 48 meses simplemente se pagara el interés, pero no se amortizara el capital.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Eran 24 meses. Pero eso está hablado con el banco. Para mí, lo que hay que dejar absolutamente claro es que el banco no tenga ninguna posibilidad de avanzar sobre otras garantías que no sean las de la Colonia, y que el banco o cualquier financiador privado no tenga posibilidad de avanzar sobre la recaudación del SMU ni sobre ningún otro ingreso que no sean los ahí detallados. No es cuestión de que después el banco diga que no alcanzó y el SMU es garante subsidiario de esto, con lo que viene y baja el martillo. Eso es lo que tiene que quedar claro.

<u>Dr. MANTERO</u>.- Con relación a ese aspecto, desde el punto de vista jurídico, aquí estamos pensando en un préstamo con un vale y dos garantías hipotecarias -el padrón mismo de la Colonia y el otro padrón anexo-, o sea que, básicamente, tal como está pensada la operación, es simplemente un préstamo garantizado con hipoteca.

Cr. GUTFRAIND.- Con hipoteca, pero además hay que incluir los fondos que se destinarían a la cancelación, porque ahí hay cosas de naturaleza distinta. Durante los primeros 24 meses, sería lo que el Sindicato recauda por cuenta y orden de la Colonia -el SBA, el SBA complementario y el 10% de la cuota gremial-, lo cual tendría que ir a una cuenta especial. Eso es lo que se recauda y no se puede usar para otra cosa. Y, en segundo lugar, a partir del mes 25 tenemos que ponernos de acuerdo en un porcentaje de la recaudación de la Colonia por concepto de actividad operativa.

<u>Dr. MANTERO</u>.- O sea que, como garantía, estarían las hipotecas más los flujos en el primer período de lo correspondiente al SBA y, en el segundo período, de algún porcentaje de los producidos por la gestión hotelera.

Cr. GUTFRAIND.- Exactamente.

<u>Dr. MANTERO</u>.- Lo que tengo que aportar acá es cómo funcionan las cosas desde el punto de vista jurídico frente a un déficit en el pago de las amortizaciones de capital y de

intereses. Cuando tengo un vale firmado con una institución financiera o con cualquier acreedor, el acreedor, por supuesto, obtiene un refuerzo de su garantía por afectar determinados bienes inmuebles en hipoteca. Ahí el acreedor tiene un derecho real que le permite cobrar sobre esos bienes con preferencia respecto a otros acreedores que tenga la institución deudora. De la misma manera, la cesión de todo o parte de ciertos flujos le da prioridad para cobrar sobre esos flujos respecto a otros acreedores. En ese esquema, si los flujos no alcanzan para pagar, el acreedor tiene la herramienta de ir contra los otros bienes del deudor; en este caso, el resto de los inmuebles del Sindicato o el resto de sus otros flujos. Eso es lo que sucede normalmente: cuando yo le doy garantías a un acreedor, eso no quiere decir que solo respondo hasta las garantías. También está lo que se llama la garantía común de los acreedores, que es todo el patrimonio del deudor, sin segregación de ninguna unidad. Para limitar esa consecuencia jurídica de eventual afectación -y aquí estamos hablando en términos teóricos- de bienes distintos a los dados en garantía -es decir, los inmuebles hipotecados y los flujos-, habría que poner un deudor distinto al SMU; por ejemplo, un fideicomiso. Si esto lo hiciéramos a través de una estructura de fideicomiso, donde se pone en el patrimonio fiduciario el padrón de la Colonia, el padrón anexo y los flujos derivados del SBA o de los futuros ingresos de la Colonia, ahí sí no hay problema porque es el fiduciario el que asume como deudor y responde hasta los bienes que tiene en su patrimonio, porque allí el deudor ya no es el SMU, sino que es el fideicomiso.

Para hablar llanamente: si el vale lo firma el SMU, el acreedor avanza sobre los activos dados en garantía y, si con eso no alcanza para cubrir la deuda, lamentablemente tiene acción respecto de los otros bienes del deudor, que en este caso sería el SMU.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- En este caso, en mi opinión, cuando se firma no hay que ir a un vale tradicional, sino a un contrato de préstamo en el que se especifiquen todas estas condiciones. Es verdad lo que dice el Dr. Mantero en cuanto a que las normas indican que, si el deudor no puede pagar y las garantías son insuficientes, el deudor queda endeudado -por decirlo de alguna manera- y aquí el deudor, tal como está planteado, es el SMU.

En cuanto al tema de la separación del patrimonio, me parece que hay que hablarlo. Lo que yo hice fue establecer las condiciones económicas y financieras en las cuales entiendo que esto se puede llevar adelante. Reitero: eso es sobre un conjunto de hipótesis que manejamos. Yo no soy economista, sino que soy contador, pero siempre dicen los economistas que, si la realidad no coincide con la teoría, lo lamentamos por la realidad. Creo que si las hipótesis no se cumplen...

<u>Ec. LAZAROV</u>.- Eso lo decía el Cr. Slinger en la Facultad. Así que no le atribuya a los economistas lo que dicen los contadores.

Estaría bueno, con relación a sus hipótesis, que son la clave de sus flujos proyectados, con los estreses correspondientes, que tuviéramos sobre la mesa cuáles son los valores en los cuales se fundaron quienes hicieron las hipótesis. Ya que usted nos atribuye a los economistas que nos gusta hacer hipótesis, cuando las hacemos las fundamentamos. Nos podremos equivocar, pero las fundamentamos.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Está en el primer cuadro de nuestro informe cuáles son las tasas sobre las cuales se trabajó.

Ec. LAZAROV.- Pero ¿de dónde salen?

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Reitero: esto lo armaron otros profesionales que fueron contratados en su momento y estaban tomados, estadísticamente, de los niveles de ocupación y de las actividades históricas de la Colonia.

<u>Ec. LAZAROV</u>.- Con todo respeto, ¿tomaron en cuenta la pandemia que se vino y el cambio del negocio?

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Por eso aclaré que estaba construido con algunos niveles de estresamiento, pero lo que puede llegar a pasar no lo sabemos.

<u>Dr. MANTERO</u>.- El régimen que yo describí es el régimen normal de las deudas y las garantías. Por supuesto que con la institución bancaria se puede negociar lo que uno quiera y hasta donde esa institución esté dispuesta a negociar. Si se negocia con la institución bancaria que, por arriba de ciertos montos -como podrían ser los flujos-, no se van a poder afectar otros bienes del SMU y eso se plasma en un documento, es posible, pero no es lo que sucede habitualmente.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Creo que está bien lo que dijo el Ec. Lazarov. Hay algunos puntos que quiero dejarlos en claro.

En primer lugar, no estoy ni a favor ni en contra de este emprendimiento. En su momento, cuando hace cinco o seis años me hablaron de la Colonia, mi opinión fue que la vendieran, pero después hubo una Asamblea que dijo que había que reformar la Colonia y en ese momento se encargó que se hiciera un análisis de viabilidad. Cuando recibí eso, dije que había que estresarlo un poco, y eso es lo que me limité a hacer. Y lo otro que agregué, que me parece importante, son las condiciones desde el punto de vista teórico que me parece que habría que negociar con cualquier institución. Aquí me decían ahora que la tasa de interés que estaría dispuesta a dar el banco sería un poco inferior a esta, lo cual ayudaría a los efectos de los flujos. De cualquier manera, eso nos ayuda en la etapa en que tenemos menos problemas, ya que no tenemos que amortizar capital. El problema es cuando haya que amortizarlo, si esos niveles de estresamiento de los ingresos son superiores a lo que se ha estimado. Yo dije que hasta un 20% se puede llevar, pero si es superior al 20%, se van a tener problemas serios.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- La tasa del banco es del 4%, y no 7,5%, como se tomó para la realización de estos cálculos.

Ec. LAZAROV.- Aclaro que bajo ningún concepto estoy cuestionando ni la profesionalidad ni la rigurosidad de las proyecciones con las que ustedes armaron los flujos. Simplemente, el Cr. Gutfraind sabe que las discusiones que pueden generar estos flujos, más allá de lo que hoy llaman estresamiento -en otras épocas, le llamábamos análisis de sensibilidad-, están basadas centrales en las hipótesis en función de las cuales se hace la construcción, y entiendo que si esas hipótesis que se toman como insumo -que son centrales a los efectos de los resultados, tanto anuales como acumulados- se pueden haber construido en un momento y con un criterio que no se corresponden con el actual contexto de alta incertidumbre, ahí la discusión se vuelve de fondo más allá de las bromas que hacemos entre contadores y economistas sobre a quiénes les gusta más hacer supuestos y cómo los fundamentamos.

Me parece que los supuestos con los que proyectamos se vuelven críticos, aun cuando la tasa pueda ser castigada y el escenario también pueda ser castigado, pero hay un comportamiento estructural que se basa en los supuestos de proyección, por lo que los resultados son dependientes de esos supuestos. Por eso ponía énfasis en eso y no porque hubiera un contraproyecto de nuestra parte; simplemente, queremos ser lo más rigurosos posible y, en todo caso, lo más conservadores posible, que es la actitud que uno toma cuando evalúa una decisión de esta envergadura.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Hay algo que me parece importante. Básicamente, los ingresos están proyectados en función de niveles de ocupación y niveles de tarifas. No hay otra base. Esos niveles de ocupación en temporada eran los tradicionales de la Colonia. Fuera de temporada, la hipótesis los levanta un poco más partiendo de la base de que la Colonia va a estar en mejores condiciones, de que se agregaría la posibilidad de organizar algunos eventos, etc.; pero lo hace con tarifas realmente bajas por ser fuera de temporada.

Por tanto, para un momento prepandemia, no parecía demasiado alocado. ¿Qué va a pasar ahora? La verdad es que no lo sé. Lo único que sé es lo que me está pasando a mí en este momento, y la verdad es que está bastante complicado. Me alegro de que sanitariamente estemos mejor, pero, desde el punto de vista económico, me parece que esto recién empieza, por decirlo de alguna manera. Creo que no va a ser muy largo, pero es una estimación, y además recién estamos empezando. De pronto, para el momento en que esto esté pronto, ya estamos en un período de reactivación, pero son estimaciones optimistas. Dr. FERREIRA.- Creo que el Conrad de Punta del Este no sabe lo que va a pasar.

Dra. ARTETA.- Quisiera hacer algunas preguntas.

La primera es con respecto al vale y el contrato. De lo que nos dice el abogado concluyo que un vale es una cosa estándar y nosotros estaríamos negociando condiciones especiales con el banco. Entonces, la pregunta es si, al negociar las condiciones especiales, de alguna forma se puede blindar el patrimonio del SMU y los flujos de dineros con que se pagan los sueldos de los funcionarios, etc., a través de un acuerdo de partes que sea distinto a lo que se aplica en un préstamo común. Eso sería para cubrir el riesgo de que el negocio no funcione, porque hay una parte que se cubre con el SBA y hay un período de gracia, pero llega un punto en el cual el negocio tiene que funcionar para que se pueda pagar el préstamo. Entonces, la idea es que se pueda negociar con el banco un acuerdo conforme al cual, en caso de no poder pagar, no nos pueda embargar esta sede ni las otras propiedades del Sindicato ni el dinero que entra por concepto de cuotas de los socios. La pregunta es si se podría hacer, o si solo se podría asegurar eso por la vía de hacer un fideicomiso. Me cuesta entender el alcance que tiene un fideicomiso, pero entiendo que supone una separación, porque hay un organismo que se hace responsable por todo y administra el dinero, no siendo parte del SMU.

Entonces, la pregunta es: en caso de hacerse a través de un fideicomiso, ¿estaríamos blindando en un 100% al Sindicato, sin que exista ninguna posibilidad de perder el resto del patrimonio de los socios? O sea, mi pregunta es cómo blindamos el resto en caso de embarcarnos en este proyecto y si hay forma de blindarnos en un 100%, porque después se podría decir que el fideicomiso es nuestro y, por tanto, si tenemos otras propiedades, se podría ir contra ellas para cobrar.

La segunda pregunta es la siguiente. Supongamos que la Colonia y el terreno de enfrente, que se ponen como garantía, valen más que lo que se está pidiendo como préstamo. En ese caso, uno puede pensar que, en la peor de las situaciones, se vende la Colonia y se paga; nos quedaríamos sin Colonia y sin deuda. Pero también podría ocurrir que se pusiera en venta la Colonia y no se lograra venderla, y luego, al rematarla, se pagara por ella solamente un millón de dólares, y no tres. Entonces, ¿qué pasa si otros que vengan después de nosotros quieren arrepentirse de la propuesta?

También quisiera que el Cr. Díaz hiciera el informe que le solicitamos.

Cr. GUTFRAIND.- Lo del blindaje con el fideicomiso se lo dejo al Dr. Mantero.

En cuanto a la estimación del valor de la Colonia, según la tasación que se pidió, no llega al monto del préstamo.

Si se garantiza la operación con la Colonia y después, se decide cancelar el emprendimiento, se queda debiendo el saldo; de eso no cabe ninguna duda. Con o sin fideicomiso, se queda debiendo el saldo. Lo que hay que evitar es que ese saldo se traslade al SMU.

<u>Dr. MANTERO</u>.- Las preguntas fueron clarísimas y tienen una respuesta que también es clara.

El fideicomiso no es más que un ente jurídico en el que se ponen activos y ese ente jurídico se compromete frente a terceros. Si quien se obliga a pagar el contrato o el vale con la institución financiera es el fiduciario -el que administra ese patrimonio del fideicomiso-,

no tengo ninguna duda de que no se puede ir contra el Sindicato porque no es el deudor; el que se compromete a repagar el préstamo es el fiduciario con los bienes del fideicomiso.

Por tanto, si se arma una estructura en la que se ponen los bienes y después es el fideicomiso el que firma el vale, el contrato o el documento que sea con la institución financiera, el SMU queda absolutamente libre de cualquier deuda porque nunca la tuvo, ya que no fue el que se comprometió, más allá de haber puesto en ese patrimonio fiduciario esos bienes, a los cuales se va a tener que circunscribir la acción de los acreedores.

Si la operación se hace bajo esa estructura, el blindaje es total.

Por supuesto que también se puede negociar con la institución financiera hasta dónde se paga o no se paga. En lo personal, tengo que confesar que nunca vi una estructuración de un préstamo donde el acreedor acepte renunciar a perseguir bienes distintos del deudor que no sean los afectados en garantía. Eso es una experiencia personal, pero no quita que no se pueda negociar en ese sentido, en cuyo caso la institución financiera debería respetar las limitaciones en torno a la modalidad del repago. Pero confieso que nunca participé de una negociación en la que un acreedor se autolimitara sus facultades de ejecución respecto del patrimonio del deudor. No obstante, si eso se negocia y el banco lo acepta, es algo que el banco después deberá respetar. En la medida en que se negocie en estos términos, también habría un blindaje. Sería un blindaje distinto al que se obtiene a través de un fideicomiso, pero sería igualmente válido.

En cuanto a la tercer pregunta, en un escenario normal en el que quien firma como deudor es el SMU, con garantías hipotecarias, está claro que si las garantías hipotecarias se ejecutan, es decir, se venden judicialmente los bienes y el producido del remate no alcanza para pagar el préstamo, ahí no hay blindaje ninguno, ya que se avanzaría sobre los otros bienes, en este caso, del Sindicato.

En síntesis, tanto la estructura del fideicomiso, en la que el deudor sea el fideicomiso, como en una estructura donde el SMU sea deudor pero se negocie con la institución bancaria que solo se podrán afectar hasta determinados bienes y no el resto del patrimonio, en los dos casos va a haber un blindaje respecto de los demás activos del SMU. Fuera de esos dos escenarios, el SMU eventualmente puede quedar expuesto a tener que pagar con sus otros activos en el caso de que los flujos o el remate de los bienes no alcancen para pagar el préstamo.

<u>Cr. DÍAZ</u>.- No necesariamente en ese orden, porque el banco puede ir directamente contra la sede del SMU si no puede vender la Colonia o si entiende que por esa vía es más fácil hacerse del dinero.

<u>Dr. MANTERO</u>.- El hecho de que un acreedor tenga una preferencia por estar garantizado con una hipoteca sobre un determinado bien inmueble del deudor no significa que, cronológicamente, primero tenga que ejecutar la hipoteca y después ir contra otros bienes del deudor. Puede ir contra los otros bienes del deudor simultáneamente o sucesivamente; no está privado de su libertad para determinar los bienes que pretende ejecutar. Lo que sucede habitualmente es que los acreedores primero van contra el bien afectado en garantía, pero no hay seguridad de que no pueda afectar otros bienes.

Eso se da en el escenario donde hay ausencia total de blindaje, o sea fuera del escenario de fideicomiso o de negociación con limitaciones para el acreedor.

No sé si fui claro.

Dra. ARTETA.- Sí, gracias.

Sr. PRESIDENTE.- ¿El Cr. Díaz tiene algo más para decir?

<u>Cr. DÍAZ</u>.- He preparado una presentación, porque el Cr. Gutfraind compartió conmigo los flujos que hizo y los tomé como base para hacer una presentación y analizar algunos otros puntos.

Informe Colonia de Vacaciones del SMU Comité Ejecutivo, 26 de agosto 2020

¿Porqué estamos aquí?

- Porque las condiciones iniciales cambiaron. Me habían informado que el patrimonio del SMU estaba "blindado" y no corría riesgo alguno.
- Como esta condición cambió, nos vemos obligados a analizar mas a fondo el negocio.
 Tal como está planteado el negocio actualmente, el 100% del patrimonio del SMU entra en el proyecto de la Colonia de Vacaciones.

Esto empezó hace cuatro o cinco años y cuando se inició la negociación sobre la reforma de la Colonia de Vacaciones me dijeron que nos teníamos que quedar tranquilos porque el resto del patrimonio del SMU estaba blindado.

Con el transcurso de los años y luego de las negociaciones con diferentes bancos y empresas constructoras, el fideicomiso -que era la herramienta que en una primera instancia se iba a utilizar para blindar el resto del patrimonio del SMU- desapareció.

Esto significa que los datos que nos habían pasado sobre estimaciones de ocupación, en base a información que había recabado Costa Uruguay, pasaron a tener una importancia preponderante, porque, si corre riesgo el patrimonio del SMU, deberíamos hacer un análisis con otra rigurosidad. Al principio lo habíamos tomado en cuenta, pero ahora lo tenemos que analizar con más detenimiento.

Aclaraciones preliminares:

- Entendemos que hasta hoy no hay nada firmado que comprometa al SMU la realización del emprendimiento hotelero.
- No, el SMU no utilizó fondos de la Colonia de Vacaciones (ni ahora ni en el pasado).
- La Colonia recibe mensualmente aproximadamente \$ 420.000 del SMU y no se le cobran comisiones de cobranza ni gastos administrativos. Total anual aproximado entre \$ 5.000.000 y \$ 6.000.000
- La cuenta de la Colonia para obras, creada por la Asamblea (SBA extra y SMU aporte)
 - tiene un saldo contable de \$41.000.000
 - Al día de hoy se llevan gastados \$ 23.000.000
 - Saldo en efectivo: \$ 19.500.000 disponible en una cuenta bancaria que creó el SMU para mantener los fondos separados (inc. SBA común)

También quiero hacer algunas aclaraciones preliminares. Me parece que hasta el día de hoy no hay nada firmado ni comprometido por el SMU para realizar el emprendimiento hotelero. Hoy en día no existe ese compromiso.

Lo segundo que hay que aclarar -porque me han dicho que el SMU utilizó fondos de la Colonia para financiarse- es que el SMU en ninguna oportunidad, ni ahora ni en el pasado, ha utilizado fondos de la Colonia para financiarse. Siempre se financió en forma autónoma.

Luego de lo que la Asamblea resolvió, el Sindicato vuelca todos los meses a la Colonia, de su presupuesto, \$420.000 o \$430.000, y además le financia a la Colonia los costos

que tiene por la cobranza, que en el caso de la tarjeta de crédito, por ejemplo, es un 5% más IVA. Ese es un costo que asume el SMU dentro de su presupuesto.

Por último, voy a dar una información de cómo están las cuentas de la Colonia de Vacaciones, porque en la Asamblea se creó una cuenta que tenía por objetivo la realización de la remodelación. Esa cuenta tiene actualmente un saldo contable de \$41.000.000. Al día de hoy ya se han gastado \$23.000.000, y el saldo que queda en efectivo -es lo que el Cr. Gutfraind dijo que se va a utilizar para la remodelación, que son US\$450.000 aproximadamente- es de \$19.500.000. La resta no cierra, pero es porque también está el SBA común, no el SBA para la obra.

El problema:

Hacer o no hacer el negocio Si se hace: condiciones

Criterio de decisión:

Protección del patrimonio del Sindicato Médico del Uruguay

El problema, en realidad, es hacer o no hacer el negocio y bajo qué condiciones. Me parece que el criterio de decisión debería ser proteger el patrimonio del SMU, pero eso es algo que lo deberían analizar ustedes.

Hay algunas herramientas que podemos tener para analizar las decisiones, Por ejemplo, se puede armar un árbol de decisiones.



Los que conocen la herramienta saben que los rectángulos son lo que se puede decidir y los círculos ya no dependen de la decisión de uno. Yo estoy parado en el primer rectángulo al día de hoy, que es hacer o no hacer el negocio. Si decido que no, me quedo con la Colonia que, a valor de remate, puede valer US\$ 2.700.000 -me parece que era la cifra que dijo el banco- y seguramente en el mercado -aunque ahora, con la pandemia, ya nadie sabe nada- podría estar cerca de los US\$ 3.000.000.

Si decido hacer el negocio, empieza a correr algo que ya no depende de mí, por más que puedo ser más eficiente o menos eficiente, mejor administrador o peor administrador; pero ahí ya no se puede tomar otra decisión. Y pueden pasar dos cosas: o que sea rentable y se pueda pagar tanto los costos operativos como el costo del préstamo, o que directamente me dé cuenta de que estoy ganando un 20% menos y no es rentable. Ahí el problema es cuándo me doy cuenta de que no es rentable, porque si me doy cuenta en el

cuarto o quinto año de funcionamiento, tal vez no sea problemático, porque, si se remata la Colonia, con el valor obtenido se puede cubrir el capital que resta liquidar y los intereses pendientes. El problema es que me dé cuenta de que no funciona cuando estamos en los primeros años de funcionamiento. ¿Por qué? Porque todavía tengo mucho capital y muchos intereses por pagar, y eso supera con creces el valor de remate de la Colonia de Vacaciones.

Como se ve en el gráfico, si es rentable, hay un x% de probabilidad. No sé si alguien tiene el porcentaje de probabilidad de que sea rentable. Y si no es rentable, hay que ver si no es rentable en el primer año o no lo es en el segundo año, y en ese caso se van asignando probabilidades y valores a las pérdidas de cada uno de los escenarios. Después se multiplica la probabilidad por el valor de cada una de las cosas y se ve si se decide por sí, dependiendo de las probabilidades, pero es muy probable que el valor dé negativo. Si tienen dudas sobre esto, después lo puedo explicar un poco mejor; pero los que manejan esta herramienta lo pueden ver.

Para entender el negocio analizamos "El reparto" – 4 actores: 1. Banco Su interés en el negocio -> Financiero, recibe y presta dinero con un margen de ganancia 2. Constructora Su interés en el negocio -> Hacer obras con un margen a su favor 3. Costa Uruguay Su interés en el negocio -> Asesorar y brindar servicios a cambio de honorarios (¿% del negocio?) 4. Sindicato Médico del Uruguay Su interés en el negocio -> Que el emprendimiento genere flujos positivos para el SMU y logre que los socios accedan al mismo con ventajas en relación al resto de la oferta hotelera nacional e internacional.

Para entender el negocio, generalmente lo que se hace es analizar los actores, es decir, quiénes participan en el negocio.

Básicamente, están participando cuatro actores, que son el banco, la constructora, Costa Uruguay y el SMU.

¿Qué quiere el banco? Quiere prestar el dinero y cobrar intereses; esa es su finalidad. En algún momento se mencionó que el banco había analizado el proyecto del SMU y había dicho que era muy bueno. Eso lo tomo con pinzas, porque, en realidad, lo que el banco analiza es que los bienes que tiene el SMU, en el caso de que no funcione el negocio, permitan cubrir lo que prestó y los intereses.

El segundo actor es la constructora, que en realidad gana si sale el negocio porque va a hacer la obra y va a obtener la correspondiente ganancia.

El otro actor es Costa Uruguay, que brinda un servicio de asesoramiento y va a cobrar durante la obra. También existe la posibilidad de que se haga cargo de la gestión cuando más adelante abra el hotel. O sea que para Costa Uruguay es bueno que el negocio se concrete.

Y el cuarto actor es el SMU, que es el que quiere que se haga la obra para dar el servicio a los socios, y lo que necesita es que los flujos den un resultado positivo para no poner en riesgo el patrimonio del Sindicato.

Entiendo que el que asume el riesgo, después de firmado el préstamo, es el SMU, porque el banco, hoy en día, con todos los bienes que tiene el SMU se asegura de que, aunque sea con un remate, va a poder cobrar todo lo que tiene que cobrar. La constructora va a cobrar con el préstamo, y Costa Uruguay también. Entonces, el que asume el riesgo es el SMU con su patrimonio, o el total del patrimonio o los US\$ 3.000.000 en los que está tasada la Colonia.

Le pido disculpas al Cr. Gutfraind porque no le pregunté, pero estos son los datos que saqué de los flujos proyectados por el estudio del Cr. Gutfraind, a través de la planilla que él me envió hace dos o tres semanas.

Para que el negocio funcione:

La Colonia debe generar ingresos genuinos totales por:

Año	Ingresos en millones de u\$s					
1er año funcionamiento	1,54					
2do año funcionamiento	1,84					
3er año funcionamiento	1,74					
4to año funcionamiento	1,70					
5to año funcionamiento	1,74					
6to año funcionamiento	1,70					

Fuente: planilla RSM flujo fondos Incluye ingresos por extras Tipo de cambio: \$ 42,50

Estos ingresos se suman a los ingresos por SBA básisco, SBA complemento y SMU aporte: U\$S 320.000 anuales.

Para poder pagar el préstamo, estos son los flujos que tiene que generar la Colonia, sin considerar el SBA, el SBA complemento y el aporte del SMU.

El primer año tiene que generar US\$ 1.500.000, el segundo US\$ 1.840.000, el tercero US\$ 1.740.000, y así sucesivamente todos los años. ¿Qué significa eso? Que, además de lo que ya se recauda por SBA, tiene que vender habitaciones, servicios y extras que totalicen esas cifras en el año para que sea viable.

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8 1	Total
		obra	obra	op.	op.	op.	op.	op.	op.	
Ingresos totales		0,32	0,32	2,37	2,38	2,37	2,37	2,37	2,39	
Egresos				-1,39	-1,40	-1,39	-1,39	-1,39	-1,40	
Inversión		-2,16	-1,70							
Financiamiento		2,16	1,70							
Amortización Deuda		-0,06	-0,16	-0,79	-0,75	-0,71	-0,67	-0,63	-0,59	-4,36
Saldo al frinal perídodo		0,26	0,16	0,19	0,23	0,27	0,31	0,35	0,39	
Saldo acumulado		0,26	0,42	0,61	0,84	1,11	1,42	1,77	2,16	
Saldo deuda cap. –int.		-2,20	-4,14	-3,35	-2,60	-1,89	-1,22	-0,59	0,00	
Aporte SMU	0,79	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,10	1,87

Este es el resumen de los flujos que calculó el Cr. Gutfraind año a año. Arriba están los ingresos totales y abajo están los egresos, y después está el saldo acumulado, que el Cr. Gutfraind calculaba en US\$ 2.160.000 en el octavo año si es que todo funciona bien en la Colonia.

Yo agregué dos líneas más abajo. Una es con el saldo del capital adeudado al final de cada año. Cuando termina la obra, el SMU está debiendo US\$ 4.140.000, que es el total de lo que se prestó, más los intereses, menos lo que se amortizó en los dos primeros años. Por eso señalaba el riesgo en el primer año de funcionamiento, porque todavía estamos

debiendo eso y con el valor de la Colonia no se cubrirían esos US\$ 4.140.000. A partir del segundo año es US\$ 3.350.000 -se acerca bastante al valor de remate de la Colonia, pero todavía no se cubre- y después, sí, a partir del tercer año de funcionamiento el riesgo disminuye y con el remate de la Colonia se cubriría todo lo que se esté adeudando al banco.

La última línea, que me pareció interesante agregar, es qué aporta el SMU según la decisión de la Asamblea. El SMU al día de hoy lleva aportados US\$ 800.000 al negocio de la Colonia, y a partir de ahora, si sigue aportando al mismo ritmo, va a aportar más o menos US\$ 140.000 por año, con lo que va a totalizar en el negocio de la Colonia durante los ochos años, más todo lo que ya aportó, más o menos US\$ 1.900.000 dólares. ¿Qué quiere decir eso, comparándolo con algo que ustedes ya estén manejando? Es superior al valor tasado de la sede del SMU. Esta sede está tasada en US\$ 1.500.000, y el SMU con el negocio de la Colonia está dando de su patrimonio -no porque lo haya decidido el CE, sino porque lo decidió la Asamblea- US\$ 1.900.000. Entonces, si deduzco eso del saldo positivo de US\$ 2.100.000, en realidad al final de los ocho años me estaría dando, neto, US\$ 300.000, porque el resto lo aportó el SMU. Y si se sacan esos US\$ 140.000 y se sacan los US\$ 800.000 que ya aportó el Sindicato, no sale el negocio, porque no se llegaría a los flujos que se necesitan para poder pagar el préstamo.

Condiciones necesarias para que el emprendimiento hotelero sea viable:

- Que la ocupación prevista se cumpla (ocupación proyectada por Costa Uruguay)
- Que las proporciones entre usuarios SBA, turismo social, congresos y eventos y huéspedes genuinos se cumplan (no hay papeles)
- Que las tarifas a cobrar se cumplan (tarifas proyectadas por Costa Uruguay)
- 4. Que los costos estimados se cumplan (sin información sobre fuente de cálculos)

Las condiciones necesarias para que el proyecto hotelero sea viable son la siguientes. La primera es que la ocupación prevista se cumpla. No tenemos hojas de trabajo que digan que esto se basó en información histórica. Le pregunté a la Colonia si podía haber esa información y los discos duros no existen, no hay papeles ni nada de lo que surja la ocupación que hubo ni tampoco la composición, que también es importante.

Otra condición es que las proporciones entre usuarios de SBA, turismo social, congresos y eventos y huéspedes genuinos se cumplan. Para que eso se cumpla no tienen que ser todos socios SBA, porque no pagan el total de la tarifa. Si son todos SBA, no funciona el negocio; tienen que ser huéspedes que paguen el total de la tarifa, es decir, esos US\$ 155 o US\$ 77 a los que hacía referencia el Cr. Gutfraind.

También es necesario que las tarifas a cobrar se cumplan. Las tarifas proyectadas se tienen que cumplir, porque, si no se puede cobrar eso, no es viable la Colonia de Vacaciones. Por último -me lo acaba de confirmar el Cr. Gutfraind; no lo sabía, pero me parecía que era así-, es preciso que los costos estimados se cumplan, porque, si los costos se disparan, no va a haber ganancias que permitan cubrir los costos y pagar el préstamo.

¿Tenemos información para estimar la ocupación y tarifas esperadas?

Entendemos que: No (no hay información histórica ni plan de negocios) No hay registros históricos de la ocupación, ni de la composición, ni de las tarifas cobradas.

Es un negocio nuevo -> Se basaría en un plan de negocio que no sabemos si existe

Debería contener entre otros:

- · El contexto
- · El cliente
- El producto
- El como se adquieren, retienen y rentabilizan los clientes

¿Tenemos información para estimar la ocupación y tarifas esperadas? Habría dos cosas para hacer. Primero, nos podríamos basar en la información histórica, para tener una idea de la ocupación que tuvo la Colonia -pero ya sabemos que eso no existe-, y la otra posibilidad sería analizarlo como un negocio nuevo, lo cual puede ser, pero para eso hay que conocer el diseño del negocio, que tampoco existe. Parece que la idea es abrir el hotel y vender habitaciones, y eso no es un diseño de negocio. Hasta ahora nos centramos solamente en saber si el flujo de fondos cierra, si se puede hacer la obra, si se consigue gente que financie, pero no nos centramos en lo que va a pasar cuando abra el hotel. Nos está faltando esa pata, o sea, el diseño del negocio: cuáles son los clientes, cuáles son los competidores, quiénes van a ser los colaboradores, quiénes van a gestionar, el contexto, a quién se le va a vender, la segmentación, el *targeting*, el posicionamiento. Todo eso viene a determinar cómo se crea valor.

También hay que definir el producto, o sea, qué se vende, porque parece fácil si solo se trata de vender habitaciones de hotel, y no es eso. Todos venden habitaciones de hotel y si se va a competir solo por eso, va a ser por precio. Hay que generar valor, algo que sea diferente para atraer a los consumidores, y eso está en el diseño del negocio. Pero no he visto nada del diseño del negocio: cuál es el producto, cuáles son los precios, la promoción y comunicación, la plaza, la fuerza de venta, los canales de venta. ¿Se van a utilizar las OTA, las agencias de viajes *online*, como Trivago, Booking, TripAdvisor, etc.? ¿Cómo se va a llegar al cliente? ¿Cómo se va a vender? ¿Cómo se va a llegar a obtener ese millón y pico de dólares que hay que ganar?

Por último está el sostenimiento del valor. ¿Cómo se ganan, se retienen y se rentabilizan esos clientes? De eso no he visto nada todavía, y de eso depende que funcione o no.

De modo que no tenemos la información histórica, porque no existe; lo hicieron los Cres. Cussatti y Lemus en base a información que les pasó Costa Uruguay y no sé cómo hicieron esas proyecciones tanto de ocupación como de tarifas.

Entrevista a funcionarios:

La mayor parte de la ocupación provenía de:

- Usuarios SBA
- Turismo social (precio de costo + pequeño margen)
- Congresos (precio de costo + pequeño margen)
- Se cerraba la Colonia durante los meses de mayo y junio por falta de huéspedes

Cuando me dijeron hace aproximadamente un mes que no existían esos papeles, intenté llegar a la ocupación y las tarifas por métodos alternativos y decidí entrevistar a los funcionarios de la Colonia de Vacaciones. Los datos que obtuve fueron que la mayor parte de la ocupación que se tenía en los años previos al cierre de la Colonia era por usuarios del SBA, por turismo social. Como había ocupación excedente, se vendía a precio de costo más un pequeño margen. Además, cuando se hacían congresos, no se vendía a precios de mercado ni a los que se está diciendo que se van a cobrar. Porque en otros lugares ofrecen lo mismo. Por eso hablaba del diseño de negocio que permita que se cobre más y se genere más valor. En los congresos se cobraba a precio de costo, también con un pequeño margen de ganancia.

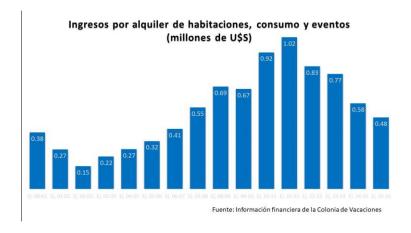
También me dijeron que la Colonia cerraba dos meses en el año, en mayo y junio, porque no tenía ocupantes.

¿Se puede validar de alguna forma esta información?

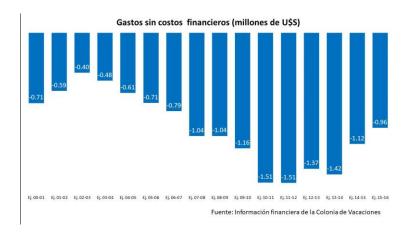
No, como ya vimos no hay información histórica.

Indirectamente analizando estados de resultados: Si, pero con varios supuestos.

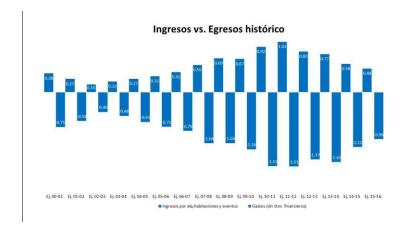
¿Se puede validar de alguna forma esto que me están diciendo? No, porque no tenemos papeles, pero, indirectamente, haciendo muchos supuestos, analizamos los últimos balances de la Colonia de Vacaciones.

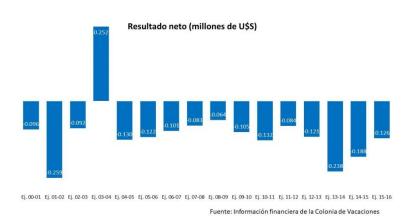


Tomamos los estados financieros de los últimos quince años y cuando vimos los ingresos -sin el SBA ni el SBA extra ni nada adicional, sino considerando solo lo que se cobró por habitaciones- pensamos que, si estando la Colonia en ese estado vendió todo eso, el nuevo negocio, bien gestionado, seguramente podría llegar a valores superiores. El problema es que me dijeron que se lograban esos ingresos, pero en realidad estaba la contrapartida de los costos.



Estos fueron los costos. Observarán que, cuando aumentan los ingresos, también aumentan los egresos. Eso ocurre en el mismo año, en el mismo período. O sea que se podría decir que esto concuerda con lo que nos decían.





Estos son los resultados de la Colonia de Vacaciones en los últimos quince años. Salvo en el ejercicio 2003-04 -en realidad, eso no es ganancia genuina, sino el resultado de una revaluación; si no, habría dado también negativo-, todos los años la Colonia dio un resultado negativo. Ahora sería un nuevo negocio, al que le podría ir mucho mejor. Sí, el resultado puede ser mejor, pero también puede ser igual o peor. No lo sabemos porque no

tenemos los papeles en los que se basaron para los supuestos de ocupación y los supuestos de las tarifas.

Conclusiones:

- Hipótesis de ocupación y tarifas:
 - Proyectadas por uno de los interesados en el negocio
 - No se dispone de los papeles de trabajo
- Negocio hotelero es complejo y No tenemos un plan de negocio (+ importante)
- · Negocio nuevo, nos puede ir muy bien o muy mal
- · Sin el instrumento del fideicomiso, el total del patrimonio del SMU participa del negocio
- Las proyecciones se hacen manteniendo el subsidio por parte del SMU (U\$\$ 140.000 por año aprox.) total 8 años: U\$\$ 1.120.000 + U\$\$ 800.000 años anteriores. Total: U\$\$ 1.920.000, superior al valor de la Sede del SMU
- Improvisación
- Oportunidad

Yendo a las conclusiones, la primera es que, en cuanto a las hipótesis de ocupación y tarifas, solo tenemos las proyectadas por uno de los interesados en el negocio. Eso no sería un problema si se dispusiera de los papeles de trabajo, pero no los tenemos; no sabemos en qué se basaron para hacer esos cálculos.

El negocio hotelero es complejo -no es un negocio simple- y, por más que pongamos algún gestor, alguien tiene que estar atrás para asegurar que no nos robe y para que haga bien las cosas. No sé si estamos en condiciones de controlar eso. Habría que poner a alguien que controle al gestor.

Además, no contamos con un plan de negocios, lo cual me parece que es lo más importante. Este es un negocio nuevo. Nos puede ir muy bien, pero también muy mal.

Además, sin el instrumento del fideicomiso, el total del patrimonio del SMU participa en el negocio. Eso lo acaba de decir el Dr. Mantero.

Las proyecciones se hacen manteniendo el subsidio por parte del SMU. Como ya dije, todos los años estamos dando aproximadamente US\$ 140.000, con lo que vamos a terminar dando US\$ 1.900.000.

Además, en esta diapositiva agregué dos elementos más: no solo improvisación -que es lo que me surge después del análisis realizado-, sino que también me parece que es una oportunidad. Pero lo que pasa es que, para que sea una oportunidad, está muy verde todavía; hay que trabajarlo bastante más y hacer otros análisis, pensando mejor el desarrollo del emprendimiento y haciendo una mayor evaluación del negocio.

Sr. PRESIDENTE.- Le agradecemos al Cr. Díaz la presentación y le pido que nos la haga llegar a todos los miembros del CE, así la podemos analizar con más detalle. Es un análisis interesante, sobre todo porque atiende a cuestiones que las dábamos por sentadas, pero que está bueno decirlas.

Hay que hacer algunas precisiones. El valor de remate de la Colonia y del terreno se estimó con la Colonia destruida, en la situación en que hoy se encuentra, y no con la Colonia reciclada y en funcionamiento. No sé cuál será el valor de la Colonia reciclada y en funcionamiento, pero es seguro que no es el valor que hoy tendría si fuera rematada en este estado.

En segundo lugar, el banco no dijo que sí porque sí, sino que también hizo una auditoría externa del negocio proyectado, que la pagamos nosotros.

En tercer término, creo que el aporte del SMU tiene que parar en algún momento porque esos US\$ 140.000 que van para la Colonia los necesitamos para nuestro flujo anual, y bien nos vendrían.

Por último, el plan de negocios no se ha construido porque no sabíamos si íbamos a tener la Colonia. Todo el esfuerzo hasta ahora se dedicó a buscar un mecanismo de financiación para poder reconvertirla; si no, no hay plan de negocios que valga, porque todo lo que mostró el Cr. Díaz sobre los últimos quince años es con la Colonia en las condiciones en que estaba. No hay por qué extrapolar que la Colonia vaya a funcionar de la misma manera en que funcionaba, cuando todos sabemos que había que poner dinero, que en la Colonia había robo, sobreprecios, ineficiencia y 55 funcionarios totalmente excedentes y una cantidad de problemas que se terminaron, porque eso cambió radicalmente cuando el Dr. Martiarena se mudó a la Colonia y la hizo funcionar, con lo que el resultado fue positivo, pese a todos los inconvenientes. Ese también es un ingrediente a considerar.

No estoy diciendo con esto que haya que seguir adelante. Estoy diciendo que estos son otros insumos a considerar en la toma de decisiones. Obviamente, las palabras "improvisación" y hasta "desprolijidad" caben en todo lo que ha sido este proceso, producto de esta locura en la que estamos, y hoy esto nos obliga a poner cabeza para tomar una decisión que es muy difícil, porque seguir adelante con esto implica un esfuerzo institucional enorme, que uno se cuestiona si estamos en condiciones de hacerlo, porque este SMU de ahora no es el mismo que el de 2010 o 2015. La producción del SMU en todo sentido no es la misma en este momento, y esto implica poner un aparato a trabajar en este tema. Eso es parte de la valoración que tenemos que hacer.

Lo de vender habitaciones a través de Booking es algo que ya funcionaba en el período en que el Dr. Martiarena se ocupó personalmente de la Colonia, siguiendo un plan que trata de aproximarse a lo que es razonable en un emprendimiento de estas características. En realidad, todo está para construir porque el esfuerzo que se hizo hasta ahora fue para ver si podíamos poner en marcha la pelota en el centro del campo.

<u>Ec. LAZAROV</u>.- No es la primera vez que escucho ese planteo con respecto al valor de remate y quiero dar mi perspectiva.

Entiendo que, obviamente, el valor de remate varíe según se trate de un campo con mejoras o de una estructura armada, y probablemente dependa del capital que se ponga en el período de construcción; pero el valor de verdad está en función de la utilidad que tiene en el mercado la estructura que se va a vender. Pregúntenle al Cr. Gutfraind cuánto nos daban por los sanatorios del CASMU cuando fuimos a concurso en 2009: no nos daban nada. Y no es porque fueran malos sanatorios, sino porque solo servían para sanatorios y, si no se vendían junto con el paquete de los afiliados, el valor tendía a ser cero o solo el valor del terreno más las mejoras.

En realidad, lo que vale es el negocio. Esto no es un negocio inmobiliario solamente, sino que es el negocio inmobiliario más el negocio que allí se va a hacer. Por eso hoy le decía el Cr. Gutfraind lo de las hipótesis, que después el Cr. Díaz retomó en su presentación, sobre la cual estuvimos conversando, por lo que me hago responsable por ella, ya que junto con la Dra. Iglesias y el Dr. Figueredo estuvimos trabajando en esa presentación. Cr. DÍAZ.- Pido disculpas por no haberlo mencionado. Fue así.

<u>Ec. LAZAROV</u>.- Lo digo por si hubiera algún cuestionamiento, que lo puede haber, porque en última instancia hay apreciaciones que son subjetivas. La placa donde figuran los ingresos y egresos, que después se transforman en resultados en la placa siguiente, refleja exactamente que las características del negocio antes no eran las mismas que se den en el futuro, porque la incertidumbre es muy grande.

Y ahí tengo un matiz con el Cr. Gutfraind, porque no sé si el problema es solo el tiempo que lleve la reactivación de la economía en el país; el tema es cómo quedan todos los sectores y, en particular, este sector, que sufrió un golpe importante. ¿Qué relación va a haber entre oferta y demanda en el país y, en especial, en Maldonado? Algún estudio de

mercado se tendría que haber hecho, porque, como decía el Dr. Ferreira, probablemente ni siquiera los grandes hoteles de Maldonado sepan cómo va a venir la mano en el futuro. Por lo tanto, lo del valor de remate, más allá de lo que se invierta en cambiar la estructura, no sé si tiene asidero desde el punto de vista económico. Lo dejo con un signo de interrogación.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Recuerdo cuando vine a la Asamblea en la que se cuestionó el cierre de la Colonia, que había sido decidido por el CE dadas las condiciones en las cuales estaba operando, ya que había riesgo, etc. En aquel momento -creo que el Presidente era el Dr. Julio Trostchansky- hicimos una presentación de cuáles eran los costos de poner la Colonia en condiciones y no se contaba con los recursos necesarios. La decisión de la Asamblea fue que se pusiera en funcionamiento la Colonia. Esto está hecho en función de eso: hubo una decisión política de la Asamblea en el sentido de poner en funcionamiento la Colonia y, a esos efectos, hubo gente de la Comisión de la Colonia que planteó que se podían lograr recursos poniendo un SBA complementario y destinando a la Colonia el 10% de la cuota gremial del SMU.

Cuando me preguntaron a mí en aquel momento, dije que tener un salón de actos es algo inherente a un sindicato, porque debe haber un lugar donde reunirse, pero tener una colonia de vacaciones no es inherente a un sindicato; está bien que la tenga, pero no es inherente. Dije lo mismo que digo en el gremio donde yo estoy. Pero hubo una decisión en otro sentido por razones afectivas o políticas o de la naturaleza que sea. En función de eso hubo gente que se puso a trabajar en esto. Si no camina, no camina. Habrá que explicarle a la Asamblea y a todos los que vienen poniendo el SBA y el SBA complementario que no se hace.

La otra observación que quería hacer es más sobre esto. Yo no cuestiono absolutamente nada del planteo del Cr. Díaz, que es muy bueno, y también son muy válidos los cuestionamientos del Ec. Lazarov. Solo hago una observación: más allá de la situación del país, y en particular del sector del turismo, que está muy castigado -y en el departamento de Maldonado lo va a estar más aún-, todo este análisis que en su momento hicieron los Cres. Cussatti y Lemus estaba hecho sobre la base de que la Colonia tiene un público cautivo, ajeno al turismo tradicional. Si eso se va a cumplir o no, está dentro del terreno de las hipótesis, pero la Colonia, en general, siempre trabajó básicamente en temporada con los médicos. Fuera de temporada funcionaba un poco más el turismo social.

¿Cómo se va a revertir la actual situación? No lo sé; no lo sabe nadie; vamos a decir la verdad, ya que no me gusta hacer futurología en esto. La situación está muy complicada. Si se va a poder reactivar con tarifas más bajas o más altas, no lo sabemos. Yo tengo la inclinación a pensar que también hay algo que señalaba el señor Presidente: todo eso se dio dentro de un contexto de funcionamiento realmente ruinoso, ya que la Colonia estaba en condiciones espantosas. Los que iban allí, más que por tomarse vacaciones, lo hacían por adhesión a la Colonia. Además, queda mal decirlo, pero los estaban robando vivos. Hay mil anécdotas, como cuando fue el Ec. Penino a la Colonia e hizo la primer compra de leña, y le dijeron: "¿Es como siempre: la mitad en la Colonia y la otra mitad en tu casa?". Y lo mismo pasaba con el carnicero y otros proveedores.

Además, hay cosas de las que después nadie se acuerda. Cuando hace 25 años me trajeron los primeros números de la Colonia, me enteré de que el convenio con los funcionarios era que trabajaban de lunes a viernes en condiciones normales y el sábado y el domingo cobraban extra. Eso no tenía sentido porque los convenios con los hoteles prevén que hay seis días y uno de descanso o cinco y dos, pero el trabajo para la gente se da básicamente los fines de semana, por lo que no puede ser que eso se considere extra.

Para mí no son demasiado válidos los antecedentes en materia de análisis de costos o de ocupación. Tampoco es demasiado válido lo que puede pasar con el departamento de Maldonado porque -reitero- esto funciona con un público cautivo; no es un hotel cinco estrellas que va a tener un casino, por lo que depende de que haya turismo y aviones chárter que traigan gente.

De cualquier modo, repito que el análisis del Cr. Díaz, del Ec. Lazarov y de la UN, que también trabajó en esto, es muy válido. Los cuestionamientos son muy válidos, pero me parece que este tipo de cosas hay que tenerlas en cuenta.

Y después está la parte formal, que ustedes la conocerán mucho mejor que yo. Si esto no va a caminar, me parece que hay que convocar una Asamblea, explicar la situación y plantearle qué se va a hacer.

<u>Ec. LAZAROV</u>.- La pregunta relevante en ese análisis sería cuán cautivo es el público cautivo.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Es válido el cuestionamiento. Lo que es histórico es que la Colonia en general trabajó con los médicos; siempre la sostuvo -si se puede decir que estuvo sostenida- la ocupación de los socios del SMU, ya que lo otro era absolutamente accesorio.

Si me preguntan a mí, creo -pero no tengo pruebas de nada- que, en un contexto actual del universo de los socios del SMU, con la Colonia en buenas condiciones, tendría un buen nivel de ocupación. Posiblemente los que están aquí, con la Colonia como estaba, no irían; con la Colonia arreglada, de repente van.

<u>Dr. FERREIRA</u>.- Creo que todos comprendemos que no es fácil este tema de la Colonia, pues hay una parte sentimental que está pesando mucho. También en mi Agrupación hay mucha gente que está metida de lleno en el tema y desea que este proyecto se lleve adelante, pero también está la parte racional, en la que tengo que atender a lo que explican los asesores y el Tesorero. Además, yo me crié en un departamento turístico y tengo amigos que tienen hoteles y los otros días me planteaban que van a tener que ir a hablar al Banco de la República para ver si pueden abrir durante la temporada. Tengo familiares que trabajan en el Conrad, que está cerrado, y hasta el día de hoy no saben qué va a pasar con sus puestos de trabajo.

Es verdad que la hotelería es un negocio en el que hay que estar atento todo el tiempo, porque hay que ir ajustando las tarifas, buscando clientes en el exterior, haciendo convenios y generando actividades, y lógicamente eso tiene que estar supervisado porque, si no, pasa lo mismo que en la anécdota sobre la leña que recién nos contaba el Cr. Gutfraind.

Creo que le tenemos que buscar la vuelta y no sé si es este el plan de negocios que habrá que encarar; casi estoy convencido de que no lo es. Me encantaría estar equivocado y que me demostraran que no es así. Pero también está el tema del compromiso del patrimonio del SMU, que, más allá de lo que se explicó sobre el fideicomiso y demás, también depende un poco de los abogados que se tengan. Pienso que si el banco no cobra lo que tiene que cobrar, de alguna forma se va a resarcir; a alguien se lo va a cobrar. Y de todos los actores que intervienen en esto, el único que está corriendo riesgos es el Sindicato; para los demás, me parece que el riesgo es casi inexistente.

Entonces, creo que habría que generar una nueva Asamblea o una nueva instancia de diálogo con los socios del SMU para exponer todo lo que nos han explicado, entender mejor la situación y buscar una nueva salida o reestructurar los planes que tenemos actualmente. Para mí va a ser muy difícil decírselo a mis colegas que vienen siguiendo el tema, por lo que se imaginarán que soy de los que más desearían que esto saliera, pero la verdad es que no me convenzo de que esto pueda salir adelante. Además, el contexto no ayuda en lo más mínimo. Tampoco las cifras anteriores de la Colonia permiten generar

expectativas. Entiendo que era otra realidad, pero el sentido común no me está diciendo que lo que está planteado sea lo más adecuado. Ojalá lo pudiera entender de otra manera. De todos modos, lo que estoy proponiendo es que nos sentemos a discutirlo entre los socios del SMU, lo cual no quiere decir que yo tenga razón. Pero la verdad es que no tengo la impresión de que esto pueda funcionar en la forma en que está planteado. Quizás haya otra posibilidad, de pronto no tan ambiciosa. Es un poco lo que pasa con el tema de la sede del Sindicato. Es mucho dinero el que está en juego, son muchos años y hay cosas que no me quedan claras, porque ¿qué pasaría si nos se pudieran cubrir los pagos que habría que hacer? ¿Se extendería el plazo para pagar la deuda?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Aquí el único objetivo es terminar con este tema. Además, no creo que se puedan tomar como insumo para el análisis los antecedentes históricos de las ganancias y las pérdidas de una Colonia destruida y gestionada en la forma que ya sabemos.

<u>Cr. DÍAZ</u>.- Si no se tomó la información histórica, ¿en qué se basaron para estimar los supuestos sobre ocupación y tarifas?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Esa información nos muestra la ocupación que tenía la Colonia cuando estaba en esas condiciones.

<u>Cr. DÍAZ</u>.- Está bien, pero, si no se quiere tomar en cuenta eso, ¿qué se toma en cuenta para proyectar la ocupación y las tarifas?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Lo entiendo, pero si se muestran los números y no se contextualizan -porque no todos los que están acá vivieron esa historia-, es difícil llegar a conclusiones válidas. Esa es información histórica fría.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- En aquel momento fui a explicar a la Comisión Directiva de la Colonia los fundamentos que se tenían para cerrar la Colonia, y el Dr. Carlos Briozzo, que la presidía, me dijo que con eso lo estaba agrediendo, porque él había puesto plata de su bolsillo para que la Colonia siguiera funcionando. Y yo le respondí: "Por eso mismo la quiero cerrar, porque ¿cómo es posible que usted tenga que poner plata de su bolsillo para sostener la Colonia?".

En segundo lugar, en el análisis del Cr. Díaz hay una parte que, para mí, es muy discutible. Me refiero a cuando se dice que, de los cuatro actores, el único que corre riesgo es el SMU. En realidad, este no es un negocio en el cual se vaya a compartir riesgos y beneficios; no se salió a buscar socios en esto, sino que se quiere hacer algo y se ha buscado una empresa constructora, un financiador y alguien que gestione el hotel, que podrá ser Costa Uruguay o cualquier otro. Entonces, esa parte del análisis no me parece válida porque no se centra en el tema. Es uno el que quiere hacer algo y no es que esté buscando socios para hacerlo.

<u>Cr. DÍAZ</u>.- Eso es porque los datos que estamos manejando para la ocupación y las tarifas los hicieron ellos.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Estoy absolutamente de acuerdo en eso. Simplemente, quería centrar el análisis.

<u>Ec. LAZAROV</u>.- Más que riesgos, son incentivos. Pero el problema se da cuando una parte que tiene el incentivo de que el negocio salga es la que hace la proyección crítica del negocio. Creo que por ahí va el planteo del Cr. Díaz.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Está bien. Posiblemente, haya que buscar un gestor independiente para que dé una visión, sabiendo que no va a participar en la gestión de esto, porque, si no, también va a estar interesado.

En cuanto al banco, por supuesto si estuviéramos en 2012 y yo fuera con este planteo al BBVA, me saca vendiendo boletines, porque en aquel momento tenían plata para prestar y para hacer negocios. Hoy no tienen grandes negocios para hacer y, por eso, hablan de una tasa del 4% y tienen esa flexibilidad. La primera vez que fuimos a hablar, cuando yo

planteé que hubiera 24 meses de gracia, me dijeron que de ninguna manera lo podían aceptar; y cuando dije que, de otra forma, no se podía hacer el negocio, me respondieron que lo iban a pensar. Pero la realidad de hoy es que no tienen dónde colocar el dinero. Es una crisis en la cual -me podrá corregir el Ec. Lazarov- los bancos están bien posicionados; no es la crisis de 2012 y lo que están precisando es que la economía del país haga negocios en los que puedan colocar el dinero, porque, si no, no tiene rendimiento. Por eso hoy hay propagandas de venta de autos en las que se financia el 100% del valor del vehículo. ¿Cuándo ocurría eso? Lo que pasa es que no tienen dónde colocar la plata y por eso están flexibles. Para nosotros, eso podría ser una oportunidad. Ec. LAZAROV.- Estoy de acuerdo con el Cr. Gutfraind en eso.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Me parece bien que la gente cuestione esto. Lo que hay que hacer es sentarse a analizarlo y decidir, recordando que aquí lo que se está haciendo es buscar la manera de llevar adelante la decisión de una Asamblea. Y, si no, habrá que convocar otra Asamblea para que la revierta.

<u>Dr. FERREIRA</u>.- Creo que hay que hacerse cargo de este tema. A mí me resulta un poco difícil tomar una decisión. Capaz que el señor Presidente lo tiene más claro; yo no lo tengo tan claro. Por otro lado, el otro día me estaban llamando socios para preguntar si estaba abierta la Colonia porque querían ir de vacaciones, de modo que también hay un público cautivo. Hoy no veo que en Maldonado haya grandes proyectos. Me encantaría que esta iniciativa se concretara, pero no lo veo tan fácil.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Como creo que soy el más viejo de los miembros del CE, puedo contar una anécdota. No recuerdo si fue el Dr. Durán o el Dr. Briozzo el que, en aquel momento, vino al CE con el gran proyecto de hacer una piscina cerrada. Creo que costaba en aquel momento unos cincuenta mil dólares. ¿Para qué se iba a hacer esa obra? Para que casi todo el invierno fuera gente, pero no fue nadie. Con la piscina cerrada no se logró que fuera más gente en el invierno.

Creo que el Cr. Díaz estuvo cauto al decir que solo se cerraba en mayo y junio; en realidad, a veces se abría la Noche de la Nostalgia o cuando había un fin de semana largo, y eso era en agosto. Pero era otro país y otro mundo. Capaz que ahora se puede lograr que la Colonia esté abierta todo el año, pero no lo creo, porque, si eso no se pudo lograr en aquel momento -con la piscina afuera, el parrillero, las carpicabañas y todo lo que se hizo-, no me parece que ahora se logre. La mayoría de los médicos prefieren salir del país; algunos podrán optar por ir un fin de semana a la Colonia porque les queda cerca, aunque hay que pagar dos peajes. Pero seamos realistas: la mayoría de los médicos no van a ir.

Hay una cosa que está clara: no puedo votar una Asamblea ni plebiscito ni nada si no sé todavía cuáles son las condiciones del banco. ¿Acepta un fideicomiso para que el patrimonio del Sindicato esté a salvo? No lo sé. ¿La tasa va a ser realmente del 4%? Ojalá sea así, pero parece raro porque, por las colocaciones en bonos, están pagando el 3,4%. Lo que necesitamos es contar con papeles arriba de la mesa que avalen una u otra hipótesis.

Si no hay fideicomiso, tiene que haber un contrato que blinde todo el patrimonio del SMU. Mientras no tengamos un papel que diga que el banco lo acepta, esto es una nebulosa; puede ser el mejor negocio de mi vida, pero hasta ahora no sé qué piensa el banco. Cuando el banco comunique por escrito cuáles son las condiciones, ahí entraremos a discutirlas y veremos si el negocio es viable o no. Ahí cada uno hará, según su leal saber y entender, la opción que considere mejor.

¿Alguien ha ido al banco a plantear que ese blindaje tiene que existir? Parecería que por ahora eso no ha ocurrido.

Cr. GUTFRAIND.- Lo que parece que aceptó...

Dr. EGUREN.- No alcanza con que parezca; se necesitan papeles.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Obviamente, va a tener que existir un papel en el que el banco confirme todas esas condiciones. De palabra ha confirmado que daría 24 meses, una tasa de tanto y que está dispuesto a no afectar la recaudación del SMU.

Dr. EGUREN.- Pero no dijo que no iba a embargar la sede si no le pagaban.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- Por eso era importante la intervención del Dr. Mantero, cuando hizo notar que una cosa es que se hipoteque solo la Colonia, pero hay una norma jurídica que determina que el deudor responda más allá de las garantías.

<u>Dr. EGUREN</u>.- ¿Cómo vamos a ir a discutir en una Asamblea si no tenemos las condiciones reales que plantea el banco?

Mi propuesta es esperar a conocer oficialmente las condiciones del banco. Mientras tanto, ¿para qué vamos a citar una Asamblea o vamos a hacer un plebiscito, como era mi intención? Capaz que el banco nos dice que acepta un fideicomiso y el Sindicato queda blindado, y entonces capaz que hasta yo lo voto.

Dr. FERREIRA.- Podemos llegar a perder la propiedad de la Colonia.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Y sí, pero, antes que se la lleve el mar, que se la lleve el banco. Pero la situación sería diferente.

Creo que, mientras no haya una reunión con el BBVA o con el banco que sea, y no estén documentadas las condiciones en que se haría la operación, no podemos seguir avanzando. Además, no creo que sea tan fácil lograr un blindaje absoluto, porque los bancos siempre se cubren para asegurarse de que van a cobrar.

<u>Dr. DENDI</u>.- Todos saben cuál es mi posición, por lo que no voy a redundar en eso.

El Dr. Eguren tiene razón en que, al no estar el documento sobre la mesa, parece un poco difícil llegar a una definición, pero en breve va a estar, según nos dijeron hoy, por lo que entonces estaríamos en condiciones de encaminar una decisión.

Creo que ahora lo que tenemos por delante es definir cómo vamos a tomar esta decisión en el corto plazo, y ahí surgen tres caminos diferentes: o tomamos nosotros la decisión o lo llevamos a un ámbito de mayor participación, que puede ser una Asamblea o un plebiscito. Para mí, ese es el eje de lo que tenemos que resolver hoy, porque seguir postergando esto implica -como muy bien lo dijo el Cr. Díaz- seguir perdiendo dinero. Observen, por ejemplo, que US\$ 800.000 es el doble de lo que obtendríamos si vendiéramos las otras dos propiedades que tenemos en Montevideo, y es la mitad de lo que vale esta sede.

No podemos seguir postergando la decisión. Hoy deberíamos definir cuál es el mecanismo de decisión que vamos a utilizar. No tengo problema en votar acá lo que considero que es el camino correcto, que es no seguir con esto y vender la Colonia. Esa es mi opinión y la de la Agrupación Médicos Independientes. Pero entiendo que muchos colegas, particularmente de la Agrupación con la que trabajamos en conjunto más cercanamente, han trabajado durante cinco años para tratar de encontrar una solución a este tema, por lo que no es sencillo tomar esta definición dejándolos afuera y dejando también afuera a prácticamente la totalidad de los socios. En ese sentido, entiendo que deberíamos convocar a una o dos actividades para que los socios puedan acceder a la información que dieron los Cres. Gutfraind y Díaz, a quienes agradezco todo el trabajo que hicieron -además, fueron muy claros en sus exposiciones-, y después habrá que tomar una definición colectiva a través de un plebiscito o una Asamblea.

Entiendo que el plebiscito es un mecanismo que asegura una mayor participación y tiene más fortalezas que una Asamblea en estos tiempos. Comprendo que es discutible. Podemos conversarlo y puedo llegar a cambiar de opinión si hay argumentos de peso, ya que no es algo que lo tenga totalmente definido. Lo que sí tengo bien definido es que no me quisiera ir hoy de aquí sin dejar establecida una guía de cómo vamos a seguir con esto para resolver este tema a la brevedad posible. Veo muchas caras de agobio en los que

están aquí y lamento informarles que tenemos otro tema, que va a ser tan agobiante como este, que es el de la sede social, que también lo tendríamos que resolver a la brevedad posible.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Propongo que se postergue la decisión hasta tener por escrito las condiciones que va a plantear el banco.

Dra. ARTETA.- Tendría que ser una postergación con fecha.

Dr. EGUREN.- Lo más pronto posible.

<u>Dr. DENDI</u>.- Estoy dispuesto a postergar el asunto una semana y, si el miércoles próximo no tenemos una definición, habría que decidir qué vamos a hacer. Me parece que eso es lo más prudente.

Sr. PRESIDENTE.- De acuerdo.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- No creo que el banco vaya a entregar eso en una semana; habría que pensar en quince días por lo menos.

<u>Dra. ARTETA</u>.- La presentación del Cr. Díaz se podría repartir y convendría, además, que se hiciera un informe un poco más amplio. Eso sería muy útil para tener los números en un papel.

<u>Cr. GUTFRAIND</u>.- En lo que a mí respecta, puedo enviar mi presentación mañana, con un *abstract* al principio.

<u>Dra. ARTETA</u>.- Me parece muy importante que quede un registro de todo esto.

Dr. EGUREN.- Y lo mismo habría que hacer con el informe del Dr. Mantero.

<u>Dra. ARTETA</u>.- También habría que pedirle al abogado que, cuando estén bien establecidas por escrito las condiciones del banco, nos haga un análisis al respecto, lo cual sería muy importante.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Comparto lo que se ha dicho. Creo que es urgente resolver este tema, y no por lo afectivo, sino por la salud institucional.

Quiero agradecer a todos lo que han aportado, que nos ha enriquecido a todos. Sin duda, la decisión definitiva excede lo que podamos resolver quienes estamos acá. Tiene que ser lo más colectiva, amplia y democrática que sea posible y, para ello, tiene que haber información adecuada, ya que uno no puede hacer ejercicio pleno de su libertad si no está correctamente informado. Si no se procede así, el procedimiento no es democrático.

Por tanto, creo que tenemos que generar esos insumos, ponerlos en conocimiento de todas las personas que se interesen en el tema y, en ese sentido, sería bueno que la Comisión Directiva de la Colonia realizara una jornada abierta, que no tendría carácter resolutivo, sino informativo para poner todo esto sobre la mesa. Además, eso sería preparatorio de la instancia que definamos como decisoria, sea la Asamblea o un plebiscito. Hay que conseguir las condiciones del banco por escrito cuanto antes, generar los mecanismos de protección institucional a través de lo que el Dr. Mantero negocie con el banco, poner todo eso a consideración de la gente para que esté informada -porque siempre va a haber un riesgo en todo esto- y, con eso, avanzar hacia la decisión de asumir el riesgo o no, tomando en cuenta además una cantidad de elementos que aquí se aportaron a través de las presentaciones realizadas.

<u>Dr. DENDI</u>.- En la sesión anterior discutimos mucho sobre si esta sesión iba a ser abierta o cerrada. Al final, ¿qué pasó, ya que no vino ningún miembro de la Comisión Directiva de la Colonia?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No vino nadie porque pedí que no se convocara a nadie, ya que acá había opiniones divergentes respecto a la presencia o no de los miembros de la Comisión Directiva, incluido su Presidente. Yo avisé a la Comisión Directiva de la Colonia que esto iba a ocurrir.

Dr. DENDI.- Y optaron por no venir.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Están al tanto de esto. Además, hubo una reunión de la Comisión Directiva de la Colonia el jueves pasado.

<u>Dr. DENDI</u>.- Pero ¿hubo una definición política del organismo en cuanto a no participar en esta instancia?

Sr. PRESIDENTE. - No, pero, como se generó ese desencuentro en el CE,...

Dr. DENDI.- Entonces, fue una decisión política, si fue a partir de eso...

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- No, fue puntual; no es que no vayan a participar. Creo que tenemos que hacerlo todos juntos, sabiendo las sensibilidades que hay.

Si hay acuerdo, postergamos la consideración del tema como lo propuso el Dr. Eguren y agradecemos al Cr. Gutfraind que haya concurrido a esta sesión.

Resolución: Postergar la consideración de este asunto hasta la próxima sesión a fin de contar con toda la información documentada que se solicitó.

Acta N° 42 (Videoconferencia) - Ejercicio 81 - 10 de febrero de 2021

A/1050 COLONIA DE VACACIONES. Situación. (Ref.: A/1023)

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El lunes se realizó una reunión de la Comisión Directiva de la Colonia de Vacaciones -esto lo informo en mi carácter de delegado del CE en dicha Comisión Directiva-, en la que se hizo una puesta a punto del estado de situación de la Colonia, que visitamos la semana anterior. Se informó que se encuentra estancado el proyecto de reconversión, dados los reparos ante la magnitud de los riesgos institucionales que ese proyecto implicaría, de acuerdo con la opinión de nuestros asesores, y se trasmitió que no hay novedades respecto a los eventuales inversores que en su momento habían manifestado su interés en hacer algún planteo. Esto último no está descartado, pero hasta ahora no tenemos novedades.

Esperamos tener a la brevedad, para ponerlo a consideración del CE, un informe de lo que ha sido el proceso de todo esto, ya que estamos en un punto en el que habrá que tomar decisiones respecto a la Colonia. Todos entendieron pertinente que el proceso estuviera debidamente documentado por escrito, dejando constancia de por qué se frustraron las distintas iniciativas, ya que eso deberá ser informado a la Asamblea del gremio, que será la que definirá en su momento cuál es la mejor solución para la Colonia.

<u>Dra. ARTETA</u>.- ¿Cuándo se va a disponer de ese informe?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Esperamos que sea a la brevedad; si fuera posible, sería deseable que estuviera para el miércoles que viene.

<u>Dra. GALZERANO</u>.- Como la semana próxima es la de Carnaval, supongo que el CE se volverá a reunir dentro de dos semanas.

Sr. PRESIDENTE. - Sí. Además, el lunes no se va a poder reunir a la Mesa.

Dra. GALZERANO.- Entonces, el documento estaría para dentro de dos semanas.

<u>Dr. DENDI</u>.- Creo que la importancia de este tema amerita que lo tratemos en forma exclusiva. Ya llevamos años retrasando una solución y, si estamos próximos a una definición, creo que deberíamos reunirnos a la mayor brevedad, y si fuera posible hacerlo el miércoles que viene, sería lo ideal.

<u>Dra. GALZERANO</u>.- ¿Y el Dr. Dendi estima que el próximo miércoles se podría lograr quórum como para hacer una sesión? En general, en Carnaval no se sesiona porque hay integrantes del CE que no están en Montevideo. Lo pregunto con un criterio práctico.

<u>Dr. DENDI</u>.- Yo voy a estar aquí, pero no sé cuál es la situación del resto de los miembros del Cuerpo.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Podemos definir después si vamos a sesionar el miércoles próximo. Comparto con el Dr. Dendi que el tema urge y es importante tener una definición a la brevedad. No se si ese día va a estar finalizado el informe.

<u>Dr. EGUREN</u>.- Yo había pedido un informe el año pasado y después todo esto se fue dejando estar.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- El informe es el relato histórico de lo ocurrido; no va a contener nada que ya no sepamos.

<u>Dr. EGUREN</u>.- ¿Hubo una reunión de la Comisión Directiva de la Colonia el lunes y concurrió nuestro delegado?

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Sí, y estuvo presente el Dr. Fernández toda la reunión. Lo que informé fue acordado por unanimidad.

<u>Dr. DENDI</u>.- Entonces, si el informe está pronto y es posible sesionar el miércoles próximo, lo haremos y, si no, esperaremos un poco más.

<u>Sr. PRESIDENTE</u>.- Después definiremos si vamos a sesionar el miércoles próximo. En principio, dado que la Mesa no se reunirá el lunes y estaremos en Carnaval, no se pensaba sesionar, pero si se entiende necesario que nos reunamos, no hay problema.