

ASOCIACIÓN DE AFILIADOS A LA CAJA DE JUBILACIONES Y PENSIONES DE PROFESIONALES UNIVERSITARIOS

Acta N.º 17

9 de febrero de 2026

En Montevideo, el 9 de febrero de 2026, celebra su décima séptima sesión, con carácter de ordinaria —período 2025-2028—, la Comisión Directiva de la Asociación de Afiliados a la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

Actúa en la Presidencia la Dra. M.^a Cristina Muguerza, y en la Secretaría, la Dra. M.^a de las Mercedes Lariccia.

Asisten los siguientes directivos: Dr. Luis Noya, Dra. Graciela Zaccagnino, Cr. Hebert Álvarez, Sra. Nelly Pereira, Dra. M.^a del Carmen Pregliasco, Dra. M.^a Célica Laens (desde las 15:10) y Dra. Martha Casamayou.

Falta con aviso: Dra. Hilda Abreu.

1.- Apertura del acto

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Buenas tardes a todos. Siendo las 15:04, damos comienzo a la sesión.

2.- Consideración del acta de la sesión anterior

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- A consideración el Acta N.º 16, del 26 de enero de 2026.

Se va a votar.

(Se vota).

AFIRMATIVA: 7 votos. Hubo 7 votos por la afirmativa (Dra. Muguerza, Dr. Noya, Dra. Lariccia, Dra. Zaccagnino, Cr. Álvarez, Sra. Pereira y Dra. Pregliasco) y 1 abstención por no haber estado presente (Dra. Casamayou).

Resolución 1.- Aprobar el Acta N.º 16, del 26 de enero de 2026.

3.- Integración del Cuerpo

DRA. LARICCIA.- Hoy falta con aviso la Dra. Abreu, por razones de salud, y la sustituye la Dra. Casamayou, a quien le damos la bienvenida.

DRA. CASAMAYOU.- Muchas gracias.

4.- Asuntos a tratar

✓ **Costo de la revista**

DRA. LARICCIA.- Existe la posibilidad de que la revista, en vez de que salga una vez por mes, lo haga cada dos meses. El tema es que la distribución de la revista es de los costos mayores que tiene la Asociación, más todo lo que significa el armado.

DRA. PREGLIASCO.- Además, la distribución no es buena, ya que muchos me han llamado porque no les llega. Habría que pasarlos a la digital.

DRA. LARICCIA.- Mucha gente no quiere la digital.

DRA. PREGLIASCO.- Igual, es mejor eso a que no la reciban.

DRA. LARICCIA.- Creo que la Dra. Muguerza y la Sra. Amestoy pueden ampliar al respecto.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Es un tema para estudiar. Lo que pensábamos es que tiene un costo muy alto, sobre todo de distribución, que es cierto que es mala. La impresión de la revista y el formato son buenos. Por eso la idea era que saliera cada dos meses. No es un tema para decidir ahora; no sé si el Cr. Álvarez lo puede explicar un poco más, ya que hizo una planilla con el detalle.

CR. ÁLVAREZ.- Yo hice esta planilla para que la imprimieran y tuvieran una idea de cuánto es mucho, cifra que además ha ido variando. Una cosa es el armado de la revista —el encargado de la parte web es Aicardi—, otra es la impresión, que la hace Mosca, y la otra parte es la distribución, y en eso tenemos dos empresas: La Ensobradora y UGT. En la distribución se nos van casi 2 millones de pesos al año.

(Siendo las 15:10, ingresa a sala la Dra. Laens).

DRA. ZACCAGNINO.- ¿Y el costo por socio cuál es?

CR. ÁLVAREZ.- En cuanto a la distribución, serían \$ 550 al año, y en el costo total de la revista estaríamos hablando de \$ 840.

Lo que tenemos que ver es cómo los socios sienten y ven la revista, si los que la reciben todos los meses la están usando. O sea que si se sacara cada dos meses, con algún material más, disminuiríamos el costo de distribución, que es bastante alto.

DRA. ZACCAGNINO.- Yo tengo mis dudas, y más cuando tú decís que significan \$ 550 u \$ 800 por socio al año.

Hay socios que no usan nada y el único vínculo que tienen es la revista, por eso decía que tengo mis dudas de si no sería contraproducente quitarles esa posibilidad de recibirla todos los meses, con todo el trabajo y esfuerzo que tiene que hacer Cristina, el que reconozco, además. Pero para mí es importante la revista, sobre todo si nos sale \$ 800 anuales por socio tener ese vínculo directo por un papel, incluso con la gente del interior, que lo único que recibe es la revista, si bien en los números generales el costo es importante.

Entiendo que desde tu punto de vista, como contador, quieras bajar los costos...

CR. ÁLVAREZ.- Parecería siempre como que el contador quiere bajar los costos, y no es así. Yo como contador tengo una mirada amplia: no me interesa bajar los costos, sino ver el servicio que le estamos dando al cliente; si es adecuado, si es valorado, si lo ven útil, etcétera.

SRA. PEREIRA.- Quería saber si se puede bajar la cantidad de ejemplares, porque muchas se descartan, y por eso se compró la máquina de destruir papel.

CR. ÁLVAREZ.- Mi pregunta es para Alejandra: ¿estamos imprimiendo más revistas que las que distribuimos?

SRA. AMESTOY.- Son 3.800. Quizás algún mes, en casos excepcionales, cuando salen nuevas afiliaciones, llegamos a 4.000.

SRA. PEREIRA.- ¿Y cuántos socios tenemos?

SRA. AMESTOY.- Tenemos 3.300. Lo que pasa es que hay reclamos, hay gremiales universitarias...

SRA. PEREIRA.- En lo que se gasta más es en la distribución...

DRA. LARICCIA.- Hay que ver quiénes son los que se quejan siempre de que la revista no les llega. Habrá casos en que sea solo un mes y otros que no la reciben nunca. Quizá se podría pasar a esas personas a la digital; ahora, si después no les sirve, se las reintegraría al formato papel. Es una forma de empezar a bajar costos.

DR. NOYA.- El año pasado ya se había tratado este tema y se había hecho la misma propuesta, de que salieran seis revistas al año. El problema era que había gente que las reclamaba. Uno de los grandes problemas era la distribución, y en aquel momento el otro era la diagramación.

CR. ÁLVAREZ.- En el primer recuadro, para que todos lo entendamos, están el armado y la impresión, y en la parte de abajo está la distribución. Están mes por mes, y a lo último están los totales.

(Dialogados).

Una de las áreas en las que me manejaba en mi actividad profesional tenía que ver con las tarjetas. Cuando yo entré al Banco, cada uno debía ir a retirar las tarjetas al Banco; era como que aquello era un tesoro. Después fuimos cambiando, hicimos una innovación y comenzamos a mandarlas. Las mandábamos para entregar en mano, y siempre fue motivo de consulta, siempre había reclamos. Si lo veíamos porcentualmente, era muy poquito, pero para aquellos a los que no les llegaba era el cien por ciento. Cuando dicen que tenemos muchos reclamos, ¿cuántos son, cinco?

DRA. PREGLIASCO.- Me llama gente a la que no le llega.

DRA. LARICCIA.- La gente te llama, pero donde tienen que llamar es a la oficina. Tú tenés que decirles que lo hagan.

Nosotros tenemos que saber quiénes son los que no la reciben, para poder reclamar a la distribuidora.

DRA. PREGLIASCO.- Entonces, a los que me llamen les digo que llamen a la oficina.

DRA. LARICCIA.- ¿Cuántos son?

DRA. PREGLIASCO.- Me llamaron cinco o seis, pero, como dice el contador, para ellos es el cien por ciento.

SRA. AMESTOY.- De las 3.200 revistas que salen todos los meses, hay entre veinte y treinta reclamos.

(Dialogados).

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- No dialoguen, por favor.

SRA. PEREIRA.- Ahora que tenemos un representante en la Caja, ¿les parece que los socios quedarán conformes si reciben la revista cada dos meses? ¿Cómo podremos saber si la mayoría de los socios quedan conformes con esta idea?

DRA. LARICCIA.- No podemos mezclar cosas internas de la Asociación con el representante nuestro en la Caja de Profesionales.

SRA. PEREIRA.- Pero va a haber artículos en la revista, por eso lo digo, y los socios querrán saber qué pasa.

DRA. LARICCIA.- Tenemos forma de distribuir los comunicados importantes por WhatsApp. Todo lo importante que necesita ser comunicado...

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Creo que debemos tener en cuenta que la cantidad de socios está bajando desde hace tiempo, y no estamos recuperando. Hoy, como excepción, tenemos un montón de nuevos socios porque el tema del Fonasa interesa a la gente. Entonces, tenemos que pensar que en algún momento va a haber que ajustar el presupuesto, porque, además, los socios van falleciendo por su edad, y uno de los grandes gastos que tenemos es este.

Primero, no toda la gente reclama, porque hay gente que se queja a un compañero, a mí me han dicho. La gente tiene que reclamar a la administración, si no, la empresa reparte, cobra, y hay gente que no la recibe. ¿Cuántos son? No sabemos.

Si en algún momento pensamos que la frecuencia no sea mensual, hay que ver qué mejora le damos al socio a cambio en la revista, y cómo mejorar la distribución.

CR. ÁLVAREZ.- ¿Si hacemos una encuesta en la revista, preguntando a los socios qué opinan sobre que la revista sea bimestral?

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Hay que pensar qué vamos a agregar en la revista, aumentar el volumen, que tenga otras secciones que interesen más... Lo más difícil de mejorar es la distribución, porque todas las empresas tercerizan la distribución en el interior.

Creo que es un tema para ir pensando, que mañana tengamos muchos menos socios y tengamos que tomar medidas de apuro. Creo que es algo para ir madurando. No sé si este es el momento para resolver, pero sí para pensar.

La gente que la quiere en papel, no la quiere en digital, porque les gusta leer en papel.

Si esto puede ser viable y en algún momento se toma la medida, debemos tener pensado qué se le ofrece al socio como contrapartida, para que no se sienta agredido por la falta de la revista todos los meses.

DR. NOYA.- Dentro de la distribución, ¿está el ensobrado?

CR. ÁLVAREZ.- Sí. La Ensobradora es una empresa, que ensobra y distribuye. La otra distribuidora distribuye en el interior.

(Dialogados).

Con respecto a la baja de socios que mencionaba Cristina, les comento que, a pesar de que cada vez hay más contadores, la cantidad de agremiados al Colegio de Contadores va disminuyendo todos los años. Quiere decir que a la gente no le interesa la agremiación, así que no sería raro que nos pase algo similar en la Asociación.

Por otro lado, ahora podríamos hacer una encuesta, como dije, sobre qué opina la gente sobre que la revista sea bimestral, con más material, explicando que es por un tema de costos. Sería un insumo más para cuando haya que tomar la decisión.

DRA. ZACCAGNINO.- Tenemos en ensobrado 58.916 por mes. Entonces, miren lo que lleva ensobrar...

CR. ÁLVAREZ.- No, eso es distribuir; la empresa se llama La Ensobradora. La otra empresa también distribuye, pero en el interior.

SRA. AMESTOY.- Dentro del gasto de La Ensobradora está incluido el ensobrado de la revista en el nailon y el etiquetado; esas dos cosas son 22 mil pesos. El resto es la distribución. La Ensobradora hace el ensobrado y etiquetado de las 3.200 revistas, y AGP reparte las 2.600 de Montevideo, y La Ensobradora reparte en el interior.

SRA. PEREIRA.- Puede pasar que la gente pregunte qué se va a hacer con el dinero que se ahorre.

DR. NOYA.- Lo otro que se planteó en aquel momento fue poner publicidad. Hubo una discusión sobre si se podía o no se podía. Creo que esa puede ser la manera de abaratar el costo.

DRA. ZACCAGNINO.- Eso de que no se puede hacer propaganda surgió del otro grupo. Dado que tenemos un contador nuevo, sugiero que se plantee una consulta, por escrito, a la DGI en la que se plantee que tenemos una revista gremial, por la que creo que estamos exonerados de IVA, para saber si se pudiera incluir algún tipo mínimo de publicidad para solventar algún costo, y cuáles serían las consecuencias.

CR. ÁLVAREZ.- Puede hacerse.

(Dialogados).

DRA. ZACCAGNINO.- Sería exclusivamente propaganda relativa a los afiliados activos y pasivos.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Si estamos de acuerdo, vamos a votar realizar una consulta con la DGI para colocar publicidad en la revista institucional.

(Se vota).

AFIRMATIVA, UNANIMIDAD: 9 votos.

Resolución 2.- Encomendar al Cr. Álvarez que realice una consulta a la DGI para ver la posibilidad de colocar publicidad en la revista institucional.

DRA. PREGLIASCO.- En la encuesta se podría preguntar quién querría recibirla en forma digital, porque a alguno que me dijo que no la recibía le dije que también estaba en digital y me dijo que le servía. Hay muchos que quizá ni estén enterados de que se puede recibir en digital.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- En todas las revistas se menciona la opción de recibirla en digital.

En cuanto a la posibilidad de hacer una encuesta, Alejandra: ¿cuántas personas contestaron la encuesta anterior?

SRA. AMESTOY.- La última, 180 personas.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Eso les da una idea de la respuesta que puede tener una encuesta.

DR. NOYA.- La otra opción que tenemos es poner en la revista un aviso que diga que aquellos que opten por la revista digital tendrán un descuento en la cuota. Eso lo hace todo el mundo.

DRA. PREGLIASCO.- Yo creo que hay muchos que no saben que está en digital.

(Dialogados).

CR. ÁLVAREZ.- Las encuestas, como dicen, no son contestadas por mucha gente cuando son de tipo voluntario. Quizá, como hicimos para las elecciones, nos ponemos como meta llamar a trescientas personas, por ejemplo. Les hablamos del problema de costos que nos lleva a plantear que salga cada dos meses y vemos la respuesta.

DRA. PREGLIASCO.- Así como unos dicen que quieren recibirla en papel, otros dicen que qué suerte que se gasta menos papel. Hay de todo.

DRA. LARICCIA.- Eso lleva mucho tiempo de oficina. Hay que ver qué disponibilidad hay para que alguien se dedique a hacer eso, no se puede hacer en uno o dos días. Son todas ideas para empezar a manejar.

SRA. PEREIRA.- Se podría empezar a mencionar esto en todas las próximas revistas, para que la gente se vaya haciendo a la idea, no que les venga de golpe, de sorpresa.

DRA. LARICCIA.- Alejandra: ¿cuál es el porcentaje de personas que responden o se sabe que leen los wasaps de comunicación?

SRA. AMESTOY.- Tenemos registrados 2.200 que los reciben.

DRA. LARICCIA.- Es una forma de poder difundir la idea de que se va a cambiar la metodología. Yo veo que en la revista, a no ser que se dedique una página con un aviso grande, que le llame la atención a la gente, se pierde.

También se puede comunicar a través de WhatsApp.

Tenemos que prevenir, antes de que tengamos que tomar medidas más drásticas cuando no nos dé el presupuesto.

DRA. PREGLIASCO.- Yo no encuentro el aviso de que se puede ver en forma digital.

(Dialogados).

Tendría que ser algo más grande.

DRA. LARICCIA.- Dejamos este punto para seguir pensándolo.

Continuamos con el próximo punto.

✓ **Convenio con la Asociación Odontológica Uruguaya.**

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Con la Dra. Adriana Tedesco, que es activa de la Asociación Odontológica, pero próxima a jubilarse, varias veces hemos hablado sobre la posibilidad de que hubiera un intercambio entre las dos asociaciones. En la Odontológica asumió una Directiva nueva, que ya me dijeron que es gente muy joven, a la que, lógicamente, le preocupan los eventos científicos, los congresos y demás actividades, pero no han pensado nada para la gente que está jubilada. La Dra. Tedesco, que está próxima a la jubilación, me dijo que bueno sería que se pudieran aprovechar algunos de los cursos nuestros, y nosotros podríamos utilizar otras cosas, como, por ejemplo, el precioso salón de actos que tienen.

Primero tendríamos que ver si se puede de acuerdo con los Estatutos, que hablan de hacer intercambios con otras asociaciones.

DRA. ZACCAGNINO.- Se puede. El artículo 2 de los Estatutos dice:

i) Propiciar ante: la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios, la Agrupación Universitaria del Uruguay y demás instituciones, organismos, fundaciones, etc. la creación de lugares residenciales y de descanso para el profesional universitario y su núcleo familiar, así como de un edificio que sirva como sede y lugar de reunión de los universitarios, tanto

activos como pasivos, con el objeto de fomentar las actividades sociales, culturales, científicas, físicas, etc.

El artículo 24 dice:

g) Celebrar toda clase de contratos. Cuando la obligación contractual sobrepasare el mandato de la Comisión Directiva contratante se requerirá venia de la Asamblea General.

Se podrían hacer convenios renovables cada doce o veinticuatro meses automáticamente. Si bien no lo dice específicamente, creo que se puede interpretar que se puede.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Lo conversamos con Mercedes, y pensamos que las dos personas, si quieren aceptar, que podrían ser las indicadas para iniciar conversaciones serían las odontólogas que tengo a mi izquierda: la Dra. Célica Laens y la Dra. Casamayou. Son odontólogas, están vinculadas con la Asociación Odontológica. La Dra. Zaccagnino va a estar muy ocupada con la Caja, pero podría dar algún asesoramiento legal.

(Dialogados).

DRA. LARICCIA.- Cuando se tenga algo medio armado, lo traemos.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Entonces, si hay acuerdo, comenzaríamos a conversar con la Asociación Odontológica por un futuro convenio, y las encargadas de hacerlo serían las dos doctoras.

SRA. PEREIRA.- Querría saber en qué nos beneficia.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Todavía no tenemos datos al respecto.

SRA. PEREIRA.- Porque nosotros hace 64 años que estamos.

DRA. PREGLIASCO.- Hay que empezar a negociar.

(Dialogados).

DRA. LARICCIA.- Yo solo pensé en lograr nuevos socios.

(Dialogados).

SRA. PEREIRA.- Ellos pueden hacerse socios, como ustedes, que concurren a ambas asociaciones. Es lo que queremos.

DR. NOYA.- Toda asociación tiene sus beneficios. Si bien no podemos compartir lista, ante una eventual próxima reforma estatutaria nos va a convenir estar vinculados con otras asociaciones.

Por otro lado, todos los profesionales se jubilan, y un lugar natural para afiliarse va a ser nuestra asociación. Por lo tanto, me parece muy bueno un convenio de complementación, como ustedes decidan, con la Asociación Odontológica.

(Dialogados).

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Si no hay más observaciones, se va a votar.

(Se vota).

AFIRMATIVA: Hubo 8 votos por la afirmativa (Dra. Muguerza, Dra. Lariccia, Dr. Noya, Dra. Laens, Cr. Álvarez, Dra. Pregliasco, Dra. Zaccagnino y Dra. Casamayou) y 1 voto por la negativa (Sra. Pereira).

Resolución 3.- *Se designa a las Dras. Célica Laens y Martha Casamayou para iniciar conversaciones con la Asociación Odontológica Uruguay para establecer algún tipo de convenio de complementación.*

✓ **Servicio de entrega de libros al interior del país.**

DRA. LARICCIA.- En alguna sesión pasada el Cr. Álvarez había planteado la posibilidad de enviar libros de la Biblioteca en préstamo a los socios del interior, dado que reciben en general menos beneficios que los de Montevideo.

Se vio que el costo del envío es prácticamente el valor de la cuota.

SRA. AMESTOY.- Son \$ 250 el envío, y el retorno es el mismo monto. Es una empresa que cubre todo el país.

DRA. LARICCIA.- Es el monto de una cuota mensual llevar el libro y devolverlo a la Asociación. Creo que es un poco elevado. Capaz que hay alguna otra opción. No sé si alguien quiere opinar, o si se descarta...

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Con estos costos, parecería que sí.

DR. NOYA.- Un libro, promedialmente, sale \$ 900. Si veo un libro que me interesa, lo compro.

DRA. LARICCIA.- Capaz que se pueden hacer convenios con bibliotecas de otros lugares.

DR. NOYA.- Y con algunas librerías...

CR. ÁLVAREZ.- ¿Es la misma empresa que distribuye la revista?

SRA. AMESTOY.- Es una empresa grande que llega tanto a Salto como a Canelones, y que además está cerca de la institución, lo que permitiría hacerlo en el día. Es la empresa DAC. Para mantener la trazabilidad del servicio, se haría de agencia a agencia, para asegurarnos de que llegue y no se pierda en el camino. Nos aseguran que así no hay errores; hay un cien por ciento de trazabilidad.

CR. ÁLVAREZ.- Quizá tendríamos que hablar con las empresas que nos hacen la distribución, con las que tenemos un contrato, para ver cuánto nos cobran.

También hay que manejar los costos de trazabilidad total o sin trazabilidad. Si la diferencia es \$ 200, ahí podemos ver.

SRA. AMESTOY.- Yo ya lo hice y cuando le pregunté eso me dijo que no se arriesgaba. Esta gente terceriza sus servicios para UES y para Upostal, y en todo el país es exactamente igual. Son casas particulares que hacen la distribución. Me decía que en algún departamento es casi seguro, pero que en otros, no.

CR. ÁLVAREZ.- Pero nosotros tenemos asociados en Maldonado, San José, Colonia, Salto y Paysandú. Hay que preguntar con relación a estas localidades.

(Dialogados).

DRA. LARICCIA.- Entonces, no se descarta totalmente, y se podrían empezar a hacer pruebas a nivel local para ver si es redituable.

✓ **Compra de Letras de Regulación Monetaria**

CR. ÁLVAREZ.- Sucede que se vencieron las que teníamos y se están renovando. O sea que se trata de mantener lo que teníamos y obtener la mayor rentabilidad.

Este año en el Ejercicio vamos a estar bastante justos, pero no vamos a tener pérdidas, y eso que tuvimos la propaganda por las elecciones en la televisión y en las radios. Vamos a estar alineados.

Cuando termine los números voy a hacer un informe que espero sea claro y entendible.

5.- Asuntos varios

a) Nuevos socios

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- En el Orden del Día que tienen repartido figuran los nombres de quienes serían nuevos socios.

Se va a votar.

(Se vota).

AFIRMATIVA, UNANIMIDAD: 9 votos.

Resolución 4.- Aprobar el ingreso de los siguientes nuevos afiliados: Ing. Juan Carlos Romeo Garate, Dra. (Abog.) María Cecilia Durán Coteló, Dra. (Abog.) Nieves Adán Costales Padilla, Dra. (Odont.) Nilda Adriana Vidal Franco (Maldonado), Arq. Álvaro

Adhemar Rabaquino Alcoba, Dra. (Odont.) Inés Teresa Saveraglio (activa), Dra. (Abog.) Elena M. Gorga Souza, Dr. (Abog.) José Carlos Mautone Otamendi, Dr. (Abog.) César Eduardo Fontana Espalter, Dra. (Abog.) Noemí Bognanno, Dr. (Méd.) Ariel Bango Pérez (San José), Dr. (Méd.) Roberto Víctor Cabrera Bello (activo), Dra. (Méd.) Anabella Barboza (San José), Arq. Juan Carlos Papich, Arq. Alfredo José Moreira Quirós, Dr. (Méd.) Roberto Erlijman, Dra. Silvia Alicia Conde, Lic. Bioquímica Verónica Noya Rolando (activa San José), Dra. (Vet.) Ana M.^a Rolando Fuentes (San José), Pens. Juan Ramón Irrazábal Pintos (Salto), Dr. (Méd.) Sergio Daniel Valassi Etchandy, Dra. (Abog.) Noemí Beatriz Machín Viera, Dra. (Méd.) Giannina Teresa Galleno, Dra. (Méd.) Susana María González Bizzari, Dra. (Abog.) Tatiana Ferreira Brum, Dra. (Odont.) M.^a Cecilia Barrios, Quím. Farm. Estela Carolina Zacheo, Dra. (Méd.) M.^a Eleonora Guimaraens y Dra. (Méd.) Rossana Beatriz Pessano (Montevideo).

DR. NOYA.- Quería hacer una apreciación. Siempre estuve pensando que la Asociación debería tener una asesoría jurídica sobre el tema de oportunidad jubilatoria. Mi hija Mariana me acaba de plantear que tiene amigas que están ejerciendo y que no saben dónde preguntar. Las gremiales no están dando respuesta a esto porque están, lamentablemente, en otros problemas. En el caso de esta persona, trabaja particular, no tiene muchos ingresos, y no sabe si puede cambiar de categoría o si tiene que quedarse. Todas esas cosas los profesionales no las sabemos; yo no las sé.

Hemos hablado de la posibilidad de los activos de incorporarse y participar, sin el derecho a ser electos, y esto creo que sería una buena cosa. La asesoría jurídica sobre el tema de la jubilación u otros vinculados con la Caja de Profesionales creo que es algo que podemos patrocinar.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Se hace. Tiene que coordinar una entrevista con los abogados a través de la administración.

DR. NOYA.- Yo no lo sabía. Se iba a afiliar y me preguntaba si la Asociación podía dar esa información.

DRA. LARICCIA.- También se puede pensar en que concurren a las conferencias que se hacen, además de hablar con los abogados. Es decir, podemos invitar a los abogados a hacer alguna charla sobre puntos importantes para que los asociados evacuen dudas.

(Dialogados)

CR. ÁLVAREZ.- ¿A qué se debe el incremento de nuevos socios, esa diferencia con los meses anteriores? ¿O fueron nuevas jubilaciones?

DRA. ZACCAGNINO.- Es por el tema del recurso del Fonasa.

b) Solicitudes de bajas

DRA. LARICCIA.- Casi todos los que solicitan la baja apelan a motivos económicos. Son los siguientes: Dra. Stella Scaroni, Cra. Margarita Vasconcellos, Quím. Farm. M.^a Filomena Nieves Rosello, Arq. María Jorge, Cr. Juan Melos y Dra. M.^a Alicia Mintegui.

6.- Notas entradas

✓ Propuesta de Alcance

DRA. LARICCIA.- Alcance, el servicio de compañía, hizo una promoción de verano, con un 40 % de descuento para nuevos socios, que estará vigente hasta el 30 de abril de 2026.

(Dialogados).

✓ Propuesta de curso.

DRA. LARICCIA.- La hija de una socia hace una propuesta de un curso para afiliados diferente, según nos dice, a los que tenemos. Es un curso para la mejora de la lectura. Nos dice que puede resultar de interés, ya que incluye una evaluación personalizada del nivel lector, e integra al trabajo contextos variados no literarios, diferenciándose de la gimnasia mental al tener objetivos de aprendizaje más específicos. Nos adjunta el currículum.

Estuvimos mirando de qué se trataría y se refiere a dificultades de aprendizaje y a la dislexia. Capaz que estoy diciendo algo que no tiene nada que ver, pero me parece que este curso no está dirigido para el grupo etario de la Asociación; capaz que es para gente más joven.

DRA. PREGLIASCO.- Se podría hablar con ella para ver qué otra cosa puede agregar.

(Dialogados).

DRA. LARICCIA.- Se va a estudiar la propuesta.

7.- Notas salidas.

✓ Nota al director nacional de Seguridad Social.

DRA. LARICCIA.- Se envió una nota al director nacional de Seguridad Social, Ing. Agrón. Leonardo Di Doménico. Le enviamos, de acuerdo con lo conversado en la reunión de la Comisión de Expertos, a solicitud de la Dra. Zaccagnino, el acta de la Caja de Profesionales en la que se reconoce los aportes del artículo 71 como aportes patronales de quienes utilizan los servicios profesionales.

DRA. ZACCAGNINO.- Cuando fuimos a la reunión de la Comisión de Expertos le hicieron una pregunta a Juan Manuel por el artículo 71, él explicó algo, y yo hice referencia a que había una resolución del Directorio de la Caja en la que había definido los aportes indirectos del artículo 71 como el equivalente al aporte patronal del BPS. Le dije que yo tenía el acta, y Di Doménico me pidió si podíamos mandársela, y eso fue lo que hicimos.

La resolución dice que el artículo 71 regula los recursos indirectos asignados a la Caja de Profesionales, que están a cargo de los usuarios de servicios profesionales, y vienen a constituir el sustitutivo del aporte patronal, no existente en el ámbito de la Caja, en tanto ampara el ejercicio libre de la profesión.

DRA. LARICCIA.- Gracias por la aclaración.

8.- Informes de Mesa y resoluciones cumplidas.

✓ Gastos de la fiesta de fin de año.

DRA. LARICCIA.- Acá tenemos las facturas y tiques de todos los gastos efectuados. El total de gastos fue de \$ 388.907, y el saldo es de \$ 154.794 negativos.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Se había dispuesto 200 mil pesos para apoyar la fiesta, así que estamos bien.

CR. ÁLVAREZ.- Sí, estamos mejor que el año pasado.

DRA. LARICCIA.- Pasamos precioso, la verdad.

CR. ÁLVAREZ.- Pasamos bárbaro.

(Dialogados).

✓ Gestión de beneficios en Salto.

DRA. LARICCIA.- Al igual que los dos últimos años, se está gestionando para nuestros socios de la ciudad de Salto beneficios en las diferentes actividades que ofrece la UNI 3 de Salto.

9.- Término de la sesión

DRA. LARICCIA.- La próxima sesión va a ser el lunes 23 de febrero, a la hora 15:00.

SRA. PRESIDENTA (Dra. Muguerza).- Siendo las 16:05, y no habiendo más asuntos para tratar, se levanta la sesión.

Dra. M.^a de las Mercedes Lariccia
Secretaria

Dra. M.^a Cristina Muguerza
Presidenta

Versión taquigráfica: Equipo Signos.