

CAJA DE JUBILACIONES Y PENSIONES
DE PROFESIONALES UNIVERSITARIOS

DIRECTORIO
15° Período
Acta N° 198– Sesión
29 de abril de 2021

En Montevideo, el veintinueve de abril de dos mil veintiuno, siendo la hora catorce y treinta minutos celebra su centésima nonagésima octava sesión del décimo quinto período, el Directorio de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

Preside el Sr. Director Doctor (Médico) GONZALO DELEÓN, actúa en Secretaría el Sr. Director Arquitecto WALTER CORBO y asisten los Sres. Directores Doctor (Odontólogo) FEDERICO IRIGOYEN, Contador LUIS GONZÁLEZ, Doctor (Médico) GERARDO LÓPEZ, Ingeniero OSCAR CASTRO y Doctor (Médico) ROBERT LONG.

En uso de licencia el Sr. Director Dr. Odel Abisab.

También asisten el Sr. Gerente General Cr. Miguel Sánchez, el Jefe del Departamento de Secretaría Sr. Gabriel Retamoso, y los empleados de ese departamento, Oficial 1° Sr. Gerardo Farcilli y Oficial 2° Sra. Dewin Silveira.

1) ACTA N° 191. Res. N° 1057/2021.

Se resuelve (Mayoría, 6 votos afirmativos, 1 abstención): Aprobar con modificaciones el Acta N° 191 correspondiente a la sesión de fecha 04.03.2021.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO se abstiene por no haber estado presente en la sesión del acta considerada.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que vota afirmativamente los contenidos del acta, haciendo constar su desacuerdo con el procedimiento aplicado para la clasificación de la información aprobada.

ACTA N° 192. Res. N° 1058/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos,): Aprobar con modificaciones el Acta N° 192 correspondiente a la sesión de fecha 11.03.2021.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que vota afirmativamente los contenidos del acta, haciendo constar su desacuerdo con el procedimiento aplicado para la clasificación de la información aprobada.

ACTA N° 193

En elaboración.

ACTA N° 194

En elaboración.

ACTA N° 195

En elaboración.

ACTA N° 196

En elaboración.

ACTA N° 197

En elaboración.

2) ASUNTOS ENTRADOS

DIRECTOR SUPLENTE DR. GERARDO IRAZOQUI. PLANTEO. Res. N° 1059/2021.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ reitera algunos de los planteos que hizo en la pasada sesión. Le adelantó al Dr. Irazoqui, con quien mantiene una relación de amistad, que no está de acuerdo con la nota presentada. Los abogados no han sido el único colectivo que ha sido afectado por esta pandemia; le ha pegado a mucha gente. Se propone una carga a fondos del Estado y que se devuelva una anualidad de los aportes, en 60 cuotas, le parece que por un lado la Caja no está en condiciones de hacerse cargo por la falta de recursos y por otro, no cree que corresponda por lo señalado antes. Además no le parece que la Caja tenga que hacer ningún tipo de tratativa con el Poder Ejecutivo; para ello existen gremios de colectivos de profesionales que pueden llevar adelante esa gestión, y no tiene que ser la Caja la que pida algo así al Poder Ejecutivo.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala un planteo que hizo el año pasado y que quiere volver a plantear. Es insistente con estas cosas a pesar de los fracasos. Como principio general, es la Caja la que tiene que ayudar a sus profesionales. Pero la Caja no lo puede hacer en estos momentos. Cree que la Caja puede recurrir al Ministerio de Economía y Finanzas para que el Banco República ceda un préstamo stand by a la Caja a tasa razonablemente baja, para que la Caja pueda serle útil a sus profesionales, y de las distintas profesiones, no solo a los abogados. Sabemos por lo informado en la sesión pasada, que solo fue el 1% de los abogados quienes se acogieron a las medidas adoptadas el año pasado, por lo que la Caja podría dar ese paso. Pero cree que la mayoría no está dispuesta a apoyar eso, por lo que vuelve a plantear lo mismo que planteó el año pasado.

El Sr. PRESIDENTE acuerda con el Dr. López en que deberían ser las gremiales quienes tienen que gestionar ese tipo de planteo.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN señala que si bien se entiende la realidad de los abogados, hay muchas profesiones con realidades similares. Tenemos el antecedente de que la Caja sea el brazo ejecutor cuando hay decisión política del Poder Ejecutivo. Pero el ámbito en donde deberían plantear esas inquietudes por parte de ese colectivo, es ante el Poder Ejecutivo. La Caja puede participar para ejecutar una decisión, como ocurre con los subsidios especiales a médicos que contraen Covid ejerciendo; incluso, como Caja se trató de incluir a otros colectivos y se nos dijo que no. Entiende que corresponde dar una respuesta al Dr. Irazoqui.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ acuerda con lo señalado; corresponde dar respuesta. Cree que la respuesta debería referir a que el Directorio ha considerado el tema y se entendió que no es la Caja quien deba hacer gestiones ante el Poder Ejecutivo, explicando que la Caja estará a la orden en caso que haya una decisión política en favor del planteo, siempre que no afecte a la Caja.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO comparte lo expresado por el Dr. Irigoyen en cuanto a que son varias las profesiones que pueden estar afectadas y también comparte remitir una nota de respuesta en el sentido que lo está sugiriendo el Dr. López.

Visto: La nota que remitiera el Sr. Director Suplente Dr. Gerardo Irazoqui con una propuesta de medidas para atender la situación de profesionales afectados por la emergencia sanitaria.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 2 abstenciones): Dar respuesta al planteo del Dr. Irazoqui en los términos expresados en Sala.

Los Sres. Directores Dr. Long e Ing. Castro se abstuvieron de votar esta resolución.

AFILIADO DR. (ABOGADO) LUIS ACHUGAR. PLANTEO. Res. N° 1060/2021.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ expresa que este planteo merece las mismas consideraciones y la misma propuesta de respuesta, que señalara en el caso anterior.

Visto: La nota que remitiera el afiliado con una propuesta de medidas para atender la situación de profesionales afectados por la emergencia sanitaria.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 2 abstenciones): Dar respuesta al planteo del Dr. Achugar en los términos expresados en Sala.

Los Sres. Directores Dr. Long e Ing. Castro se abstuvieron de votar esta resolución.

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA DEL URUGUAY. SOLICITUD. Res. N° 1061/2021.

El Sr. Jefe de Secretaría aclara que se trata de una nota recurrente. Cada vez que hay elecciones universitarias, la Udelar solicita información sobre los afiliados al Instituto. Consultó previamente a la Dra. Scigliano quien respondió que no hay ningún tipo de inconveniente legal para remitir la información solicitada.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ señala que es importante haber contado previamente con un informe de la Asesoría Jurídica en cuanto a que no se contraviene ninguna normativa de confidencialidad y protección de datos.

El Sr. Director Ing. CASTRO apunta que le llama la atención que la Universidad de la República pida a la Caja registro de egresos de cada carrera y las fechas de egreso; le resulta increíble.

Vista: La solicitud de información presentada por la UDELAR para la actualización de los padrones a usar en las próximas Elecciones Universitarias.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Remitir la información solicitada.

OFICINA NACIONAL DEL SERVICIO CIVIL. SOLICITUD. Res. N° 1062/2021.

El Sr. Jefe de Secretaría da cuenta que se ha recibido en el día de hoy un oficio de la Oficina Nacional de Servicio Civil, solicitando se actualicen datos en el Registro de Vínculos con el Estado (RVE). Consultó con la Asesoría Jurídica y a la Gerencia Administrativo Contable, a efectos de contar con sus comentarios. La Asesoría Jurídica responde que lo solicitado puede brindarse teniendo en cuenta que se recaba en cumplimiento de previsión legal. La Gerencia Administrativo Contable informa que lo pedido ya ha sido presentado con fecha 9.3.2021 sugiriendo consultar si hay que enviar información complementaria a la presentada.

Vista: La solicitud de información presentada por la Oficina Nacional de Servicio Civil.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Remitir la información solicitada.

3) ASUNTOS PREVIOS

GENERADOR ELÉCTRICO.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala que como no ha tenido respuesta en algunos temas, los tiene que volver a plantear. Recuerda su planteo respecto al generador eléctrico que se compró hace más de un año y está sin conectar y sin hacer el mantenimiento mensual que se recomienda para que no quede arruinado. Se pagaron US\$ 25.000 cuando se compró y había urgencia por esa compra, pero no está conectado.

INFORME DR. GARMENDIA ALCANCE ART. 744 PRESUPUESTO NACIONAL.

El Sr. Director Ing. CASTRO entiende que respecto al informe del Dr. Garmendia relativo al alcance del art. 744 del Presupuesto Nacional, el Directorio no debe tomar una decisión sobre algo que está marcado en la ley. En todo caso, se tendría que hacer una consulta al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social solicitando instrucciones respecto a este tema salarial y a los toques que la ley de presupuesto refiere.

PLAN DE TRABAJO PARA LA REDUCCIÓN DE DEUDORES.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que otro de los temas en que no ha tenido respuesta, es acerca del plan para la reducción de deudores. Con este tema hay que hacer

algo y tal como lo planteó el Cr. González, con 125 soluciones mensuales nos va a llevar 4 años y no nos podemos dar el lujo de seguir este tema con tanto tiempo para ser resuelto.

Cree que en estos 3 temas referidos el Directorio o la Mesa debería estar preocupada. Así lo plantea y lo volverá a plantear en Directorio hasta que esto tenga una solución.

El Sr. Director Dr. LONG pregunta, en vista que no hay comentarios respecto a estos 3 asuntos que considera importantes, si no hay ninguna información.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que hizo una consulta al Servicio responsable del generador; aún no ha recibido respuesta. Sobre los otros temas manifiesta no tener comentarios para hacer.

ELECCIONES AUTORIDADES C.J.P.P.U.

El Sr. Director Dr. LONG agradece lo que ha ido informando el Jefe de Secretaría respecto al intercambio que ha tenido junto al Dr. Estévez con la Corte Electoral. Van pasando los días y consulta si hay alguna novedad sobre el tema de las elecciones de las autoridades de la Caja.

El Sr. Jefe de Secretaría informa que está prevista una reunión en el día de mañana entre los funcionarios designados por ambas instituciones para la coordinación operativa. La Caja remitió la semana pasada los padrones y se está consultando por locales posibles en Montevideo para el acto electoral. No se cuenta aún con la reglamentación que es decisiva para avanzar en cualquier aspecto de la organización.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ quiere recordar que lo dispuesto en la ley de la Caja es que la Caja da aviso a la Corte Electoral con antelación, como ya se hizo en tiempo y forma, y luego es la Corte quien se encarga del procedimiento electoral.

El Sr. PRESIDENTE señala que por ello la Caja, luego de haber solicitado en el plazo previsto en la ley, ha insistido ante la Corte para que se avance y se cumpla con lo previsto. El tema está en camino de la Corte Electoral y la Caja ha hecho todo en tiempo y forma, y sus funcionarios han trabajado abnegadamente para que esto se pueda cumplir, buscando que la Caja no quede omisa ni dilatante.

4) GERENCIA GENERAL

SITUACIÓN DE SERVICIOS JURÍDICOS ANTE FERIA JUDICIAL EXTRAORDINARIA.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez da cuenta del correo electrónico recibido de la Gerente de Asesoría Jurídica referente a la extensión de la feria judicial para los abogados. La Dra. Scigliano le informó que el Poder Judicial extendió la feria judicial sanitaria hasta el 14 de mayo, lo hace con el objetivo de informar que las actividades de Asesoría Jurídica, en especial de recuperación de adeudos, se están complicando en muchos aspectos, porque han tenido que pedir la habilitación en números juicios ejecutivos a efectos de proceder a reinscripciones de embargos que caducan, porque aunque haya feria, el Registro sigue inscribiendo y no posterga ningún plazo. Los funcionarios están teniendo que concurrir

permanentemente previa solicitud de agenda y autorización, para retirar los oficios dirigidos al Registro. Le comentó que hay buena disposición del personal, que están asumiendo con suma responsabilidad todas las situaciones que se están generando; y le plantea el temor de que en estas circunstancias pudieran estar demasiado expuestos al riesgo sanitario.

Es a título informativo pero le parece importante compartir esta información con Directorio.

PRÉSTAMOS A PROFESIONALES PARA EL PAGO DE APORTES ANTE LA CAJA POR BANCOS DE PLAZA. Res. N° 1063/2021.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez plantea que tiene un informe de cómo están las tratativas por el préstamo a afiliados por bancos de plaza, y la presentación de un proyecto de resolución que habilite a los Servicios a concretar la implementación en función de todas las gestiones que se han realizado.

Le solicita al Jefe del Departamento de Secretarías que dé lectura al informe.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretarías da lectura al siguiente informe:

“Montevideo, 28 de abril de 2021.

PRÉSTAMOS A AFILIADOS ACTIVOS POR PARTE DE BANCOS DE PLAZA

El presente informe resume los resultados de las gestiones realizadas por esta Asesoría Técnica con los bancos de plaza para el otorgamiento de préstamos a nuestros afiliados con destino al pago de aportes bajo condiciones preferenciales.

Como se puede observar en el cuadro resumen a continuación, las propuestas iniciales permitirían el otorgamiento de préstamos por parte del HSBC, Santander, BBVA, Itaú, Scotiabank y BROU. Por otra parte, no se podrían implementar préstamos con el Citibank (no opera Banca Consumo en Uruguay) y el Banque Heritage (entiende que es un plazo muy limitado para hacerlo operativo).

Cabe destacar que todos los bancos privados que participarían ofrecen condiciones preferenciales para nuestros afiliados respecto a los préstamos consumo, mientras que el BROU mantendría sus condiciones estándar.

A nivel de tasa, las mismas oscilan entre 20% y 38% en pesos (UYU)¹, dependiendo del banco, tipo de préstamo y plazo. Bajo las mejores condiciones de cada banco, nuestros afiliados podrían acceder a préstamos en UYU al 20% en Santander y Scotiabank, 23% en HSBC, 24% en BBVA, 29% en BROU y 30% en Itaú. Corresponde detallar que Itaú ofrece una línea de sobregiro específica para pago de aportes a la CJPPU (no un préstamo amortizable), por lo que si bien la tasa es superior (30%) la posibilidad de cancelarlo en un plazo reducido (menos de 30 días) podría hacerlo una alternativa atractiva para los afiliados por resultar en un pago efectivo de intereses más reducido.

En todos los casos, los préstamos quedan sujetos a la evaluación crediticia del banco (ingresos, historial crediticio, edad, antigüedad laboral, etc.) y la presentación de la documentación correspondiente por parte del afiliado, así como la previa firma del acuerdo entre el banco y la CJPPU.

La alternativa que plantea en forma preliminar el BROU, es ofrecer a los afiliados de la Caja la tarjeta de crédito MASTER CARD BROU-RECOMPENSA y financiar hasta el equivalente a dos aportes mensuales en 12 cuotas sin intereses. Esta alternativa aún tiene

¹ A modo de referencia, la Tasa Media informada por el BCU para categoría similar es 29,89% (segmento Familias, Consumo, Con Autorización de Descuento, Menos de 10.000UI y Plazo menor a 1 año).

ACTA N° 198– Pág. 7
29.04.2021

que ser evaluada en la interna del BROU, y requiere de un trámite que podría insumir varias semanas, según lo informado. Por otra parte, sería necesario contar con informes de los servicios para la posible implementación del procedimiento descrito en el Anexo, una vez que se cuente con una propuesta firme del BROU.

BANCO	PROPUESTA		MONTOS	TASAS (anuales)	PLAZOS	OPERATIVA
HSBC	Línea Pago Aportes y/o Adeudos con CJPPU	Con Cuenta en el Banco	Mínimo \$30.000 o USD 1.000; Máximo 6 Aportes o USD 5.000	23% en UYU; 6,5% en USD; + seguro	6 a 36 meses	Ya está implementada a través del acuerdo vigente (firmado en 06/2020). Acreditación en Cuenta BROU de la CJPPU
		Sin Cuenta en el Banco		28% en UYU; 7% en USD; + seguro	6 a 24 meses	
	Línea de Libre Disponibilidad	Con Cuenta en el Banco	Mínimo \$30.000 o USD 1.000; Máximo \$500.000 o USD 15.000	25% en UYU; 7% (6 a 24m) y 7,5% (+24m) en USD; + seguro	6 a 60 meses	Ya está implementada a través del acuerdo vigente (firmado en 06/2020).
		Sin Cuenta en el Banco		30% en UYU; 7,5% (6 a 24m) y 8% (+24m) en USD; + seguro	6 a 36 meses	
SANTANDER	Profesionales con "Cuenta Profesional"		Mínimo \$10.000	20% en UYU	No especificado	El Profesional presenta una "Carta Proforma" en el Banco, indicando monto a acreditar y destino "pago de aportes CJPPU". El Banco transfiere a cuenta de la CJPPU en el BROU. En Montevideo, se tramita en Sucursal Única, en el Interior en la sucursal de cada depto/localidad.
	Profesionales con cualquier cuenta en el Banco			25% en UYU	Hasta 48 cuotas	
	Profesionales SIN cuenta en el banco, pero con Tarjeta Santander			35% en UYU	Hasta 48 cuotas	
BBVA	Préstamo "Adelanto de Aportes"		Máximo en función de los ingresos. A sola firma hasta 15.000 USD y para montos mayores Declaración Jurada Situación Patrimonial.	24% en UYU; 8% en UY; 8% en USD; <small>en todos los casos se debe sumar 0,060% de Seguro de Vida, Tributos (ICRSF y PCAIB) y Gastos Administrativos (2%)</small>	Hasta 48 meses	Acreditación en Cuenta BROU de la CJPPU
	Préstamo "Destino Libre"			Solicitudes se derivarán a Fuerza de Ventas para adelantar información y documentación necesaria para derivar el trámite a una sucursal.		
ITAU	Sobregiro en Cuenta Corriente; requiere tener o abrir cuenta en el banco.		Sujeto a evaluación crediticia.	30% en UYU	Diseñados para financiación de Corto Plazo, habitualmente menos de 30 días; a confirmar con el Banco condiciones particulares para CJPPU.	Se propone la apertura de cajas de ahorro en pesos y dólares y una cuenta corriente adicional de uso exclusivo para el débito automático de los aportes a la C.J.P.P.U. Para aquellos afiliados que no sean clientes del Banco, la apertura de cuentas se realizará a través del equipo de asesores comerciales.
BROU	El Banco no ofrece tasas, condiciones o productos preferenciales para la CJPPU; las condiciones vigentes para todos los clientes son las siguientes:	Activos con Retención de Sueldo (empleados dependientes)	Sujeto a evaluación crediticia.	29% (hasta 6 meses) y 32% (7 a 12 meses) en UYU; -1pp en cada caso si tiene cuenta en el Banco; 25% y 28% si además lo solicita online.	Hasta 12 meses	En el caso que el préstamo sea otorgado por la modalidad presencial, los fondos del mismo pueden ser acreditados directamente en la cuenta de la Caja para el pago de aportes, una vez que el profesional firme el documento que autorice esto. Sería preliminarmente viable la operativa, aunque el BROU suele presentar dificultades para envío de información.
		Consumo Sin Retención, con cobro de haberes en el Banco		37% (hasta 6 meses) y 38% (7 a 12 meses) en UYU; -1pp en cada caso si tiene cuenta en el Banco; 34% y 37% si además solicita online.	Hasta 12 meses	
		Tarjeta de Crédito Master Card BROU RECOMPENSA		Hasta 2 Aportes Mensuales	Sin Intereses	12 cuotas
SCOTIABANK	Línea Pago Aportes y/o Adeudos con CJPPU	Con cobro de sueldo u honorarios en el Banco.	Mínimo \$20.000; Máximo \$200.000	20% UYU hasta 12m; 22% UYU 13 a 36m 5% en USD hasta 12m; 6% en USD 13 a 36m+ seguro	6 a 36 meses	Se acreditará el monto del préstamo en la cuenta que tenga la Caja en Scotiabank (a confirmar)
BANQUE HERITAGE	No logran implementar operativa en el plazo requerido. Además el Banco no está focalizado en este segmento de crédito.					
CITIBANK	El Banco no opera Banca Consumo en Uruguay.					

ANEXO - CONDICIONES PARTICULARES DE CADA BANCO

Con fecha 15.04.2021 el Directorio resolvió “*Encomendar a los Servicios realizar contactos con el BROU y Bancos privados de plaza para promover el otorgamiento de préstamos bonificados a los afiliados activos de la CJPPU, cuyo destino sea el pago de aportes.*”

En virtud de lo dispuesto, esta Asesoría Técnica procedió a entablar comunicaciones con las Instituciones de Intermediación Financiera, a efectos de plantearles la posibilidad de otorgamiento de préstamos con condiciones preferenciales a los afiliados de la Caja. Se detallan a continuación Los resultados obtenidos desde la fecha de la resolución:

HSBC BANK

La Caja tiene un acuerdo vigente hasta el 25.06.2021, por el cual el Banco otorga préstamos a afiliados activos con las siguientes condiciones:

Línea para pago de aportes y/o adeudos:

Monto a financiar: mínimo \$ 30.000 o USD 1.000

Máximo: equivalente a 6 meses de aportes o USD 5.000

Si el afiliado tiene ingresos en HSBC, las tasas de interés son 23% en pesos, y 6,5% en dólares, más el seguro. Plazo: 6 a 36 meses.

Si no tiene ingresos en HSBC, las tasas son 28% en pesos y 7% en dólares, más el seguro. Plazo: 6 a 24 meses.

Línea de libre disponibilidad:

Monto a financiar: mínimo \$ 30.000 o USD 1.000

Máximo: \$ 500.000 o USD 15.000 (con ingresos en HSBC)

Si el afiliado tiene ingresos en HSBC, las tasas de interés son 25% en pesos, y 7% en dólares para plazos hasta 24 meses, o 7,5% para plazos mayores a 24 meses, más el seguro. Plazo: 6 a 60 meses.

Si no tiene ingresos en HSBC, las tasas son 30% en pesos y 7,5% en dólares para plazos hasta 24 meses u 8% para plazos mayores a 24 meses, más el seguro. Plazo: 6 a 36 meses.

SANTANDER

Realizó la siguiente propuesta de otorgamiento de préstamos:

- Profesionales que tengan Cuenta Profesional en Banco Santander: TEA 20% (monto mínimo \$ 10.000)
- Profesionales con cualquier Cuenta en el banco: TEA 25% en UYU hasta 48 cuotas (monto mínimo \$10.000)
- Profesionales con Tarjeta Santander, sin cuenta: TEA 35% en UYU hasta 48 cuotas (monto mínimo \$10.000)

En todos los casos la operativa es la siguiente:

- Los fondos se acreditan directamente en una cuenta de la Caja Profesional, pudiendo ser una cuenta en el BROU.
- El cliente debe presentar una “CARTA PROFORMA” en la que se especifique el monto a acreditar y que el destino de los fondos es el pago de aportes de la Caja. El cliente se lleva comprobante de transferencia.
- Todos los préstamos están sujetos a aprobación de Riesgos según las políticas crediticias de Banco Santander.
- En Montevideo se canalizarían estos préstamos en una única sucursal, y en el interior en la sucursal de cada departamento/localidad.

BBVA

Informa la propuesta que se detalla a continuación:

La propuesta incluye las siguientes opciones para el financiamiento por parte de BBVA Uruguay para los afiliados a la Caja de Profesionales Universitarios:

- Préstamos con destino adelanto de aportes, con acreditación en cuenta de la CPU a profesionales y
- Préstamos con destino libre para los profesionales.

Condiciones:

Préstamo Personal en Pesos

Plazo: hasta 48 meses

Tasa preferencial: 24% efectiva anual

Préstamo Personal en UI (Unidades Indexadas) o en Dólares

Plazo: hasta 48 meses

Tasa preferencial: 8% efectiva anual

Gastos asociados al préstamo:

Seguro de vida: 0,060% mensual sobre el total del saldo de la deuda contraída, se suma a la cuota.

Tributos (TCRSF y PCACB) que se suman a la cuota.

Gastos administrativos 2% sobre el valor del préstamo, los cuales se financian.

En caso de contratar el préstamo personal, se ofrece apertura de cuenta exonerada del costo mensual.

Requisitos:

- Ingresos mínimos \$ 13.000 pesos para préstamos en UI o en pesos y \$ 70.000 para préstamos en dólares.
- Edad entre 18 y 75 años al solicitar el crédito
- Antigüedad laboral mínima: profesionales 12 meses
- Monto máximo: en función de los ingresos. A sola firma hasta 15.000 USD y para montos mayores Declaración Jurada Situación Patrimonial.

Documentación requerida:

- Cédula de identidad
- Constancia de domicilio
- Constancia de ingresos: en caso de independientes, constancia de ingresos certificado por Contador y Certificado único de BPS y DGI.

A efectos de facilitar el acceso, las solicitudes se derivarán a Fuerza de Ventas: Maria Eugenia Tornesi (mail etornesi@creditodevalor.com y celular 095858271). De esta forma se adelantará la información y documentación necesaria para luego derivar el trámite a una de las sucursales.

En todos los casos las solicitudes estarán sujetas a aprobación crediticia de parte de BBVA Uruguay S.A.

Estas condiciones estarán vigentes hasta el 31/12/2021

Ofrecen la opción de armar un afiche digital para que la Caja le envíe a sus afiliados por mail, así como comunicación a sus clientes sobre esta oferta.

ITAÚ

Mantuvimos una reunión el día 21 de abril, y una segunda reunión el 26, con Camila Michelena – Responsable de Activos. Nos informaron que podrían ofrecer a los afiliados la modalidad de préstamos en cuenta corriente, a efectos de que puedan ir retirando los importes que necesiten y realizar los pagos con determinada flexibilidad, con una tasa de interés anual del 30%.

A continuación, se detalla la propuesta de productos y servicios para los afiliados:

I. Cuentas:

Se propone la apertura de cajas de ahorro en pesos y dólares y una cuenta corriente adicional de uso exclusivo para el débito automático de los aportes a la C.J.P.P.U.

Para aquellos afiliados que no sean clientes del Banco, la apertura de cuentas se realizará a través del equipo de asesores comerciales.

II. Servicios en cuentas:

Los afiliados contarán con el servicio de débito automático de facturas en las cajas de ahorro sin costo. Tampoco tendrán costo las consultas que se realicen vía web o sus aplicativos digitales, central telefónica, pagos de servicios a través de su aplicación, traspasos entre cuentas propias o a cuentas de terceros dentro del Banco, ni la emisión de los estados de cuenta con entrega vía correo electrónico. En el caso de transferencias a cuentas en otros Bancos locales tendrá costo por transacción cuando exceda el tope de cantidad de transacciones y monto previsto.

Débito automático de facturas, Débito automático de tarjetas de crédito, Consultas vía web o aplicativos digitales, Consultas telefónicas (1784), Traspasos entre cuentas del Banco, Estados de cuenta vía correo electrónico: sin costo

Transacciones domésticas libres de costo a terceros: 8 movimientos

Costo de transacciones por encima de tope libre: U\$S 1.90

III. Tarjetas de débito:

Los afiliados contarán con una tarjeta de débito Visa Volar con la cual acumularán millas dentro del programa Volar.

Dichas tarjetas cuentan con chip y tecnología contactless, y pueden ser utilizadas en cajeros automáticos y comercios de todo el mundo. Cuentan además con acceso a promociones en Uruguay con comercios asociados (2X1 en Movie, Freddo y Las Delicias; servicio de auxilio mecánico; campañas de promociones específicas).

Las compras realizadas con la tarjeta de débito Visa Volar de Itaú no tienen costo alguno (ya sea en Uruguay como en el exterior), mientras que los retiros de efectivo en cajeros automáticos no tienen costo por los primeros 8 movimientos mensuales. En el exterior las consultas y retiros de efectivo poseen costo asociado al uso de otras redes de cajeros automáticos.

Dichas tarjetas quedarán bonificadas al 50% del valor habitual:

Costo de tarjeta de débito Itaú Volar con operativa de persona física UI's 75

Costo de tarjeta de débito Itaú Volar con operativa comercial (unipersonales) UI's 118

IV. Acuerdo de sobregiro en cuenta corriente

Conjuntamente con la apertura de cajas de ahorro se dispondrá la apertura de una cuenta corriente con una línea de sobregiro (sujeto a aprobación crediticia) a tasa preferencial para que el afiliado pueda financiar los aportes a la C.J.P.P.U., que se debitarán automáticamente de dicha cuenta:

Tasa acuerdo de sobregiro en cuenta corriente T.E.A. 30%

SCOTIABANK

Presenta una propuesta en el día de hoy a última hora.

Préstamos Personales

Propuesta de financiación para los afiliados a la Caja de Profesionales Universitarios.

Financiación en pesos y dólares:

Pesos	TASA
6 meses	20%
12 meses	20%
24 meses	22%
36 meses	22%

Dólares	TASA
6 meses	5%
12 meses	5%
24 meses	6%
36 meses	6%

Seguro de vida: a cargo del cliente.

Condiciones generales:

- Válido para clientes que cobren sus ingresos a través del Banco (tanto sueldos como honorarios; cotejan que tengan acreditados al menos 4 meses, aunque puede haber alguna excepción)
- Edad mínima requerida: 25 años
- Ingresos mínimos: \$15.000 líquidos. Para préstamos en dólares se deberá presentar ingresos en dólares
- Antigüedad laboral: 1 año
- Montos a financiar: desde \$20.000 a \$200.000
- Plazo: desde 6 a 36 meses
- No cobramos comisión de administración
- Válido para el pago de aportes
- Sujeto a aprobación crediticia

Operativa:

Se acreditará el monto del préstamo en la cuenta que tenga la Caja de Profesionales en Scotiabank.

Sobre esto último se consultó si era posible otorgar el préstamo en la Cuenta del BROU de la Caja, lo cual quedó a confirmar. Cabe tener en cuenta que, según lo informado por la Asesoría Jurídica de la Caja, de acuerdo con lo previsto en el art. 80 de la ley 17.555 “todos los depósitos de fondos realizados por instituciones públicas se realizarán sin excepción alguna en el Banco de la República Oriental del Uruguay”.

BROU

En el día de ayer se comunicó telefónicamente el funcionario del BROU Gabriel Larrea, quien nos transmitió que las diferentes líneas de préstamos que otorga el Banco son las que están incluidas en la página web, y las tasas de estos productos no son factibles de modificación ya que implica una decisión institucional a nivel de riesgo.

- 1) Para el caso de los profesionales, las líneas de préstamo habilitadas son las siguientes:
 - Consumo sin retención: en el caso que cobre haberes (sueldos y honorarios) a través del Banco. Tasa de interés 37% para plazos de hasta 6 meses, 38% de 7 a 12 meses. En caso que tenga cuenta en el banco, las tasas descienden a 36% y 37% respectivamente.

Si el préstamo lo obtiene por la web y el afiliado tiene cuenta en el banco, las tasas pasan a 34% y 37% respectivamente.

- Activos con retención: en el caso de empleados dependientes. Tasa de interés 29% para plazos de hasta 6 meses, 32% de 7 a 12 meses. En caso que tenga cuenta en el banco, las tasas descienden a 28% y 31% respectivamente.

Si el préstamo lo obtiene por la web y el afiliado tiene cuenta en el banco, las tasas pasan a 25% y 28% respectivamente.

Las tasas informadas incluyen todo (el banco no cobra gastos administrativos y el seguro forma parte de la tasa).

Sólo en el caso que el préstamo sea otorgado por la modalidad presencial, los fondos del mismo pueden ser acreditados directamente en la cuenta de la Caja para el pago de aportes, una vez que el profesional firme el documento que autorice esto.

- 2) Otra opción que plantea el BROU es ofrecer a los afiliados de la Caja la tarjeta de crédito MASTER CARD BROU- RECOMPENSA y financiar hasta el equivalente a dos aportes mensuales en 12 cuotas sin intereses. Esta alternativa aún tiene que ser evaluada en la interna del BROU, y requiere de un trámite que podría insumir varias semanas, según lo informado.

El Banco requiere que esta opción sea informada por la Caja a los profesionales a través de la web.

En el caso que el afiliado tenga buena calificación crediticia, la tarjeta se puede adjudicar por what sap. En caso contrario, tendría que concurrir personalmente, y el Banco requiere que la Caja le informe una base de datos con los nombres y cédula de identidad de las personas interesadas en la tarjeta. Además se debe informar quiénes se quieren adherir al financiamiento en 12 cuotas, cuyo costo financiero sería a cargo del BROU (intereses de financiación).

También la Caja debe solicitar a ABITAB la habilitación del pago con Master Card Recompensa, y también requerirle al sello (Master Card) la financiación en 12 meses, en caso que el cliente opte por ello.

La financiación (intereses) la paga la Caja y el Banco conviene que transcurridos x meses (4 o 5) le devuelve el importe a la Caja, asumiendo en definitiva el costo de financiar.

Según lo informado por el funcionario del BROU, este producto puede llevar varios días en ser aprobado en la interna del banco y requiere de la firma de un acuerdo con la Caja.

Por otra parte, sería necesario contar con informes de los servicios para la posible implementación del procedimiento antes descripto, una vez recibida la propuesta formal.

BANQUE HERITAGE

El gerente financiero del banco respondió que no tienen posibilidades de otorgar préstamos antes de fin de mes, ya que no llegarían a la implementación en el plazo requerido. Asimismo, informó que el banco no está focalizado en este segmento de créditos.

CITIBANK

La Tesorera del Banco nos informó que la operativa del mismo no incluye el negocio Banca Consumo, por lo cual no están en condiciones de acceder a la propuesta.”

El Sr. Director Dr. LÓPEZ expresa que con respecto al proyecto de resolución, está de acuerdo porque en definitiva le da la posibilidad a todos los afiliados para pagar aportes

de la Caja de pedir el préstamo que a cada uno más le convenga con todas las entidades financieras que dijeron que sí. Está abierto, cada uno hará lo que le parezca que le conviene, y como está destinado a pagar los aportes de la Caja, al Instituto también le sirve desde el punto de vista de ingreso de recursos.

El Sr. PRESIDENTE acuerda.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ comparte lo expresado.

El Sr. Director Ing. CASTRO reitera que entiende que es la Caja la que tiene que prestar los servicios a los profesionales y por eso recurrir al Poder Ejecutivo, en este caso al Ministerio de Economía para lograr ese apoyo para poder financiar a los profesionales. No comparte el lograr que los bancos sean los que ayuden al profesional a solventar los aportes a la Caja. Su voto va a ser negativo.

Vista: La resolución de Directorio de fecha 15.04.2021 por la cual se encomienda a los Servicios realizar contactos con Instituciones de Intermediación Financiera para promover el otorgamiento de préstamos bonificados a los afiliados activos de la CJPPU, cuyo destino sea el pago de aportes.

Considerando: 1. Las propuestas presentadas por las Instituciones de Intermediación Financiera.

2. El informe presentado por los Servicios con fecha 28.04.2021

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 1 negativo, 1 abstención): 1. Autorizar al Gerente General a firmar los acuerdos que correspondan a efectos de implementar el otorgamiento de préstamos a los afiliados activos de la Caja por parte de SANTANDER, BBVA y SCOTIABANK así como la documentación que se requiera para la instrumentación del sobregiro en cuenta corriente ofrecido por ITAÚ.

2. Autorizar al Gerente General a firmar los acuerdos necesarios para implementar el otorgamiento de la tarjeta de crédito BROU RECOMPENSA a los afiliados de la Caja.

3. Procurar la firma de un nuevo convenio con HSBC a partir del término del plazo del convenio vigente (25.06.2021).

4. Encomendar a la Gerencia de Recaudación y Fiscalización y a la Gerencia de Afiliados la gestión de las comunicaciones pertinentes a los afiliados activos.

El Sr. Director Ing. Castro vota negativamente la presente resolución y el Sr. Director Dr. Long se abstiene.

LÍNEA DE PRÉSTAMO BROU PARA EL INSTITUTO. Res. N° 1064/2021.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez plantea que con respecto al BROU hubo dos canales de negociación diferentes, uno con respecto a Banca consumo y otra con la parte que podría llegar a otorgar préstamo a la propia Caja, esto se movió por canales distintos. La Asesoría Técnica le ha comunicado los avances respecto a la posibilidad de un préstamo BROU institucional a la Caja.

El destino de los fondos sería cubrir desfasajes de caja al momento de pagar las prestaciones, para evitar tener que romper posición del portafolio de inversiones (en la medida que eso resultara más conveniente), y se reintegraría en un plazo corto (30 días). El crédito amortizable debería ser de alrededor de medio presupuesto de pasividades, equivalente a \$ 600 millones. El Banco informa que se pueden ir retirando los fondos en la medida que se necesiten, hasta completar el monto total. La tasa vigente estimada al día de

hoy para ese plazo y monto asciende al 5% e.a., pero no se puede establecer de antemano, sino que será fijada al momento de retirar los fondos.

Para que el crédito quede disponible para la Caja en el momento que lo requiera, se debe enviar una nota formal detallando el monto del crédito solicitado, plazo y garantía ofrecida (pueden ser Bonos o algún flujo a ceder) e informando la cuenta para pago del crédito. Además se debe adjuntar el último balance auditado y para el caso que se ofrezcan flujos en garantía, un detalle de los flujos del último año.

Asimismo, se consultó sobre la posibilidad de una línea de sobregiro (acuerdo en cuenta corriente), a lo cual accedieron, concediendo hasta \$ 50 millones, dentro del monto anteriormente referido de \$ 600 millones, y la tasa e.a. estaría 0,75 pp por encima del 5% del crédito amortizable (5,75% e.a), también a fijarse en el momento que se utilice. Se entiende conveniente solicitar también esta alternativa ya que si al momento del pago de pasividades no alcanzan los fondos líquidos disponibles, los primeros días del mes ingresa recaudación con la cual se puede cubrir el sobregiro, resultando más conveniente para la Caja ya que pagaría menos días de intereses (sólo para el caso que el déficit de liquidez sea por hasta \$ 50 millones).

La próxima semana se estaría elevando el asunto con la solicitud formal para la aprobación de Directorio, con miras a concretar esta posibilidad en la medida en que falta afinar algunos detalles con el Banco.

Parece obvia la respuesta, pero consulta si consideran seguir adelante, siendo que se está yendo en el sentido que se había planteado. Lamentablemente no es posible obtener una línea *stand by* como era la expectativa; la solución es ésta y le parece adecuada en la medida en que podría facilitar fondos que en su momento podrían ser escasos.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ plantea que le gustaría saber si desde el punto de vista financiero, rentabilidad, opción de conveniencia, si los Servicios entienden que esta posibilidad es más conveniente que otra que están utilizando actualmente.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que se trataría de implementar la aprobación de la línea sin tomar el dinero, y en cada oportunidad que hubiera que desarmar portafolio, se compararía esa opción con la tasa de préstamo, y en la medida que fuera más conveniente tomar el préstamo se tomaría, en caso contrario no.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ entiende que entonces no es una operativa que se vaya a realizar mensualmente, sino cuando la situación lo amerite y previo un análisis de la situación de ese momento.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que negociaron de ese modo, para no incurrir en costos fijos que surgen de los vales amortizables, con los cuales tendrían interés en cualquier caso, cuando quizás hay momentos en los que no se necesita o se necesita por montos menores o por plazos menores de lo que establece el amortizable. Por eso también la importancia de contar con un sobregiro, aunque sea relativamente pequeño, porque eso a veces implica la necesidad de romper portafolio, por una porción de esa naturaleza. Teniendo esta disponibilidad, que para tenerla hay que tener lo otro aprobado, se tienen mejores opciones.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ entiende que es un colchón de salvataje por las dudas.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que en el momento en que falte liquidez, generalmente en el último momento del mes, parece mejor tomar dinero a tasas convenientes y por períodos cortos, en lugar de desarmar portafolio.

Si el Directorio está de acuerdo continuarían con esto y traerían para la próxima sesión un proyecto de RD para aprobar este mecanismo, aunque no depende sólo de ellos, van a hacer todos los esfuerzos posibles para traer un proyecto de resolución que permita la implementación.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que se siente anonadado, viene planteando este tema desde el año pasado, pero no sólo para los alcances que pueda tener la Caja en su momento y tener buenas oportunidades para la no venta o venta de los bienes financieros, sino para esto que se aprobó hace un rato de los préstamos a los profesionales. Además se están presentando como un cliente común y corriente con las Gerencias del Banco y viene insistiendo que esto es un tema que debe ser resuelto a nivel ministerial porque esto es un Instituto de Seguridad Social, no es cualquier cliente empresarial, industrial o comercial. Sigue sin comprender lo que se quiere hacer, porque van para un lado, van para el otro y equivocadamente en todo, no termina de conformarse.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez consulta si debe entender que el Directorio está avalando que se continúe las gestiones en el sentido planteado.

El Sr. PRESIDENTE pone el tema a votación.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 1 negativo, 1 abstención): Seguir adelante con la gestión realizada por el Gerente General en el tema.

El Sr. Director Ing. Castro vota negativamente la presente resolución.

El Sr. Director Dr. Long se abstiene de votar la presente resolución.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ expresa que está de acuerdo que se siga adelante con lo que está planteando el Gerente General, pero cree que lo que está planteando el Ing. Castro no se contrapone con lo que dice el Gerente, al menos en su opinión, no son cosas contrapuestas. Se puede tener una línea de salvataje con el BROU que es lo que está tratando de hacer el Gerente General para el caso de que se necesite, y el Ing. Castro está planteando otra cosa, que se pueda hacer algún tipo de tratativa con el Poder Ejecutivo para intentar que aparezcan recursos por ese lado siendo un organismo de previsión social.

Cree que también pueden resolver facultar a la Mesa para que intente negociaciones y una entrevista con el Ministerio de Economía y Finanzas al respecto. No se niega a lo que está planteando el Ing. Castro. Le parece, si no entendió mal, que no se contrapone. Se podrá decir que sí, se podrá decir que no, eso es otro tema.

El Sr. Director Ing. CASTRO considera que si les dicen que no, hay que seguir el camino que se viene tomando, pero el primer punto es ir al Ministerio para plantear situaciones, que lo están haciendo pequeñas empresitas, y esto es un organismo de seguridad social.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ señala que no está en desacuerdo, pero tampoco se desprende ni abandona lo que está haciendo el Gerente General. Ante la pregunta que ya

votaron y ya se decidió de si el gerente debe continuar con lo que está haciendo, la respuesta es sí; ante el planteo del Ing. Castro, le parece que la respuesta es sí también.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que hace más de un año que viene planteando esto.

El Sr. Director Dr. LONG plantea que la consideración que hace el Ing. Castro no es de hoy. ¿Cuánto hace que se solicitó esto que ahora se hace? ¿O que ahora se admite ir a hablar en el Ministerio de Economía? Hace mucho cuando la situación no era la de hoy de pandemia ni era tampoco la situación de la Caja era la que es hoy. Entonces propone pensar y confundir las cosas porque las actas lo dicen claramente que en varias oportunidades se planteó esta solicitud y fueron desechadas. Era otra Caja y era otro Uruguay, ahora es mucho pero, lógico, nadie descubrió la América en ese sentido.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ cree que hay que tener muy claro lo que se va a pedir, si es que se va a pedir, a la Ministra de Economía. Una cosa es pedirle algún tipo de ayuda especial en este momento, pero otra cosa también puede ser una vez logrado este préstamo que tienen en Banco República, solicitarle a la Ministra que haga sus gestiones frente al Directorio del Banco para que les baje la tasa por ser un instituto de seguridad social y todos los argumentos que se quieran poner. Le parece que es un buen momento después de terminar el trámite con el Banco República, teniendo asegurado que tienen ese colchón, ir a plantear al Ministerio que tienen ese colchón pero realmente no quieren ser tratados como cualquier empresa de plaza, creen que merecen por el tema del fin de la Caja, tener otro tratamiento, y quien va a disponer de eso evidentemente es el Ministerio que podrá decirle al BROU que dentro de las posibilidades se puede hacer una rebaja de determinado interés, o no cobrar interés, eso dependerá de las gestiones que pueda hacer la Ministra. Le parece que no es una mala oportunidad el ir después de tener aprobado este préstamo con el Banco República.

REUNIÓN CON ASESOR EN MATERIA DE SEGUROS.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez informa acerca de la reunión mantenida en el día de ayer miércoles 28 de abril, con la presencia del Ing. Pereira y el asesor en materia de seguros, Sr. Raúl Narancio, en representación de la firma De Freitas y Asociados. Analizaron una primera devolución donde se presentaron algunos productos que logró estructurar con algunas compañías, pero requieren algún ajuste para ser utilizados en la medida de las necesidades del Instituto. Están trabajando con miras a reunirse mañana para tratar de acelerar el proceso de implementación del seguro sobre saldos deudores de convenio tanto de la ley 19.917 que es la ley de refinanciación, como del Código Tributario; y sobre seguro de saldos deudores de préstamos en el sentido que se había planteado e informado con anterioridad. Es decir que en caso de fallecimiento de la persona que es deudora del crédito, exista la doble ventaja tanto para la Caja como para el involucrado, de que la Caja cobre la totalidad del préstamo a diferencia de lo que sucede hoy, y para el afiliado que queda saneada su situación con la Caja, dejando a sus herederos con la posibilidad de recibir las prestaciones que la Caja otorga, previstas para estos casos.

La aseguradora está analizando detalles de prima, restricciones de cobertura en general, tope de montos asegurados; inicialmente se tendría ya un producto casi pronto pero para préstamos, y se habló de la necesidad de trasladar eso a lo que es el área de refinanciación que involucra montos sensiblemente mayores, para hacer viable la implementación de este seguro.

Se habló de la necesidad de considerar algunos productos complementarios para que la compañía incorpore esto que no lo tiene previsto, que se le está pidiendo, bajo un abanico mayor de posibilidades de cobertura. Se estaría viendo la posibilidad también de seguros con bonificaciones o ampliaciones a los afiliados sobre otros productos de la aseguradora. Quiere decir que en la medida que obtengan éstos, que tengan tasas bonificadas de otras cosas que son de interés de la sociedad en general, se obtendría un beneficio para los afiliados a través de esta negociación.

Por otro lado estarían negociando algo más difícil, porque está previsto para los dependientes, pero quiere buscar la forma de que se encuentre un seguro de interrupción involuntaria de la actividad profesional, similar al seguro por desempleo. Es de difícil implementación, porque cuando la persona es dependiente, está claro que hay una formalidad que así lo establece, pero en este caso es más difícil de comprobar. De todas formas se está trabajando en forma conjunta con el asesor en materia de seguros, con este objetivo.

La próxima reunión sería entonces mañana, y los objetivos de la misma van a ser determinar las condiciones comerciales, realizar una presentación de la propuesta para Directorio para la más rápida implementación que pueda ser posible.

El Sr. Director Ing. CASTRO comparte la propuesta, le parece muy interesante, y espera que esté lo más rápidamente posible este tema resuelto, porque cree que puede aliviarles muchos sinsabores que puedan producir de aquí en adelante a los profesionales. Le parece bien y espera que esté lo más rápido posible.

El Sr. PRESIDENTE acuerda, coincide completamente.

5) GERENCIA DIVISIÓN AFILIADOS

NÓMINAS DE DECLARACIONES DE EJERCICIO Y NO EJERCICIO APROBADAS POR GERENCIA DE DIVISIÓN AFILIADOS DEL 17.04.2021 AL 23.04.2021. Rep. N° 101/2021. Res. N° 1065/2021.

Visto: Las Resoluciones de Gerencia de División Afiliados adoptadas en el período 17.04.2021 al 23.04.2021.

Atento: Que por R/D 29.8.2001 se delegaron potestades en la referida Gerencia para tomar Resolución en las Prestaciones que brinda la Caja.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Tomar conocimiento de las Resoluciones adoptadas por la Gerencia de División Afiliados correspondientes al período 17.04.2021 al 23.04.2021.

2. Vuelva a la Gerencia de División Afiliados.

Este asunto ha sido clasificado como secreto y confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 47 del Código Tributario y el artículo 2 de la Ley 18381 de 17/10/2008.

RECURSO. Rep. N° 102/2021. Res. N° 1066/2021.

Este asunto ha sido clasificado como secreto y confidencial de conformidad con lo dispuesto por el art. 47 del Código Tributario y el artículo 2 de la Ley 18381 de 17/10/2008.

6) GERENCIA DIVISIÓN RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN

LEY 19.917. CRITERIOS DE IMPLEMENTACIÓN – AMPLIACIÓN Y AJUSTE. Rep. N° 103/2021. Res. N° 1067/2021.

El Sr. Director Ing. CASTRO plantea que tenía presente con respecto a este asunto, recordar el tema de los seguros, pero dado que el Gerente General ya informó al respecto, espera que eso también vaya en la reforma de la reglamentación. Cree que es muy importante.

Visto: La Ley N° 19.917 del 4 de noviembre de 2020, que establece un nuevo régimen para la regulación de adeudos con esta Caja.

Considerando: La necesidad de definir criterios que contemplen situaciones específicas a efectos de la implementación informática y operativa del régimen que se establece.

Atento: A los criterios de implementación aprobados por R/D del 04.02.2021.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Aprobar las modificaciones a los criterios de implementación de la Ley N° 19.917 del 4 de noviembre de 2020, aprobados por la RD 04.02.2021, que se transcriben a continuación:
“

I. ACTUALIZACIÓN DE OBLIGACIONES

• Agregar un artículo 12bis que establecerá:
12 BIS. Las obligaciones no revaluables y/o las que no están alcanzadas por la mora establecida en el Código Tributario, quedan exceptuadas de la aplicación de las fórmulas de actualización.

II. FORMA DE PAGO DE OBLIGACIONES CONVENIDAS

• Modificar el texto del artículo 19 de la RD 04.02.21, por el siguiente:
19. Los montos no vencidos correspondientes a cuotas total o parcialmente impagas, se actualizarán el 1° de enero y el 1° de julio de cada año. La primera actualización de las cuotas se realizará en julio 2021.

III. CADUCIDAD: CAUSALES Y EFECTOS

• Modificar el texto del artículo 29 de la RD 04.02.21, por el siguiente:
29. La falta de pago de cuotas vencidas del convenio por tres meses consecutivos, podrá determinar la caducidad de la refinanciación, haciendo exigible la totalidad de lo adeudado con aplicación de la mora prevista en el Art. 94 del Código Tributario, de acuerdo con lo dispuesto en el Art. 1° del mencionado código y el Art. 126 de la Ley 17.738.”

7) ASESORÍA TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN

PRECIO DE VENTA DE 115 COCHERAS. TORRE DE LOS PROFESIONALES. Rep. N° 90/2021. Res. N° 1068/2021.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez da cuenta que tienen informe correspondiente que se había pedido y se había ampliado, donde se da respuesta a una serie de inquietudes que habían sido planteadas por parte de algunos Directores.

Solicita al Jefe del Departamento de Secretarías que de lectura al informe.

“Montevideo, 21 de abril de 2021.

ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS PARA EL PARKING DE LA TORRE DE LOS PROFESIONALES: VENTA vs RENTA

El presente informe profundiza sobre las características técnicas y de gestión del portafolio a considerar en referencia a las alternativas (venta o renta mediante alquiler) de utilización del activo en cuestión (Parking de la Torre de los Profesionales).

A modo de referencia, vale recordar que el Parking está compuesto por 130 cocheras, valuadas en UI 17.395.291 (equivalentes a USD 1.933.112, 0,70% del Portafolio Total de la CJPPU), el cual se encuentra actualmente bajo un contrato de arrendamiento vencido con Torre Parking S.A. por \$187.301 mensuales². Asimismo, se señala que se ha presentado un interesado para la adquisición de 115 cocheras de las 130, lo cual permitiría a la Caja vender individualmente las restantes cocheras a un mayor precio.

El primer criterio a considerar para la evaluación de las alternativas disponibles (venta vs renta) refiere a las características de liquidez del activo y la situación financiera de la CJPPU. Como se ha detallado en anteriores informes, los significativos y crecientes Déficit Operativos de la CJPPU (estimado en más de \$ 230 millones mensuales, \$ 2.800 millones anuales aproximadamente) obligan al consumo de capital para el pago de las obligaciones de la Institución. Si bien esta Asesoría Técnica ha estructurado el portafolio financiero con vencimientos organizados cronológicamente en función de las proyecciones actuariales, el consumo de capital será cada vez más significativo, y por lo tanto se deberá eventualmente recurrir a la venta de activos no financieros para el cumplimiento de las obligaciones (de continuar la actual trayectoria, se estima que en el año 2021 se consuma capital del portafolio financiero por un total de \$ 2.400 millones, de un total de \$ 10.300 millones de portafolio financiero al 31.12.2020). Las características propias de este activo (Parking) lo hacen intrínsecamente ilíquido, motivo por el cual su efectiva realización (venta) requiere de un plazo significativo³, y esto hace particularmente relevante la propuesta recibida en el contexto de los déficits operativos anteriormente mencionados y su trayectoria esperada.

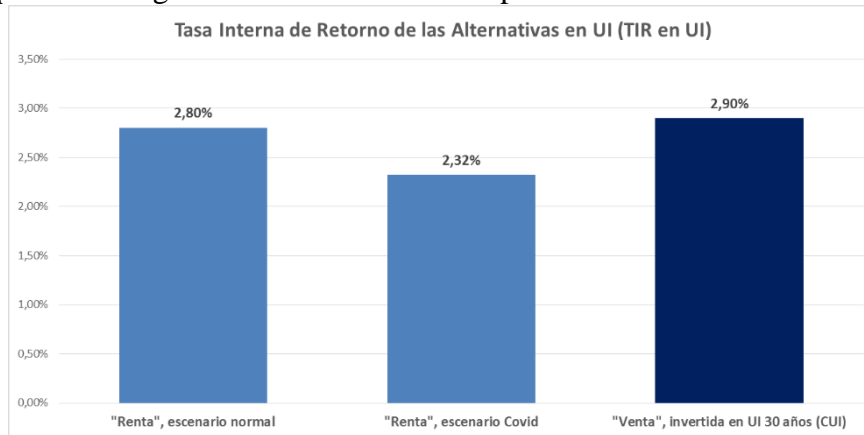
Otro de los criterios fundamentales para la evaluación de las alternativas disponibles (venta vs renta) es la rentabilidad que puede ofrecer el activo, medido a través de la TIR de cada alternativa. Para su comparación, en la alternativa “Renta” se consideró el flujo de fondos según el contrato de arrendamiento en condiciones normales (escenario #1) y también el flujo ajustado por las condiciones especiales acordadas por la pandemia (escenario #2), mientras que para las inversiones financieras se consideró el producido por la venta del activo para su inversión en el nodo de 30 años de la Curva en UI (CUI) de BEVSA. La comparativa se realiza en UI para considerar la rentabilidad real ajustada por inflación, y en los supuestos se incluye el mantenimiento del valor (precio) del Parking según última

² Por la pandemia, el Directorio acordó financiar el mes de abril/20 en 24 cuotas y un descuento del 50% del alquiler desde mayo/20, que seguirá por todo 2021. Se hizo el supuesto que el descuento se mantiene por la mitad de 2022.

³ A modo de referencia, se señala que el Parking no ha recibido ofertas de compra desde el año 2017. En dicha oportunidad, la oferta fue del actual arrendatario y por un monto inferior al precio de lista.

tasación (ajustada por inflación), la renovación automática de los contratos de alquiler en mismas condiciones y el mantenimiento del activo a vencimiento (en caso de las inversiones financieras, para ser comparable con el plazo de mantenimiento a perpetuidad del activo físico).

Como se desprende del análisis, la alternativa “Venta” ofrece una rentabilidad superior respecto a la opción “Renta” en todos los escenarios, y por lo tanto la hace preferible bajo criterio de rentabilidad con los supuestos actuales. Este resultado es particularmente relevante considerando que habitualmente los activos físicos suelen tener una prima por liquidez que los hace generar una rentabilidad superior a las inversiones financieras.



Asimismo, ese diferencial de rentabilidad esperada podría reducirse ante el eventual incumplimiento de alguno de los supuestos incorporados en el análisis. A modo de ejemplo, en el análisis de rentabilidad comparada se asume que la tasa de interés se mantiene fija (y baja) para las inversiones financieras, pero el contexto actual hace presumir una posible trayectoria alcista de la misma⁴, mejorando los resultados de la alternativa “Venta”. Asimismo, se asume que no hay variación real de precio⁵ en el Parking al final del período de análisis (y que además existe una oferta de compra), lo cual parece contrario a la tendencia actual del mercado inmobiliario (teletrabajo y coworking generando baja de precio y/o metraje para los alquileres de oficinas tradicionales).

El tercer criterio considerado para evaluar las alternativas es el riesgo crediticio de cada una. En las inversiones financieras (CUI 30años) se asume riesgo soberano uruguayo, mientras que en las alternativas de “Renta” (alquiler) se asume riesgo crediticio de un particular, el cual es inherentemente superior al soberano.

CRITERIOS	ALTERNATIVAS	
	"Renta" (*)	"Venta" (**)
Liquidez	Ilíquido	Líquido
Rentabilidad	2,80%	2,90%
Riesgo Crediticio	Particular	Soberano

(*) Para la alternativa “renta” se considera la situación normal sin descuento por pandemia, siendo aún mayor la diferencia si se compara con la realidad actual.

(**) Se considera la inversión en UI de acuerdo al rendimiento que se desprende de la curva (CUI 30 años).

⁴ Desde el comienzo de la pandemia el BCU ha implementado una política monetaria expansiva (con tasas extraordinariamente bajas) para dar sustento a la recuperación económica. En su último COPOM ha mantenido el sesgo expansivo, pero indicando que buscará normalizar su política monetaria (suba de tasas) cuando se consolide la recuperación económica.

⁵ De acuerdo a varios informes internacionales (“Identifying Trends and Forging Ahead the Pandemics Impact on the Commercial Real Estate Industry” de Forbes), se está produciendo un cambio significativo en el mercado inmobiliario global a raíz de la pandemia, con aumento del trabajo remoto y coworking generando una caída significativa en los alquileres de oficinas y gastos relacionados (parking).

Se señala que la principal fortaleza de poseer el activo (Parking) refiere a la diversificación que el mismo ofrece respecto al resto del portafolio (80% financiero), mientras que la oportunidad responde a una oferta de compra efectiva del mismo, poco frecuente y de buen precio. Por otra parte, la principal debilidad del activo es su iliquidez, la cual es particularmente relevante dado el contexto financiero de la CJPPU, y las amenazas refieren a los significativos cambios que el mercado inmobiliario está atravesando producto de la pandemia (teletrabajo y coworking), los riesgos crediticios de contraparte asociados y los eventuales cambios en las condiciones contractuales en las renovaciones.

Por lo antes mencionado y considerando el informe de fecha 9/4/21 sobre el precio de venta de 115 cocheras, esta Asesoría Técnica sugiere fijar el precio de venta de las 115 cocheras ofertadas en UI 15.388.150 (prorratedo del precio de lista de las 130 cocheras que incluye el parking).”

El Sr. Director Ing. CASTRO considera lamentable el informe; no emplearía un estudio así en su empresa. Primero, parten de la base que el valor de las cocheras son U\$S 14.800, valuadas en el 2017 entre U\$S 15.000 y U\$S 18.000 cada cochera y hay una cochera a la venta de U\$S 21.000. Es cierto que la disponibilidad de un bien físico como este, es mucho más complicado lograr la liquidez del capital que está incluido en ese bien, pero también acaban de hablar de un préstamo *stand by* en el Banco República, entonces los apuros de obtener liquidez no tiene sentido.

El otro tema es que no aparece el oferente, no saben cuál es la oferta, qué es lo que propone. Se plantea una financiación a diez años en UI o sea que si compra 115 cocheras va a pagar una cochera por mes. Y quedan 15 cocheras individuales a ser vendidas entonces en la evaluación de la tasa interna de retorno, no se tiene en cuenta los des beneficios involucrados de tener 15 cocheras sin vender, que no se sabe por cuánto tiempo, que tiene su costo de gastos comunes, gastos impositivos de puerta y contribución.

Entonces el tema por otro lado se calcula con la curva de la banca electrónica de valores, se toma el nodo a 30 años, pero si quieren tener disponibilidad financiera no pueden pensar en 30 años, tiene que ser corta, porque a 30 años a la curva de la banca electrónica da la tasa más alta, anda en el entorno de 3,9; 4; 4,9 varía si uno ahí ingresa en distintos días de marzo y distintos días de abril, la curva pasa en tiempos cortos de valores negativos a valores positivos, es muy variable. Es una orientación que pueda tener el inversor para lo que quiere hacer, y esas curvas en UI tienen en cuenta los papeles del Estado Uruguayo, tanto con el precio de compra, el precio de venta y la tasa para tener los rendimientos completos. Pero si se toman los tiempos cortos que se habla porque quieren tener una liquidez para poder disponer de ese capital en caso de tener que cubrir déficit de aportación, no pueden pensar en 30 años, entonces las tasas no son las de 30 años. Todo esto es una cosa que es gravísimo cómo se calculó esto, es lamentable. Por supuesto que no tiene su apoyo ni por asomo, porque además le gustaría tener quién es el proponente, cuáles son las condiciones del proponente y además hablan de financiar a 10 años, entonces un precio que ronda un 30% menos el precio de una cochera que se está ofreciendo en el mercado de U\$S 21.000 pasarlo a U\$S 14.800 y además financiarlo a 10 años, no sabe qué se está proponiendo. Todo este documento es grave pero muy grave.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez sugiere la convocatoria a Sala de la Cra. Silvia Rossel, para el caso que haya otros Directores que tengan comentarios para hacer, o dudas para plantear, pudiera responderlas, porque como ha tenido un intenso intercambio para elaborar el reporte, considera que el mismo es correcto, se está haciendo una propuesta al Directorio, se inició con una sugerencia la sesión pasada, pero antes de que se sigan

haciendo comentarios, le gustaría que ella pudiera concurrir para que tenga la oportunidad de hacer una defensa de su trabajo.

El Sr. Director Dr. LONG señala que antes que el Directorio decida la comparecencia de la gerente, quisiera expresar algunas consideraciones. Escuchó al Ing. Castro, incluso lo estuvo conversando antes con él, y la verdad es que entendió muy poco de este documento. En su experiencia personal, que incluye su período como Presidente de la Caja en oportunidad de la compra de los campos, si tuviera que vender los campos en este momento, ¿le preguntaría a la Asesoría Técnica cuánto vale? Entiende que no. Acuerda en que desde allí se hagan todos los estudios respecto a activos financieros, pero se necesita a alguien que asesore comercialmente, sobre todo en este caso que sería una venta muy importante y en este contexto particular de pandemia. Respeta muchísimo este informe y acepta la sugerencia del Gerente General, pero seguramente la gerente va a repetir muchos de los aspectos técnicos que componen su informe, y tampoco va a entender. No quiere decir con esto, que con gusto escuchará lo que tenga para decir.

También quiere notar que se está planteando apoyar una propuesta pero sin saber quién es el que plantea esta inquietud. Se fija el precio sin saber quién es, qué propone, cuáles son las condiciones. Quizá esté bien, lo ignora, pero no le resultan claras las condiciones de la comercialización. Hace tiempo que se planteó la posibilidad de un inversor, pero el Directorio, a esta altura, debería saber quién es: si es una persona física, jurídica u otro tipo de organización. Opina que se tiene la obligación de conocer quién es antes de fijar un precio, de conocer las condiciones de la venta y la realidad del mercado de cocheras en el Centro.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ expresa que es de conocimiento que es partidario de que las cocheras se vendan, pero por otro lado, si lo que se está planteando es que hay un problema de liquidez, no entiende mucho, y en eso le da la razón al Ing. Castro, la propuesta de financiación a 10 años. Esto le cambia la ecuación. Si la oferta es al contado no tiene duda en vender; no es lo mismo si se propone financiar.

Por otro lado, también acuerda con el Ing. Castro y con el Dr. Long, es que si hay una propuesta concreta de compra de cocheras, no ve por qué no se puede hacer con una nota formal al Directorio firmada por el oferente, y allí diremos cuál es el precio. No tiene por qué ser desconocido quién está ofertando por las cocheras.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ comenta que, mientras escuchaba la intervención del Ing. Castro, le han ido surgiendo dudas. La propuesta de financiación no la había entendido en la propuesta y repasando encuentra que se maneja como posibilidad, no quedándole claro si está en la propuesta. Tiene claro sí que se tiene prevista la venta de las cocheras y que sería buena cosa venderlas en lugar de vender otro tipo de activos no financieros. La situación también cambia respecto a lo que se terminó aprobando en esta sesión: si el B.R.O.U. nos está dando un colchón de dinero para el caso de un eventual faltante, tampoco hay que salir corriendo a la venta. Como decían los Dres. López y Long, nos merecemos tener una propuesta concreta y no solamente basarnos en una valuación que ya tiene un tiempo. No sabe cuál sería el precio actual de una cochera. Le quedan dudas sobre este negocio así como está planteado al día de hoy. Reconoce el informe técnico que se elevó, pero en el tema sería conveniente contar con un asesor en la materia.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez insiste en que sería muy enriquecedor y agregaría valor, contar con la presencia en Sala de la Cra. Rossel; no solo para que ella responda las dudas sino también para que escuche las consideraciones que se están

haciendo. Resulta más productivo construir sobre recomendaciones directas, no solo con resúmenes, porque hay distintas opiniones y se va cambiando de postura. Eso está bien y es lógico porque los negocios son dinámicos. Por ejemplo, como se señala ahora, cuando se hizo este informe no estaba planteada la posibilidad de conseguir crédito y eso cambia la situación. Entiende que lo que está planteado en el informe es en términos de posibilidad; no se está ante una oferta de pago en 10 años. Si se está con problemas de liquidez, no es una opción la venta a 10 años; lo que dice es que está estipulado en una Resolución de Directorio, la posibilidad de financiar en esos términos. Puede que no esté expresado de la mejor manera, por eso cree que la comparecencia es importante y puede ayudar a construir una solución o tomar una decisión, para no seguir dando vueltas a un tema que requiere una decisión. Porque aparentemente hay un interesado. No cree que haya problema en revelar su identidad y conocer su propuesta, lo único es que el criterio que se adoptó de parte de la Asesoría Técnica, ha sido el de tratar de entender hasta dónde llegaría el oferente y tratando de conciliar en una presentación a Directorio, esa voluntad o interés, con un precio para intentar llegar a una venta, pero puede haber otros caminos, claramente.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ pregunta si por lo señalado, se sabe cuál es el precio a que llegaría el oferente.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que él formuló distinto la pregunta. Preguntó a la Asesoría Técnica si el oferente estaba al tanto del precio que la Caja está sugiriendo. Se le respondió que sí y que seguía interesado. Concluye que este precio está dentro de lo que este comprador aceptaría como viable.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ comenta que le surge la consulta sobre cómo funciona cuando una persona está interesada en la compra de 115 cocheras, ¿toca timbre en la sede de la Caja?

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que sí; eso lo han hecho varias veces, consultando dónde es que tienen que hacer el planteo y se los deriva al sector correspondiente.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ lo pregunta en un buen sentido, pero le parece que un planteo como estos tendría que venir con otra formalidad; se trata de un monto importante de dinero para tratarlo en conversaciones informales.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez entiende que la formalidad se adquiere cuando el Directorio decide en uno u otro sentido. Cree que pedirle que presente una nota es no adoptar una postura comercial.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ opina que como estrategia comercial, si hay una cochera en venta a US\$ 21.500, diría que como se van a comprar varias se ofrece una rebaja a US\$ 20.000 y ver qué dice; quizá ofrezca 17 o 18.000, pero entonces no le estaríamos ofreciendo a 14.000. Con lo expresado respecto al crédito del B.R.O.U. cambian las condiciones, las urgencias.

El Sr. PRESIDENTE entiende que sería bueno confirmar si el oferente está proponiendo una financiación a 10 años, porque la Caja no está en condiciones de aceptarlo.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que él entiende que no; en el informe se está haciendo referencia a las condiciones aprobadas en una Resolución anterior. En materia comercial existen innumerables posibilidades y subjetivamente puede haber distintas posturas que quienes la lleven adelante, las consideren válidas. Pero quiere aclarar que acá no se trata de la venta de cocheras, sino de la venta de un parking. El valor que se ha considerado es para determinar el precio del parking, a sabiendas que la venta individual por cocheras daría un rendimiento mayor.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala que la alternativa propuesta es vender ese parking e invertir en papeles de bienes financieros que se están cayendo a pedazos a nivel mundial y no se sabe hasta dónde va a llegar esa caída. Puede pasar, como ocurrió en 2008, que los papeles lleguen a valer menos de 1 dólar.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ entiende que si hay un comprador con una buena oferta y que sea contado, conviene la venta porque la Caja lo necesita, y que sea para lo que necesite no para reinvertir.

El Sr. Director Ing. CASTRO considera que el valor del alquiler de las cocheras puede caer, pero el de los papeles puede caer más.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez quiere precisar que en el proyecto de resolución que se eleva a consideración, no se establece un plazo de financiación; hay una mención a una resolución anterior que prevé la posibilidad de financiar hasta esos plazos.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ opina que mejor sería proceder al revés: no votaría un precio hasta tanto no conocer lo que se ofrece para la compra de las cocheras.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN entiende que sería bueno intercambiar con la Cra. Rossel en vista que es quien ha tenido contacto con el inversor.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala no tener problema en intercambiar con la Cra. Rossel. Comenta que cuando uno vende contado es un precio y cuando vende financiado es otro. En el mercado nunca hay un solo precio y la financiación incide también en el precio. Si no estaríamos vendiendo bienes de difunto, con un oferente con una cifra a ver si cuaja y concretar. Eso es lo que le está pareciendo de esta propuesta.

Se acuerda en convocar a Sala a la Sra. Gerente de la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión, Cra. Silvia Rossel.

Siendo la hora diecisiete y cuarenta minutos, ingresa a Sala la Cra. Rossel.

El Sr. PRESIDENTE le da la bienvenida y le solicita que informe cómo se articuló el proceso de este tema.

La Cra. Rossel informa que hace un par de semanas se elevó informe a raíz de la presentación de un interesado en la compra de cocheras. El precio actual está definido para la venta del total de 130 cocheras que hoy se encuentran arrendadas, mientras que el interés de compra es por 115 cocheras que componen dos bandejas completas del parking. Podría incluso interesarse por las 15 restantes, pero eso aún no está definido. El informe de la

Asesoría Técnica sugería fijar un precio a prorrata del precio que ya se tiene fijado por resolución de Directorio para la venta de las 130 cocheras.

En este momento el parking está arrendado y se ha accedido a una rebaja puntual del arrendamiento por la situación de pandemia. La Caja paga gastos por esa inversión como por ejemplo la contribución inmobiliaria. Opina que es un buen momento para vender esta inversión. En los 20 años desde la construcción del edificio, el único interesado en comprar fue el actual arrendatario, quien al momento de firmar la compraventa, desistió y hubo que rescindir el negocio. Por otra parte, la Caja está en una situación delicada desde el punto de vista financiero y también desde el económico-actuarial. Estamos teniendo más de 200 millones de déficit operativo mensual, por lo que casi todos los meses se tienen que vender instrumentos para cubrir estos déficits, que venían siendo un problema estructural, pero se han agravado como consecuencia de la pandemia. Los vencimientos de las inversiones están prácticamente calzados con lo que pronosticaba el modelo actuarial; al haberse agravado la situación en este último año, los vencimientos no son suficientes para cubrir los déficits por lo cual se tiene que recurrir a la venta de capital de instrumentos financieros para afrontarlos, además de consumirse todo el producido por concepto de intereses. Por eso considera que es un buen momento para la venta de estas unidades.

Se calculó la rentabilidad en U.R. del parking en la situación de cobrar la totalidad del alquiler, y ascendía a 2,8%, mientras que la rentabilidad en caso de venta y reinversión en un instrumento financiero en U.I., ascendería a 2,9%. Estaría por encima la opción de venta frente a la opción de mantener el parking arrendado, cuando la liquidez del parking es muy inferior a la liquidez de un instrumento financiero. Además el riesgo crediticio parece mayor en el caso del cobro de un arrendamiento por parte de un particular, a que el Estado pague al vencimiento el bono soberano. Este mayor riesgo implica que se requiera un rendimiento mayor por parte del inversor, lo cual no estaría cumpliéndose

El Sr. Director Dr. LÓPEZ consulta si la propuesta es formal y se hizo por escrito o si es un planteo solo verbal.

La Cra. Rossel responde que fue hecha en forma verbal y luego siguió un intercambio por correo electrónico. La propuesta formal la haría cuando haya una definición del precio. Por ello se elevó por parte de la Asesoría Técnica un primer informe a efectos de determinar un precio para 115 cocheras del parking.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ consulta si en esos intercambios surge la propuesta de cómo lo pagaría.

La Cra. Rossel responde que una parte la pagaría con financiación. El interesado manifestó en forma verbal que quizás podría realizar una entrega inicial al contado superior a la mínima requerida por la Caja (que es el 30%), por ejemplo del 50% y el resto financiarlo en una cantidad de años a definir. Reitera que no hay un planteo formal aún, pero esto surge de lo que se ha venido intercambiando.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ consulta si no debería ser al revés el mecanismo: recibir un planteo formal y que sea la Caja quien analice. Porque se está pidiendo a la Caja la cotización sin conocer su oferta.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que esto no es un remate. La Caja tiene en venta las unidades con un precio fijado en una Resolución. El oferente conoce eso porque es de público conocimiento, pero el precio es por las 130. Comenta que no le resulta

claro que la propuesta sea con financiación, pero entiende que por algo no se hace referencia a eso en el proyecto de resolución que se eleva.

La Cra. Rossel aclara que no hay un planteo formal porque no se conoce el precio; luego de fijado el precio, el interesado evaluará cómo pagarlo, sujeto a aprobación de la Caja.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ entiende que para fijar el precio es importante conocer cómo se va a pagar, porque no sería el mismo precio.

La Cra. Rossel aclara que eso no es lo que dice el plan de financiación que está vigente. Hay precios de venta predefinidos y se maneja la posibilidad de un descuento de un 5% cuando la venta es por dos unidades o más al contado. Puede pasar que un interesado solicite un descuento especial en casos de compra de varias unidades. Cuando se recibe una propuesta diferente al precio que está fijado por el Directorio, se hace la evaluación correspondiente y se eleva al Directorio para la toma de decisión.

El Sr. Director Dr. LONG consulta si en este caso no hubiera sido conveniente asesorarse en la comercialización. Conoce la situación de la cochera y los cines, también la problemática económico-financiera de la Caja, pero se pregunta si no sería bueno cuando se va a tomar una decisión de este tipo, contar con la opinión de alguien que esté en el tema.

La Cra. Rossel responde que se puede pedir opinión respecto al precio a tasadores o asesores en comercialización de inmuebles.

El Sr. Director Dr. LONG señala que no solo con el precio, porque puede pasar que el asesor sugiera un precio que sorprenda en más o en menos. También puede dar una idea de lo que pasa en el mercado inmobiliario y ayudar en tomar una decisión más acertada, en un tema que sabe es complejo y difícil. Cuanto más asesoramiento va a ser mejor.

La Cra. Rossel acuerda con lo señalado. Si es la voluntad de Directorio, se consulta a un asesor.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ cree que no es resorte de la Cra. Rossel lo que se está pidiendo, por más que entiende que debería ser una decisión de Directorio el conseguir ese asesoramiento, dado que hace 5 años que se hizo la tasación y el mercado debe haber cambiado. Como un tema de prudencia y buena administración el Directorio debería, además de los informes que elevó la Asesoría Técnica, buscar el asesoramiento sobre cuál es el posible valor de un parking o de cocheras individuales.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que el asesoramiento es algo que desde los Servicios no se ha planteado porque estamos en una época en que estamos trabajando tratando de aprovechar los Servicios al máximo de sus posibilidades. Una tasación no es gratuita; sale bastante cara. Se puede hacer.

Por otro lado, hubo algunas consideraciones bastante fuertes de parte del Ing. Castro respecto al informe elevado. Le gustaría que le planteara a la Cra. Rossel cuáles son las partes del informe que a él le gustaría que fueran corregidas o modificadas, porque la Cra. Rossel no tuvo oportunidad de explicar la primera parte del informe. Le parece que sería bueno que pudiera tener claridad sobre los aspectos señalados, por lo menos, como no aceptables.

El Sr. PRESIDENTE le consulta al Ing. Castro si tiene alguna consideración para hacer.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala que las hizo en su momento. Cuando se analizó la tasa de retorno para comparar una inversión existente con una inversión futura, se tomó el nodo 30 en las curvas de la Banca Electrónica de Valores, cuando estamos hablando que este dinero se va a utilizar en el corto plazo. Utilizar una tasa de interés en el nodo más largo, si se toman nodos más chicos, que es lo a lo que se está apostando para tener dinero disponible, hay tasas en marzo que son negativos. No entiende por qué se tomó el nodo 30.

El otro tema es que se informa sobre la venta de 115 cocheras. Quedan 15 que no se van a vender inmediatamente y siguen generando costos a la Caja. Si se pusieron en el cálculo de la TIR los beneficios producidos por esas 15 cocheras; si se tuvo en cuenta para comparar la TIR de las dos inversiones; eso no le cierra.

Estos fueron sus planteos.

La Cra. Rossel responde primero lo segundo: el precio con el que se calculó fue el equivalente al de 115 cocheras, es decir la comparación entre el rendimiento que brindan las 115 cocheras en alquiler respecto a la inversión financiera en títulos de largo plazo del monto producido por esa eventual venta. Cree que las sobrantes se venderían con facilidad ya que siempre se están recibiendo llamados de interesados en la compra de cocheras individuales. Incluso el precio de la venta de las 15 cocheras restantes en forma individual sería sensiblemente más alto que el de venderlas con el paquete de 130 cocheras.

Respecto al plazo de 30 años, lo que se hizo fue comparar el parking que es un activo físico, ilíquido, para mantener a perpetuidad, con una inversión financiera en bonos de largo plazo: si no se vende hoy el parking queda a perpetuidad, por lo que debe ser comparado con una inversión de largo plazo y por eso se tomaron los 30 años.

El Sr. Director Ing. CASTRO entiende que eso no es comparar dos tipos de inversiones distintas. Una es disponer de dinero para invertir en papeles en el corto plazo si se necesita liquidez, y la otra es mantener el bien de las 130 cocheras alquiladas. Si hay una cochera a la venta por US\$ 21.000 y no se ha vendido, no cree que sea tan fácil vender las 15. No le cierra ninguna cuenta.

La Cra. Rossel aclara que las cocheras individuales que no se han vendido están asociadas a las dos oficinas que quedan para la venta. Como en el centro es muy difícil vender una oficina sin su respectiva cochera, se están reservando para ese caso.

Si se vendiera el parking hoy, el producido no se recolocaría en ningún instrumento, simplemente se utilizaría para el pago de pasividades. Se está manejando una cifra de venta del parking cercana a los 90 millones de pesos, cuando estamos hablando que la Caja tiene un déficit mensual de alrededor de 230 millones.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ opina que queda claro que si no se venden las cocheras habrá que vender otra cosa.

El Sr. Director Ing. CASTRO se pregunta si vender otra cosa sea más negocio que mantener las cocheras. Entiende que eso es lo que hay que comparar.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ se pregunta cuánto tiempo hay que mantener el arrendamiento de las cocheras a un precio normal, no como está siendo ahora, para

compensar el dinero que se está ofreciendo. Siempre pensando en una venta al contado; la financiación le cambia la ecuación.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez entiende que se están expresando opiniones muy respetables pero que no son técnicas. La comparación hecha por la Asesoría Técnica no está mal: se comparó lo que rinde el dinero de ese activo, explicando claramente que es un activo ilíquido, que debe rentar más que un activo líquido, diciendo que comparado con la colocación del dinero del precio que está sugerido, sería más rentable un activo financiero que la tenencia de ese bien.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ reitera que su visión es tratar de vender las cocheras cuanto antes, pero si es un pago contado. Porque si quien financia va a pagar con lo que obtiene del arrendamiento, para eso que arriende la Caja.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que el precio del alquiler real de esas cocheras desde 2014 a la fecha, está por debajo de lo deseable. Cuando la Caja intentó lograr una mejor renta en el pasado, pensando que las cocheras estaban alquiladas a un precio que se consideraba bajo, se hizo una licitación. El único que se presentó fue quien las estaba alquilando, ofreciendo un alquiler más bajo que el que estaba pagando, y se terminó adjudicándosele a ese precio más bajo.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ señala que no le extraña porque se arrendaba un cine por 2.000 entradas.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez entiende que hay que pensar en que el lugar ha dejado de ser el mejor para sacar una buena renta. No está promoviendo la venta; lo que está diciendo es que el informe de la Cra. Rossel no se puede catalogar de lamentable, como fue catalogado, quedando constancia en actas de esa expresión.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ aclara que no hizo ninguna acotación del estilo sobre el informe.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez le aclara que las expresiones a las que ha referido, no fueron del Dr. López

La Cra. Rossel quiere hacer una aclaración respecto a algo señalado por el Ing. Castro. El nodo de los 30 años que se eligió fue justamente para que sea más comparable un bien físico totalmente ilíquido para mantener a perpetuidad, con una inversión financiera de largo plazo por su mayor similitud de duración,, aunque en este caso muchísimo más líquida que tener un parking.

El Sr. Director Dr. LONG pide disculpas por la interrupción a la Cra. Rossel, pero cree que las palabras del Gerente General en este ámbito, no corresponden. Si él quiere remitirse a algo que se dijo sin la presencia de la Cra. Rossel, debe ser autorizado por el Directorio. El Gerente General no es director; es un funcionario de altísima jerarquía, pero muchas veces toma expresiones que no corresponden. Este es el Directorio. Aunque sea el funcionario de mayor jerarquía no puede referirse a expresiones de un director, que las hizo y las puede hacer, en ausencia de la Cra. Rossel. Como esto ha sido en reiteradas oportunidades, nuevamente se lo vuelve a recordar.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ considera que como no cree que se clarifiquen muchas cosas más sobre el tema en el día de hoy, propone solicitar una actualización de la valuación, postergando la consideración de este tema para una próxima sesión, cuando se tengan más elementos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez quiere dejar constancia que se remitió a dichos que están en actas públicas, no hubo un pedido del director que emitió esa opinión para que no sea así, por lo que no le parece que sea correcto lo que acaba de aseverar el Dr. Long. Expresa que respeta las palabras del Sr. Director Long, pero no las comparte.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Pedir una cotización para la tasación de las unidades a consideración.

Los Sres. Directores agradecen la comparecencia de la Cra. Rossel. Siendo la hora dieciocho y diez minutos, se retira de Sala.

8) ASUNTOS VARIOS

No se presentan en esta sesión.

Siendo la hora dieciocho y quince minutos, finaliza la sesión.

/ag, gf, ds.