

CAJA DE JUBILACIONES Y PENSIONES  
DE PROFESIONALES UNIVERSITARIOS

DIRECTORIO  
16° Período  
Acta N° 22 – Sesión  
31 de marzo de 2022

En Montevideo, el treinta y uno de marzo de dos mil veintidós, siendo la hora catorce y treinta y siete minutos, celebra su vigésima segunda sesión del décimo sexto período, el Directorio de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

Preside la Sra. Directora Contadora VIRGINIA ROMERO, actúa en Secretaría el Sr. Director Doctor (Médico) BLAUCO RODRÍGUEZ ANDRADA, y asisten los Sres. Directores Ingeniera. Química PAOLA GHÍO, Arquitecto FERNANDO RODRÍGUEZ SANGUINETTI, Doctor (Médico) ODEL ABISAB, Doctor (Médico) GERARDO LÓPEZ y Contador LUIS GONZÁLEZ.

En uso de licencia el Sr. Director Dr. Alza.

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

1) ACTA N° 10.

En elaboración.

ACTA N° 11.

En elaboración.

ACTA N° 13.

En elaboración.

ACTA N° 14.

En elaboración.

ACTA N° 15.

En elaboración.

ACTA N° 16.

En elaboración.

ACTA N° 17.

En elaboración.

ACTA N° 18.

En elaboración.

ACTA N° 19

En elaboración.

ACTA N° 20

En elaboración.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría explica el estado de elaboración de las actas.

La **Sra. PRESIDENTE** le consulta al Gerente General por más personal para incorporarse a esa tarea.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez informa que está recibiendo los informes de los Gerentes, hoy les están alcanzando los últimos.

Da cuenta que el pasado viernes, a partir de las indicaciones recibidas en la última sesión de Directorio, tomó algunas determinaciones, en primer lugar buscar de inmediato en algunas de las áreas de la Caja algún funcionario o funcionaria que pudiera realizar horas extra, de acuerdo a lo que se había autorizado en el acta correspondiente, para implementarlo de inmediato. Eso ya se implementó, hay una persona que está trabajando *part time*, parte con horas extra y parte en su horario habitual, destinada a esta tarea. Además les hizo un pedido de informes a todos los Gerentes, promovió una reunión y habló con ellos, acerca de la necesidad de contemplar lo que ha sido indicado como de altísima prioridad, que es paliar el atraso de las actas y ponerlas al día. Entonces, le pidió a cada Gerencia que independientemente de las dificultades que pudieran tener, hicieran un informe escrito sugiriendo a una persona como mínimo de cada una de sus áreas, para luego analizar los perfiles y poder, al menos de manera transitoria hasta levantar el atraso, poder contar con personal de otras áreas en Secretaría.

Están en ese proceso, los informes están llegando, quiere contar con todos los informes para analizar los mejores perfiles y también contemplar las dificultades que surjan de prescindir de una persona o más en las respectivas áreas. Planteó que si entendían que esto pudiera afectar alguna tarea, que lo explicitaran para poder analizar y poder re priorizar en función de las necesidades actuales.

2) ASUNTOS ENTRADOS

BANCO DE SEGUROS DEL ESTADO. ALMANAQUE 2022. Res. N° 289/2022.

Visto: El ejemplar del Almanaque 2022 del Banco de Seguros del Estado, que obsequió esta entidad.

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

COMISIÓN ASESORA Y DE CONTRALOR. NOTA. Res. N° 290/2022.

La **Sra. Directora Ing. GHIO** explica que cuando se hace un registro de un producto en una Intendencia tiene que presentar Memoria descriptiva y una serie de documentos que llevan timbres profesionales. Algunas Intendencias aceptan la habilitación de la Intendencia de Montevideo, entonces no hay que hacerlo.

La Intendencia de Montevideo sacó una resolución por la cual el que podía hacer el registro de un producto, no tiene por qué ser un técnico. Cualquiera puede hacer una Memoria descriptiva y ahí no tiene timbres profesionales, lo puede hacer el dueño de la empresa, por ejemplo.

Es un tema que es de interés de la Caja porque todos los alimentos que se registraban llevaban timbre profesional, no sabe si la Caja puede hacer algo.

Lo que se está pidiendo en la nota es que se verifique que los registros que se están presentando tienen los timbres profesionales.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** cree que hay dos temas, uno lo que comenta la Ing. Ghio y otra lo que está solicitando la Comisión Asesora. Entiende en cuanto a esto último que se está pidiendo un informe de cómo se está llevando la fiscalización de este aspecto. En ese punto propone encomendarlo a la Gerencia General y cuando esté pronto elevarlo a Directorio para que si está de acuerdo se remita a la Comisión Asesora y de Contralor.

Por otro lado, lo que está planteando la Ing. Ghio, cree que no deja de ser importante y es punto de partida en esta nota, lo que haría a partir del planteamiento de la Ing. Ghio acerca de si desde la Caja se puede hacer algo, lo remitiría a Asesoría Jurídica para que informe si esto que está afectando a la Caja, hay alguna acción jurídica que se pueda llevar adelante para que deje de ser afectada la Caja.

La **Sra. Directora Ing. GHIO** agrega que los registros nuevos no van a tener timbres profesionales porque no necesitan profesionales que los registren.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** propone que Asesoría Jurídica informe si este cambio de reglas es correcto con la Caja puede hacer algo para no salir perjudicada. Porque también está defendiendo a los profesionales que están siendo perjudicados con la elaboración de esos informes.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Solicitar informe referente a la solicitud de la Comisión Asesora y de Contralor.

2. Solicitar informe a Asesoría Jurídica acerca de las consideraciones vertidas en Sala por la Ing. Ghio respecto al cambio de registro ante las Intendencias.

COMISIÓN ASESORA Y DE CONTRALOR. NOTA. Res. N° 291/2022.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que para dar información completa cuando alguien pide el Convenio Colectivo, deberían darle los Convenios que se han venido firmando sucesivamente, porque hay ultraactividad de los convenios, entonces quedan vigentes los anteriores en todo lo que no son específicamente modificados.

Entiende, y lo pone a consideración de Directorio, que podrían hacerse dos cosas: responderle con el último convenio firmado pero teniendo en cuenta que existe ultraactividad de los convenios, o darle todos los convenios que están firmados.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** consulta por el resumen realizado por el Dr. Garmendia.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que hay un resumen realizado por el Dr. Garmendia, quien recomendó utilizarlo solo a manera informativa y no como un Texto Ordenado, porque eso puede resultar contraproducente para la Caja.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** propone enviar todos los convenios que hay, y el resumen.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Remitir a la Comisión Asesora y de Contralor todos los Convenios Colectivos del Instituto y el resumen realizado por el Dr. Garmendia.

COMISIÓN ASESORA Y DE CONTRALOR. NOTA. Res. N° 292/2022.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** propone informar que Directorio se está reuniendo en reuniones extraordinarias para analizar este tema y tal cual la Mesa de Directorio conversó con la Mesa de la Comisión Asesora, una vez que se esté avanzando, la idea es tener reuniones de ambos órganos, por lo cual recomendarían que ellos pudieran hacer lo mismo si así lo consideran.

En resumen, la secuencia que considera para ser más productivo y no sean comisiones grandes, por un lado, que se reúna primero Directorio, luego Comisión Asesora y cuando ambos estén avanzados en sugerencias de cambio del proyecto de ley, se reúnan de manera conjunta las Mesas.

La **Sra. PRESIDENTE** considera empezar reuniones Mesa con Mesa, y luego ven. Apoya la moción presentada por el Dr. Rodríguez. Aclara que esto junto con el Dr. Rodríguez se lo vienen diciendo desde el principio, que ellos trabajen y aporten.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** recuerda que había planteado la posibilidad de que en las reuniones de Directorio que se trata ese tema específico, pueda participar la Comisión Asesora, no tiene inconvenientes.

La **Sra. PRESIDENTE** entiende que primero cada órgano trabaje por separado, luego se reúnen las Mesas y van viendo las posibilidades.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Informar a la Comisión Asesora y de Contralor que el Directorio se está reuniendo en régimen de sesiones extraordinarias semanales y una vez se avance, se propone reunir a las Mesas para continuar el trabajo, sugiriendo a la Comisión Asesora que avance de la misma forma.

PUBLICACIÓN EN DIARIO OFICIAL RD N°132/2022.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría informa que quedó publicado en el día de la fecha en el Diario Oficial la resolución N° 132/2022 del 9.02.2022 la cual deja sin

efecto las excepciones de la RD N° 312/2016 y expresa la voluntad de Directorio de no renovar el 2,5% y 3%. A partir de hoy comienzan a correr los plazos legales.

ASOCIACIÓN DE FUNCIONARIOS DE LA CAJA. NOTA. Res. N° 293/2021

El Sr. Jefe de Secretaría da lectura a la nota de fecha 30.03.2022 presentada por la Asociación de Funcionarios de la Caja.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** señala que se trata de una posterior a la reunión que mantuvieron con ellos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez plantea que la nota se va a enviar al Dr. Garmendia para que dé su opinión acerca del primer punto.

Desde su punto de vista, no se trata de una de las tercerizaciones a la que alude el Convenio, porque claramente no hay una especialización de ningún funcionario de la Caja para realizar la tarea que se está contratando, o se intenta contratar.

La **Sra. PRESIDENTE** agrega que ese fue el motivo de la reunión que mantuvieron el día martes.

Al hablar con el Gerente General, le informó que al no haber taquígrafos en la Caja es muy difícil decir que sea, pero igualmente es importante contar con la opinión del Dr. Garmendia.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** deja constancia que el martes 29 estuvieron reunidos a las 12 del mediodía, por la Caja estuvieron la Presidenta, el Gerente General y quien habla; y por el gremio dos representantes: Presidente y Secretario.

Visto: La nota de fecha 30.03.2022 remitida por AFCAPU.

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

### 3) ASUNTOS PREVIOS

LICENCIA EXTRAORDINARIA SR. DIRECTOR DR. GERARDO LÓPEZ. Res. N° 294/2022.

Visto: La solicitud de licencia extraordinaria sin goce de sueldo por el día 6.04.2022 presentada por el Dr. Gerardo López.

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 día 6.04.2022 presentada por el Dr. Gerardo López.  
2. Convocar al Director suplente correspondiente.  
3. Pase a sus efectos, al Departamento de Gestión Humana.

### AGRADECIMIENTO.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** agradece el haber recibido el informe de todos los contratos forestales y la situación en relación al tema. Ya lo ha mandado imprimir, se estará

ocupando de eso y eventualmente tendrán ocasión de conversar al respecto, pero quería dejar consignado el hecho.

#### RECAUDACIÓN ART. 71 EXÁMENES PCR.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** consulta al Gerente General si se está teniendo idea de lo recaudado por concepto de timbre que corresponde a los cientos de miles de certificados de exámenes PCR, que le parece que debe tener una significación muy importante desde el punto de vista de nuestra economía.

No sabe si hay alguna estimación al respecto o si pudieran tenerla.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** informa que en ocasión de tratar hace algunas semanas las variaciones entre lo presupuestado del ejercicio 2021 y lo efectivamente realizado, allí se informó cuánto era el efecto aproximadamente del Covid 19, era en el entorno de U\$S 7.000.000.

Los registros de la Caja no informan la cantidad de hisopados.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** consulta si se sabe el período.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** señala que es 2021.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** consulta si hay datos del 2020.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** explica que los datos que plantearon fueron de 2021.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** expresa que se da por satisfecho con un informe escrito de la cantidad de estudios y el período que concretamente incluye.

Si eso fue repartido pide disculpas y solicita la gracia de que se le aporte nuevamente el material enviado.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que no hay problema, se procede de inmediato.

#### SITUACIÓN ACTUAL DEL INSTITUTO. Res. N° 295/2022.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** propone incorporar en el Orden del Día, la consideración de la situación actual de la Institución, a la luz del último informe que han tenido de la reunión producida con representantes del Poder Ejecutivo con nuestras autoridades, a los efectos de proponer o hacer un planteo que supone de algún modo una propuesta y que le gustaría fuera incorporado al Orden del Día para entrar en detalles y poner a consideración del Cuerpo algunas ideas.

La **Sra. PRESIDENTE** plantea que si son referidas a la situación de la Institución, quizás sea tema para el próximo miércoles en el cual van a hablar de la reforma.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** expresa que la Mesa dispone el momento de incorporarlo.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Incorporar el tema en el Orden del Día de la sesión extraordinaria del próximo miércoles.

#### FIRMA DE LAS ACTAS DE DIRECTORIO.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** consulta si se firman las actas luego de aprobadas.

El Sr. Jefe de Secretaría informa que las actas originales van firmadas por la Mesa en la última hoja de cada acta y luego se encuadernan.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** propone que al aprobarse un acta, en el correr de una semana o a más tardar en la próxima sesión dejarla firmada, y firmar todas las hojas.

Así se acuerda.

#### AGRADECIMIENTO.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** agradece que se le remitiera el informe de Gestión Humana que había solicitado.

#### ENTREVISTA MEDIO DE TELEVISIÓN.

La **Sra. PRESIDENTE** da cuenta que concurrirán en el día de hoy a las 16 hrs del programa “Telemundo” a realizarle una entrevista.

#### 4) GERENCIA GENERAL

##### PROPUESTA MASTERCARD. COBRO DE COMISIONES.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez informa de un condicionamiento recibido por parte de Mastercard que pretende cobrar una comisión por los débitos automáticos que procesa para el pago de haberes a la Caja. Tienen un convenio vigente con dicha empresa que no establece precio por eso, ha habido durante muchos años muchas conversaciones al respecto, la Caja ha entendido siempre que no le resulta conveniente el servicio en la medida en que tenga que pagar por el mismo.

En opinión de los servicios jurídicos de la Caja el contrato con Mastercard suscrito el 31/07/2000 está vigente hasta el 31/07/2022 por haber operado sucesivas renovaciones automáticas previstas en la cláusula quinta. La Asesoría Jurídica propone remitir nota señalando que, considerando el contexto actual, la Caja no asumirá el pago de un arancel no previsto en el contrato; que la Caja aspira a continuar operando con las condiciones establecidas en el contrato; que se considera que es la empresa que debería, si lo estima conveniente, activar el mecanismo formal de poner fin al contrato previsto.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** presume que por las características de la situación están perfectamente identificados todos los afiliados que pagan por este medio. Entiende que en caso que se rescinda, habría que ponerlos en conocimiento y ofrecerles la cartera de opciones.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** desea saber qué plazo hay entre el cese del contrato y el cese del servicio.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez informa que es al cierre siguiente. La Caja no tiene intenciones de rescindir el contrato con Mastercard, la Caja lo que no está, es dispuesta a pagar por el servicio que cambia las condiciones del contrato.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Remitir nota de acuerdo a lo sugerido por los Servicios.

##### 5) GERENCIA DE DIVISIÓN AFILIADOS

NÓMINAS DE EXPEDIENTES APROBADOS POR GERENCIA DE DIVISIÓN AFILIADOS DEL 18.03.2022 AL 25.03.2022. Rep. N° 129/2022. Res. N° 296/2022.

Visto: Las Resoluciones de Gerencia de División Afiliados adoptadas en el período 18.03.2022 al 25.03.2022.

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 18.03.2022 al 25.03.2022.

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.*

INFORME SUBSIDIOS POR MATERNIDAD. Rep. N° 130/2022.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** entiende que quizá la situación actual de la Caja no permita avanzar mucho con los subsidios, pero este es un tema importante, sensible y podría discutirse en la eventualidad de analizar modificaciones en la ley, la forma de mejorar. Cambiar el mecanismo para que no tenga que aportar en los meses en que no se pueda ejercer y esté en goce de subsidio.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez aclara que no es un capricho el exigir el pago de aportes en ese período, dado que no se pueden computar períodos de actividad en períodos en que no se pagan aportes y esto impacta en el tiempo aportado a la hora de obtener el beneficio de la jubilación, por ejemplo.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** cree que quizá habría que buscar la fórmula en la que otorgar un subsidio en que quede un margen de ganancia al afiliado, que no sea una cifra similar a la cantidad que tiene que aportar.

La **Sra. PRESIDENTE** explica que en el anteproyecto de ley que la Caja presentó en 2020 hay un capítulo que atiende una inquietud similar.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** afirma que ese proyecto mejora el subsidio por maternidad.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez complementa señalando que mejora el importe a ser recibido y permite mantener actividad.

La **Sra. PRESIDENTE** entiende que esas son las modificaciones que se consideran positivas y que se van a hacer.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** entiende que es evidente que este tema genera confusiones entre los afiliados. Cree que debería buscarse alguna forma administrativa en la que se pague el subsidio y se descuenten los aportes.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez entiende que el problema está en el nombre que da la ley al pago de aportes por el período subsidiado, que lo llama reintegro. No es un reintegro, es un doble beneficio que da la Caja: da un subsidio y financia los aportes sin intereses a un plazo largo, para afectar lo menos posible al afiliado subsidiado.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** cree que en los recibos se podría cambiar el concepto y no referir a reintegros.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** supone que cuando se otorga un subsidio el afiliado se notifica de cómo es el mecanismo del aporte.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez confirma que es así.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** cree que podría incluirse una aclaración en el recibo de quienes pagan ese aporte diferido.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** agradece el informe elevado por los Servicios que requiriera en una sesión anterior; es muy completo.

Se toma conocimiento.

## 6) GERENCIA ADMINISTRATIVO CONTABLE

LLAMADO N° 01.2022. ASESORÍA EN COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL. Rep. N° 131/2022. Res. N° 297/2022.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** señala que luego de haber mantenido entrevista en Directorio con las dos empresas cotizantes, se inclina por adjudicar a Comunicación 365. Quisiera dejar claro lo que pidió se aclare en esa instancia: que casi no nos van a cobrar nada extraordinario. Habría que estructurar en el contrato que salvo excepciones fuera de contexto, con lo que se aporte por mes se cubre todo.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** agregaría lo que señaló el Arq. Rodríguez, que es la velocidad de respuesta ante una solicitud de un director.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** cree también dejar alguna cláusula, si se puede, que en cualquier momento se puede interrumpir por una de las partes. Consulta si eso hay que agregarlo o se pone siempre en los contratos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que si se busca poner una cláusula de interrupción contractual por la sola voluntad de las partes, es de estilo el preaviso que se estipula por lo general en 90 días.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** opina que 60 días como mucho.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez repasa que lo que se está pidiendo es aclarar en el contrato que lo que se cobra es por todo concepto y, segundo, una cláusula de rescisión anticipada con preaviso de 60 días.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** propone que si algún director no está de acuerdo con adjudicar a la empresa Comunicación 365 que lo manifieste. A su vez fijar con qué plazo se firmaría el contrato.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez sugiere que también se tendría que agregar un preaviso con la misma antelación que se sugiere para la cancelación anticipada. Hay dos posibilidades: si no se preavisa con antelación no inferior a tanto tiempo, el contrato se renueva automáticamente, puede ser al contrario, que el contrato no se renueve.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** prefiere que la cláusula diga que 60 días hay que avisar si se renueva o no y los Servicios darán aviso con antelación suficiente.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** acuerda con esa cláusula.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** señala que iba a decir algo parecido sobre todo en función de que hay antecedentes de que alguna vez se ha debido renovar automáticamente en otras condiciones por omisión involuntaria o por olvido de las circunstancias, razón por la cual se terminó renovando un contrato respecto del cual había voluntad de no hacerlo. Coincide con que haya expresión concreta previa para la renovación.

La **Sra. PRESIDENTE** apunta que hay que agregar a los considerandos la instancia cuando el Directorio recibió las propuestas que cada una hacía sobre cómo trabajar con el Instituto, entendiendo que la empresa Comunicación 365 es la que mejor se adapta a lo que el Directorio espera del asesoramiento en comunicación.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** acuerda que dado que el resultado de las entrevistas que se tuvo con ambas empresas, por amplio margen de satisfacción con las necesidades que el Directorio tiene actualmente y al futuro, desde el punto de vista de gestión de esta institución, la empresa Comunicación 365 es la que le parece que va a satisfacer esas demandas. Sostiene su voto en un elemento nada menor, dada la situación económico financiera que está atravesando la Caja, que es las erogaciones que piden ambas empresas con una diferencia muy importante.

Visto: El Llamado Abierto N° 01/22 efectuado para la contratación de un servicio de asesoría en comunicación institucional, para asesorar y acompañar al Directorio y a la Gerencia General en manejo de medios, manejo y administración de redes y diseño comunicacional.

Considerando: 1. Que se realizaron las publicaciones de rigor para el procedimiento de compras - Llamado Abierto.

2. Que para dar mayor difusión al llamado se enviaron las bases a distintas empresas (fs. 48 a 56).

3. Que con fecha 10/03/22 se procedió a la Apertura de Ofertas, contándose con las propuestas de las siguientes empresas:

COMUNICACIÓN 365 S.R.L. fs. 119 a 146

DOMEVER S.A. fs. 148 a 201

4. Que se realizó cuadro comparativo de las ofertas a fs. 210 a 214.

5. Que reunida la Comisión de Adquisiciones realizó evaluación y análisis de las ofertas en forma pormenorizada, otorgando puntaje a cada ítem considerado de acuerdo con el Punto 9 (Evaluación de ofertas) a fs. 222.

6. Que habiendo recibido en Sala las propuestas de los oferentes, se valoró que una de ellas se adecua mejor al servicio que el Directorio espera de un asesoramiento en comunicación.

Atento: A lo informado.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Adjudicar a COMUNICACIÓN 365 S.R.L. la contratación de un servicio de Asesoría en comunicación institucional de acuerdo con las especificaciones establecidas en los Pliegos del Llamado N° 01/2022 – “Asesoría en comunicación institucional”, así como en su oferta de fs. 120 y 121 y aclaraciones a fs. 217 y 218, por el período de un año a partir de la adjudicación y de acuerdo con el siguiente detalle:

a.1) Por manejo de medios y asesoramiento en comunicación \$139.080 (pesos uruguayos ciento treinta y nueve mil ochenta) impuestos incluidos.

a.2) Monitoreo de medios \$23.180 (pesos uruguayos veintitrés mil ciento ochenta) impuestos incluidos (este ítem se abonará en caso de ser requerido).

b) Por manejo y administración de redes sociales \$23.750 (pesos uruguayos veintitrés mil ciento cincuenta) impuestos incluidos.

c) Diseño de materiales:

La propuesta incluye: 10 horas de diseñador gráfico, 2 coberturas a eventos/lanzamientos/conferencias con fotógrafo profesional y 1 material audiovisual para redes sociales mensual, así como la formulación del plan estratégico.

La implementación de horas de diseño será gestionada como una cuenta corriente de horas consumidas, previamente confirmadas por la Caja.

Por requerimiento de horas que superen las incluidas en la propuesta, el valor será el siguiente:

Valor hora de diseñador gráfico \$ 998 impuestos incluidos;

Valor hora de diseñador audiovisual \$ 1.824 impuestos incluidos.

2. Los importes antes mencionados incluyen un 5% de descuento según lo estipulado en la oferta. Los montos antes mencionados se ajustarán por IPC.

3. Autorizar a la Gerencia General a suscribir el contrato de arrendamiento de servicios que regirá las condiciones de los trabajos adjudicados por un plazo de 1 año y de acuerdo con las especificaciones establecidas en los pliegos de condiciones del Llamado.

4. Pase a la Gerencia Administrativo – Contable, Departamento de Compras, Inmuebles y Servicios Generales a efectos de proceder de conformidad con la presente Resolución.

La **Sra. PRESIDENTE** propone pasar a cuarto intermedio en vista que estaba prevista la nota con un informativo de televisión que pudo coordinarse para este horario.

Siendo la hora dieciséis se pasa a cuarto intermedio.

Se levanta el cuarto intermedio a la hora dieciséis y treinta minutos.

LLAMADO N° 02.2022. EXPLOTACIÓN DEL PARKING UBICADO EN SUBSUELOS DEL EDIFICIO TORRE DE LOS PROFESIONALES. Rep. N° 132/2022. Res. N° 298/2022.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** considera que en este caso, el que puede lo más, puede lo menos, obviamente hasta donde tiene presente en todos los contratos el Directorio se reserva el derecho de declarar desierto una licitación. Si ese principio existe en este contrato también, va de suyo que el ofertante sabe esa posibilidad. Lo único que está haciendo el Directorio es proponer una medida que enriquece los derechos institucionales, de modo que eso se puede conversar perfectamente con la parte y esta tiene dos alternativas: o lo acepta o queda desierto y se hace un nuevo llamado. Razón por la cual es dable imaginar que lo va a aceptar, y nadie le va a poder imputar a la Caja haber cambiado las reglas de juego, porque lo ha hecho en el marco de su derecho y a favor de la Institución, distinto sería si el cambio fuera en contra de la Institución, de modo que no cree que haya ningún tipo de problema.

La **Sra. PRESIDENTE** señala que el hecho de declararlo desierto tiene otras implicancias. Hoy el oferente está ofreciendo más de lo que hoy efectivamente está pagando, porque hoy tiene una rebaja. Hay que ver todas las condiciones. ¿Si se declara desierto qué pasaría?

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** entiende que en ese caso se volvería al contrato original que está vigente, dejarían de darle los beneficios que le estaban dando por la pandemia, pasa a pagar el 100% y su responsabilidad quedarse o no.

Cree que hoy hay que declarar desierto el llamado o no adjudicarlo, porque eso automáticamente lo que hace es dejar vigente el contrato original.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** precisa que el término no sería declararlo desierto, sino que no adjudicar o no aceptar la oferta recibida por considerarla inconveniente o que no colma las expectativas.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** plantea que se reserven el derecho y hacérselo saber, los Servicios ha trabajado bien y objetivamente desde el punto de vista teórico es absolutamente de recibo el informe que se recibe, pero es evidente que tienen que apuntar a no quedar con la obligación de no recibir nada y además hacerse cargo de los gastos, razón por la cual le parece que lo más interesante e importante, obviamente es declarar no aceptable la oferta pero se sigue, le parece, con la posibilidad de algún negocio que permita acordar una cifra mayor por fuera del llamado mismo. Ni a él le va a servir bajar la cortina e irse, tampoco le va a servir a la Caja quedar varios meses sin absolutamente nada.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que el hecho de firmar un contrato, ata a la Caja a una situación que por lo que entiende no es deseada por el bajo margen de

rentabilidad. Desde ese punto de vista la firma de un contrato condicionaría a la Caja a tener que adjudicar de acuerdo a un proceso licitatorio por un precio que la Caja no considera razonable y por un tiempo mínimo. El hecho que no haya contrato, le permite mientras siga siendo buen pagador, continuar en las condiciones que se le otorguen, puede ser en las que tiene ahora, o se le puede ajustar a lo que él planteó como precio de la licitación.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** expresa con respecto a lo comentado por el Dr. Abisab, tiene entendido que en abril se le vence la solicitud aceptada por Directorio de pagar un 50%. Entonces cree que lo que hacen hoy es votar el proyecto de resolución elevado por los Servicios de no adjudicar, y luego lo que hay que hacer es esperar a abril, comunicar el vencimiento de la solicitud autorizada por la Caja de pagar el 50% y negociar nuevamente, porque no hay contrato.

El Gerente General señaló que si es buen pagador se puede quedar, le gustaría saber qué se considera buen pagador, si paga el 50% autorizado o si paga lo que tiene que pagar.

La **Sra. PRESIDENTE** entiende que si paga lo autorizado.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** plantea que es buen pagador porque viene pagando el 50%, pero en abril vence y tiene que pasar a pagar la totalidad, qué pasa si no lo hace.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** considera que en ese caso deja de ser buen pagador.

Expresa que no quería entrar en este tema, no sólo para ir más rápido, sino porque en este caso no tiene dudas, pero dado que se entró, nobleza obliga entrar.

Quería pasar rápido a votar no aceptar la propuesta, porque como dice el Dr. Abisab quien puede lo más puede lo menos, y si no recuerda mal él junto con el Dr. López en su momento votaron negativamente a aceptar la rebaja solicitada. ¿Por qué? Porque consideraron ya en su momento que eso no le servía a la Caja, están hablando de una unidad de negocio de más menos U\$S 1.800.000 – U\$S 2.000.000, que estaba recibiendo con ese 50% de rebaja unos \$90.000 por mes, un ratio que desde el punto de vista financiero nadie que tenga un bien lo puede admitir a nivel personal, cuando deberían estar aceptando como mínimo que la Caja por ese bien si lo están alquilando, le ingresara un 5% o 10%, casi en números redondos unos U\$S 10.000, U\$S 20.000 por mes y no están recibiendo ni U\$S 2.500 por mes. Por todo esto en su momento votaron negativo habilitar un 50%, quiere que no se acepte esta propuesta, que también independientemente del oferente es inadmisibles desde el punto de vista de ratio de la rentabilidad de una unidad de negocio y como dice la frase: “no entregaré mi patrimonio al bajo precio de la necesidad”. Por lo cual discrepa con lo que dice el Dr. Abisab, que tampoco seguiría manteniendo el actual contrato que tiene hoy en día el parking y solicita agregar este tema, dado la decisión que piensa que se va a adoptar, para discutir el tema de fondo de qué quieren hacer con ese bien y esa unidad de negocio.

**Visto:** El Llamado N° 02/22 realizado a interesados en la explotación de las cocheras del Parking ubicadas los subsuelos del edificio "Torre de los Profesionales".

**Considerando:** 1. Que se realizaron las publicaciones de rigor, establecidas en el Reglamento de Compras, que incluyen la publicación del aviso en un diario de circulación nacional, así como en las revistas especializadas.

2. Que con fecha 15.03.22 se procedió a la apertura de ofertas, contándose con la propuesta de Torre Parking S.A. (fs. 48 a 59 del expediente).

3. Que la empresa Torre Parking S.A. es la actual arrendataria de las cocheras objeto del llamado.

4. Que el Departamento de Compras, Inmuebles y Servicios Generales elaboró el informe sobre la oferta recibida a fs. 60 del expediente.

Atento: Al informe de la Comisión Asesora de Adquisiciones de fs. 62.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. No adjudicar el objeto del presente llamado.

2. Pase a la Gerencia - Administrativo Contable, Departamento de Compras, Inmuebles y Servicios Generales, para proceder de conformidad con la presente resolución.

COMPRA DIRECTA N° 09.2022 ALARGUES PARA SALAS SESIONES. Rep. N° 133/2022. Res. N° 299/2022.

Visto: La necesidad de instalar tomacorrientes que permitan una mejor accesibilidad a la red eléctrica en las Salas de Capacitación y de Directorio.

Considerando: Que se solicitó presupuesto a la empresa que realiza habitualmente las reparaciones eléctricas, Ramar Mantenimientos Ltda.

Atento: A lo expuesto.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Adjudicar a Ramar Mantenimiento Ltda. la instalación en la Sala de Directorio de 8 tomacorrientes tipo Schuko, adosados a la mesa principal de forma aparente, y la instalación en la Sala de Capacitación de 12 tomacorrientes sobre escritorios y 9 en piso, montados en cajas exteriores, sin fijación, por un monto total de \$37.349 (pesos uruguayos treinta y siete mil trescientos cuarenta y nueve con 00/100) impuestos y materiales incluidos.

2. Pase a la Gerencia Administrativo Contable, Departamento de Compras, Inmuebles y Servicios Generales para proceder de conformidad con la presente solicitud.

LLAMADO N° 13.2021. TASACIÓN EDIFICIO SEDE Y ANEXOS. Rep. N° 134/2022. Res. N° 300/2022.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** consulta por el costo de la tasación.

El Sr. Jefe de Secretaría expresa que no se cuenta con el dato, pero se hará la consulta.

Visto: El informe elevado por Gerencia de División Administrativo Contable de fecha 24.03.2022 referente a la tasación correspondiente a edificio sede y anexos.

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

EVALUACIÓN POR OBJETIVOS Y COMPETENCIAS Y EVALUACIONES POR COMPETENCIAS 2021. Rep. N° 135/2022. Res. N°301/2022.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** le consulta al Gerente General si puede aclarar el concepto del 25% que se paga por cumplimiento de metas.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que el porcentaje variable, que no en todo los casos es el que se está mencionando, solamente en el Gerente General es el 25%, corresponde a los Gerentes 20% y como se detalla en la planilla, en la mayoría de los casos de los funcionarios es del orden del 5%. Ese es el porcentaje variable. Sobre ese punto hay que hacer algunas precisiones. Originalmente esto surge y se incorpora a un Convenio

Colectivo como un mecanismo de evaluación por objetivos y competencias que se aplicaría a todo el personal con similares niveles de partida variable, después de hacer algunas adecuaciones en los salarios para que quedara un porcentaje de esa naturaleza. En su caso en particular, no firmó ningún contrato, no ha sido objeto de ningún convenio. Cuando entró a la Caja había planteado un nivel salarial determinado, Directorio le planteó inmediatamente ingresado, la necesidad de poner una parte de lo que era ese salario como variable, porque era el puntapié inicial para el desarrollo de un sistema por objetivos y competencias con salarios variables del resto de los empleados. Quiere decir que el primero que tuvo eso fue quien habla, y como parte del salario que tenía asignado y no como un plus.

Después hubo una negociación con el Cuerpo Gerencial a partir de lo que se les planteó pasar a fijas todas las partidas que tenían incorporadas al salario, determinándose un salario total base, los múltiples conceptos que siguen siendo vigentes para el personal, para los gerentes se incorporaron al sueldo total base y se firmó un acuerdo con los gerentes divisionales de aquella época, a partir del cual se incorporaba un porcentaje variable del 20% sujeto al cumplimiento de objetivos y a una evaluación de gestión por competencias. Luego hubo negociaciones bipartitas para tratar de incorporar a toda la plantilla en el mismo mecanismo, que no prosperaron. Y se pudo solamente incorporar como parte de un acuerdo que hubo, ese 5% variable (aproximado) que fue en sustitución de otra partida que se repartía de ahorros. En gran concepto, este es el resumen que explica por qué y cómo quedó instaurado. Después se negoció que el resto del personal, excluidos los gerentes, no quedaba sujeto al sistema que se pretendía establecer de objetivos y competencias y sólo quedó asociado ese porcentaje a la gestión por competencias.

Entonces el sistema de los Gerentes tiene la conjunción de dos cosas: cumplimiento de objetivos y gestión por competencias. Si consideramos que la parte variable es en base 100, el cumplimiento de objetivos implica el 85% del total variable y el otro 15% se obtiene a través de la calificación de la evaluación por competencias. Existe una grilla que fue acordada y fue presentada con toda la explicación de cómo funciona el mecanismo, que tiene 14 competencias, 9 de ellas para personas que no manejan personal y las otras para quienes manejan personal. En el caso de los Gerentes quedaron las 14 competencias. Esas competencias son definidas no de una forma abierta, tienen una definición para la aplicación del sistema y tienen un mecanismo de evaluación en una matriz que permite moverse para ver si se cumple hasta determinados niveles y se aplican determinados porcentajes. Trata de ser objetiva. Insiste en esto, cuando hablan de integridad. No es la palabra integridad como la vemos en el diccionario, sino la definición de integridad que tiene el sistema. Cuando vemos cierto concepto, son definiciones concretas y hay formas de interpretar si la persona cumple o no con eso y en qué grado. Eso luego se separa en distintos entornos porcentuales que van del 0 al 15 y así sucesivamente; y también distingue los grados, partiendo del mayor, de excelencia, bueno, satisfactorio, o malo. Fue gradual la aplicación de esto, actualmente si la persona supera el 85% del total de puntaje combinado entre objetivos y competencias, obtiene el 100% de la partida variable. Si obtiene menos del 50%, no cobra nada. Del 100%, si la persona obtiene más de 85%, estaría en un nivel muy cercano a la excelencia. El nivel de excelencia arranca en 90, entonces de 85% hacia arriba, la persona cobra toda la partida. Entre 85% y 50% se proporciona, se hace a prorrata, y menos el 50% no cobra nada.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** consulta cómo se ve el cumplimiento de ese 85%.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que sobre la base 100, 85 y 15 son los porcentajes de participación de los sistemas dentro del total del puntaje posible.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** consulta qué comprende cumplimiento de objetivos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez recuerda que el período es del año calendario, pero se evalúa de marzo en adelante, porque hay un tiempo para la evaluación, entonces ahora están en el momento de plantear para su homologación o no, de los objetivos cumplidos y la evaluación por competencias, y una vez cumplida esta etapa, se procedería a la fijación de los objetivos del siguiente período, que como establece el mecanismo, deben ser acordados, deben ser alcanzables y deben ser aceptados por ambas partes. Existen de hecho, mecanismos que permiten recurrir a los involucrados en caso de no estar de acuerdo con alguna de las partes del proceso. Está muy reglamentado, muy claramente detallado.

El otro 85% al que hace referencia, no quiere que se confunda con este, es: sobre la base 100, si se supera el 85 cobra todo, pero ese no es de composición, es de alcanzar el porcentaje necesario de la meta. Planteado así, esto luego tiene un proceso de evaluación, cada jefe evalúa a su subalterno, en el caso de los Gerentes lo que está establecido en la normativa vigente es que los debe evaluar el Gerente General en conjunto con la Mesa de Directorio; y al Gerente General lo evalúa la Mesa de Directorio, luego eso pasa al Directorio para ser homologado. ¿Por qué esto es así? Porque se supone que quienes tienen que evaluarlo, son las personas que tienen un contacto más directo con el evaluado, ese es el fundamento.

¿Qué sucede en este período de evaluación? Se da una dificultad que por la dinámica de todo lo que aconteció no es necesario enumerar, las elecciones se atrasaron, entonces el nuevo Directorio tomó contacto con la organización faltando 15 días para terminar el ejercicio bajo evaluación. Período en el cual prácticamente no tuvo contacto ninguno de los Directores con ninguno de los evaluados. Entonces no hubo problema en la evaluación por competencias del personal, porque la hacen sus respectivos jefes. La parte de evaluación de los Gerentes la hizo él, y como sucedía habitualmente, razonablemente estaban de acuerdo en los criterios de evaluación con la Mesa y terminaban acordando, pero ahora no tenían la posibilidad porque la Mesa no estuvo para evaluar, entonces, lo que se propone como solución: hay una evaluación del Gerente que es consistente con la de años anteriores, que es la única posibilidad que hay, es eso o no calificar, que es la otra alternativa. Si no se calificara, la normativa establece que se cobra el 100% de la partida.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** plantea que es lo mismo entonces.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que en el caso puntual de los Gerentes es lo mismo porque las personas evaluadas han logrado el nivel de puntaje necesario, en el caso del resto del personal, hay funcionarios que no lo van a cobrar. Eso dice que el sistema aplicado a través de los años ha cumplido su propósito, que no es punitivo, sino que es para identificar debilidades que puedan ser mejoradas, planteándose el coaching necesario para que las personas puedan ir incorporando los conceptos que se le vierten. Dicho de otro modo, lo mejor que le puede pasar a la organización es que las personas cobren el objetivo, porque quiere decir que están cumpliendo razonablemente con lo que se espera de ellas. El no pagar parece tener una economía, pero está hablando de un funcionario que no merece un nivel de calificación suficiente, con lo cual están hablando de ineficiencia.

No se quiere extender en esto, pero son las bases que están escritas y que sustentan la aplicación de estos mecanismos.

La dificultad mayor se da en el caso del Gerente General y de la Auditora Interna, porque si siguen en el criterio de que no habría un período de contacto como para poder evaluar, no habría forma de evaluarlo por competencia, por eso sugieren, aunque tiene que quedar claro que es por las actuales circunstancias, no para adoptarlo como mecanismo, que se tome lo que es objetivo, que es el cumplimiento de objetivos, que está documentado desde un inicio cuáles eran y cómo se cumplieron; y que se tome eso como el puntaje. A veces puede resultar perjudicial para la persona, en este caso no parece que resulte perjudicial ni tampoco que lo beneficie. Es una sugerencia. No hay otra cosa que se les ocurra para poder cumplir y cerrar este procedimiento.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** consulta si hay antecedentes de funcionarios que no hayan llegado al 85% o al 50%.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que sí.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** consulta si hay posibilidad de saber qué porcentaje de funcionarios no han alcanzado el 85% o 50%.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que se puede pedir esa información, se anima a adelantar que el altísimo porcentaje lo ha alcanzado porque este mecanismo tiene instaurado ya muchos años y es un proceso que genera aprendizaje y también genera los beneficios del sistema.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** plantea que en un momento tuvo que calificar y recuerda que hay personas que no llegaron al 85%.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que se ha evolucionado, este procedimiento implica además de lo que acaba de explicar, una retroalimentación, tiene como obligatorio una devolución, hubo, planteado muchas veces como parte del aprendizaje una autoevaluación a ciegas para compararla con la evaluación final, para que se fuera internalizando claramente que se busca de esto y para sacar el concepto, que era el temor de los funcionarios, de que esto pudiera ser punitivo. Esto es un mecanismo para lograr mayor eficiencia.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** le gustaría saber el porcentaje de funcionarios que no llegan al mínimo.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que hay un altísimo porcentaje de cumplimiento.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** entiende el concepto de que no es punitivo y es bueno para el Instituto que se cumplan los objetivos, pero tampoco sea que el 100% está todo bien, porque la Caja tampoco está bien, y no está hablando de resultado económico financiero sino a cumplimiento de metas que es otra cosa distinta, pero se quiera o no, una cosa puede ir atada a la otra también, no van a comparar lo que es situación financiera del Instituto con atención personal de un funcionario a un afiliado, que es uno de los ítems que se puede calificar.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que esto es gestión por competencias, estimula el desarrollo de las competencias que se requieren para una adecuada labor. En un proceso que tiene muchos años de aplicación, si se aplica bien y con la seriedad con la que se ha aplicado en la Caja, necesariamente tiene que repercutir en buenas calificaciones.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** plantea que el concepto que quiere transmitir es saber si el 100% es la norma natural o no lo es.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que el 100% no es la norma general. Comenta que ha calificado con tal rigurosidad en su momento, que hubo impugnaciones de las calificaciones que puso, se tuvo que citar a un tribunal de acuerdo a lo que establece la normativa para verificar si había habido errores u omisiones, y si se llegó a corregir la calificación que puso subiéndola después de la intervención, cosa que le molestó mucho porque entendió que había causa fundada, sin embargo, esto habla de la seriedad con la que se aplica. También debo decir, no todos tienen la misma vara de medición, puede hablar por él y de los que califica.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** acuerda con lo expresado por el Gerente General en lo referente a que el sistema se ha aceitado y se está cumpliendo. También esto amerita la otra interpretación, habla de que quizá es hora de subir la vara para obtener más, porque si ya llegamos a la situación de confort, el crecimiento está fuera del área de confort.

Por otro lado, de las evaluaciones que estuvo entrando, que están de todos los funcionarios, no pudo entrar una por una, pero trató de entrar a la mayor parte posible para tener una idea, se anima a decir que arriba del 95% todos los funcionarios llegan al cumplimiento, por lo cual se le otorga.

También vio que muchos funcionarios tienen todo A por ejemplo, no le queda duda que de acuerdo a criterios objetivos llegan a la A. Ahora, como buenos gestores o como buenos alumnos que todos fueron, que siguen siendo y lo seguirán siendo eternamente, alguno puede ser todo A, pero no todos pueden ser todo A.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que se puede observar en sus calificaciones que eso no se da. No todos usan la misma vara más allá de la objetividad del sistema.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** aclara que la mayoría que vio correspondía a funcionarios.

Solicita, si es posible para la próxima sesión pero si no, entiende que hay mucho trabajo y sería para cuando se trata este tema de fondo de fijar los niveles para ese 85%, tener los antecedentes de qué se está midiendo hoy para llegar a ese 85.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez plantea que están todos los informes de todos los Gerentes con todos los objetivos planteados, por qué se entienden cumplidos, con un informe de cada uno.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** quiere dejar asentado que si se hace un análisis, y muchas evaluaciones que son todo A, entonces ahí como Directorio, tienen que ver bien qué están evaluando, lo cual no quiere decir que no tiene dudas que pueden haber muchos funcionarios excelentes y bienvenido sea. Si ese es el

escenario mejor y bienvenido sea, quizás también puedan mejorar un poquito porque es mejor para todos, para la Institución y para ellos mismos superarse.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que incluso se había planteado la necesidad, que después por priorización de actividades no se concretó, de crear comités de nivelación para evitar lo de la distinta vara. Porque termina repercutiendo en el nivel de calificación de los concursos, en los puntajes que obtiene cuando concursan y pueden llegar a obtener por una calificación más benévola o más rigurosa, una ventaja o una desventaja. Es un tema de alta complejidad.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** discrepa con todo el sistema. Le parece que con el nivel salarial que tienen los funcionarios de la Caja, premiarlos por hacer lo que tienen que hacer, le parece absolutamente inapropiado y menos en este momento, en la circunstancia que tiene la Caja, desde hace 15 años perdiendo ingresos.

Además, el sistema de competencias lo elaboran los propios funcionarios y después se controlan los propios funcionarios. Lo único que hace el Directorio es avalarlos en función de las evaluaciones que hacen los propios funcionarios. Los propios funcionarios establecen los objetivos, las competencias y se evalúan.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que no es así, pero puede explicarlo.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** expresa que los Gerentes son funcionarios.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez acuerda, y aclara que los objetivos los propone el Directorio.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** plantea que los objetivos vienen elaborados por el personal y luego vienen a Directorio para que los autoricen.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que esto se ha pedido que se haga así.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** señala que no está de acuerdo con evaluar a los funcionarios en el cumplimiento de sus tareas, y premiarlos por cumplir con sus tareas con un nivel salarial. Prácticamente el 100% de los funcionarios cobra cumplir con su tarea el 5% adicional, algunos el 20% y uno el 25%.

Con este nivel salarial necesitan que cumplan con los objetivos que se establecen, no que se los premie, ya tienen un salario más que digno como para que además tengan una compensación por las tareas que tienen que hacer. Entonces básicamente más allá de la explicación que tiene una ingeniería y que se cumple todo lo que está establecido, no está de acuerdo con el sistema.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que no tiene por qué estar de acuerdo o en desacuerdo, no le corresponde. No sabe si se entendió que en su caso se le variabilizó parte del salario que ya tenía, o sea que no le están pagando un plus. Se está ganando parte de su salario acordado, porque lo aceptó de esa manera, cuando entró a la Caja su salario era determinado monto, y sobre eso se variabilizó una parte, de manera que no le están dando un plus. Fue el salario que la Caja ofrecía para alguien que entró por un concurso en el cual se presentaron 180 candidatos.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** entiende lo expresado por el Arq. Rodríguez, y hasta puede llegar a compartirlo, salvo esta aclaración que está haciendo el Gerente General. Si el sueldo total es 100% y se le pone que un 15%, por ejemplo sea cumplimiento de meta, la otra opción es no exigir cumplimiento de meta y pagar igual el 100%.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** plantea que como aparece publicado incluso en la página web es: el sueldo nominal y la compensación.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** reitera para ver si se entiende lo que quiere transmitir: si se saca el pago por metas ¿qué sueldo pasa a cobrar el funcionario? ¿El 100% igual sin exigirle el cumplimiento por meta? ¿O se le debita ese 15% de meta? Porque si el sueldo es el 100% y lo tiene variabilizado, si se le saca la variable la pregunta es: ¿sigue siendo ese 100%?

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que prácticamente a todos los funcionarios se les sustituyó una partida por esta otra partida, tenían otra en lugar de esta, de otra naturaleza. Entonces hay una confusión, no es un plus.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** considera que es un tema a revisar. Si los salarios además se premian es algo inconsistente además en la situación de la Caja y con el nivel salarial que tienen.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** plantea que de acuerdo a lo que expresó el Gerente General el Directorio va a tener que fijar nuevas metas, metas de este Directorio y si se alcanzan esas metas pasa todo este proceso que se ha descrito. Si el Directorio no propone metas ¿qué sucede?

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez informa que el mecanismo establece que se tiene que pagar el 100% del salario.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** consulta si no hay metas, se paga como cumplimiento de metas.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que la normativa establece que ante la falta de fijación de objetivos o de evaluación por competencia, se paga el 100% de la partida variable.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** plantea que entonces no sería un premio como lo está poniendo el Arq. Rodríguez, es parte del salario.

No está diciendo que está de acuerdo, es más, está más cerca de la posición del Arquitecto.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** considera que es un tema conceptual, con el nivel salarial que tienen no pueden tener ninguna partida variable, ni premio por hacer el trabajo que hay que hacer cuando la Caja hace 15 años que cae en caída libre. Desde su punto de vista no es aceptable.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** consulta en qué momento se paga la compensación por cumplimiento de metas.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez informa que tanto la compensación por cumplimiento de metas que sería de objetivos en realidad, y lo que surge de la evaluación por competencias o la evaluación por competencias en aquellos casos que es única; dicho de otro modo, lo que corresponde a la partida variable, se evalúa para el año calendario y se paga entre abril y marzo siguientes, mensualizando la partida. Se divide en 12 partidas mensuales. Si se cumple la meta, el funcionario a partir de la meta cumplida recibe doce pagos mensuales correspondientes al monto de la partida.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** plantea que en su momento, el delegado de la Asociación de Afiliados que en ese momento era Secretario de Directorio, informó y eso generó un gran rechazo, entre otros de su parte, que debe haber sido el más crítico del criterio, se pagaba al inicio del ejercicio y no al final. Tiene que entender de acuerdo a lo que acaba de decir el Gerente, que en este momento se paga al final del año y no de una sola vez, sino en 12 veces una por mes. Vale decir que se cobra a año vencido en 12 mensualidades. ¿Es así?

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que este sistema rige desde 2014.

La **Sra. PRESIDENTE** cree interpretar que hay personas a las que se les desglosó el sueldo.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que a todo el funcionariado se le sustituyó una partida que existía, que tenía un concepto totalmente distinto, que se llamaba Ahorros, que estaba vinculado a ahorros que se generaba cuando no se daba determinadas capacitaciones. Es un tema anterior a que ingresara al Instituto. Esa partida fue sustituida a través de un convenio por esa partida del orden del 5% que le quedó a todos los funcionarios que no son gerentes. Esto no fue un plus, fue una negociación que determinó el cambio de una partida por otra, variabilizándola y sometiendo a cumplimiento determinadas condiciones el cobro.

La **Sra. PRESIDENTE** señala que no ve que esto haya sido mejor; en todos los lugares es la productividad, asociado a la ganancia, si hubiera estado asociado a una productividad, hoy sería 0.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que no estaba asociado a resultados la productividad, porque esto no es un comercio.

La **Sra. PRESIDENTE** conoce que en B.P.S. se hace igual, se toma una referencia.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que eso no era como estaba planteado antes. Puede ser discutible pero está explicando cómo es.

La **Sra. PRESIDENTE** acuerda en que eso es lo vigente.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** plantea que no está de acuerdo con lo que hay. Una Caja que tiene números negativos hace 15 años y paga premios a los funcionarios por cumplir las tareas. Lo entiende insólito.

La **Sra. PRESIDENTE** nota que todos son críticos con lo que está pero se pregunta cómo avanzar.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** entiende que se está atado a un convenio. Salvo que se modifique el convenio, pero no solo en ese aspecto.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** puede llegar a estar de acuerdo con lo expresado por el Arq. Rodríguez en caso que fuera un premio. En la situación de la Caja no habría instancia para dar premio; decir que se va a cobrar el 85% y el 15% por metas, quitarlo. Pero entiende que no es factible porque es por un convenio: y el 100% el empleado lo va a cobrar igual, poniendo o no un cumplimiento de metas. Hoy se puede pagar menos porque está la referencia de cumplir las metas, si no hay que pagar el 100%. Más vale esto que no le gusta, que lo otro. Quiere ver la factibilidad de firmar un nuevo convenio; cree que ese es el camino.

La **Sra. PRESIDENTE** entiende que exactamente es así.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** entiende que allí se denuncia el convenio porque hay razones obvias para denunciar todo el convenio e intercambiar de nuevo ideas.

La **Sra. PRESIDENTE** entiende que el nuevo convenio hay que irlo negociando. Ha habido otras urgencias pero esto es algo a ir haciendo en paralelo por el momento que se atraviesa. Se lo dijo a los funcionarios desde el primer día: ser conscientes que las remuneraciones que cobran son excesivas para el resto y tenían que entender el malhumor de la gente. No quiere cercenar el derecho a nadie, pero las cosas tienen que quedar concretas y claras desde el primer momento.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** considera que sin duda este convenio es de otra época de la Caja: con otras rentabilidades, con otra forma de ver el futuro de la Caja. Hoy sabemos cuál es la realidad actual y cuál es el futuro, si lo hay. Debemos entre todos llegar a un acuerdo para negociar un nuevo convenio adaptado y adecuado a la realidad de la Caja.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** comenta que se han estado haciendo concesiones con la Caja cayendo desde 2007 hasta ahora.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** repasa que en 2018 se aprobó por unanimidad lo que considera una mejoría del convenio, en la que se corrigieron muchas cosas: se ordenó el tema concursos para evitar el pago de retroactividades y otros beneficios más que constan en el resumen que hizo el Dr. Garmendia para insumo interno del Directorio. Esto más allá de la cláusula de paz por 5 años: veníamos de un período de altoparlantes, radio, diarios, etc. No estaba en la Caja, pero fue lo que se le contó. Después se terminó todo eso y se lograron mejorar varias situaciones que no estaban correctas. Habrá muchas más para mejorar. Es tarea de este Directorio comenzar a transitar ese camino.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** entiende que este tema del convenio colectivo da para más largo, quizá sea mejor incluirlo en un próximo orden del día de una sesión extraordinaria, y pasar a votar el tema a consideración, para lo cual no parece haber mucho margen y está pendiente desde hace 15 días. Salvo que se venza

algún plazo de en qué momento hay que decidir los puntos para la evaluación del año que viene.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez entiende que lo lógico es culminar este proceso, cuando Directorio determine, porque claramente si no está terminado este, no se puede pensar en el siguiente. Se puede pensar pero no sería coherente implementarlo. Al contar con un plan estratégico, si es que se aprueba, se terminan plasmando los objetivos que en general se asocian a las metas que corresponden a ese propio plan.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** consulta con qué criterio se tiene que hacer la evaluación de este año, siendo que es un año que ya lleva 3 meses.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que el Directorio va a poner metas y si lo hace en tiempo razonable, van a ser las metas que este Directorio puso para todo el año.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** entiende que es un tema para resolver a la brevedad.

La **Sra. PRESIDENTE** expresa que este es un momento que no se debe perder para empezar a negociar el convenio.

**Visto:** Que ha culminado el proceso de Evaluaciones por Objetivos y Competencias y Evaluaciones por Competencias de todo el personal, relativo al período 01/01/2021 al 31/12/2021.

**Considerando:** 1. Que la elección de autoridades y posterior toma de posesión de los cargos de los miembros del actual Directorio se vio dilatada respecto de lo previsto, concretándose a mediados del mes de diciembre del año 2021, situación que deriva en la dificultad para la Mesa de Directorio de realizar las Evaluaciones por Competencias del período 01/01/2021 a 31/12/2021 de los Gerentes, la Auditora Interna y el Gerente General.  
2. Que por la situación mencionada en el ítem anterior, la Evaluación por Objetivos y Competencias de los Gerentes ha sido realizada por la Gerencia General.  
3. Que los Gerentes han sido notificados de las Evaluaciones por Objetivos y Competencias preliminares, realizadas por la Gerencia General, correspondientes al ejercicio 2021, de acuerdo al Art. 15 del Estatuto del Funcionario.

**Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 1 voto negativo, 1 abstención):** 1. Disponer que en la Evaluación por Objetivos y Competencias del período 01/01/2021 al 31/12/2021, correspondiente al Gerente General y a la Auditora Interna, se tome como base para la asignación de puntajes de Evaluación por Objetivos y Competencias, el porcentaje obtenido en relación al Cumplimiento de Objetivos del mismo período.  
2. Tomar conocimiento y homologar las Evaluaciones por Objetivos y Competencias del Gerente General, Gerentes y Auditora Interna y de Evaluación por Competencias para todo el personal de la Institución correspondientes al ejercicio 2021.  
3. Pase a la Gerencia Administrativo Contable, Departamento de Gestión Humana a sus efectos.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** vota negativamente la presente resolución y el Sr. Director Dr. ABISAB se abstiene.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** fundamenta su voto afirmativo en que se tomó hace 15 días contacto con el tema y le parece que hay que cumplir con el proceso normal que ya venía; entiende que no se puede tomar posición al respecto.

La **Sra. PRESIDENTE** fundamenta su voto afirmativo. Por como está redactado el convenio colectivo, prefiere que algunos no lo cobren y no, por no aprobarlo, todos lo cobren.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** comparte lo expresado por la Presidente.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** señala que por lo que ya expresara, se opone a aprobar esta evaluación por competencias, porque no está de acuerdo conceptualmente con ella.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** expresa que se ha abstenido porque se ha limitado a tomar conocimiento para ser coherente con la actitud que ha mantenido desde un principio frente a este sistema de programas con objetivos que no han coincidido con sus propuestas de objetivos estratégicos y operativos en su momento, que no prosperaron en Directorio. No comparte este criterio y por esa razón simplemente toma conocimiento del informe que se les presenta.

#### 7) GERENCIA DE RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN

PRESCRIPCIÓN. Rep. N° 136/2022. Res. N° 302/2022.

*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.*

PRESCRIPCIÓN. Rep. N° 137/2022. Res. N° 303/2022.

*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.*

PRESCRIPCIÓN. Rep. N° 138/2022. Res. N° 304/2022.

*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.*

#### 8) ASESORÍA JURÍDICA

RECURSO. Rep. N° 139/2022. Res. N° 305/2022.

*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.*

FONDO DE SOLIDARIDAD. PROYECTO DE RESOLUCIÓN. Rep. N° 140/2022. Res. N° 306/2022.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** da cuenta que dijo en sesión de la Comisión Honoraria Administradora del Fondo de Solidaridad, que para la Caja de Profesionales era inconveniente seguir emitiendo un certificado de estar al día común.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez recuerda que todos estos cambios requieren iniciativa legislativa, por eso se está planteando en ese ámbito, no es que con sólo la posición de la Caja se va a cambiar. Acá el Fondo está planteando posiciones para llevar a ese ámbito y para en ese ámbito eventualmente promover o no determinados cambios, no es que con resoluciones de los Institutos se va a poder resolver.

El Fondo promovió una ley que cambió la total autonomía de emisión de los certificados con una emisión simultánea y concomitante para su beneficio, sin consultar a la Caja en aquel momento.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** agrega que la Caja ha promovido sin éxito ante el Parlamento lo contrario.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que las razones son fundamentalmente desde el punto de vista reputacional, la Caja ha cargado con el problema de tener que retenerle salario a sus afiliados con todo el contexto existente y que se ha venido agudizando, porque le deben al Fondo de Solidaridad.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** lo entiende razonable, son dos cosas distintas.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez recuerda que existe una diferencia de criterio que se promovió después, porque antes era igual. Quien tiene que pagar el salario retiene el 100% del salario u honorario de quien le debe a la Caja, mientras que para el Fondo en esa misma situación la retención es del 50%.

El objeto principal de ese grupo es unificar ese criterio.

La Caja ha sido suficientemente flexible entendiendo que hay un propósito mayor que el de la propia Caja que está siendo promovido desde los ámbitos correspondientes.

La **Sra. PRESIDENTE** resume que en este caso tienen el planteo que el Directorio resuelve y mandata al Arq. Rodríguez como representante, pero al mismo tiempo es posición de la Caja para que la Dra. Scigliano lo plantee en el ámbito de la Comisión en MTSS.

Visto: El informe de la Asesoría Jurídica del 25.3.2022.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Mandatar al Arq. Rodríguez, delegado ante la Comisión Honoraria Administradora del Fondo de Solidaridad, a votar negativamente el proyecto de resolución que se propone.

2. Mandatar a la Dra. Scigliano, representante de la Caja ante la Comisión Asesora en MTSS-temática vinculada al art.124 de la ley17.738, a expresar la posición de la Caja.

9) ASESORÍA TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN

INFORME DE RENTABILIDAD 2021. Rep. N° 141/2022. Res. N° 307/2022.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** consulta si se trata de un informe técnico.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que se trata de un informe técnico que está cumpliendo con una obligación legal de comunicar que antes se distribuía en papel y tenía un costo de aproximadamente U\$S 80.000 anuales, y a través de gestiones en el Directorio anterior se estimó conveniente hacer un planteo al Poder Ejecutivo para poder enviarlo vía mail como se hace hoy en día, minimizando ese costo.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** explica que la ley establece la obligación de enviar el informe al domicilio del afiliado. Cuando él planteó hacerlo por mail, se le dijo que no porque era clara la normativa, planteó entonces que cuando se redactó la normativa no existía el mail y propuso hacer la consulta al MTSS para ver si se podía enviar por mail, a lo cual se respondió que sí y se ahorraron U\$S80.000.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría señala que hay afiliados que aún no tienen registrado correo electrónico en la Caja, por lo que el Instituto debe cumplir igual con el mandato legal de enviar esta información anualmente, por eso que hay dos formatos.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** agrega que le cupo presentar la propuesta que fue sugerida por un afiliado de mandar los correos por mail, concretamente el Ing. Faure, eso está significando más de U\$S 100.000 anuales. También hay que tenerlo presente y honrar el nombre del Ingeniero que ya sobrepasa los 90 años de edad. Deja registrado para que se sepa quién fue el dueño de esa idea, y el beneficio que ha tenido en la Institución.

Visto: El art. 72 de la ley 17.738 que establece el envío anual al domicilio de cada uno de sus afiliados, de la información referida a las inversiones realizadas y a su rendimiento anual.

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

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Aprobar el texto a enviar a los afiliados sugerido por la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión, relativo a la información anual sobre la composición del portafolio de inversiones al 31.12.2021 y a la rentabilidad generada en el año 2021.

2. Remítase a la empresa asesora en comunicaciones, a efectos de realizar el diseño.

3. Una vez recibida la versión diseñada, pase al Departamento de Secretaría de Directorio a efectos de difundir por correo electrónico la composición de las inversiones y su rendimiento en el año 2021, y a la Gerencia de División Administrativo-Contable para implementar el envío a través de correo postal en los casos de los afiliados que no tengan registrado dirección de correo electrónico.

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

INFORME COMPLETO DE RENTABILIDAD, COMPOSICIÓN Y MERCADOS 2021.  
Rep. N° 142/2022. Res. N° 308/2022.

Visto: El informe realizado por la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión de fecha 18 de marzo sobre la Composición del Portafolio, su Rentabilidad y los Mercados en el año 2021.

Atento: A lo precedentemente expuesto,

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

## 10) AUDITORÍA INTERNA

ACTIVIDAD 7.1.2 DEL PLAN ANUAL DE AUDITORÍA INTERNA 2021 - AUDITORÍA CONTINÚA: CONTROL AUTOMÁTICO DEL CIERRE DE PASIVIDADES. Rep. N° 143/2022. Res. N° 309/2022.

Visto: el informe elaborado por la Auditoría Interna “7.1.2 Auditoría Continua: Control automático del cierre de pasividades que realiza el Departamento de Liquidación de Prestaciones”, y la encuesta de satisfacción completada por la Gerencia de División Afiliados, documentos de fecha 30/11/2021.

Resultando: 1. Que el trabajo fue realizado en el marco de la actividad 7.1.2 del Plan Anual de Auditoría Interna 2021 aprobado por resolución de Directorio N°794 de fecha 03/12/2020, y el objetivo divisional de Auditoría Interna 2021: “Emprender la Etapa III de la participación de Auditoría Interna en el proyecto “Procedimiento de cierre de pasividades” del Plan Estratégico Institucional 2018 – 2021”.

2. Que dicho informe fue comunicado a Directorio el 30/11/2021.

Considerando: 1. Que en dicho informe Auditoría Interna da cuenta sobre la realización de un proyecto de auditoría continua, que consistió en el diseño y la programación en el Software ACL de un control automático sobre las retenciones que se efectúan en las pasividades servidas por la Institución, a efectos de verificar mensualmente la integridad y exactitud de las mismas, ya sea mediante el monitoreo continuo por parte de la Gerencia de División Afiliados o auditorías continuas futuras.

2. Que la Gerencia de División Afiliados como contraparte del trabajo ha acordado con el objetivo y alcance del proyecto, y se declaró muy satisfecho con el trabajo realizado por la Auditoría Interna según surge de la encuesta de satisfacción.

3. Que la Auditoría Interna ha comunicado los resultados de la actividad realizada a la Gerencia de División Afiliados y a la Gerencia General.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 2 abstenciones): 1. Tomar conocimiento del informe de Auditoría Interna.

Los Sres. Directores Dr. Abisab y Arq. Rodríguez se abstienen de votar la presente resolución.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** solicita la justificación de las abstenciones, como establece el Reglamento de Directorio.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** expresa que se trata de una razón de forma en el sentido de que están en una situación muy grave, es como si se estuviera quemando la casa y se les está diciendo que se ha arreglado muy bien la cerradura del baño, no quiere ser grotesco con el ejemplo, pero deberían estar en otra cosa le parece. Realmente no debería ser ni tema para Directorio en este momento, nada más que por eso.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** plantea que se abstiene en función de que están dando por cumplidos objetivos establecidos en un Plan con el que no está de acuerdo conceptualmente.

#### 11) ASUNTOS VARIOS

CONVENIOS FIRMADOS POR EL INSTITUTO Y QUE FIGURAN EN LA WEB. Rep. N° 144/2022. Res. N° 310/2022.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** considera prudente hacer un llamado abierto, si bien claramente la situación de la Caja amerita toda nuestra atención en lo que están haciendo, pero tampoco dejar de mirar para el costado cosas que también de manera gradual pueden ir sumando en este proceso que piensa que en estos cuatro años mejorar determinado tipo de cosas. Entonces hacer un llamado abierto para lograr una competitividad interna dentro de cada rubro, o ver cómo; y lograr mejores beneficios para los afiliados.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** recuerda que planteó en la semana pasada y lo reitera, que salvando las distancias y teniendo en cuenta la situación en la que están, pero que el tema en sí mismo no siendo prioritario ha sido interesante que se lo trajera a colación para empezar, diría que le hubiera gustado o aspiraría a que eso estuviera presentado en una forma más amigable para una lectura más fácil, porque la verdad es que le costó trabajo y tiempo leer casi todo, los documentos que se les proporcionaron. Es claro que hay algunos que ya tienen una vigencia más que pretérita en cuanto a su vencimiento, y le queda un concepto por rescatar para compartir, es que hay unos cuantos acuerdos y convenios con descuentos del 10% que le parecen ridículos y absurdos, porque un 10% hoy lo consigue cualquiera en cualquier lugar.

De modo que, lo que diría es que con tiempo suficiente, sabe que esto distrae la atención, no sabe si disponen de personal con el tiempo necesario en este momento, habría que poner negro sobre blanco la actualidad de los convenios, sacar de un plumazo aquellos que tienen sólo descuentos de un 10%, renegociarlos si fuera posible y ofrecer oportunamente a la masa de afiliados, todo este tipo de convenios que son beneficios, y beneficiosos en definitiva, a los afiliados convenientemente presentados, de una forma más simple, más sistematizada, por tema, por zona, etc.

En definitiva sabe que requiere trabajo, no sabe si en este momento se dispone del tiempo y del personal suficiente, pero cree que merece el tema oportunamente la atención y el tiempo que lo justifique.

La **Sra. PRESIDENTE** aclara que las únicas personas que pueden encargarse de eso es el personal de Secretaría.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** señala que por eso hizo la aclaración.

La **Sra. PRESIDENTE** solicita al Jefe del Departamento de Secretaría que explique el formato en el que se presentó.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría explica que esto está así porque se pidió así, pero además porque no tienen un compilado de convenios, fuera de lo que figura en la página web.

En segundo lugar, lo que el Dr. Abisab solicita, ya se hizo, todos los convenios que figuran en la web, se llamaron, se actualizaron y se eliminaron los que no estaban vigentes.

En tercer lugar, esta tarea hoy la hace exclusivamente el Departamento de Secretaría, por lo que es una tarea que se suma a las tareas habituales del Departamento, no va a reiterar las condiciones en las que están trabajando.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** aclara que es con la mejor intención, lo aclaró y lo reitera, porque sabe cómo se trabaja en la Secretaría, nadie lo tiene que explicar, lo experimenta en forma permanente y permanentemente deja constancia en ese sentido. Hoy obviamente que hay otras prioridades, tiene consciencia de eso, le consta, de modo que esto lo estaba planteando para el futuro en la medida que sea posible porque el tema cree que lo vale, en su debido momento, en su debido tiempo, pero ni que hablar que este planteo no suponía ni por aproximación una crítica, todo lo contrario, téngase en cuenta para cuando se vaya a hacer, simplificarlo, sistematizarlo y naturalmente actualizarlo más aun de lo que pueda estar actualizado.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** acuerda con el Dr. Rodríguez en que el tema es importante, de beneficio y actualización para los afiliados. Pero también es verdad lo que está diciendo el Dr. Abisab que tienen un problema de funcionarios. Si escucharon lo informado al principio de la sesión por el Gerente General, en cuanto a que tuvieron que buscar en otros sectores, personal para redactar las diez actas que tienen atrasadas, ponerse ahora a hacer la actualización de los convenios, no dice que no es importante pero no es ahora concomitantemente con el problema que están teniendo de las actas, lo que tampoco quiere decir que sea para el año que viene o para el otro.

Consulta al Gerente General qué posibilidades hay de que esto lo puede hacer la empresa asesora en comunicación.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez considera que puede ser una alternativa, indirectamente está vinculado a un tema de imagen de la Caja, porque se hace con un propósito que es darle al afiliado de la Caja un atractivo y termina siendo un aspecto reputacional. Quizás lo primero que podría hacerse con esto es un planteo a la agencia para ver qué le parece. En el contexto actual, la agencia podría llegar a considerar que no es prudente tocar este tema, entonces lo primero es pedirle la opinión y si eventualmente le parece que sí, a ver si puede aportar algún recurso para que depure y sugiera lo que más le parezca conveniente. Quizás contribuya a tener algún recurso a disposición para promover esto que mejoraría la imagen de la Caja.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** entiende que el procedimiento sería, de todos los convenios que tienen actualmente, ver cuáles estarían en condiciones de bajarlo, cuáles no, según los convenios firmados. Considera que esa función la podría hacer Jurídica, porque es analizar convenios, determinar su vigencia y ver si Directorio está en condiciones de bajarlo o no. Con esa información para Directorio, después ven si pueden hacer un llamado y ya lo encomiendan a los servicios.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría explica que la tarea termina en el Departamento de Secretaría porque oportunamente hace un par de períodos de Directorio, era una tarea de Directorio, había una Comisión de Beneficios de afiliados que trataba específicamente el estudio de cada uno de estos convenios. Esa Comisión no se conformó más y la tarea quedó en el ámbito del Directorio pero en la Secretaría, no es que sea una tarea natural ni original del Departamento de Secretaría, la tomó Secretaría porque había

convenios que estaban en vigencia y porque siguieron llegando propuestas, entonces a partir de ese momento hubo un Directorio que determinó que los convenios los aprobaba el Gerente General, quien dio indicaciones que los mismos deben tratarse de un beneficio constatable, exclusivos para afiliados al Instituto y se hizo un contrato genérico por parte Asesoría Jurídica Notarial, que es lo que se le propone. Como contrapartida la Caja lo único que da es la publicación en la página web. Tienen innumera cantidad de propuestas que en la priorización del trabajo van quedando en el camino muchas de ellas.

Reitera, se hace porque la tarea terminó decantando en el Departamento de Secretaría, en la medida que el Instituto no tiene un área específica para eso, y era una tarea de una comisión que se llamaba Comisión de Beneficios a Afiliados que integraban cuadros gerenciales del Instituto, Directores e integrantes de la Comisión Asesora y de Contralor.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** propone esperar la contratación de la nueva agencia asesora en comunicación.

La **Sra. PRESIDENTE** considera que Asesoría Jurídica podría empezar a trabajar descartando los convenios.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez solicita una instrucción precisa, porque el criterio de lo que sirve o no sirve es subjetivo, Jurídica lo que puede informar eventualmente es si se puede cancelar de inmediato o no.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** considera para ir avanzando en el tema de manera objetiva es contar con el informe de Asesoría Jurídica acerca de cuáles convenios se pueden dar de baja actualmente y quizás avanzar en una forma de convenio único, pensando a futuro, de cuando se firme con todos firmar el mismo.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que en cuanto a ese último aspecto ya se tiene un modelo.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** plantea que entonces solamente informe de cuáles se puede dar de baja y cuáles no, y los que no, cuándo se lo podría hacer.

Visto: Los convenios firmados por el Instituto con beneficios a afiliados y que figuran en la web.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): Encomendar a Asesoría Jurídica la revisión de la vigencia de los convenios y la posibilidad de cancelarlos sin penalidades.

#### ART. 41 REGLAMENTO DE DIRECTORIO. ELECCIÓN DE DIRECTOR SUPLENTE DEL DIRECTOR SECRETARIO.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** propone que el Director suplente del Director Secretario sea el Arq. Rodríguez.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** aclara que prefiere no ocupar ningún cargo en la Caja y sentirse absolutamente libre para declarar y hacer lo que quiera. Agradece mucho, pero prefiere no ocupar ese cargo.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** le consulta al Dr. Abisab.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** expresa que le alcanza mucho más las generales de la ley que lo que acaba de decir el Arq. Rodríguez.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** propone al Dr. López.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** señala que acepta bajo que no hay otra posibilidad. En realidad, no es lo que le interesa como representante del Poder Ejecutivo.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** expresa que como sostuvo siempre, va a votar en contra no por la persona, sino porque considera que los delegados del Poder Ejecutivo que son delegados políticos, que no son electos, no deberían ocupar cargos. Ese fue su criterio cuando se votó al Cr. González como Director Tesorero y ahora mantiene su criterio.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** plantea que se baja del cargo de Director suplente de Director Secretario, porque no es que quisiera serlo, y ante el argumento del Arq. Rodríguez a quien no le parece que los delegados del Poder Ejecutivo ocupen cargos, y dado que él se negó a ocuparlo, el mismo quedará vacante.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** cree que esto surge del Reglamento del Directorio y no de la ley, si todos estuvieran de acuerdo, perfectamente pueden no poner en funcionamiento la concreción de lo dispuesto por este artículo, y se deja librada a la circunstancia que se necesite, para que sea una suplencia de Secretario “simbólica” que actúa por una cuestión de necesidad en un momento puntual, porque la nominación de una sensación de permanencia y de pertenencia a una línea de conducción que obviamente le complica la tarea y el funcionamiento a quienes no participan de la línea de conducción. Cree que esto no tiene ningún elemento de descalificación para nadie, sino simplemente el reconocimiento de una realidad que tiene que ser respetada. La realidad es que tienen proveniencias diferentes y este tipo de compromiso con sentido de permanencia da un mensaje que no corresponde hacia dentro de nuestros propios agrupamientos. Entonces producida la vacancia que va a ser siempre circunstancial, se puede porque hace falta una firma o porque hay que hacer alguna gestión formal en representación de, designar a alguien y está seguro que en ese caso difícilmente alguien se negaría. Pero darle sentido de permanencia cree que es lo que en este caso puede dificultar lograr el objetivo. Por esa razón pudiendo el Directorio lo más, porque fue el Directorio el que hizo el Reglamento, si la unanimidad de los Directores hoy decide en este sentido, no hay ningún tipo de problema.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría aclara que Directorio debe sesionar un con Secretario. Recuerda que en el período pasado tampoco se designó y en el momento de ausencia se designaba un Secretario *ad hoc*.

CARTERA DE DEUDORES. Res. N° 311/2022.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** solicita la postergación de este tema y el siguiente.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 2 abstenciones): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

Los Sres. Directores Dr. López y Cr. González se abstienen de votar la presente resolución.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** expresa que cuando otros Directores tienen tiempo suficiente para quedarse en horario extendido en las sesiones de la Caja, piden quedarse; pero cuando no se pueden quedar, piden postergar el tema. Entonces cuando le tocó tener que irse y tuvo que igual conectarse por Zoom y continuar conectado, lo hizo. Ahora que se puede quedar hasta mañana igual en la sesión, le gustaría terminar el Orden del Día, por eso se abstiene.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** comparte los fundamentos expresados por el Dr. López.

PRÉSTAMOS QUE OTORGA LA CAJA. Res. N° 312/2022.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 2 abstenciones): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

ASESOR JURÍDICO LABORAL. Res. N° 313/2022.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría da lectura al informe de Asesoría Jurídica de fecha 18.03.2022.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** considera que le corresponde a él que fue quien solicitó y tuvo la gracia del resto del Directorio en cuanto a incorporarlo al Orden del Día, expresar las razones por las cuales hizo el planteo.

En el momento en que se consideró el tema, tema relevante obviamente, tuvo claro que se trataba de un tema de significación y en todo momento tuvo claro que de ninguna forma la consideración de la permanencia o no del Dr. Garmendia, tenía absolutamente nada que ver con su honorabilidad personal ni con su idoneidad académica y profesional, en absoluto en cuestionamiento, todo lo contrario más bien. Simplemente no votó, le costó entender por qué los dos integrantes del Cuerpo insistieron, pero respeta naturalmente, como no puede ser de otra manera en votar en esa ocasión, dado que argumentó que le faltaba tener la opinión de aquellos con quienes permanentemente consulta para fundamentar su accionar en el seno del Directorio. Hizo la consulta debida y tuvo ya desde hace un par de semanas la respuesta. La respuesta va en el sentido, o en la posición suya en este momento, de que dadas las circunstancias actuales y las condiciones económicas del vínculo, y es de la idea de suspender el contrato, de hacer un llamado a interesados estudios o personas interesados en estar a la orden de la Institución para ser requeridos sus servicios en caso de ser necesario, asignándole a los servicios de la Institución, el manejo burocrático de las primeras etapas de juicios en los que la Caja fuera la demandada, y en lo que pudiera requerirse niveles técnicos de especialización que no podría brindar nuestro servicio, en ese caso entonces, requerir a aquellos que hubieran estado a la orden, entre los que naturalmente podría estar perfectamente también el Dr. Garmendia. No sabe si queda clara la posición, pero en resumen es suspender los servicios, hacer un llamado y manejarlo con los servicios institucionales como acaba de decir.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** cree que justamente, utilizando las mismas palabras que utilizó el Dr. Abisab, dadas las circunstancias actuales, van a necesitar un abogado laboral o laboralista, no tiene la menor duda. Si tiene que seguir siendo el Dr. Garmendia, ya expresó su opinión personal de que si tuviera que elegir quién lo defienda, elige al Dr. Garmendia, no tiene la menor duda. Trabajó con él acá en el Instituto y sabe lo que da y lo que es el Dr. Garmendia. Cree que tampoco ninguno está cuestionando lo técnico de Garmendia, nadie hizo referencia a eso. Incluso puede presentarse. No tiene ningún problema que se haga un llamado abierto, le parece que está bien. Lo que sí tiene que decir, quiere que conste en acta, que utilizando también nuevamente la palabras del Dr. Abisab que plantea contratar a un estudio o algún asesor para que esté a la orden, ya le va diciendo que habrá muchos interesados en estar a la orden, porque esto es trabajo y ese trabajo les va a salir mucho más caro, no tenga la menor duda, porque una cosa es cuando uno va a por un sueldo y otra cosa cuando uno lo contratan puntualmente para hacer la defensa de determinada cosa o estar a la orden, no son lo mismo los precios, los aranceles no son los mismos. Dicho eso, no tiene ningún inconveniente en apoyar la propuesta del Dr. Abisab de hacer un llamado abierto, se puede presentar a ese llamado el Dr. Garmendia también. Pero quiere dejar bien claro que a la larga, le va a salir más caro al Instituto, sobre todo en el momento que están atravesando hoy, que saben que se les van a venir problemas varios.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** expresa que ya que fue aludido desea aclarar porque quizás fue impreciso. El estar a la orden sin cobrar absolutamente nada, es decir estar interesados en recibir la encargatura de juicios eventuales por parte de la Caja en caso de necesidad.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** señala que eso entendió y es a lo que hizo alusión. El estar a la orden significa que va a cobrar cuando se lo llame. Nadie está a la orden gratis.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** siguiendo la línea de lo que acaba de escuchar y en base a lo que dijo en otra oportunidad, piensa que el Directorio no debería tener un asesor legal externo, independientemente de la circunstancia, claramente no está a favor de todo lo que se hizo en todos estos años, pero por supuesto que la decisión no pasaba por él. ¿Por qué? Porque la Caja tiene una gerencia, un servicio de jurídica, por lo tanto los Directores que tengan dudas deberían consultar ahí. A su vez, como repitió, en todas las listas que todos se presentaron, algunas hasta están relacionadas con gremios de abogados, si tendrán para poder hacer consultas si tienen dudas, y algunas otras tienen por lo menos juristas que son de su confianza. Y si hay una lista que no tiene abogados, entiende que es una función que debe estar relacionada a la gestión, mínimo tener un grado de conocimiento basal para la toma de decisiones, y si a su vez algunos podemos no tenerlas, deberíamos hacer la consulta particular, pero no pueden a costo de todos los afiliados y la Caja, y menos en la situación en la que están, estar pagando un asesor legal externo. Si tiene alguna duda, tendrá que pagar cada uno el que tenga duda cuando se tenga que tomar decisiones importantes de gestión a un abogado, para eso cobran un sueldo también.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** plantea que esto ya se discutió el otro día, más o menos cada uno ya dijo su posición, habían quedado a la espera del informe de la Dra. Scigliano, que entre otros elementos cree que de las sucesivas contrataciones del Dr. Garmendia que ahí aparecen, hay una, no sabe si era la primera que es por 30 días, este y por lo que tiene entendido estaba hace muchos años. Dos argumentos que no tienen nada que ver con lo personal y profesional, no conoce personalmente al Dr.

Garmendia pero sabe de su brillo y su lustre profesional porque ha averiguado. Primero manifiesta nuevamente lo mismo, porque cree que no quedó en actas, estaban en Comisión General; desde el punto de vista político, en lo que tiene que ver con las sugerencias que ha hecho en cuanto al cumplimiento o no del artículo 744, discrepa absolutamente y frontalmente con el Doctor, pero además hoy tuvieron una conversación acerca del Convenio Colectivo con los funcionarios y tenían un asesor laboral que supone era el Dr. Garmendia, hace 25 años que está en la Caja y asume que intervino en esas instancias y ya está claro lo que ha manifestado sobre el convenio laboral y que lo tienen que revisar, así que es otro elemento que se agrega en el día de hoy para no apoyar la renovación en ningún caso del Dr. Garmendia.

En tercer lugar, porque tienen que dar transparencia y la transparencia no es un contrato por 25 años alguien que se le renueva y renueva. Hay cientos, decenas de abogados y estudios preparados, quizá con el mismo brillo y lustre que tiene el Dr. Garmendia para asesorarnos. Así que cree que lo que propone el Dr. Abisab es de recibo y lo apoya.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** expresa un matiz con lo que dijo el Dr. Rodríguez en cuanto a la utilización de los servicios jurídicos de la Caja, el matiz es: siempre y cuando se esté hablando de casos externos a la Caja, porque quiere recordar que los funcionarios de Jurídica y la propia Gerente de Jurídica son afiliados a AFCAPU, y con AFCAPU están en tratativas para renovación de convenios y eso puede generar rispideces, puede generar conflicto, podría generar problemas, y yo no le va a pedir a la Dra. Scigliano afiliada a AFCAPU que defienda el Instituto contra AFCAPU. Le parece que se abstendría la propia Dra. Scigliano de hacerlo. Por eso le parece que ajustaría un poco el concepto, tienen un servicio de jurídica pero es afiliado al gremio, en ese momento pedirían un asesor externo.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** no comparte la apreciación del Dr. López, ya lo dijo en su momento pero agradece la oportunidad para aclararlo, porque parte de la máxima del profesionalismo de cualquier persona, de cualquier profesional que cumple una doble función. No tiene ninguna duda que si hoy o mañana tienen un conflicto con AFCAPU y piden un informe, los profesionales intervinientes van a actuar con profesionalismo, porque si el Directorio detectara que no es así, llevaría un debido proceso, investigación administrativa con las implicancias que tendría. No duda del profesionalismo de las personas y le parece brillante su libertad de agremiarse, no las ve incompatibles, por lo cual considera que no es de recibo.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** expresa que no está en nada en desacuerdo en que se haga un llamado a un nuevo asesor laboral que puede ser el propio Dr. Garmendia que se presente, inclusive está sí en desacuerdo con alguna de las cláusulas o las no cláusulas, porque aparentemente no existen, del actual contrato de nuestro abogado sobre todo en el tratamiento que hace en cuanto a los juicios o a lo que se cobra por honorarios en los juicios que tiene que defender a la Caja. Le gustaría otro tipo de reciprocidad, pero entiende que mientras no se resuelva el llamado y no esté el nuevo asesor jurídico, no deberían dejar a la Caja sin un asesor jurídico laboral externo, dado las condiciones en las que se está viviendo en este momento.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** señala que uno de los Directores decía que la Gerente de Asesoría Jurídica se vería entre la espada y la pared, entre defender a la Caja y defender el gremio.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** aclara que no dijo eso. Dijo que en todo caso debería abstenerse. Lo dijo así.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** entiende que el razonamiento venía en esa línea aunque no sean esas las palabras. Plantea que entonces no puede confiar en Gerentes, en Secretaría, en nadie acá adentro porque están todos afiliados y no le parece que sean unos contra otros. Son los Directores de la Caja y tienen que tomar las medidas que crean convenientes tomar, y asesorarse en el personal. Entonces si no pueden confiar en el personal que hay en la Caja porque está agremiado, están en un problema. Todo va a tener que ser externo, sería ridículo ¿no? Quería destacar eso porque confía en el personal de la Caja, en la Asesora Jurídica y acaba de hacerles un informe diciendo que no hay ningún problema con cesar el vínculo contractual con el Dr. Garmendia.

Más allá que la Dra. Scigliano esté agremiada, si uno le pide un informe veraz y realista, por ejemplo, le gustaría pedirle un estudio del Convenio Colectivo de la Caja con Afcapu y tendría que hacerlo desde el punto de vista objetivo, no como afiliada, sino no le sirve tampoco como abogado si van a desconfiar. Y es lo que le parece que pasó con el Dr. Garmendia con el informe sobre el art. 744 y con lo que ven de lo que fueron los Convenios Colectivos. Si él era el asesor de la Caja, los Convenios Colectivos están absolutamente flechados, son leoninos a favor del sindicato. Entonces, si el asesor nuestro está a favor de sindicato ¿cómo lo van a votar con una opinión desinteresada?

La **Sra. Directora Ing. GHIO** entiende que es una aseveración un poco temeraria decir que no pueden confiar en nadie de la Caja porque estén agremiados.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** aclara que no dijo eso, dijo lo absurdo de las palabras de unos contra otros.

La **Sra. Directora Ing. GHIO** plantea que no es que no puedan confiar en el trabajo que se hace, pero una cosa es el trabajo que hacen los funcionarios con respecto a la gestión de la Caja o el funcionamiento de la Caja y otra cosa son las relaciones laborales. Le parece que las relaciones laborales van por otro lado, incluso tal vez la expertise de la Dra. Scigliano sea en todos aquellos recursos que tengan que ver con esta gestión de la Caja y no tenga expertise, o la necesaria, en relaciones laborales. No está diciendo que hay que seguir con el Dr. Garmendia ni que no haya que seguir, simplemente está diciendo que le parece que en cosas en que hay que mediar entre los funcionarios y el Directorio, debería haber alguien que fuera imparcial y no estuviera involucrado, porque acá no hay ningún abogado, pero si lo tuvieran, tampoco le podrían pedir que hiciera ese trabajo. Insiste en que no está diciendo que hay que seguir con el Dr. Garmendia o no seguir, cree que en cuestiones laborales tiene que haber alguien independiente de las partes, a eso se refiere.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** acuerda. Se disculpa por la interrupción y reitera lo que dijo: si no pueden confiar en la abogada, como entendió que manifestaba el compañero, porque además está afiliada, corre lo mismo para el asesor letrado que tienen en materia laboral, porque los convenios que tiene la Caja con el Sindicato, son inconvenientes para la Caja. Entonces el asesor de la Caja que debe ser políticamente afín a las decisiones del Directorio...

La **Sra. PRESIDENTE** consulta de qué Directorio.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** responde que todos los Directores.

La **Sra. PRESIDENTE** le pregunta al Arq. Rodríguez si está convencido del asesoramiento que dio, porque el que firmó el Convenio fue el Directorio.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** señala que es el asesor laboral, con un asesor laboral de enjundia terminaron firmando unos convenios...

La **Sra. PRESIDENTE** señala que no puede emitir opinión sobre quién fue el artífice del Convenio macabro que tienen, todos los Directorios anteriores le demostraron que no fueron eficientes, ni administradores, ni gestores, ni nada, entonces no tiene por qué suponer que esto fue culpa del Dr. Garmendia.

Reitera que no está en desacuerdo en que en algún momento se haga un cambio, para nada, pero en este momento cree, particularmente considera, que para nosotros por el expertise que tiene, es necesaria en este momento su permanencia.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** expresa que no va a permitir que se saque de contexto lo que dijo, porque lo que dijo está grabado y cuando sea desgrabado va a quedar en el acta y eso va a ser lo que la verdad, después, las interpretaciones son propias de cada uno, cada uno puede interpretar lo que quiera. En ningún momento dudó de la honorabilidad de la Dra. Scigliano ni de la capacidad técnica, no duda en nada de la Dra. Scigliano le merece el mayor de los respetos porque la conoce hace tiempo, sabe cómo trabaja y sabe lo que es como profesional y como persona. Por eso no quiere que se saque de contexto lo que puedan haber interpretado de lo que quiso decir. Va a poner un ejemplo bien claro, porque le gusta siempre ser bien claro: están a una respuesta del Poder Ejecutivo, de Presidencia, concretamente, acerca de los topes salariales. La Dra. Scigliano afiliada a AFCAPU, probablemente si hubiera una reducción salarial, como hay dos bibliotecas, perfectamente le puede hacer un juicio al Instituto. ¿Qué le vamos a pedir a la Dra. Scigliano: que defienda al Instituto contra ella misma? Dicho este ejemplo, cree que no tiene que explicar más nada a lo que se está refiriendo. Y no quiere decir que la Dra. Scigliano no tenga ética, pero le parece que no puede laudarse contra ella misma cuando entable un juicio. No es lógico.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** entiende que es una casuística. Pueden suponer que el Gerente de Recursos Humanos va a estar a favor del acuerdo que tiene la Caja con los funcionarios y no a favor del Directorio que la quiere modificar. Tienen que asumir que probablemente todo su equipo está afiliado al sindicato y todo el resto de los funcionarios que perderían beneficios si modifican el Reglamento. Entonces como dijo hoy, confía en los funcionarios y cree que si tiene que tomar la responsabilidad, estará su trabajo y no el sindicato. Eso es lo que quiso decir.

La **Sra. PRESIDENTE** solicita al Dr. Abisab que reitere la moción para pasar a votar.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** expresa que dentro de las normas que rigen el vínculo actual, en el momento en que exista la posibilidad de discontinuar la relación, proceder en ese sentido, y hacer un llamado al que naturalmente podrá presentarse el Dr. Garmendia entre estudios jurídicos y abogados especialistas en el tema laboral, que estén interesados en estar a la orden de la Institución en caso de requerirse sus servicios.

Se ocuparán de los trámites iniciales de demanda de carácter laboral antes de su derivación a los estudios pertinentes, los servicios de la Institución en el marco de sus capacidades.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** considera que la moción tendría que ser más corta, qué hacer después es otro tema.

Según el informe que tienen de Jurídica, están en condiciones de poder, si quieren de momento suspender el contrato, o sea que esa máxima ya está resuelta. Por lo cual, diría que la moción sería: suspender el contrato que tienen con el Dr. Garmendia y hacer un llamado abierto a abogados o estudios jurídicos que se quieran presentar para estar en una lista, de la cual el Directorio luego llamaría en caso de necesitar hacer una consulta puntual.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** desea presentar otra moción: preparar las bases a un llamado para un asesor en materia laboral y mientras no se concrete, mantener la permanencia del actual asesor jurídico laboral.

Puesta a votación la moción presentada por el Dr. Abisab obtiene tres votos afirmativos, 4 votos negativos, no alcanzando la mayoría necesaria para su aprobación.

Votaron afirmativamente los Sres. Directores Dres. Abisab y Rodríguez y Arq. Rodríguez. Votaron negativamente los Sres. Directores Cres. Romero y González, Dr. López e Ing. Ghío.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** reitera la moción: encomendar a los Servicios para que preparen las bases de llamado para un asesor en materia laboral y mantener por 6 meses al Dr. Garmendia.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** consulta si no va a estar la precisión en la moción de que los interesados en estar a la orden, no tendrán remuneración por esa circunstancia.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** responde que en su moción no.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** consulta al Cr. González si la moción refiere a continuar teniendo la figura de un asesor jurídico en materia laboral externo, pero por llamado, no por designación directa.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** responde que sí.

El **Sr. Director Secretario Dr. RODRÍGUEZ ANDRADA** señala que votará en contra, no por el llamado, sino por continuar teniendo un asesor jurídico laboral externo.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** comenta que no está seguro en cuanto al plazo.

La **Sra. PRESIDENTE** señala que le gustaría tener un tiempo razonable por la situación que están viviendo.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** consulta si es necesario fijar un plazo.

Siendo la hora diecinueve y doce minutos, se retira de Sala el Dr. Rodríguez.

El **Sr. Director Cr. GONZÁLEZ** señala que se puede encomendar a los Servicios que dentro del mes de abril preparen las bases del llamado.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** considera que mientras se hace el llamado, le parece bien que siga el Dr. Garmendia, pero no establecer un plazo.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** plantea no establecer un plazo para que el Dr. Garmendia permanezca seis o nueve meses, pero tampoco para que el llamado se realice en el mes de abril.

La **Sra. PRESIDENTE** quiere que el Dr. Garmendia los acompañe en esta etapa. No se opone a que se vaya redactando las bases de un llamado, que lo tengan pronto y que en la medida en que vayan avanzando en estas circunstancias que nadie sabe si se desemboca mañana o dentro de un mes, terminada esa etapa, no tiene problema en acompañar un llamado. Decía un año, pero no viene por un tema específico, le interesa que el día que se terminen todos los problemas, ojalá no haya ninguna, le gustaría contar con su asesoramiento en una posible revisión del Convenio. Discrepa con lo que dice el Arq. Rodríguez, porque tiene su visión del asunto y cree que lo que quiere hacer él le podrá dar la forma jurídica. Lo que cree que hay que hacer, hay que hacerlo. Lo mismo les pasa en cualquier actividad personal que tienen; ella los ve trabajar a los abogados, muchas veces al cliente la solución que le da el abogado no le gusta, pero es la ley, es lo que le dice, es el consejo que le da. Entonces porque no le guste lo que diga, tampoco lo descalifica.

El **Sr. Director Dr. LÓPEZ** tomando la moción presentada por el Cr. González propondría encomendar a los servicios ir preparando las bases de un llamado para un asesor externo en materia laboral del Directorio.

Cuando se le dé trámite luego de tener las bases, es un análisis político que se va a dar en Directorio, se votará, unos estarán de acuerdo con algunas cosas, otros con otra.

El **Sr. Director Arq. RODRÍGUEZ SANGUINETTI** plantea que quizás no se explicó, está de acuerdo con un asesor letrado pero quiere abrir la cancha y transparentar. Hace 25 años que tienen al mismo, lo viene diciendo desde la sesión pasada, hoy agregó que tienen Convenios Colectivos que a su juicio son una vergüenza, sobre todo para el estado de la Institución y tenían un asesor letrado especializado en materia laboral. Asume que si asesoró al Directorio debería haber informes, que es lo que también solicita.

Visto: El informe de la Asesoría Jurídica de fecha 28.03.2022.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 1 negativo): 1. Encomendar a los Servicios a elaborar las bases para realizar un llamado de asesor jurídico laboral externo del Directorio.

2. Pase a la Gerencia Administrativo Contable, Departamento de Compras, Inmuebles y Servicios Generales para proceder de conformidad con la presente solicitud.

El **Sr. Director Dr. ABISAB** vota negativamente la presente resolución.

Siendo la hora diecinueve y veinticinco minutos, finaliza la sesión.

/gf, ds.