

CAJA DE JUBILACIONES Y PENSIONES
DE PROFESIONALES UNIVERSITARIOS

DIRECTORIO
15° Período
Acta N° 55 – Sesión
2 de agosto de 2018

En Montevideo, el dos de agosto de dos mil dieciocho, siendo la hora catorce y veinte minutos, celebra su quincuagésima quinta sesión del décimo quinto período, el Directorio de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

Asisten los Sres. Directores Arquitecto WALTER CORBO, Doctor (Médico) ROBERT LONG, Doctor (Abogado) ARIEL NICOLIELLO, Economista ADRIANA VERNENGO, Doctor (Abogado) GERARDO IRAZOQUI, Doctor (Médico) GERARDO LÓPEZ SECCHI e Ingeniero ÓSCAR CASTRO.

En uso de licencia los Sres. Directores Dr. Gonzalo Deleón, Dr. Federico Irigoyen y Dr. Odel Abisab.

También asisten el Sr. Gerente General Contador Miguel Sánchez, el Jefe del Departamento de Secretaría Sr. Gabriel Retamoso, el Of. 2°, las Adm. III y la Adm. IV de ese departamento, Sr. Gerardo Farcilli, Sras. Dewin Silveira y Marianela Fernández, y Sra. Ana Guaglianone.

DESIGNACIÓN DIRECTOR PARA EL EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA. Res. N° 555/2018.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría, plantea que en cumplimiento del Art. 6 de la ley 17.738, corresponde que el Directorio se pronuncie acerca de quién va a presidir el Directorio, siendo su representante legal.

Da lectura al art. 6: “La representación legal de la Caja será ejercida por el Presidente y el Director Secretario del Directorio o quienes los subroguen reglamentariamente, sin perjuicio de los mandatos que éstos otorguen.

Excepcionalmente, en casos de impedimentos, excusación, licencia, enfermedad o ausencia del Presidente o del Secretario, dicha representación estará a cargo, con las mismas facultades, del o de los miembros del Directorio que éste designe.”

ACTA N° 55 – Pág. 2
2.08.2018

Se resuelve (Mayoría, 6 votos afirmativos, 1 abstención): Designar para el ejercicio de la Presidencia al Dr. Gerardo López Secchi.

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

Preside el Sr. Director Doctor (Médico) GERARDO LÓPEZ, actúa en Secretaría el Sr. Director Arquitecto WALTER CORBO.

El Sr. PRESIDENTE plantea que más allá de que hay un antecedente de informe de Jurídica del año 2015 que corresponde que sea el integrante que sigue en la lista más votada, y que además él ya ofició avalado por este Directorio como Presidente de la Caja, en momento en el que tanto Presidente como Vicepresidente estaban de licencia reglamentaria, considera importante para darle validez a las resoluciones de Directorio, que haya una resolución que conste que el que está firmando es el Presidente del Directorio.

Agradece la confianza, es su intención llevar adelante esta Presidencia durante un año con un Directorio en armonía, lo que no significa que estén de acuerdo, porque del debate de las ideas es que salen los mejores resultados, para cumplir el objetivo que es una más y mejor Caja. Cualquier duda, cualquier cosa está a las órdenes. Se ha enterado de que mientras no estaba ha habido notas, trascendidos de prensa, comunicaciones de redes sociales; lo único que pide es que los que no estén de acuerdo con lo que diga se lo planteen siempre primero. Promete hacer lo mismo con todos. Pueden mostrar que piensan distinto, pero lo que no pueden mostrar es un Directorio partido, dividido porque no le hace bien ni al Directorio ni a la Institución.

1) ACTA N° 50. Res. N° /2018.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 2 abstenciones): Aprobar con modificaciones el Acta N° 50 correspondiente a la sesión de fecha 28.06.2018.

Los Sres. Directores Dres. López e Irazoqui, se abstienen en tanto no estaban presentes en la sesión del acta considerada.

ACTA N° 51.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 2 abstenciones): Aprobar con modificaciones el Acta N° 51 correspondiente a la sesión de fecha 05.07.2018.

Los Sres. Directores Dres. López e Irazoqui, se abstienen en tanto no estaban presentes en la sesión del acta considerada.

ACTA N° 52.

En elaboración.

ACTA N° 53.

En elaboración.

ACTA N° 54.

En elaboración.

2) ASUNTOS ENTRADOS

SOLICITUD DE LICENCIA EXTRAORDINARIA DRA. MARTHA CASAMAYOU.
Res. N° 556/2018.

Visto: La solicitud de licencia extraordinaria sin goce de sueldo por el período 1.08.2018 al 31.01.2019, presentada por la Dra. Martha Casamayou.

Atento: A los arts. 46 y 47 del Reglamento de Directorio vigente, y al art. 27 del Reglamento de licencias.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Aprobar la licencia extraordinaria sin goce de sueldo por el período 1.08.2018 al 31.01.2019, presentada por la Dra. Martha Casamayou.

2. Convocar al Director suplente correspondiente.

3. Pase a sus efectos, al sector Administración y Servicios al Personal.

A.F.C.A.P.U. NOTA. Res. N° 557/2018.

Vista: La nota presentada por A.F.C.A.P.U. dando cuenta que en asamblea de ese sindicato se designó una Comisión Interventora.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Tomar conocimiento.

3) ASUNTOS PREVIOS

PUBLICACIÓN DE SENTENCIAS EN PÁGINA WEB. Res. N° 558/2018.

El Sr. Director Dr. LONG plantea si existe la posibilidad de que las sentencias referentes a las resoluciones del 22.06.2016 sean públicas, eliminando los datos personales de las personas y sean puestas por ejemplo a través de un link en la página web del Instituto.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que habría que eliminar los datos personales.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI agrega que tampoco deben figurar cargos ni datos identificatorios.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Publicar en la página web del Instituto las sentencias recaídas en acciones iniciadas contra resoluciones del 22.6.2016, atendiendo a lo dispuesto en la Ley N° 18.331, de protección de datos personales.
2. Pase a la Asesoría Jurídica a efectos de determinar la información a publicar.
3. Siga al Departamento de Secretaría a efectos de la publicación.

PROPUESTA DE MODIFICACIÓN DE LEY ORGÁNICA.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI plantea que estudiando los temas, le surgió una inquietud, aclara que si no corresponde el planteo pasará al ámbito que corresponda. Entiende que los tiempos humanos no son los mismos que los institucionales, ha estado pensando frente a otros temas que se han planteado, que para cambiar las leyes, los períodos de discusión son muy largos. En principio y viendo la estadística que dicen que tenemos una relación de 4 a 1 de activos con respecto a pasivos y la cantidad de afiliados que se encuentran en la categoría 2, propone empezar a trabajar en un proyecto para un cambio inmediato de que se siga avanzando de categoría hasta determinada categoría. No recuerda con precisión en este momento pero leyó que alrededor del 50 o 60% de los afiliados están en categoría 2, algunos en categoría 3, otros en categoría 4, pocos en la 5 y así bajando sustancialmente. Más allá de todos los cambios que se piensan hacer en la Caja, cree que si se lograra por lo menos seguir avanzando en esto, sería un paliativo que resulte menos oneroso para la Caja y estar pensando en proyectos a largo plazo si por lo menos logran hacer un breve cambio en la ley, que por lo menos se continúe hasta la categoría 4. Plantea esto en base a lo que ha venido escuchando, no sabe si este es el momento para plantearlo y para discutirlo.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO manifiesta que, en relación al ámbito para la consideración de la propuesta, sugiere el que creó el Directorio en su momento que es la Comisión de Marco Legal, establecida para recibir de los directores y los miembros de la Comisión Asesora que allí quieran participar, los aportes y las opiniones en torno a un posible anteproyecto de reforma. El Directorio hasta ahora ha avalado la forma de trabajar de esa Comisión y los pasos que ha venido dando y cree que se debería seguir en esa línea. Sin perjuicio de esto y simplemente como breve comentario, subir de segunda a cuarta categoría, como la mínima en la que pueden detenerse los afiliados, es una de las propuestas que se manejaron en esa Comisión y en el estado actual de la discusión ha sido desestimada, por el temor del cambio de comportamiento de los afiliados en ejercicio que podría generar, dado que la cuarta categoría supone un aporte

muchísimo más grande, casi un ochenta por ciento mayor que el de la segunda categoría. Si bien se desconocen las razones por las cuales cada afiliado se queda en segunda categoría, es probable que en muchos casos la razón sea el desajuste entre el monto del aporte que correspondería por antigüedad en la carrera profesional y la cuantía de los ingresos del profesional, en particular en el caso de los más jóvenes. Al respecto, se ha entendido que no sería conveniente disponer la permanencia como mínimo en la cuarta categoría porque generaría un efecto adverso en el sentido del abandono de la disponibilidad para el ejercicio liberal. El 45% de los afiliados en ejercicio, se encuentran en situación de mera disponibilidad, son los llamados “afiliados voluntarios”, que declaran ejercicio para lograr una previsión complementaria pero no porque estén obligados. Como no generan ingresos por el ejercicio liberal, sino por actividades dependientes por las que ya aportan, es probable que algunos no puedan asumir esa doble aportación, y en definitiva, desistan de esa opción, y se vean obligados a buscar mecanismos complementarios de seguro contractual cuya oferta hoy abunda. Cualquiera sea la opinión que se tenga al respecto, sugiere no introducir el tema en esta sesión de Directorio, sino esperar a que la Comisión de Marco Legal presente el informe a Directorio, que va a ser dentro de poco tiempo, porque la Comisión ya acordó las pautas fundamentales. Luego de una evaluación de la Asesoría Económico Actuarial que está en proceso, la Comisión ratificará sus opiniones iniciales o las modificará en algún sentido y elevará su informe a Directorio. Propone que en ese momento se valore si lo que propone la Comisión, es el camino que debe seguirse o no.

El Sr. PRESIDENTE, propone alterar el orden del día a efectos de recibir en Sala al Ec. Pablo Rosselli representante de Deloitte S.C. y a las Ecs. Jimena Pardo y Magdalena Pérez de la Asesoría Económica Actuarial, para considerar el punto 10 del mismo, “Informe de Análisis y Proyección de los ingresos del artículo 71 – Año Base 2017.”

Así se acuerda.

10) ASUNTOS VARIOS

INFORME DE ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS DEL ARTÍCULO 71 – AÑO BASE 2017.

Siendo la hora catorce y cuarenta minutos se recibe en Sala a los Ecs. Magdalena Pérez, Jimena Pardo y Pablo Rosselli.

La Ec. Pardo informa que la Caja tiene un Modelo de Simulación Estadístico Actuarial con el que hace distintas estimaciones, una de ellas es un estudio anual de viabilidad financiera actuarial a largo plazo, para lo cual se utiliza un insumo externo que es la proyección de recaudación por art. 71 de la ley 17.738, que es básicamente

conocido como “timbres” aunque no todos lo son. Para esa proyección externa hubo dos llamados, el último se hizo en el 2016 y los adjudicatarios fueron la firma Deloitte y este es el último que se está haciendo con este contrato. Lo que va a presentar el Ec. Rosselli en nombre de Deloitte es el informe de proyección del art. 71, el cual es un informe de proyección a largo plazo, 30 años.

El Ec. Rosselli plantea que realizará una presentación, el informe es más largo, no van a encontrar cosas que no estén en el informe, pero no todo lo del informe está en la presentación a efectos de realizar una conversación más fluida. En cuanto a la estructura de la presentación, comienza con comentarios breves acerca del objetivo del trabajo, ahí se realiza una evolución del desempeño reciente de los ingresos por art. 71, los miran por componentes, porque para proyectarlos lo hacen por componentes y sus distintos factores. Explica luego brevemente el método de proyección. Cuando uno hace proyecciones para 30 años, preguntarse si la proyección del año pasado anduvo muy bien o muy mal, no es un gran consuelo, pudo haber estado bien y el modelo igual estar proyectando mal los próximos 30 años o puede estar andando mal y estar proyectando bien los próximos 30 años. Cómo evaluar un pronóstico tan largo siempre es difícil, pero igual siempre se mira y se preguntan cómo anduvo el modelo y luego comparten las proyecciones.

Como objetivo del trabajo los ingresos por art. 71 de la Caja han perdido importancia cuando uno mira la historia de los últimos diez años, pero siguen siendo muy importantes porque son aproximadamente un 35% de los ingresos de la Caja. Su trabajo lo que tiene es un énfasis en generar una proyección de largo plazo. Estas movilizaciones no son pensadas para acertar el año que viene, si no para poner un marco conceptual y con el mayor rigor econométrico posible para generar una predicción a treinta años.

¿Cómo se han comportado los ingresos de la Caja? En el año 2017 los ingresos del art. 71 aumentaron sensiblemente, crecieron 5.6% más que el IPC y subieron 2,6% más que los salarios. Siempre se mira y se genera las proyecciones contra la evolución de los salarios porque al final del día estos son ingresos que se van a utilizar para atender la obligación que tiene la Caja con sus afiliados pasivos esencialmente y las pasividades están indexadas a los salarios, con lo cual saber si esta parte de los ingresos van a ir por arriba o por debajo de los salarios lo que va a indexar a las jubilaciones, es un elemento importante. Obviamente que las pasividades de la Caja también van a cambiar por factores demográficos, a medida que la gente llega a la causal de jubilación aparece otra variable que es muy significativa. ¿Qué es lo que ocurrió? Si uno mira la evolución desde el 99 para acá, lo que uno ve es que obviamente que en la crisis del 2002 cayeron los ingresos de la Caja, después crecieron fuertemente en términos reales y en los últimos años la tendencia de crecimiento ha sido notoriamente menos fuerte. En cuanto a la evolución de los indirectos, a inicios de los 2000, los ingresos por este concepto significaban aproximadamente un 40% de los ingresos de la Caja, hoy están en un 75% aproximadamente. Si se toma una medida un poco más larga, del 2010 para

acá, para no quedarse solo con el 2017, los ingresos aumentaron un 26% en relación al IPC pero se mantienen estables en relación a los salarios.

A los efectos de entender el desempeño de los ingresos por art. 71, la apertura más significativa que tiene la Caja es en: empresas afiliables que representan un 61% del total de ingresos del art. 71, BPS que representa un 13%, los aportes por valores y otras empresas no afiliables y de esta manera es como los modelos tratan de entender qué pasa con cada una de esas cosas. La participación relativa de los valores viene bajando sistemáticamente desde año 2005, en ese año los valores, que en la jerga es lo que la gente llama “timbres”, representaban un 38% de la Caja. Del 2001 al 2003, representaban un 16%, entre un período y el otro hubo un cambio en el precio, la ley fijó un aumento en términos reales de los timbres, eso generó un aumento de gravación de los timbres o valores, pero después no hubo más cambios en el precio, más allá de los cambios por inflación, y eso está haciendo que este componente esté perdiendo significación. Otro tema importante es que en los últimos dos años, se ha visto un aumento de lo que se llama “otras empresas no afiliables”, lo que entienden que está ocurriendo y se ha comentado con las gerencias de la Caja es que, está habiendo una sustitución de los timbres físicos por los timbres digitales. La incorporación de cada vez más trámites con el gobierno on line, está haciendo que se pague un montón de timbres que probablemente antes no se pagaban, porque aunque eran obligatorios, nadie los controlaba. Eso está generando una mejora en los ingresos de la Caja que los modelos no la pueden capturar, por lo menos por ahora porque es algo bastante reciente. Imagina que lo que en un futuro lo que va a ocurrir con eso es que va a haber una mejora en los ingresos que el modelo no va a poder calcular, pero en algún momento eso va a empezar a decaer. Cuando empiece a decaer, quizás se pueda corregir un poco el modelo. Por ahora lo que se observa es que hay un par de años donde esta variable sube más que lo que se puede pronosticar.

La Ec. Pardo aclara que las empresas afiliables son aquellas que tienen cuenta corriente y un número de empresa, las no afiliables son por ejemplo vicésimas de abogados, o ese tipo de recaudación de timbre digital en la cual hay una sustitución del timbre físico por el timbre electrónico que suponen que están entrando por esas otras empresas no afiliables, con un efecto neto positivo.

El Ec. Rosselli agrega que también con menos evasión u olvido, porque no necesariamente hay un acto deliberado de no pagarlo pero también puede haber gente que no sabe que este trámite lleva un timbre y del lado de la Administración el funcionario no controla, pero ahora los que son electrónicos está codificado que el timbre va y el programa compra.

¿Qué hay dentro de lo que se llama empresas afiliables? Los ingresos del art. 71 asociados a las empresas afiliables, esencialmente están asociados a actos de la salud. El BPS es otro renglón importante, está asociado a los permisos de construcción que requieren la introducción del pago de timbres.

La Ec. Pardo explica que BPS también paga por estas empresas no afiliables timbres que recauda, pero eso está aparte.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO pregunta si los timbres correspondientes a las certificaciones de enfermedad que realizan los prestadores del Sistema Nacional Integrado de Salud están incluido dentro de este concepto.

La Ec. Pardo expresa que el rubro que se está observando es solo por inc. E del Art. 71. El BPS tiene otros pagos pero están incluidos en empresas no afiliables por los timbres electrónicos.

¿Cuál es el método de proyección? Esencialmente lo que tienen son modelos econométricos, estos lo que asocian son la variable que quieren proyectar con variables del contexto económico que de alguna manera determinan o influyen significativamente en la evolución de la recaudación. La recaudación de las empresas afiliables, en términos reales, en general, depende muchísimo de la masa salarial. Al final del día cuando la gente tiene más dinero termina habiendo más ingresos por art. 71 en la economía, porque a más ingreso hay más gastos que están asociados al pago de un timbre o de esa contribución a la Caja.

¿Con qué elasticidad? 1,01, significa que si la masa salarial sube un 10% en términos reales, los ingresos de la Caja van a subir 10,1%, es un poco más de 1. La recaudación del BPS, en los últimos años han ido cambiando de movilización, siempre depende de la construcción, en esta movilización que tienen depende del empleo en la construcción. Básicamente cuando hay más empleo en la construcción, hay más ingreso por este concepto. Depende mucho, si el empleo sube 10%, los ingresos de la Caja suben 30%, ahí realmente hay una incidencia muy significativa. Lo que son valores y empresas no afiliables, los están sumando y proyectando juntos. Si se observa las primeras proyecciones que se hicieron hace unos años, lo hacían por separado, pero se han dado cuenta que con la implementación de los trámites electrónicos, bajan los valores y suben las empresas no afiliables porque se están sustituyendo, con lo cual empezaron a proyectarlos juntos y dependen esencialmente del salario real con una elasticidad que no es tan alta. Si el salario sube un 10% esto sube un 5%.

¿Qué tan buenas son estas proyecciones? En el gráfico de la presentación, a la izquierda lo que explican es la correlación que hay entre la recaudación de las empresas afiliables en términos reales y la masa salarial de la economía. En el período que va desde 1999 a 2003, la masa salarial caía, porque había una recesión y una crisis y los ingresos de la Caja también, los de la Caja demoraron un poco más en dar la vuelta pero después empezaron a dar la vuelta y los dos crecieron. El otro gráfico muestra por un lado los ingresos efectivamente percibidos de las empresas afiliables y por otro lado lo que tendría que haber ocurrido según el modelo. Se puede observar el alto ajuste del modelo. En general el modelo replica lo que ha ocurrido con esta variable, en general los errores son relativamente pequeños y transitorios, a veces hay un año como este, en que los ingresos fueron más bajos que los proyectados, cuando esto pasa lo que el modelo termina proyectando es que los ingresos van a subir. En el último año tuvieron

un incremento fuerte de los ingresos mayor al que dice el modelo, lo que va a decir el modelo es que en los próximos dos años los ingresos van a caer, porque se está partiendo de un nivel anormalmente alto. Este año están con un ingreso particularmente bueno en empresas afiliables que no tiene que ver con el tema de los timbres, y la sustitución porque eso son los no afiliables. Con lo cual se adelanta en la conclusión pero el modelo en los últimos dos años va a tirar que se tiene que corregir a la baja pero más allá de pequeños errores de un año a otro, replica razonablemente la historia y es lo que quieren, tener una proyección a varios años adelante. Otro gráfico muestra la evolución de la recaudación de BPS y la evolución del empleo. Claramente hay una similitud, cuando el empleo cayó, cayó la recaudación, cuando el empleo empezó a subir, la recaudación empezó a subir pero es notorio que esto fluctúa mucho más que el empleo. Por eso dicen que la elasticidad es como 3, las pequeñas variaciones del empleo generan grandes variaciones de la recaudación. Este modelo no es tan bueno como el otro, hay discrepancias que duran más tiempo pero más o menos replica lo que pasó.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO consulta si cuando se refiere a empleos de la construcción, se refiere a puestos de trabajo cotizantes en la construcción.

El Ec. Rosselli responde que sí, a cotizantes del BPS por la Construcción.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO plantea que este ingreso, como está calculado sobre el presupuesto de mano de obra, está considerando dos factores, uno es la cantidad de jornales, pero otro es la evolución del valor del jornal. En la medida que el salario aumente en términos reales, aún si no hay mayor cantidad de jornales, debería haber una incidencia en este inciso. Al observar los datos se plantea por qué subió más la recaudación que el empleo de la construcción, ¿será que entre el 2006 y hasta el 2012-2013 hubo un aumento en la construcción del salario real?

El Ec. Rosselli señala que es una muy buena observación. De hecho en el pasado han traído algún modelo que en lugar de asociarlo al empleo lo asocia a la masa salarial y la realidad es que estos dos modelos son parecidos, le parecía que este era mejor pero tiene sus dudas.

La Ec. Pardo agrega que hasta el año pasado era por la masa salarial de la construcción.

El Ec. Roselli observa que están compitiendo los dos modelos; las proyecciones al final van a dar parecido porque no se van a proyectar cosas tan divergentes entre la construcción y el resto de la economía. Es una buena observación; son modelos que compiten, los dos con sus aciertos y con sus problemas.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI consulta qué aportes de la construcción son los que se vuelcan en la Caja y de dónde surge.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO explica que sobre el presupuesto de mano de obra se aplica el aporte unificado de la construcción y un adicional del 4% en obras de arquitectura o el 2% en los demás casos.

El Sr. PRESIDENTE consulta si el pago es a cargo de la empresa o del trabajador.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO explica que lo paga la empresa. Se traslada a los costos de la construcción.

El Sr. PRESIDENTE explica que consultó, porque ha visto una crítica a la Caja donde alguien decía que el trabajador de la construcción pagaba el 4% de su sueldo para la Caja de Profesionales. No es al trabajador de la construcción al que se le quita un 4% de su sueldo.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO entiende que esa puede ser una lectura, porque en definitiva ¿quién paga el costo? Se traslada al consumidor, a través de la evolución de los costos de la construcción, pero como ese precio también tiene restricciones de mercado, dependiendo de los ciclos económicos, también podría ser un costo que presiona sobre los costos laborales y termina afectando el salario del trabajador.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI entiende que la incidencia del 4% no es lo que afecte el realizar o no un proyecto. Lo que incide son otro tipo de costos.

El Sr. Director Dr. LONG leyó también una crítica de los promotores privados de la construcción en Maldonado. No se refiere a los proyectos de vivienda social que son otra historia. Comparte lo señalado por el Dr. Irazoqui en que en esas grandes obras, el 4% no incide en el mercado. Le pareció una salida extemporánea.

El Ec. Rosselli resume que en términos reales desde 2005 se observa una tendencia ligeramente al alza de los tributos de las empresas no afiliables y por venta de valores. Esa tendencia depende de los salarios reales, pero no van de la mano; este pedacito de los ingresos del art. 71 va por la mitad de lo que ajustan los salarios reales.

El modelo en 2017 proyectó una suba del 8,9% y el aumento real fue 12,2%. El margen de error no obedeció en que se errara a alguna proyección macro económica, obedeció a que el modelo perdió 3 puntos en el camino, esencialmente por el aumento significativo de ingresos por aportes de empresas no afiliables y venta de valores.

La proyección a largo plazo deberá tener en cuenta que los ingresos del art. 71 dependerán esencialmente de los salarios y el empleo. Los pronósticos macroeconómicos están teniendo en cuenta la suba de la tasa de interés en Estados Unidos y el fortalecimiento del dólar a nivel global y de la región. El aumento del dólar conspira contra el aumento de los salarios; el dólar va a subir más rápido que la

inflación y que los salarios. A corto plazo el salario real no va a crecer mucho. No interesa significativamente la inflación porque la variable proyectada es salario real, pero es importante pensar que va a estar en un entorno del 8% y los salarios reales van a moderarse mucho.

Se está previendo que la economía uruguaya va a tener un crecimiento moderado en los próximos años. En un corto plazo crecerá un poco menos pero en el largo plazo la economía crecerá a un ritmo promedio de 3% anual. Los salarios venían creciendo mucho y pensando en un desempleo del 8% anual, que la economía está creciendo por debajo del 3% y la inflación un poco alta, parece que hay un lapso de 4 o 5 años en los que no habría espacio para que el salario real suba. Después sí irá subiendo. El PBI va a crecer un 3%, el empleo va a crecer 0,5% anual, los salarios suben por la diferencia de 2,5%.

Con esas proyecciones se puede proyectar la masa salarial. La masa salarial alimentaba uno de los modelos, el otro el salario real y tenemos un modelo que es el empleo en la construcción. Se supone que el empleo en la construcción va a ir igual que el empleo en el resto de la economía; Uruguay no se convertirá en una sociedad que esté todos los días construyendo cada vez más, ni en una que termine construyendo cada vez menos. Obviamente, en 30 años puede haber innovaciones tecnológicas que hagan que en la construcción se ahorre empleo o puede haber una condición en la que otras actividades económicas crecen tanto más que el empleo de la construcción crezca menos que el empleo total. Podría ocurrir pero no se cuenta con ningún elemento para sostener una cosa o la otra. Por eso el supuesto es que el empleo en la construcción se va a mantener constante en relación al empleo total.

Con esas variables surge la proyección de los ingresos por art. 71. En 2017 se tuvo un aumento muy grande de esos ingresos, por arriba de lo que sugería el modelo. El modelo dice que este año eso se va a ajustar, pero esa caída no es nada más que recoger que el año pasado el resultado fue demasiado bueno. Ese es un efecto que se verá en los ingresos por aportes de las empresas afiliables. Con pequeñas fluctuaciones los ingresos de la Caja tienden a subir en torno de 2% en términos reales; los salarios van a subir en torno al 2,5% en el largo plazo. Recuerda que en el corto plazo los salarios no van a crecer mucho y los ingresos de la Caja, salvo el 2018, van a crecer un poco más, con lo cual durante unos años posteriores, tenemos aumentos de los ingresos en relación al salario. La diferencia es menor al 10% en términos de salario, desde el pico previsto para 2025, se está hablando de menos del 10% de caída acumulada. No deja de ser un pronóstico, que después de unos años de mejora de los ingresos del art. 71 en relación al salario, se verá una paulatina reducción de ese efecto.

El Sr. Director Dr. LONG observa que para llegar a las conclusiones finales se hace mención sobre todo al aporte de la construcción.

El Ec. Rosselli señala que hay un modelo que mira eso.

El Sr. Director Dr. LONG consulta si no hay un modelo que tome en cuenta los aportes de la salud. El área de la salud es por lejos la que aporta más y de acuerdo a otras proyecciones a nivel mundial, -y el Uruguay especialmente porque en salud está bastante bien-, es donde seguramente va a haber más trabajo y más opciones para la gente. Es un sector que ha crecido significativamente, sobre todo el de las I.A.M.C. pero también las clínicas privadas, por un simple tema del mercado de la salud. Toda la población demanda más atención médica, asistencia, importaciones de instrumental, etc. Sin embargo no ve que eso esté referido en el informe y se trata de un crecimiento muy importante ya que de todos los aportes del art. 71 el más significativo es el de la salud.

La Ec. Pardo explica que hasta el año pasado la presentación se podía hacer con gráficos por acto gravado. Este año se tuvo que dejar de lado porque hubo un cambio informático que mejoró la recaudación del art. 71 –que significó toda una informatización de la cobranza. El programa que generaba la información para la proyección actuarial tuvo cambios, hubo que ajustarlo y ahora se está en un proceso de recuperar la generación de información por acto gravado que este año no se pudo disponer. Hasta el año pasado, la información por acto gravado hacía notar que la salud era un factor muy importante y de hecho el modelo de empresas afiliables recoge lo señalado por el Dr. Long, porque la mayoría de la recaudación de las empresas afiliables tiene que ver con la salud. Toda la reforma de la salud que significó una mayor recaudación del art. 71, el modelo recoge un incremento.

El Ec. Rosselli explica que se contaba con una historia más larga del conjunto de empresas afiliables que por acto gravado. La sustancia de la respuesta a la pregunta, es que al final del día se cuenta con un modelo para todo. Podría reintentarse separando en dos: lo que es salud del resto. Capaz que mejoraría en algo el pronóstico, pero del análisis de lo que está arrojando el modelo hoy, no surge una necesidad clara de que eso sea importante o necesario, porque el modelo como está armado hoy, recoge casi toda la evolución; no ha habido grandes desvíos. Un año hubo una realidad peor que el modelo y otro, el último, donde la realidad fue mejor. No encuentra la necesidad de partir en dos, un modelo para lo que es salud y otro para lo demás. Es cierto que el gasto en salud crece, pero por ahora los ingresos asociados a la Caja van en línea con la masa salarial y no hay un indicio de que esto esté cambiando mucho. Quizá porque el gasto en salud no está creciendo más rápido que el PBI o que la masa salarial. Incluso el gasto en salud sobre el PBI es más bajo hoy que dos décadas atrás. Cada año se va evaluando y si ocurren 3 años consecutivos de errores, se tendrá que ajustar algo.

El Sr. Director Dr. LONG señala que las proyecciones dan que en educación y salud, independientemente de factores políticos que pueda haber, sean las áreas que van a crecer más, tal vez también seguridad. Educación y salud son claves de cualquier política de Estado que se haga. Que hoy no se gaste más no quiere decir que no se gastará más y que casi seguramente se va a gastar más.

El Ec. Rosselli opina que esa puede ser una buena conjetura. El modelo se estima mirando el pasado, mirando los últimos veinte años y observando que los ingresos van en relación 1 a 1 con la masa salarial. Si se observa alguna variación en los últimos 3 años, habrá que cambiar el modelo. Hoy lo único que ha observado es un año en que ha habido un desvío positivo, comparable a un desvío negativo que hubo unos años atrás. El modelo se hace mirando la historia y después se proyecta. Si lo señalado ocurre en el futuro, se tendrá que ajustar este modelo.

La Ec. Pardo señala que cuando se comenzó con este trabajo el primer intento fue proyectar por incisos, pero la proyección por incisos no era buena a nivel económico. Como señala Friedman, el modelo puede ser explicativamente malo pero proyectar bien. Se trató de buscar conglomerados de variables que tuvieran una explicación de base que fuera la misma. En caso de las empresas afiliables, más allá que no se desglosa la salud, lo que está en la base es que todas evolucionan por un fenómeno económico que es la masa salarial, que se ve que proyecta relativamente bien. Como todo modelo, funciona bien mientras no haya cambios estructurales; allí es cuando fallan y ahí es que hay que cambiar el modelo. Por ahora eso no ocurre y en principio no se desglosa la salud porque evoluciona con la misma variable, que no es el caso de la construcción que va por otra variable económica de base, por más que es un agregado menor. Los agregados guardan una lógica de que el fenómeno que los proyecte sea más o menos lo mismo en la base.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO interpreta que cuando la proyección establece una relación entre la evolución de la recaudación del art. 71 y la masa salarial, se está partiendo de un modelo hecho sobre la base de la observación. Pero no necesariamente se está estableciendo una relación de causalidad, eso sería incurrir en la falacia “post hoc ergo propter hoc”. Sobre la causalidad, podrían formularse diversas hipótesis. Por ejemplo, podría formularse la hipótesis de que el gasto en salud que se traduce en gravámenes aumentó mucho desde 2008 en adelante por la reforma de la salud: quizá haya más gente que ahora esté pagando timbres y antes no porque estaba cubierta por A.S.S.E. Sería muy difícil armar un modelo complejo, que dependiera de la evolución de múltiples indicadores, que debería surgir de investigar y analizar la base empírica. Actualmente se cuenta con un modelo que funciona sobre la base de la asociación de dos variables, que tiene la ventaja de la simplicidad, y cuyas predicciones han sido, hasta ahora, acertadas, más allá de la explicación causal.

El Ec. Rosselli explica que cuanto menos modelos tengamos para explicar algo, en principio es mejor. Si se hiciera un modelo para cada inciso, aun cuando tres incisos dependan de salario, no es nada evidente que se vaya a proyectar mejor. Cuanto más chico es lo que se quiere proyectar, más volátil y más variaciones sin explicación tienen las cosas. Como un concepto de parsimonia: si podemos explicar tres cosas juntas de la misma manera, las explico juntas que voy a tener menos errores que si se explican separadas. Pero en el caso de la construcción no se puede sumar, porque depende mucho

del volumen de actividad de la construcción que es mucho más cíclico que la economía en su conjunto. Los timbres y empresas no afiliables van mucho más lento que la economía; la masa salarial creció mucho más que ese componente. Por eso tiene sentido separarlo; si se junta, se estaría generando una fuente de error. Si hay varias cosas que evolucionan por lo mismo, es mejor proyectarlas juntas que proyectarlas por separado.

El Sr. Director Dr. LONG señala que los comentarios que hace los hace siempre pensando en beneficio de la Caja. Estas presentaciones tienen que servirle a él y al Directorio como elementos prácticos. Hace mención en el sector salud porque los médicos son un factor muy importante en los activos de la Caja y en los aportantes de la Caja y en los aportantes voluntarios de la Caja. Desgraciadamente las enfermeras universitarias y todos los cargos en la salud, que podrían estar con declaración de ejercicio y aportar, no lo pueden. Menciona el sector porque es el que le interesa a la Caja. A los trabajadores y a los promotores de la construcción puede que la Caja no les sirva, pero en quienes estamos interesados es en la gente de la salud. No sabe en este momento cuántos miles de médicos están afiliados a la Caja. Su comentario se dirige a sacar de este modelo lo que le sirva y beneficia para aportar al Directorio medidas que puedan servir.

El Sr. PRESIDENTE expresa que no hay que olvidar que los médicos más allá de ser dependientes también facturan. Y eso obliga a que tengan que pagar la Caja, en cambio el personal de enfermería y otros de la salud son puramente dependientes y trabajan por sueldo, esa es la explicación estructural de por qué no tienen que pagar la Caja.

El Ec. Rosselli agradece que lo hayan recibido y espera sea útil el trabajo.

Siendo la hora quince y treinta minutos se retiran de Sala los Ecs. Rosselli, Pardo y Pérez.

4) GERENCIA GENERAL

COMUNICADO A ENVIAR A LOS AFILADOS. EXONERACIÓN DE MULTAS Y RECARGOS. Res. N° 559/2018.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que tiene para plantear un tema relativo al problema de comunicación que está teniendo la Caja, tema que ya fue conversado con integrantes de la Mesa, con el Arq. Corbo hace unos días y con el Dr. López Secchi en la jornada de hoy. A su vez informa que en el día de ayer estuvo reunido con dos gerentes, con Marianela quién apoya en la parte de comunicación y con Improfit analizando el tema. Tiene que ver con descomprimir las consultas a partir de

determinados manejos de la comunicación. Lo que el Arq. Corbo le señalaba y él coincide es en reafirmar que a partir del 7 de agosto se van a aplicar multas y recargos. La idea en principio es tratar de reforzar eso haciendo algún tipo de comunicación. En la reunión de ayer se analizó el tema en profundidad y creemos que hay que hacer esa comunicación.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI señala que una colega le comento que había pagado el aporte y el mismo no figuraba. Le informaron que no están todos los cobros asignados y que hay un dinero que no se identifica a quien pertenece.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que hay dos situaciones a considerar, al comunicado se le agregaría el planteo del Dr. Irazoqui informando que los pagos realizados quedaran acreditados en un plazo máximo de cuatro días hábiles desde la fecha en que se concretaron. Explica que esto ha funcionado así en los últimos 25 años, pero en épocas en que no hay tanta volatilidad como la actual. Actualmente el afiliado es más exigente y ha estado más cerca de la Caja. Procede con la lectura de cómo quedaría redactado el comunicado si están de acuerdo: “Ante consultas recibidas sobre las obligaciones impagas derivadas del conflicto, la Caja recuerda a sus afiliados que el plazo para pagarlas sin multas ni recargos, vence el próximo 7 de agosto. Por otro lado, informamos que el pago quedará acreditado en un plazo máximo de cuatro días hábiles desde la fecha en que se concretó.”

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO agrega que también el afiliado puede ver su cuenta corriente.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que sí pero que la cuenta corriente no se encuentra actualizada aún como consecuencia del paro que tuvo lugar en el departamento de Cuentas Corrientes. Por otra parte, dice también que se agregaría al comunicado otro tema recurrente y es el de la extensión de la validez de los certificados de estar al día vigentes hasta el 31.03.2018. Cree que este tipo de comunicados contribuye a atender el tema central, porque este tipo de sucesos hace que haya muchos llamados. Quién no tiene la cuenta corriente al día no va a poder obtener el certificado. Por otra parte, explica que hay treinta y cinco entidades entre mutualistas, empresas y organismos del estado que normalmente retienen del sueldo los aportes y esta vez si bien no recibieron el archivo electrónico que habitualmente les envía la Caja, repitieron el cobro del mes anterior y mandaron el dinero sin discriminar para la Caja, lo que trae un doble problema, el aportante se queda tranquilo que se lo retuvieron los aportes, pero la Caja no se los reconoció porque no sabe a quién le corresponde. Son 1400 profesionales en esa situación, cuyos datos se están procesando manualmente y de a uno.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que se le preguntó por el caso de una empresa que contrató a un economista, el mismo egresó hace tres años pero se afilió a la

Caja y a la DGI recientemente. ¿Qué hacemos en este caso? O bien pagó los aportes de los últimos tres años o bien presento una declaración de no ejercicio retroactiva que está pendiente de aceptación o no. ¿En qué situación está con respecto a la Caja? ¿Debe o no debe?

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez entiende que la empresa no tiene nada que cuestionarse para contratarlo, si tiene que controlar el certificado para pagarle.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO señala que, si bien recibe consultas de todo tipo, lo que había trasladado al Cr Sánchez fue el tema de las llamadas telefónicas y correos electrónicos no contestados, se explicó en su momento mediante comunicado la situación de colapso que existía.

El Sr. PRESIDENTE manifiesta que independientemente de que el tema de comunicación se ha visto afectado por lo que fue el conflicto y que en épocas normales donde se transita tranquilidad en la Caja con respecto al gremio, hay determinado número de consultas diarias, mensuales, telefónicas, por mail, presenciales, que claramente luego de un conflicto de este tipo, prolongado y lo que significó para la Caja, el afiliado tiene una cantidad de inquietudes que las vuelca masivamente a los sistemas de comunicación de la Caja y se multiplica por 20 o 50. Independientemente cree que igualmente hay que mejorar el tema de la comunicación. La comunicación con el afiliado, que es dueño de la Caja, es algo importante para el afiliado y hay encontrar la forma de mejorarlo. A veces decir que se va a traer una cantidad tal de funcionarios para cubrir toda esa demanda por lo que pasó luego del conflicto, el usuario va a estar contento en el presente, pero cuando todo vuelva a la calma va a decir ¿por qué hay tanta gente que no está haciendo nada? Es difícil balancear esa situación, hay que buscar la forma de poder responder al afiliado sin que tenga espera de 40 minutos en el teléfono, si asiste en forma presencial o manda un mail se le responda lo más rápidamente posible, y sobre todo crear algún mecanismo para instruir al afiliado de que cuando haya una situación de conflicto donde se le generan dudas, advertirle que se quede tranquilo, que no es necesario que se comunique, informarle que si le pasa tal situación espere que la información del dinero ya va a ingresar y no va a perder lo ya depositado o retenido, en algún momento va a estar. Es importante ese tipo de comunicación con el afiliado.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que se está trabajando en esa línea que como se entenderá es un tema de alta complejidad. Han tenido varias reuniones con los gerentes que él consideró más apropiados para abordar el tema, tiene las estadísticas de datos de la central telefónica de noviembre a junio en las que se constata que en áreas de atención al público se ha multiplicado hasta por diez el volumen de consultas.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que otra forma de resolver el tema es ver qué tipo de preguntas se hacen los afiliados de forma recurrente y contar con una sección de “preguntas frecuentes” con sus correspondientes respuestas.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez manifiesta que ese tema también fue abordado en la reunión a la que se refirió, pidió a los gerentes que hicieran una lista de preguntas frecuentes tanto en el mostrador como en el centro de contacto, porque entiende que es una manera de paliar el problema. Si se quisiera aumentar la plantilla, no se puede tercerizar, hay que hacer un llamado y los procesos son largos y no se llegaría a tiempo. Hay que buscar soluciones paliativas cómo las preguntas frecuentes, recordarle al afiliado las posibilidades que tiene a disposición, por ejemplo, que con un pin puede acceder a su cuenta corriente. También hay que tener en cuenta que esa información no se puede brindar hoy porque la cuenta corriente no está actualizada. No es un tema de fácil resolución ni que vaya a dejar contento al colectivo en un corto plazo. Requiere una planificación para soluciones de fondo, entrenamiento, el uso de herramientas nuevas, por eso se integró a la consultora en comunicación para que pueda ayudarnos en el tema.

El Sr. PRESIDENTE cree que lo que hay que manifestar, quizás también en el comunicado, es que este Directorio no es insensible a este tipo de problemas, reconocemos que hay un problema y se está buscando la forma de solucionarlo.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO piensa que a futuro para estos casos habría que implementar que la central telefónica indique la estimación del tiempo de espera que resta o la posición ya que es útil porque uno puede decidir qué hacer. En el caso del correo electrónico sugiere buscar la forma de que si se acumula en la bandeja de entrada un número relacionado a la cantidad de correos que se pueden responder por día con un mensaje automático que la respuesta puede demorar porque los servicios están sobrecargados o algo del estilo.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez cree que si bien es buena la sugerencia, no sería el principal problema de la Caja, la demora no está en el centro de contacto, el problema es cuando se deriva la llamada al sector, no se podría hacer cuando se deriva a tal o cual interno. Lo que estamos buscando es un mecanismo de sintonía entre el centro de contacto y las áreas a donde se derivan los llamados, para tener la mayor cantidad de preguntas frecuentes respondidas y poder evacuarlas desde el Centro de Contacto. También se podría asignar al menos a una persona de cada sector exclusivamente para la atención del teléfono, sin embargo, no es tan simple porque no hay funcionarios disponibles y al sacarlos de una tarea se resiente otra. El intercambio de ayer fue interesante, también se pensó que el Centro de Contacto tenga alguna persona de referencia del otro lado para que despeje las dudas. Asimismo, quiere manifestar que siempre se piensa en el afiliado, pero también las personas que atienden público están pasando por un momento muy difícil, se les insulta permanentemente de forma

agresiva, y si bien es consecuencia de otras cosas que han pasado, quienes atienden no lo hacen de mala gana y no se atiende el teléfono porque se está atendiendo a otro afiliado. Cree que hay que decirlo.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO consulta si las llamadas telefónicas son grabadas.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que en un principio se le informó que sí, pero hace unos días reiteró la consulta y quedaron en contestarle.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO cree que si se graban hay que decirlo porque el afiliado se expresa de otra manera.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que a raíz del planteo puntual del Arq. Corbo, en el día de ayer se ponderó y analizó también sobre el comunicado enviado a los afiliados sobre los descargos, el cual fue claro, pero no se dieron soluciones.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO solicita al Cr. Sánchez que lea el comunicado enviado en el mes de mayo.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez procede con la lectura: “si bien hemos reforzado las distintas áreas de atención, no ha sido posible en muchos casos atender en la forma que merecen nuestros afiliados, la totalidad de la demanda que nos plantean por diferentes canales. En el correr del último mes la Caja recibió más de 25.000 llamadas telefónicas, multiplicando varias veces el flujo normal. Otro tanto ocurre con los miles de mails que nos han enviado los afiliados como consecuencia de esta situación, los cuales no han podido ser respondidos en tiempo y forma. El Departamento de Cuentas Corrientes está atendiendo en forma presencial a más de 350 profesionales por día que se acercan para regularizar su situación, con esperas más prolongadas que las habituales. Se está instrumentando la posibilidad de recibir pagos en las cajas del Instituto mediante tarjeta de débito. Una vez que este mecanismo quede habilitado se informará. Apelamos a la comprensión de nuestros afiliados, expresándoles que nos encontramos trabajando con nuestro mayor compromiso para volver a la situación de normalidad previa a estos acontecimientos en el menor lapso posible.”

Cree que repetir el concepto de reivindicar consideración debido a que se está teniendo un problema pero que no se puede solucionar, no parecería bueno.

El Sr. PRESIDENTE cree que repetir en agosto algo que se dijo en mayo sería como indicar que no se está haciendo nada al respecto.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO adhiere a lo que piense la mayoría.

El Sr. PRESIDENTE desea insistir y encomendar al Gerente General y los gerentes que de él dependen que se busque la manera de mejorar la comunicación y atención al afiliado. Cree que es imperativo hacerlo.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez sugiere agregar al final del comunicado a enviar que si el afiliado ya abonó desestime el mismo.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO por otra parte sugiere también que se habilite una línea específica de empresas para la consulta de vigencia de certificados de estar al día.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez manifiesta que lo analizará.

El Sr. PRESIDENTE sugiere en su defecto que la Caja mande un comunicado a todas las empresas diciendo que el certificado de estar al día se encuentra vigente hasta nuevo aviso.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO cree que podría ser una buena idea agregando que por consultas se comuniquen a tal interno.

Se resuelve, (Unanimidad 7 votos afirmativos): 1. Habilitar el pago sin multas ni recargos de las deudas generadas en ocasión del conflicto hasta el 31.08.2018.
2. Enviar comunicado a los afiliados de acuerdo a las consideraciones vertidas en Sala.

SOLICITUD COMISIÓN ASESORA Y DE CONTRALOR – INFORME MOROSIDAD.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez informa para conocimiento previo del Directorio, que en base a un requerimiento de la Comisión Asesora y de Contralor, se encuentra previsto, si hay acuerdo, realizar para el próximo jueves una presentación sobre morosidad que explique cómo se gestiona y cómo se registra.

Así se acuerda.

5) DIVISIÓN AFILIADOS

NÓMINA DE EXPEDIENTES APROBADOS POR GERENCIA DE DIVISIÓN AFILIADOS DEL 19.07.2018 AL 25.07.2018. Rep. N° 266/2018. Res. N° 560/2018.

Visto: Las Resoluciones de Gerencia de División Afiliados adoptadas en el período 19.07.2018 al 25.07.2018.

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 19.07.2018 al 25.07.2018.

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 los artículos 2 y 10 num. II de la Ley 18381 de 17/10/2008.

NÓMINA DE SUBSIDIOS POR INCAPACIDAD TEMPORAL, PRÓRROGA DE SUBSIDIO POR INCAPACIDAD TEMPORAL, SUBSIDIOS POR GRAVIDEZ, SUBSIDIOS POR INCAPACIDAD NO DEFINITIVA Y PRÓRROGAS DE SUBSIDIO POR INCAPACIDAD NO DEFINITIVA APROBADOS POR RESOLUCIÓN DE GERENCIA DE DIVISIÓN AFILIADOS. Rep. N° 267/2018. Res. N° 561/2018.

Vista: Las Resoluciones de Gerencia de División Afiliados adoptadas en el período 19.07.2018 al 25.07.2018.

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 de Gerencia de División Afiliados correspondientes al período 19.07.2018 al 25.07.2018.

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

OPCIONES DE CATEGORÍA. SOLICITUD. Res. N° 562/2018.

El Sr. Jefe de Secretaría señala que hay seis expedientes similares a continuación que tratan del mismo tema, opción de categoría.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO expresa querer realizar las aclaraciones pertinentes, dado que los mismos fueron tratados en la Comisión de Prestaciones de la que forma parte. Señala que son casos de profesionales que pasaron de categoría segunda a tercera y lo que establece la Ley es que hay un lapso que va desde noventa días antes al pasaje de categoría hasta la fecha de cambio de categoría dentro del cual el profesional puede optar por mantenerse o bajar la categoría. Luego ya no puede hacerlo. No puede hacerlo antes ni después, lo debe hacer dentro de esos noventa días. La Caja

tiene la práctica, no es una obligación legal pero tiene la buena práctica, de mandar al domicilio constituido del afiliado una carta en la cual le dice, en la fecha tal usted pasará a tal categoría, aportará tanto y tiene noventa días antes de esa fecha para poder optar por el mantenimiento o cambio de categoría. En algunos casos a los afiliados no les llegan las comunicaciones de la Caja, usualmente no les llegan porque no actualizaron el domicilio. Pero en este caso posiblemente se haya sumado otra razón para que no les llegara la comunicación casos y es el paro del departamento de Cuentas Corrientes. También hay otros mecanismos por los que el profesional puede saber que va a cambiar de categoría, mediante avisos que se le dan cuando se realizan los pagos por agentes externos de que va a cambiar de categoría. Por lo tanto por diferentes razones algunos de los avisos no llegaron. Explica que en la Comisión de Prestaciones hubo dos posiciones al respecto, por tanto habiendo dos posiciones y no habiendo consenso se elevó a consideración del Directorio. Explica que en tres de los casos se envió la comunicación y en los otros tres no. Por lo que hay algunos que invocan complicaciones derivadas del paro de Cuentas Corrientes que tienen que ver que no les llegó la comunicación al agente de recaudación o no les llegó la carta a la casa y hay otros a los que sí le llegó la comunicación. Por lo que pretenden que eso sea una causa para que se les habilite la opción de categoría fuera del plazo legal. Señala que de acuerdo a lo expuesto anteriormente hubo dos posiciones en la Comisión de Prestaciones. Una que entendía que había que tener cierta flexibilidad al menos en los casos en los que no habían recibido la carta de la Caja y su posición de que no se debe facilitar el bajar de categoría o de permanecer en la misma categoría por tanto se debe respetar el plazo legal, cada uno tiene que enterarse cuando cambia de categoría, tomar los noventa días y si desea hacer la opción hacerla. Explica que no plantea discontinuar una práctica, ni de cambiar la carta, pero tampoco aceptar que si se le paso el plazo la Caja tenga que tener algún tipo de contemplación. Aún en la circunstancia del paro del departamento de Cuentas Corrientes, porque también en el pasado cuando ha habido casos en los que por alguna razón se omitió mandar la carta ha sostenido lo mismo, por tal motivo lo sostiene ahora. Manifiesta que las antes mencionadas fueron las dos posiciones de la Comisión de Prestaciones y a falta de acuerdo viene a Directorio.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO señala que los 90 días antes, eran mucho antes de que fuera el conflicto. Es algo que tendrían que haber hecho antes de que empezara el conflicto.

El Sr. Director Ing. CASTRO comenta que tiene un conocido en la localidad de Juan Lacaze, afiliado a la Caja, aportante voluntario porque trabaja en una empresa como dependiente. Independientemente del conflicto, porque fue antes, no le llegó la carta, subió de categoría, ante tal situación declaró no ejercicio. Perdieron un aportante. Considera tener cuidado con ese tipo de cosas.

El Sr. PRESIDENTE plantea, en relación a lo manifestado por el Dr. Nicolliello, que si bien es proclive a tratar de no potenciar el permanecer en una categoría, porque

eso le quita recursos a la Caja, no está tan de acuerdo con que cada uno debe ser responsable de cuando cambia de categoría, porque se cambia cada 3 años. Y si cada 3 años no te acordás dentro del plazo de 90 días y no recibiste ninguna comunicación, es difícil. Si no media una comunicación de la Caja del tipo que fuere, debería entenderse que hubo una falla en la comunicación.

El Sr. Director Ing. CASTRO agrega que sobre el tema, a raíz de su trabajo con la Intendencia, muchos profesionales le plantearon durante el conflicto, que había que realizar el aporte ingresando a través de la página web y desconocían en la categoría que estaban. A lo cual informaba que de acuerdo al monto que se estaba pagando podían acceder a la página web y verificar a que categoría corresponde.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO expresa que, más o menos en qué categoría está cada uno tiene que tomar conocimiento todos los años en el momento de presentar la declaración jurada de IRPF.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que es cierto que muchas personas no saben qué categorías están, pero hay que responderles que, si hicieron lo que la Caja recomendó, obteniendo un usuario para acceder a la página web, podrían verificar la categoría en la que están. Esta es otra de las comunicaciones que se van a hacer.

El Sr. PRESIDENTE aclara que no está hablando de que no se sepa en qué categoría está, que como dice la Ec. Vernengo, todos los años por la declaración jurada tenés que saber en qué categoría estás. Refiere a otra cosa, al cambio de categoría, tener que acordarse algo que pasa cada 3 años y acordarse en ese período de 30 días.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO destaca la importancia del domicilio. Muchas veces las personas no se enteran porque cambian de domicilio y no lo comunican y eso es obligación de la persona. La Caja es imposible que adivine que las personas se mudaron. En algunos de estos casos observó que ponen una dirección que no es a la que se mandó. En esos casos se manda un recordatorio pero este es totalmente inocuo porque el Instituto lo manda pero la persona no está ahí. En esos casos la Caja no hacía lugar al reclamo.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO plantea que en todos estos casos, de una manera u otra, refieren a que el paro de Cuentas Corrientes incidió. No se está hablando en general de cómo proceder, sino que en todos estos casos en algún momento incidió el conflicto.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO comenta que el paro comenzó en el mes de febrero.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría aclara que todos los casos son diferentes.

El Sr. PRESIDENTE considera que al que se le envió una nota al domicilio registrado en la Caja, la nota se le envió y está notificado. Actualizar su domicilio es responsabilidad de cada uno, en eso está de acuerdo con la Ec. Vernengo.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI plantea que los casos que contemplaría serían los repartidos número 271 y el 273.

El 271 lo contemplaría incluso por lo que dijo el Dr. Nicolielo. Es una Licenciada en Diseño Gráfico. Es un caso bastante peculiar donde plantea que puede irse a BPS por los aportes. Es una persona que está en la tercera categoría y lo que factura y gana es muy poco significativo.

El 273 es una Traductora Pública y que adjunta las boletas de lo que percibe y no son suficientes para pagar la Caja.

Esos dos casos de cambio de categoría, serían los que consideraría.

El Sr. PRESIDENTE expresa que el 271 se asemeja al caso planteado por el Ing. Castro de la persona de Juan Lacaze. La afiliada está diciendo que si se mantiene esta condición de subir de categoría, lo que va a hacer es declarar no ejercicio.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI considera que también va acompañado de la profesión, porque una cosa es cuando se trata de un médico, un abogado, un ingeniero, pero un diseñador gráfico o traductor público, son lo que les llaman en otros ámbitos aportes voluntarios.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO acuerda en que si no recibieron la nota, habría que contemplar.

El Sr. PRESIDENTE señala que si no recibieron es porque no se les mandó, porque si se les mandó al domicilio registrado ante la Caja es responsabilidad de cada uno.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO aclara que aporte voluntario es cuando uno no ejerce y paga, pero un traductor público que factura y no es dependiente tiene que pagar la Caja, no tiene otra opción.

El Sr. Director Ing. CASTRO plantea que hay traductores que son mayores y no entraron en el régimen de la Caja.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría explica que en el caso aludido por el Ing. Castro se trata de la resolución que incorporó esas profesiones que refiere a

aquellos que hayan obtenido el título con anterioridad a la vigencia de la resolución y hubieran nacido con anterioridad a marzo del 70, no se podían afiliar al Instituto.

El Sr. PRESIDENTE plantea que hay dos opciones, analizar cada caso o postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio y que cada uno lo analice con más profundidad.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Postergar la consideración de los asuntos para la próxima sesión de Directorio.

Af. 90.001. FRUSTO CASTELLANO, ANAHÍ. OPCIÓN DE CATEGORÍA. Rep. N° 268/2018. Res. N° 563/2018.

Este asunto ha sido clasificado como confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 10 de la Ley 18381 de 17/10/2008

Af. 107.401. ALAGIA COLA, JUAN FRANCISCO. OPCIÓN DE CATEGORÍA. Rep. N° 269/2018. Res. N° 564/2018.

Este asunto ha sido clasificado como confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 10 de la Ley 18381 de 17/10/2008

Af. 105.881. SÁNCHEZ CICERÓN, ADRIANA. OPCIÓN DE CATEGORÍA. Rep. N° 270/2018. Res. N° 565/2018.

Este asunto ha sido clasificado como confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 10 de la Ley 18381 de 17/10/2008

Af. 108.105. SCARON ANGENSCHIEDT, LAURA. OPCIÓN DE CATEGORÍA. Rep. N° 271/2018. Res. N° 566/2018.

Este asunto ha sido clasificado como confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 10 de la Ley 18381 de 17/10/2008

Af.86.332. PRIETO POLONI, SILVANA. OPCIÓN DE CATEGORÍA. Rep. N° 272/2018. Res. N° 567/2018.

Este asunto ha sido clasificado como confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 10 de la Ley 18381 de 17/10/2008

Af. 112.778. BEZ JINCHUK, MAIA. OPCIÓN DE CATEGORÍA. Rep. N° 273/2018. Res. N° 568/2018.

Este asunto ha sido clasificado como confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 10 de la Ley 18381 de 17/10/2008

SOLICITUDES DE PRÉSTAMO. ART. 31 DEL REGLAMENTO DE PRÉSTAMOS.

El Sr. Director Ing. CASTRO plantea que ha observado que históricamente se viene haciendo este tipo de procedimientos, un promedio de 4 por año aproximadamente, pero leyó la ley de la Caja y establece que nadie se puede jubilar si tiene deuda de cualquier tipo. Consulta si se puede proceder de esa manera, en base a que en algún momento se realizó y se justificó.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO explica que se cancela la deuda con el préstamo.

El Sr. Director Ing. CASTRO plantea que políticamente estaba de acuerdo en ayudar a estas personas pero legalmente le quedó la duda.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que la ley es muy rígida, entonces a veces se busca flexibilidades sin desconocer la ley. Entonces el reglamento de préstamos en su art. 31 dice “circunstancias excepcionales” porque son razones humanitarias. Si una persona tiene 30 años de aporte, más de 60 años, se podría jubilar, pero tiene una deuda y está muy mal económicamente, no trabaja ni tiene acceso a la jubilación, se podría contemplar.

El Sr. Director Ing. CASTRO comenta que estos no son casos extremos.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO acuerda en que no son casos extremos pero el Directorio tiene que hacer una apreciación si es un caso excepcional o no. El concepto reglamentario de circunstancia excepcional evidentemente requiere una subjetividad de la apreciación que para eso también se cuenta con la Comisión de Préstamos, para que esta lo evalúe y no analice. Observó que contaba con la opinión favorable del Ingeniero y del Gerente de la División Afiliados, había una opinión discrepante pero no por temas humanitarios sino que por motivos financieros por parte de la Cra. Rossel.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez informa que tuvo dos reuniones por este tema. Si bien se requiere mayoría especial de Directorio y por eso no se eleva a Gerencia General como en la mayoría de los casos, si no que se eleva a Directorio, le pareció oportuno interiorizarse para poder aportar elementos para la toma de decisión. A priori tuvo la sensación de que las situaciones no calificaban, cuando comenzó a interiorizarse y ver los detalles está convencido de que califican los tres. El Art. 31 establece: “En casos excepcionales, con el voto conforme de los tres quintos de sus miembros y mediante resolución fundada, el Directorio podrá otorgar préstamos a afiliados o pensionistas, con el destino específico de cancelar obligaciones pendientes y

de esta forma habilitar el ingreso al goce de los beneficios. Se configurará la excepcionalidad cuando se presenten casos de situación precaria de salud o estado de necesidad.” Cree que acá el tema se resume a tan complejo o tan simple, depende como se quiera ver, de determinar si se da o no el estado de necesidad o situación precaria. Situación precaria de salud no hay, pero se podrían centrar en lo último ¿qué es un estado de necesidad? Los casos se diferencian, algunos lo describen de una manera, otros de otra, pero la Caja tampoco tiene pruebas de lo que se está diciendo. El reglamento vigente hoy, el cual se podría cambiar porque es aprobado por Directorio, establece que debe configurar la excepcionalidad cuando hay situación precaria de salud o estado de necesidad. Considera que los tres casos están incluidos dentro de estado de necesidad, aunque entiende que es una apreciación subjetiva.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría explica que el interesado se presenta en el sector Préstamos, solicita el préstamo, cuando se emite el vale va a Recaudación allí abona la deuda por completo, luego va a Mesa de Estudio a solicitar la jubilación. Al mes siguiente cuando se le abona la jubilación se le descuenta la cuota del préstamo. El préstamo del afiliado activo es en dólares y se le descuenta en pesos, esto lo prevé el reglamento de préstamo, para pasivos el préstamo es en pesos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez agrega que pidió una reunión conjunta con los dos gerentes porque si bien tienen una opinión dispar, está bien, porque una, la Gerente tiene un sesgo en su opinión vinculado a su responsabilidad. Su responsabilidad es el manejo de las inversiones y es Asesoría Técnica, entonces tiene que estar absolutamente convencida dentro de la legalidad de una manera estricta. Ella no percibe el estado de necesidad en estos casos o no lo ve como tal, y entiende que cualquiera de estos casos que se analiza desde el punto de vista financiero no es conveniente, porque se le está dando un préstamo para que puedan acceder a la jubilación.

Su opinión como Gerente General, tomando en cuenta que no sería una ilegalidad, si lo tuviera que aprobar, aunque esto no le corresponde, avalaría la aprobación de estos tres.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO aclara que el préstamo es con intereses.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO agrega que no es que acceda a la jubilación o pensión porque se le está dando un préstamo, también hay que ver que generó el derecho, aportó una serie de años.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI considera que los casos son diferentes y es donde ve la parte injusta ya que se los trata como iguales. Llegar a la misma situación para todos ante situaciones tan diferentes no le parece. No está diciendo que si se le ve el lado humanitario decir no a todo, pero se tiene que considerar por ejemplo que en un caso la persona mostró su total voluntad de cumplir, hasta enajenó sus bienes para llegar hasta donde pudo llegar.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO propone pasar a votar los asuntos individualmente.

AF. 27.627 BARBOZA GUIDICI, GUILLERMO. SOLICITUD DE PRÉSTAMO. Rep. N° 274/2018. Res. N° 569/2018.

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

AF. 56.467 RIENZI ARIAS, MARÍA DEL PILAR. SOLICITUD DE PRÉSTAMO. Rep. N° 275/2018. Res. N° 570/2018.

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

AF. 25.542 DI BENEDETTO MATO, GRACIELA. SOLICITUD DE PRÉSTAMO. Rep. N° 276/2018. Res. N° 571/2018.

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 ADMINISTRATIVO-CONTABLE

LLAMADO N° 09.2018. EMBOLSADO Y ETIQUETADO DE FOLLETOS. Rep. N° 277/2018. Res. N° 572/2018.

El Sr. PRESIDENTE consulta cuál es el costo total.

El Sr. Director Ing. CASTRO responde que entiendo llega a \$2.500.000.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que no hay que olvidar si se llega a plantear un proyecto de reforma de ley incluir que sea válida la notificación electrónica y no obligue a la Caja a desembolsar estos montos una vez por año para comunicar a los afiliados.

El Sr. PRESIDENTE pregunta que dice la ley respecto a cómo hay que notificarlos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que la ley indica que hay que enviarlo al domicilio.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que no se trata de una notificación sino del envío del informe de las inversiones realizadas y su rendimiento.

El Sr. PRESIDENTE consulta si se podría omitir ese gasto e igualmente cumplir con la Ley. ¿No se puede mandar por mail?

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que se ha entendido que no.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO procede con la lectura del artículo 72: “La Caja deberá enviar anualmente al domicilio de cada uno de sus afiliados la información referida a las inversiones realizadas y a su rendimiento, de acuerdo a las normas que establezca el Poder Ejecutivo o el Banco Central del Uruguay, en su caso.” Explica que la norma no especifica el medio de envío, y por otra parte, del artículo 138, que a su vez remite al artículo 696 de la Ley 16.736, parecería que, en cuanto no sea de aplicación el Código Tributario, las comunicaciones pueden enviarse por medios electrónicos.

El Sr. Director Ing. CASTRO se pregunta si el correo electrónico no sería el domicilio.

El Sr. PRESIDENTE cree que el BPS los notifica electrónicamente.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que eso es la notificación.

El Sr. Director Ing. CASTRO cree que supone un gasto enorme.

El Sr. Director Dr. LONG cree que un organismo de seguridad social que está pasando por una situación muy delicada desde el punto de vista de su balance operativo, esto es un gasto operativo que parecería anacrónico. Si no se cumple en ese punto con la ley se asume un riesgo, pero son \$2.500.000. Es anacrónico, no es vivir en el año 2018 sino en 1970. Es regalar dinero.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que desde la Gerencia se ha planteado año tras año.

El Sr. Director Dr. LONG señala que por un lado se dice que hay que mejorar los ingresos operativos y por otro lado se aumentan livianamente los egresos. Sin ningún sentido.

El Sr. PRESIDENTE pregunta si no existe algún organismo al cuál se le pueda hacer una consulta sobre si se permite pedir autorización al Poder Ejecutivo para enviar

por vía electrónica y disminuir costos operativos debido a la situación que está atravesando la Caja.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO afirma que pueden consultarlo.

El Sr. PRESIDENTE expresa que no hay peor gestión que la que no se hace.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que sería una consulta de interpretación que podría dar elementos para adoptar la decisión de enviarlo por correo electrónico. Si el día de mañana se nos recriminara que no se cumplió con la ley nos respalda la consulta realizada al Ministerio de Trabajo.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI cree que hay que realizar la consulta pero partiendo de una solución, sugiriendo que el Directorio de la Caja piensa que es conveniente realizarlo por correo electrónico. Que quede registrado que la información fue brindada.

El Sr. PRESIDENTE le pregunta al Dr. Nicolielo a quien le parece que tienen que formular la consulta.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO cree que habría que consultar al Poder Ejecutivo a través del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, y como dice el Dr. Irazoqui fundamentar el pedido en el sentido de que entendemos que de acuerdo a una interpretación posible de las normas vigentes, podría realizarse por correo electrónico.

Se resuelve (Unanimidad 7 votos afirmativos): 1. Encomendar a la Gerencia de Asesoría Jurídica la elaboración de la consulta en los términos vertidos en sala para enviar al Ministerio de Trabajo.

2. Dejar en suspenso el Llamado 9/2018 vinculado a la contratación del servicio de embolsado y etiquetado de folletos y posponer el envío de los mismos hasta contar con resolución al respecto.

NOTA DE SOLICITUD DE INFORMACIÓN SOBRE PREDIO ESTACIONAMIENTO – COMISIÓN ASESORA Y DE CONTRALOR. Rep. N° 278/2018. Res. N° 573/2018.

Vista: la nota presentada por la Comisión Asesora y de Contralor de fecha 02.07.2018 solicitando información sobre el predio del estacionamiento de la calle Uruguay 835/837.

Considerando: el informe realizado por la Gerencia de División Administrativo Contable de fecha 25.07.2018 en respuesta a la solicitud expresada en el visto.

Atento: a lo precedentemente expuesto,

Se resuelve, (Unanimidad 7 votos afirmativos): Remitir informe de la Gerencia de División Administrativo Contable de fecha 25.07.2018 a la Comisión Asesora y de Contralor.

LLAMADO ADMINISTRATIVO IV. Rep. N° 279/2018. Res. N° 574/2018.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que lo que tiene de particular este Llamado es que por primera vez se va a dar cumplimiento al ingreso de la cuota parte que la ley establece para personas afrodescendientes.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI señala que no solo para afrodescendientes, que hay tres leyes a cumplir, la de afrodescendientes, personas con capacidades diferentes y transexuales.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que ya se realizó un Llamado para personas con discapacidad.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI expresa que conoce otros organismos públicos que han hecho limitados los llamados para evitar concurrir en ello e ingresar en ese ámbito. Si son diez vacantes el 8% implica el ingreso de una persona. Por otra parte manifiesta que se va a oponer en este llamado a que el test psicológico sea excluyente, aquí venimos a gestionar y no a hacer política. Conoce de cerca casos cuando hay test psicológico ingresa el amigo de o el hijo de, aquí no va a ser el caso porque se excluye familiares de Directores y de integrantes de la Comisión Asesora y de Contralor. No le parece bueno que haya un test psicotécnico, hay personas a las que les va excelente en el concurso pero por el test psicotécnico quedan excluidas.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO cree que antes que nada hay que encontrar la forma de dar las máximas garantías con la prueba psicotécnica y piensa que están dadas. Desde su experiencia le ha pasado al revés, trabajó con gente que participó en concursos en los cuales el psicotécnico no era excluyente y uno se cuestiona luego qué pasó con la prueba psicotécnica, qué resultado dio, para entender el comportamiento, y el psicotécnico daba que estaba bajo del umbral, pero al no ser excluyente no hizo la diferencia.

El Sr. Director Ing. CASTRO manifiesta que ha tenido experiencia en contratación de personal y el psicotécnico se usaba como guía pero no mandatorio, muchas veces tuvo que obviar el psicotécnico para lograr la mejor contratación. También es cierto que a veces surgen las dificultades que planteaba la Ec. Vernengo.

El Sr. PRESIDENTE entiende lo señalado por el Dr. Irazoqui pero no excluiría la prueba psicotécnica.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI señala que no acuerda con que esa instancia sea excluyente.

El Sr. PRESIDENTE considera que no sea excluyente pero que haya un paso siguiente porque si se está informando que una persona no conviene por tal cosa y se decide que ingrese igual, luego como señalara la Ec. Vernengo, ¿qué se puede hacer?

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI entiende que se tiene que tener la garantía. En una prueba de ortografía que no se alcanzó un mínimo, se puede verificar el resultado, pero en el caso del test psicotécnico, tiene que haber una segunda opinión que avale. Si somos garantistas, tenemos que darle a los concursantes la garantía de que en caso de no lograr los mínimos en la prueba psicotécnica, tenga la posibilidad de contar con una segunda opinión.

El Sr. PRESIDENTE quiere saber si con la austeridad que estamos manejando la Caja, ¿cuál es la necesidad próxima de incorporar estos nuevos funcionarios? Y además, de incorporarlos, que sea a los sectores a que refiere el informe. Hace un rato se venía hablando del problema de comunicación y quizá haya que reforzar el área de comunicación, si vamos a contratar nuevos funcionarios, quizá se puedan volcar a esa área de atención al usuario o comunicación, que el Gerente General decía que se tiene un déficit.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que muchos de los ingresos que se proponen son para atender ese déficit.

El Sr. PRESIDENTE entiende que hay 3 de los 10 que se proponen.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI consulta porque hay dos cargos previstos por eventuales ceses.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que se trata de empleados con causal jubilatoria pero no han expresado su voluntad de cese. Nadie piense que se está requiriendo estas personas sin todos los recaudos para garantizar que son estrictamente necesarios. Muchos de los cargos fueron previstos en el Presupuesto anterior que no han sido ejecutados; estamos atrasando al máximo las posibilidades de ingreso. Hay un clamor desde las gerencias, -fundamentalmente de Afiliados y Recaudación y Fiscalización-, que, si se quiere mejorar la atención, se cuenta con menos gente de la que se necesita. No se actúa con ligereza cuando se trata de incorporar personas, porque se sabe que la persona que ingresa tiene una puerta de entrada, pero de salida va a ser el día que renuncien o se jubilen. Para mantener controlada la plantilla hay que verificar muy bien las necesidades de ingreso. No duda que las personas que se están pidiendo responden a una necesidad real. Están en los presupuestos anteriores pero no han sido ejecutados. Se intenta evitar aumentar la plantilla a la espera de que se den las bajas de

las personas, para que los nuevos ingresos los sustituyan. No se está incorporando gente sino sustituyendo gente.

El Sr. PRESIDENTE reitera que prefiere hacer más énfasis en los llamados para ingresos en el área de atención a los afiliados.

El Sr. Director Ing. CASTRO comparte lo señalado.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO explica que se trata de un llamado general, no es para un sector determinado.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez observa que de los 10 cargos propuestos, siete tienen que ver con la atención al público. El informe da los fundamentos de por qué el llamado, no quiere decir que las personas ingresen en esos puestos, si los directores disponen otra cosa. Él entiende que está bien que ingresen a los puestos que se informan.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI observa el requerimiento de aptitud para ocupar los cargos; se refiere a abogados, escribanos y contadores y se valora que tengan tercer año de facultad aprobado.

El Sr. PRESIDENTE señala que por más que el llamado sea único, no hay por qué cubrir los 10 cargos. Puede hacerse un llamado por los cargos que se quiera y que van a ser destinados al Departamento de Atención a Afiliados: es un llamado único, sí, pero a 7 u 8 cargos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que refería a que el llamado responde a la necesidad de cubrir cargos que son de atención al público en su mayoría. Dentro de los otros cargos, hay puestos en Cuentas Corrientes que es una de las áreas de atención al público que es crítica en todo este proceso.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI se refería justamente a que tengan la capacidad para eso porque en el llamado se habla de que tuvieran estudios terciarios con tercer año aprobado y se ponderaba que fuera en carreras de Ciencias Económicas, Abogacía y Notariado y que tuvieran experiencia con el público. Entiende que eso está bien. Lo único que objeta de las bases es lo que refirió del test psicológico que tiene que estar aclarado antes de hacer el llamado.

El Sr. PRESIDENTE opina hacer el llamado para cubrir 3 vacantes en el área de atención a afiliados y postergar el resto.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez aclara que se hace un llamado para establecer un orden de prelación. Después la Caja los va llamando a medida que

entiende necesario llamarlos. Los va a llamar cuando se den las bajas correspondientes, no antes.

El Sr. Jefe de Secretaría explica que no van a ingresar 10 personas juntas; señala que se propone hacer un llamado por 10 cargos que quedan en un orden de prelación y la Caja va a ir llamando en la medida que lo necesite. Hacerlo por menos cargos implica hacer el llamado más veces con los costos asociados que esto tiene. Este es un concurso para un orden de prelación del cual se va a llamar a las personas que estén en los 10 primeros lugares para las distintas tareas que la Caja necesite cubrir hasta un plazo determinado.

El Sr. Director Dr. LONG consulta si el proceso en que la Caja va cubriendo, llega a Directorio.

El Sr. Jefe de Secretaría explica que eso es en el Presupuesto.

El Sr. PRESIDENTE consulta si es contra el cese de los funcionarios.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO explica que algunos ya cesaron.

El Jefe de Secretaría señala que el informe que se eleva con los ceses eventuales y los efectivos, es un informe donde los Servicios intentan justificar la necesidad de incorporar esas 10 personas.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO dice, si no entendió mal lo señalado por el Dr. Long, después que se establezca el orden de prelación, ¿la aprobación de ingresar a la Caja pasa por Directorio después?

El Sr. Jefe de Secretaría responde que sí, claro.

El Sr. Director LONG entiende que entonces Directorio aprueba cada ingreso.

El Sr. Jefe de Secretaría y la Sra. Directora Ec. VERNENGO explican que sí.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO explica que sí, que Directorio lo tiene que designar.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI da cuenta que ha visto en otros trabajos, estatales y de muchos lugares, que llaman a concurso para cubrir 5 vacantes, pero por 3 años se mantiene la vigencia de la lista de prelación y van entrando paulatinamente.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que el llamado que se propone tiene vigencia hasta 12/2019.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que hay una razón para poner un límite temporal a las listas de prelación, porque muchas veces si se va muy abajo en la lista de prelación, no se estaría quedando con los mejores candidatos. Se le da una validez de un año.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI siguiendo el razonamiento del Dr. López, si se hace un llamado para cubrir 5 vacantes, primero no hay que cubrir la cuota. Independientemente que entre quien tenga que entrar, porque acá se busca la aptitud y no la raza o el sexo. Un llamado para 5 personas, como va a ser hasta 2019, se van a ir ocupando, sin perjuicio que se vayan a ocupar las 10 vacantes, porque quedan en la lista de prelación.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO entiende que la ventaja del orden de prelación es que el Directorio después toma la decisión de nombrar los cargos que la Caja necesita. Tiene una lista y una vigencia. A partir de esa lista, el Directorio tiene que hacer las designaciones cuando resuelva hacerlas.

El Sr. PRESIDENTE propone, dadas las explicaciones y entendida la situación, hacer el llamado para los 10 cargos y que pase por Directorio cada vez que cada funcionario vaya a ser aceptado.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO señala que eso siempre fue así.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que eso es así, porque tiene que designar el Directorio.

El Sr. PRESIDENTE entiende en cuanto a la objeción del Dr. Irazoqui, que la prueba psicotécnica tiene que ser excluyente. Si se tiene un informe técnico desfavorable no puede desatenderse, lo que sí puede dejarse consignado, es que en caso de ser excluido por la prueba psicotécnica, el concursante tiene la posibilidad de una segunda opinión.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO sugiere que puede pedirse un informe acerca de cómo se hace esa prueba para tener las garantías de que es transparente.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que puede informar porque ha participado activamente en este tema. El psicotécnico se hace en forma tercerizada; en la Caja no hay cargos de Psicólogos y se contrata una empresa especializada en hacer test psicotécnicos. Se ha tenido una buena experiencia, nunca se ha encontrado con casos que le llamen la atención o discrepantes con características que luego encontraron en las personas, pero si da más tranquilidad, se puede hacer un llamado y renovar quiénes lo hacen.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI expresa que esa no es la idea, no discute quién y cómo hacen la prueba. Quiere dar garantías en las bases del llamado.

El Sr. PRESIDENTE acuerda en que lo haga quien lo está haciendo, lo que quiere es dar la garantía de que en caso de ser excluido, puede recurrir a una segunda opinión.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que la garantía la tienen.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO explica que pueden recurrir.

El Sr. PRESIDENTE no quisiera que se utilice la prueba psicotécnica para ser discrecional.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO explica que eso nunca ha pasado.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI pide que conste en las bases la posibilidad de recurrir a una segunda opinión en caso que la prueba psicotécnica no sea aprobada.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que entonces hay que cambiar las bases que se están sugiriendo. La persona siempre puede recurrir y le daremos todas las garantías y consultaremos una segunda opinión.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI comparte pero señala que el que concursa debe saber que puede recurrir y se tiene que poner esa aclaración.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que la Caja debe dar garantías a todos los concursantes, recabando los elementos que entienda dan las garantías, que en el caso del psicotécnico, obviamente va a ser una segunda opinión. En la Caja se trabaja con operaciones complicadas: está la base de datos de todos los afiliados, hay reservas por 400 millones de dólares, hay 22 millones de dólares en prestaciones mensuales, hay una recaudación altísima, datos personales de los afiliados, datos médicos; es muy delicado trabajar en la Caja, implica una responsabilidad muy grande, no es trabajar en cualquier lado. El elemento psicológico es muy importante, tanto desde el punto de vista del funcionamiento de la psiquis del individuo, como desde el punto de vista intelectual. Las dos cosas son muy importantes y la prueba psicotécnica tiene que ser un elemento que filtre y que sea eliminatorio. No se puede pensar por la patología, que la empresa tercerizada va a querer favorecer o perjudicar a alguien. Se tienen que dar las garantías a quien haga un señalamiento e investigar y recabar todos los elementos para dar a todos los concursantes, las garantías del caso.

El Sr. Director Ing. CASTRO refiere a que hay dos sorteos, uno para el caso de los afrodescendientes y otro para los demás casos. Se va a contratar a quien tenga más suerte.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que tampoco le gusta esa modalidad, pero resulta que se han presentado miles a los llamados de la Caja.

El Sr. PRESIDENTE expresa que le parece bien que se le generen mejores oportunidades a colectivos de la población que a veces, por un tema de discriminación, no tienen la posibilidad de acceder a trabajos de este tipo o cualquier otro tipo. Pero ese tipo de ley que pone cuotas, a su entender, tiene un contrasentido porque como acaba de señalar el Dr. Nicoliello, es muy sensible trabajar en la Caja de Profesionales. Y no basta ser afrodescendiente para poder ingresar; debería tener las mismas posibilidades que cualquier otro y solamente sus capacidades, actitudes y aptitudes, son las que deberían llevarlo a ganar ese tipo de concursos. Acá se está precisando gente que cumpla con los requisitos técnicos para ocupar un cargo de funcionario de la Caja y no le importa el color, sexo o la ideología política, filosófica o religiosa, pero que cumpla con los requisitos técnicos y no por el hecho de ser de otro colectivo, tenga que entrar *a prepo* si no cumple con los requisitos técnicos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que se exige un mínimo.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO entiende que se está transitando por un tema que les trasciende. Encuentra que hay cosas que no están bien en la ley, incluso que perjudican a la población afrodescendiente, pero es la ley que se logró. Discrepa con la posición de que no debe haber cuotas, porque cree en la discriminación positiva.

Visto: 1. la necesidad de cubrir los requerimientos de personal efectuados por las diferentes áreas en razón de la desvinculación de varios empleados.
2. la necesidad de cumplir con lo dispuesto por la ley 19.122 en cuanto a la inclusión de personal afrodescendiente en la Institución.

Resultando: Que en el Presupuesto para el ejercicio 2018 se han previsto 9 cargos de Administrativo IV en modalidad contratado temporal, para cubrir ceses y reforzar el equipo para el estudio de investigaciones de ejercicio.

Considerando: 1. El Artículo 4° de la ley 19.122 que establece "...las personas de derecho público estatal, están obligados a destinar el 8% de los puestos de trabajo a ser llenados en el año, para ser ocupados por personas afrodescendientes...".

2. El 8% de los posibles ingresos para el año 2018 (9 Administrativos IV y 1 Analista IV) corresponde a 0.8 y efectuado el redondeo establecido en el art° 4 del Dec. 144/014, asciende a 1 puesto a ser ocupado por una persona afrodescendiente.

Atento: A lo expuesto.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Aprobar las Bases para el Llamado a Concurso de Oposición y Méritos para Conformar un Orden de Prelación

para Convocatorias para el Desempeño en Tareas Administrativas -Cargo Administrativo IV (Contratación Temporal).

2. Proceder a la realización del Llamado de referencia de acuerdo con lo establecido en el Art. 2 del Estatuto del Funcionario y en el marco de lo establecido por el Art. 4° de la Ley 19.122 y su Decreto Reglamentario N° 144/2014.

3. Pase a la Gerencia Administrativo Contable -Sector Administración y Servicios al Personal a sus efectos.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI acompaña con su voto pero no está de acuerdo en que no se incluya en las bases la posibilidad de recurrir a una segunda opinión en la prueba psicotécnica.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO opina que no se puede dar una información parcial, el recurso es legalmente admisible en cualquier caso, cualquiera sea la discrepancia. Aunque innecesario, podría ponerse cuando se publica el llamado, que el resultado podrá ser recurrido de acuerdo a lo que establece la ley orgánica. Pero no que podrá recurrirse una etapa.

7) ASESORÍA TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN

EFFECTOS FINANCIEROS DE LAS MEDIDAS SINDICALES. Rep. N° 280/2018. Res. N° 575/2018.

El Sr. Director Dr. LONG interpreta que lo que informa la Cra. Rossel luego de una pequeña introducción, llega a una cifra de 4:530.000 que ha sido el costo del conflicto hasta ahora, porque se señala que no es definitiva y seguirá creciendo. Esto es la sumatoria de pequeñas cosas que van ayudando para mejorar el balance operativo. Hay muchas cosas que se pueden hacer.

Visto: El informe elaborado por la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión con fecha 26.7.2018, requerido en sesión de Directorio de 28.6.2018.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Tomar conocimiento.

LÍNEA ESPECIAL DE PRÉSTAMOS PARA PASIVOS. Rep. N° 281/2018. Res. N° 576/2018.

El Sr. Jefe de Secretaría explica que en este caso se trata del procedimiento por el cual se van a otorgar los préstamos a pasivos especial para fin de año. Una vez aprobado por Directorio se va a comenzar a programar para que llegada la fecha sea el procedimiento por el cual se podrán otorgar los préstamos de la línea ya aprobada previamente por Directorio. Se trata de una línea especial solicitada en su momento por el Dr. Abisab, consta en otorgar un préstamo de fin de año a los pasivos. Es una línea

nueva de préstamos que incorporaría el instituto que ya fue aprobada por Directorio. Lo que se está incorporando es el procedimiento por el cual se otorgarían esos préstamos y la nueva aplicación del artículo 30 del reglamento de préstamos.

El Sr. Director Ing. CASTRO manifiesta que es un procedimiento que no copia el procedimiento que originalmente el Dr. Abisab había solicitado que es el que se practica en la Caja Bancaria.

El Gerente General Cr. Sánchez manifiesta que fue aprobado por Directorio, que el procedimiento no fue aprobado pero todas las características sí lo fueron.

El Sr. Director Ing. CASTRO manifiesta que hay un procedimiento que utiliza la Caja Bancaria y nosotros nos complicamos tremendamente.

El Gerente General Cr. Sánchez expresa que este procedimiento fue discutido en varias sesiones y se llegó a la conclusión que no era lo mejor aplicar el procedimiento de la Caja Bancaria en la Caja por las razones que en su momento se expusieron y lo que se presenta hoy es lo que resulto como procedimiento. Ahora se trae para validar lo aprobado previamente.

El Sr. Director Ing. CASTRO pregunta ¿si está aprobado para que se tiene que validar?

El Sr. PRESIDENTE manifiesta que el procedimiento no está aprobado. Se trae para que lo aprobemos; lo que está aprobado es la línea de préstamo.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala que el procedimiento que utiliza la Caja Bancaria es mucho más simple que este.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez le responde al Ing. Castro que fue analizado, desmenuzado en el ámbito de este Directorio y se dieron todas las razones por las cuales no se podía hacer igual y no era conveniente para la Caja hacerlo igual al de la Caja Bancaria. Hubo muchas horas de discusión sobre el tema. Se terminó en que se hiciera esto, se instrumentó todo para hacer lo que se plantea y en función de eso se lo trae para que se apruebe el procedimiento correspondiente. Si no se quiere aprobar no se hará, pero lo otro quedó descartado.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que cuando le explicaron el procedimiento de la Caja Bancaria le resulto muy simple y se viene implementando hace muchos años. Considera que este procedimiento para el jubilado es complicado, tiene que hacer un contrato en la web, luego ingresar en la web para conseguir la mejor tasa.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa no querer reiterar algo que ya fue hablado, pero entiende que al Sr. Presidente y al Dr. Irazoqui les viene bien porque no estaban al tanto del tema. Señala nuevamente que la discusión fue muy larga, profunda, contrastando lo que hacía la Caja Bancaria que se había tomado como base. La Caja Bancaria tiene un procedimiento que fue desarrollado hace tiempo, que no le ofrece comodidad que con los medios a disposición hoy podríamos nosotros ofrecerle a nuestros afiliados. Es costoso porque exige que se le mande al domicilio un documento, luego el afiliado tiene que ir a la propia Caja Bancaria y escanearlo en forma presencial o mandar a alguien a que lo realice. Luego tiene que ir a firmar el vale. Por todos esos motivos se entendió que podíamos tomarlo como base, pero mejorarlo en algunos aspectos.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO manifiesta conocer cómo es el procedimiento por un caso de una persona cercana. Se recibe el documento en el domicilio y se firma. La variante se hizo en este último año, en el año anterior se iba con el documento firmado y se depositaba en una urna. Este último año había un funcionario que leía el código de barras y se quedaba con el documento firmado. En la jubilación correspondiente a diciembre viene el importe acreditado y se descuenta en doce cuotas de la jubilación.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez plantea que hay una serie de particularidades que hacen que la Caja no lo haya considerado apropiado, y el Directorio estuvo de acuerdo en no aplicar el procedimiento igual al de la Caja Bancaria, porque se apunta a algo más cómodo que es que se gestione a través de la web. Le manifiesta al Arq. Corbo que en el caso a que refirió, como se lo ayuda a llevar el papel, se entiende que se puede ayudar al pasivo a entrar a la página web dado que es mucho más cómodo ya que la persona no se tiene que trasladar para realizar el trámite. Se pretende priorizar que sea todo por medio electrónico. Se fundamenta porque se le solicitó a la Asesoría Jurídica que se tuviera la mayor apertura posible para validar un proceso electrónico de firma para no hacer venir al afiliado a firmar el vale. Por lo tanto, lo que se argumenta es que si bien sería necesario, en este caso se valida.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que de cualquier manera de acuerdo a lo que dice el informe el jubilado tiene que venir dos veces a la Caja. Una vez a realizar el contrato y otra a traer el formulario.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que no tiene que venir ya que lo puede realizar a través de la web.

El Sr. PRESIDENTE manifiesta que vale la firma que realiza en su domicilio y luego envía el formulario. Consulta cuál es la cantidad de afiliados que se estima que pueden llegar a solicitar el préstamo.

Vista: La R/D de fecha 24 de mayo de 2018 relativa al otorgamiento de una línea especial de préstamos para pasivos.

Considerando: El informe de la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Aprobar el procedimiento sugerido para el otorgamiento de préstamos especiales para pasivos.

2. No aplicar para esta línea de préstamos, la opción incluida en el art. 30) del Reglamento de Préstamos aprobado por R/D de 9.11.2005 y modificativas.

3. Las tasas de interés a aplicar a esta línea especial de préstamos a pasivos serán calculadas aplicando los porcentajes establecidos en el artículo 16 del Reglamento de Préstamos sobre la tasa media de interés publicada por el SCU con vigencia desde el mes previo al que antecede a la fecha de otorgamiento.

4. Pase a la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión.

INFORME PRÓRROGA CONTRATO DE SERVICIO DE COMERCIALIZACIÓN Y ASESORAMIENTO INMOBILIARIO – TORRE DE LOS PROFESIONALES Y ESTADO DE SITUACIÓN AL 20.07.2018. Rep. N° 282/2018. Res. N° 577/2018.

El Sr. Jefe de Secretaria informa que este repartido se trata del contrato que tiene la Caja con la empresa Foti, es un contrato trimestral, vencería el 19.09.2018, de no avisar a la empresa antes del 12.08.2018 operaría una prórroga automática. Se presenta a Directorio con tiempo para poder resolver si se realiza la prórroga automática o se da aviso a la empresa antes del 12.08.2018 de la no renovación del contrato.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO solicita se relaten los antecedentes, dado que el Dr. López y el Dr. Irazoqui son nuevos.

El Sr. PRESIDENTE manifiesta haber estado en una sesión anteriormente donde se trató el tema y tomó una posición la cual va a mantener.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO plantea que desea que el Cr. Sánchez explique los antecedentes, dado que se realizó un llamado y el mismo quedó desierto.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que se realizó recientemente un llamado al cual ninguna empresa se presentó.

El Sr. PRESIDENTE manifiesta que él estuvo presidiendo una sesión de Directorio en que se trató el tema de Foti y también se trataba del vencimiento del contrato. Lo que recuerda que había planteado en ese momento es que Foti sí pero no exclusivamente, sino también que se abriera para todo el que quiera trabajar con esto. Porque en definitiva se obtenía con la exclusividad de una empresa beneficios en la venta de un paquete de cien apartamentos de la Torre de los Profesionales. Pero en aquel momento como quedaban apenas cinco apartamentos, como lo que se pretendía

era venderlos lo podrían hacer la mayor cantidad de empresas posibles. Entiende que ahora se hizo un llamado y quedó desierto. Por tal motivo si a ninguna empresa le interesa y a la única que le interesa es a Foti, considera que debe seguir Foti.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez plantea que también es cierto que cuando uno trabaja con proveedores en la medida que tienen buena disposición y trabajan a favor de la Caja es bueno reconocerlos. Ahora quedan pocas unidades, pero Foti contribuyó a la venta de un enorme número de unidades y bajó su comisión que era de un tres por ciento a dos por ciento. No hay razón para excluirlo, tampoco la hay para no abrir esta posibilidad al mercado. Se hizo y quedó desierto.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa no estar de acuerdo con la venta, es algo que ya se intentó vender, señala que también votó en contra.

El Sr. PRESIDENTE le pregunta al Ing. Castro qué es lo que desea hacer con las unidades.

El Sr. Director Ing. CASTRO manifiesta que desea que se arrienden, ya que considera que es una muy buena opción.

La Sra. Directora Ec. VERNENGO señala que también las unidades están disponibles para ser arrendadas.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que el llamado que se realizó fue ofreciendo la venta de las unidades y no se presentó nadie al llamado para la venta, el alquiler no fue planteado.

El Sr. PRESIDENTE expresa que lo que sí sabe es que todo lo que no se venda y todo lo que no se arriende, mientras tanto significa un gasto para la Caja. Hay que pagar la cuota parte del estacionamiento y todos los impuestos correspondientes. Le pregunta al Ing. Castro cuál es su propuesta.

El Sr. Director Ing. CASTRO manifiesta que su planteo es que se ofrezcan las unidades para arrendamiento.

El Sr. PRESIDENTE pregunta si Foti cuenta con alquiler y venta de las unidades.

El Sr. Director Ing. CASTRO responde que cuenta con las dos opciones, pero que ninguna de las dos opciones trae como propuesta. Su propuesta concreta es hacer un nuevo llamado para arrendamiento. Los precios de las unidades han bajado, por lo que hoy en día no se vende tan fácilmente.

El Sr. PRESIDENTE consulta si puede ser factible realizar un llamado para los interesados de las empresas inmobiliarias para arrendamiento, pero seguir el contrato de venta con Foti.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez propone hacer un nuevo llamado más amplio que incluya arrendamiento y venta. La Caja incurre en gastos cada vez que se realiza un llamado, se hizo uno hace tres meses.

El Sr. Director Ing. CASTRO manifiesta que nadie ha planteado el arrendamiento.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI consulta si se licita para alquilar y vender.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que sí, que se licita, porque abrirlo se vuelve incontrolable. Inmobiliaria Foti no tiene exclusividad respecto a la Caja. Cuando nosotros contratamos establecemos un vínculo contractual que limita las potestades del intermediario, en el caso que la Caja haga su propia gestión de venta, la inmobiliaria no cobraría. Considera que no tenemos la estructura para manejar a muchas inmobiliarias, tenemos la estructura para concentrar la venta con una dos o tres. En su momento se optó porque fuera una, no considera que este mal en realizar un nuevo llamado. Pero quiere volver a señalar que la Caja cada vez que realiza un llamado incurre en gastos.

El Sr. PRESIDENTE expresa que se tienen dos posiciones: una es renovar el contrato con Foti y otra es realizar un llamado abierto para arrendamiento y venta.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que en el caso de que se resuelva realizar un llamado, a la empresa Foti hay que renovar el contrato ya que el proceso de realizar un llamado tarda aproximadamente tres meses para concluirlo.

El Sr. PRESIDENTE considera que el contrato con Foti se debería renovar.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que al renovarlo no se tiene ningún costo, a lo sumo no se tendrá resultados.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI manifiesta que se debería prever para el próximo llamado que se realice que si se presentan diez aunque no tengan la exclusividad.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez lo que propone es hacer un llamado para elegir a una empresa.

El Sr. Director Dr. IRAZOQUI consulta si hay varias empresas que se presentan.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que la Caja no tiene un departamento comercial de este lado como para atender adecuadamente a varias empresas. Considera que se puede manejar bien a uno, y entiende que concentrada la venta puede despertar más interés.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO manifiesta que tal vez se puede hacer un convenio con la Caja Notarial. Ésta construyó y vendió un edificio y cree que salvo alguna unidad lo vendió todo. Se vendió financiado con la idea de que fuera una inversión. Ellos que tienen cierta experiencia exitosa en venta de unidades, tal vez les podría interesar la cartera de la Caja de Profesionales, realizar un negocio de financiación y ganar una comisión. Que actúen como inmobiliaria o como inversión. Trae este planteo dado que evidentemente lo que se está haciendo no está dando resultado.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que se puede hacer la propuesta al Gerente de la Caja Notarial. Por otro lado aclara que la empresa Foti ofrece las unidades venta o alquiler. Explica que el llamado no haya sido para alquilar, no quiere decir que no lo ofrezcan.

El Sr. PRESIDENTE consulta cuál es el valor de una unidad en la Torre de los Profesionales.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que se lo había calculado con el cero ocho por ciento del valor del inmueble.

El Sr. PRESIDENTE manifiesta que está de acuerdo con renovar con la empresa Foti e ir manejando la posibilidad de realizar un llamado abierto de venta y arrendamiento. Consulta cuál es el costo de hacer un nuevo llamado al Sr. Gerente General.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que se tiene el costo de las publicaciones, el tiempo que se le dedica, explica que hay costos cuantificables y otros que están implícitos. Entiende que no es un costo desmedido.

Visto: El vencimiento del plazo (prórroga) estipulado en el "contrato de servicio de comercialización y asesoramiento inmobiliario", firmado con la empresa KILBRINE S.A. (Inmobiliaria FOTI), el que se hará efectivo con fecha 12 de setiembre de 2018.

Resultando: 1. Que por R/D de fechas 12 y 17 de octubre del 2011 se aprobó el Plan de Comercialización de la Torre de los Profesionales de fecha 05/10/2011 y su complemento de fecha 12/10/2011.

2. Que por R/D de fecha 17/07/2013 se adjudicó, a través del referido contrato, a la empresa KILBRINE S.A. el servicio de comercialización y asesoramiento inmobiliario respecto al "Programa de Comercialización del Edificio Torre de los Profesionales".

3. Que el referido servicio fue otorgado originalmente por un plazo de 6 meses, el que podrá prorrogarse en forma automática por periodos sucesivos de 3 meses a menos que cualesquiera de las partes comunique a la otra su voluntad de rescindir con una antelación mínima de 30 días corridos al vencimiento del plazo original o sus prórrogas.

Considerando: 1. El informe de fecha 20/07/2018 elaborado por la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión.

Se resuelve (Mayoría, 6 votos afirmativos, 1 abstención): 1. Prorrogar el contrato con la empresa KILBRINE S.A. (Inmobiliaria FOTI), por el plazo de tres meses a partir del 12 de setiembre de 2018.

2. Pase a la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión y al Departamento de Compras y Servicios Generales a sus efectos.

El Sr. Director Ing. CASTRO se abstiene de votar la presente resolución.

8) ASESORÍA JURÍDICA

AF. 25.681 MÉNDEZ OTERO, MARÍA ELENA. SENTENCIA. Rep. N° 283/2018. Res. N° 578/2018.

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

CORPORACIÓN MEDICA DE CANELONES. RECURSO. Rep. N° 285/2018. Res. N° 579/2018.

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

9) ASESORÍA ECONÓMICO-ACTUARIAL

INCREMENTOS ADICIONALES DE 2,5% Y 3% POR ENCIMA DEL MÍNIMO DEL ART. 67 DE LA CONSTITUCIÓN. Rep. N° 284/2018. Res. N° 580/2018.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala una discrepancia con la forma en que está presentada la información. Entiende que se confunden dos situaciones. El art. 106 prevé que siguiéndose determinado procedimiento pueden aprobarse ajustes superiores al mínimo (variación del IMSN). Eso ocurrió en dos ocasiones a través de resoluciones que se adoptaron en 2005 y en 2006. Una tuvo efecto del 2,5% adicional a partir del 1.1.2006, lo que quiere decir que quien era jubilado o pensionista antes de esa fecha,

recibió además del IMSN ese 2,5%. Luego hubo otra que tuvo efecto a partir del 1.7.2007 que dio un 3% adicional. También dice la ley de la Caja que en estos casos de ajustes superiores al mínimo, el mismo porcentaje tiene que trasladarse a sueldos fictos. Si después alguien que aportó por este sueldo ficto incrementado de esta manera, se jubiló, se le calculó sobre ese sueldo ficto incrementado, pero este afiliado jubilado después de esas fechas, no está teniendo un ajuste adicional sobre su jubilación. Tiene la jubilación que marca la ley: el promedio de los últimos tres años de aportes. Tampoco dice la ley que si se retiran estos porcentajes adicionales, haya que bajar los sueldos fictos. Por tanto si no se renovaran estos incrementos, el único efecto previsto en la ley es que habría que detraer a quienes recibieron ese ajuste adicional, del próximo ajuste retirar esos porcentajes. Pero a ese colectivo, que son alrededor de 5.000 pasivos, la tercera parte. En los demás casos, no depende la suerte de su pasividad de lo que se resuelva sobre esto. Los eventualmente afectados o beneficiados por la continuidad o discontinuidad de estos ajustes adicionales, son quienes eran antes de estas fechas, - 31.12.2005 y 30.06.2007-, beneficiados por estos aumentos adicionales.

En segundo lugar le gustaría contar con la información de qué representa en términos numéricos, estos ajustes adicionales. Concentrado en ese número de casi 5.000 pasivos, qué representa en el conjunto de las finanzas de la Caja, estos porcentajes.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que lo pidió, pero se le respondió que tiene que solicitarse programación, porque no está discriminado en los recibos.

El Sr. Director Dr. NICOLIELLO señala que sobre el supuesto de los valores vigentes de estas 5.000 personas, se podría calcular una estimación del porcentaje.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Solicitar se detalle la información requerida.
2. Postergar su consideración hasta contar con el informe solicitado.

Siendo la hora dieciocho y cincuenta minutos finaliza la sesión.