



REPÚBLICA ORIENTAL
DEL URUGUAY



Cámara de Representantes
Secretaría

XLIX Legislatura

DEPARTAMENTO
PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 1180 de 2022

S/C y Carpetas Nos. 3040 y 3041 de 2022

Comisión de
Legislación del Trabajo
y Seguridad Social

SITUACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE EMPRESAS FÚNEBRES

LILIÁN MABEL SILVA LEGUIZAMÓN

Pensión graciable

SUSANA ARLETT FERNÁNDEZ DEL PUERTO

Pensión graciable

MEGAL S.A.

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 7 de diciembre de 2022

(Sin corregir)

Presiden: Señora Representante María Eugenia Roselló, Presidenta y señor Representante Daniel Gerhard, Vicepresidente.

Miembros: Señores Representantes Felipe Carballo Da Costa, Omar Estévez, Álvaro Gómez, Pedro Jisdonian y Ernesto Gabriel Otero Agüero.

Asiste: Señor Representante Rubén Bacigalupe.

Invitados: Por Asociación de Empresas Fúnebres del Interior (AEFI), señores Juan Sicco, Maximiliano Hierro, Enrico Laitano, Carlos Varela, Manuel Viñales, y doctor Gabriel Valentín, asesor legal.

Por Megal S.A. ingeniera química Rossana Bucheli, Presidenta; ingeniero Pablo

Cardelino, gerente de operaciones; doctor Jean Jacques Bragard, asesor legal, y señor Alejandro Espina.

Secretario: Señor Francisco J. Ortiz.

=====

SEÑOR VICEPRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Legislación del Trabajo y Seguridad Social da la bienvenida a la delegación de AEFI, integrada por el doctor Gabriel Valentín y por los señores Juan Sicco, Maximiliano Hierro, Enrico Laitano, Carlos Varela y Manuel Viñales.

Hace algunas semanas -aproximadamente un mes- recibimos a trabajadores del rubro que hicieron planteos relativos a las condiciones de trabajo y a una vieja aspiración: que por las características de la tarea tuvieran otro tipo de categoría a la hora de jubilarse; habrán leído la versión taquigráfica en la que figuran al pie de la letra las inquietudes vertidas en esta Comisión.

SEÑOR VALENTÍN.- Soy abogado y asesoro a las empresas fúnebres del interior.

La Asociación de Empresas Fúnebres del Interior es una asociación civil de carácter gremial que nuclea a unas ciento veinte empresas en el interior del país. Puede ser que haya unas diez más que no están vinculadas directamente a la Asociación, pero prácticamente todas están a la interna de la Asociación, que es AEFI.

A su vez, varios de los que están acá son representantes de Ceti S.A., que es una sociedad comercial que crearon las empresas fúnebres del interior para participar en convenios de prestación de servicios fúnebres que tuvieran alcance nacional o para todo el interior del país. Supongamos que una empresa fúnebre de Tacuarembó se tuviera que presentar a una licitación nacional sola; es inviable. Por ese motivo se constituyó esa sociedad que nace de las empresas fúnebres del interior. Muchas de las empresas que están en AEFI están, a su vez, en Ceti S.A. AEFI es la gremial, sin perjuicio de que Ceti también tiene conocimiento de toda la actividad del interior.

Nosotros conocíamos este planteo porque alguna vez se ha hablado en el Ministerio de Trabajo -cuando hemos tenido sesiones de negociación de los consejos de salarios de las que las empresas fúnebres del interior también participan- a pesar de que nunca fue sustentado más formalmente. No conocemos ningún estudio que establezca que el solo hecho de participar en una actividad fúnebre genere consecuencias directas a la salud. No conocemos estudios científicos en ese sentido, pero sí podemos decir -por la recopilación de datos; hay empresas fúnebres que son hasta centenarias, que tienen una vinculación de décadas con los medios del interior- que en la experiencia de las empresas fúnebres del interior no se conocen enfermedades que se ocasionen directamente por la prestación del servicio fúnebre. O sea que no tenemos datos y tampoco conocemos antecedentes de la Comisión de Trabajo Insalubre -creada por ley hace unas cuantas décadas-, que es la que determina esto.

Por otra parte, se mencionaba por parte de los trabajadores la manipulación de cargas. En realidad, la manipulación del peso, en el caso de los trabajadores de este rubro de actividad, es muy puntual y esporádica, es decir, cuando se presta un servicio, en los momentos en los que se traslada un cuerpo desde el furgón a la sala o de la sala al auto en el que se traslada, a un furgón, etcétera, y es muchísimo menor al peso que se manipula en otros rubros de actividad, por ejemplo, en el sector transporte. Soy abogado y también tengo empresas de transporte, también está el sector mudanza, depósitos y otros que realmente tienen la manipulación de peso como actividad principal. A eso me quería referir.

Desde el punto de vista estrictamente técnico- científico, no vemos razones objetivas para que se pueda calificar de insalubre esta actividad; insisto, porque no conocemos estudios científicos o técnicos al respecto y porque no creemos que la manipulación de carga sea lo distintivo de esta actividad, sino que es algo más bien esporádico y puntual.

En cuanto a la afectación psicológica que se menciona, tampoco conocemos estudios científicos o técnicos sobre ese punto, pero hay múltiples actividades que tienen que ver con la salud mental muchísimo más importantes y más permanentes y tampoco conocemos que se haya declarado por eso trabajo insalubre.

Una cuestión de contexto que nos parece importante que ustedes también sepan es la siguiente. Por supuesto que la calificación del trabajo como insalubre depende de una decisión técnica, como decíamos, pero hay que tener presente -más allá de que lo define una comisión que es técnica- el contexto de la prestación del servicio fúnebre en el interior. Capaz que alguno de ustedes lo conoce porque son representantes del interior y capaz que otros no, pero como les decía: en el interior hay unas ciento veinte o ciento treinta empresas fúnebres de distinta conformación, de las cuales un gran número tiene solamente uno o dos trabajadores. Es extraordinario que en el interior este tipo de empresas tenga más trabajadores; solo algunas tienen un volumen un poco mayor.

También hay que recordar que empresas fúnebres de Montevideo trabajan en el interior -Martinelli presta servicios en Pan de Azúcar; Salhón presta servicios en un buen radio del departamento de Canelones; Abatte también ofrece servicios en algunos lugares de Canelones y de Maldonado-, pero la realidad es que se trata de empresas que cuentan con un trabajador o dos; en general el propio empleador es el que trabaja porque no hay muchas posibilidades.

En la versión taquigráfica figura que hay empresas que tienen veinticuatro servicios por día; hay empresas fúnebres del interior que no tienen ese número de servicios en el mes, y hay empresas que no llegan a diez en el mes.

Algo que se dice en el sector fúnebre es que así como hay un BROU y una estación ANCAP casi en cada pueblito del interior, también hay una empresa fúnebre porque hay una sucursal, una agencia o una empresa local. Hay empresas en localidades que no tienen más de cinco o diez mil habitantes, y hasta menos, entonces manejan un volumen muy chiquitito.

Las consecuencias de la calificación que se propone -insisto, son técnicas pero hay que tener en cuenta el contexto por cómo impacta eso después- es que hay empresas que de repente podrían decir: *"Tengo diez servicios por mes, tengo un empleado; si se declara actividad insalubre, el único trabajador que tengo o los dos que tengo van a poder trabajar seis horas -esa es la consecuencia de la declaración de actividad insalubre- y no podrán realizar trabajo en horario extraordinario, por supuesto; a su vez, si trabajan en horario nocturno, podrán trabajar solo treinta horas semanales y después descanso cuarenta y ocho horas de continuo, lo que quiere decir que en ninguna hipótesis podrán trabajar en horario extraordinario durante ese descanso"*. ¿Qué genera eso? Imaginen que en una empresa que tiene un empleado seis horas, cuando va trabajando cinco horas surge un servicio. Ese trabajador ya no puede hacerlo. ¿Qué ocurre en la realidad? El trabajador está contratado por ocho horas, si surge un servicio se le plantea hacer horas extras y si quiere -las horas extras no son obligatorias- las trabaja y se le paga como horario extraordinario. Bueno, eso no se podría hacer de ninguna forma porque entraría en actividad insalubre, con lo cual la empresa tendría que salir a buscar a un trabajador contratado por una suministradora -imaginen esto en el interior; en Montevideo es mucho más fácil- que conozca del rubro, que acepte trabajar. Es una complicación relevante. Ni qué hablar si se da un traslado, lo que ocurre a menudo en el interior. En Montevideo tenemos todo concentrado, pero de repente en el interior hay un trabajador de una empresa fúnebre radicada, por ejemplo, en Trinidad que tiene que ir a realizar una cremación -porque los deudos decidieron hacerlo- en Mercedes. En ese caso hay un horario de viaje para ir, un horario para volver y un horario por lo que dura la prestación del servicio de cremación en el horno crematorio. Generalmente esto supera el tiempo de trabajo, por lo cual no se podría enviar a uno o a dos trabajadores, salvo que se mandara a dos que fueran con el servicio y luego a dos que fueran en

ómnibus para que a la vuelta los que fueron con el servicio volvieran en ómnibus. Eso es inviable, directamente, para una empresa del interior.

Insisto, yo sé que esto no pasa por la decisión de si es insalubre o no -que es una decisión técnica-, pero sí hay que pensar cómo esto va a impactar porque tiene que llevar a las empresas a decir *"Si tengo un trabajador seis horas que no voy a poder utilizar, tengo que tomar la decisión de si vale la pena"*. Hay empresas que capaz que no pueden soportar esto porque de verdad son muy chiquitas. La empresa fúnebre en el interior presta un servicio que es importante para nuestra sociedad, por lo que de repente en algunos casos se van a concentrar en otra ciudad y, en otros, se podrán reducir -por supuesto que esto es una conjetura- o se terminará trasladando al usuario porque no hay muchas alternativas más. Si la empresa soporta, la realidad es que en un mercado muy chiquito lo que puede llegar a pasar es que esos servicios se terminen canalizando a servicios que prestan algunas intendencias para personas carentes de recursos -y puede ser que vayan personas que en realidad sean carentes de recursos, pero también personas que no lo sean-, pero no va a haber otra forma de prestar el servicio.

SEÑOR SICCO.- En este momento estoy en el cargo de presidente de Ceti.

Puede ser que muchas empresas se retiren de las pequeñas localidades por los costos que les generaría cubrir de repente un servicio o dos al mes, entonces el servicio termine en manos de la municipalidad. Inclusive, en muchos lugares las empresas ni siquiera pueden apostar a hacer una sala velatoria y terminan velando en centros comunales, en lugares que la misma intendencia destina para realizar servicios. Esto es un tema de rentabilidad: si no hay rentabilidad, no hay servicio; es parte de la lógica. ¿Quién termina brindando esos servicios que no cubren la rentabilidad? Las intendencias. Entonces, cada vez desprotegemos más a nuestros clientes. Yo lo comparo mucho con la publicidad que está haciendo ANTEL en estos días de todos los lugares a los que está llegando. El servicio fúnebre hace setenta, ochenta, cien años que llega a todas las localidades. Somos ciento veinte empresas dentro de nuestro gremio -calculamos unas diez por fuera, como decía el doctor Valentín- ; si sabemos que hay unos veinte mil fallecidos por año, nos está dando que hacemos un 0,5 o 0,4 -creo que ese es el número que nos dio- de servicio por empresa por día. Esto dista mucho de lo que puede manejar una empresa de Montevideo con veinticuatro servicios por día. Esa es la realidad.

Estos planteamientos nacen en la capital y se trasladan hacia el interior; nos pasa en el consejo de salarios: cuando queremos poner nuestra impronta, la realidad es muy diferente a lo que ocurre en Montevideo. En cuanto a los traslados, muchos fallecimientos ocurren en los centros de salud más importantes, que están en Montevideo. Fallecen acá y tenemos que venir a retirar el cuerpo. Un cuerpo que se retire de Montevideo y se traslade hacia la ciudad de Tacuarembó puede llevar más de ocho horas, capaz que diez horas. ¿Qué pasaría con los horarios de seis horas? ¿Cómo manejamos la posibilidad de que a un trabajador a las seis horas se le termine el turno y capaz que ni siquiera ha llegado a Montevideo? En cuanto a la logística es un tema que nos complica demasiado.

Siempre decimos que Montevideo representa el 1% del territorio y tenemos la concentración del 50% de la población. Después tenemos el otro 99% que se da en el interior y que cubrimos nosotros. Los traslados hacen la diferencia con Montevideo. En Montevideo, en 40 minutos el furgón de una empresa fúnebre puede estar retirando un cuerpo en el punto más distante; en nuestro caso, nos pasa que el traslado de una localidad a otra, dentro del mismo departamento, a veces nos lleva más de 40 minutos.

Además, hay muchas empresas que dan cobertura en pequeñas localidades a sabiendas de que hacemos un servicio o dos por mes. Probablemente eso haga que nos concentremos en los lugares donde hay más población y que dejemos por fuera los lugares más pequeños.

SEÑOR VALENTÍN.- Hay una cosa que siempre hablamos: como ha pasado en todos los rubros de actividad -algo muy positivo para los trabajadores-, hay muchas categorías, es decir, se han establecido distintas categorías que implican que el trabajador solo puede desempeñar tareas en su categoría.

En el caso de Montevideo, hay seis categorías con distintas subcategorías y de repente grandes empresas pueden tener trabajadores en todas las categorías y varios en distintas subcategorías superespecializadas.

En el caso del interior, es inviable que una empresa que tiene diez servicios al mes tenga trabajadores en todas las categorías. Tiene que elegir una. Si elige chofer -que se necesita, es imprescindible-, no puede realizar tareas de administración. Entonces, es el empleador el que realiza las tareas de administración, cobro de servicios, cobro de previsora, etcétera. Si además es un trabajador que solo es para una categoría, que solo trabaja seis horas -y seguimos-, todas esas restricciones, a la larga, impactan.

Nosotros tenemos hace tiempo una lucha en el consejo de salarios para que en el interior haya una distinción en categorías más amplia o que permita una mayor flexibilidad porque es la realidad y contra la realidad no se puede ir. Si se tiene un trabajador o dos trabajadores, es inviable. Eso hace que se complique y si esto surgiera también sería un nuevo agregado o una limitación que haría difícil la contratación de trabajadores en este sector.

Insisto: entendemos que la cuestión de calificar como insalubre, o no, es una decisión técnica; bien, pero si se toma esa decisión hay que pensar en el impacto que tiene, porque impacto va a tener y puede ser múltiple: empresas que puedan no prestar servicios en localidades -como decíamos-, que puedan tener menos trabajadores, que dejen que se concentren en lugares o que se empiece a producir un traslado de servicios al sector público. También va a impactar en otros trabajadores de otros sectores. Muchas veces el traslado de cuerpos no lo realizan las empresas fúnebres. Por ejemplo, Tutela de las Fuerzas Armadas o Tutela Policial tienen su propia cobertura. Tienen un servicio que presta una cobertura para los servicios fúnebres. En el caso de las Fuerzas Armadas, por ejemplo, tienen un contrato por el cual las empresas fúnebres del interior prestan servicios fúnebres a los funcionarios de las Fuerzas Armadas, pero el traslado del cuerpo lo hace Tutela. De repente a una persona que fallece en una localidad hay que trasladarla a otra localidad: Tutela puede hacerlo y si no puede contrata con la empresa. Entonces, si ese trabajo se califica de insalubre, al trabajador, al soldado del Ejército que hace ese traslado también habría que reducirle las horas de trabajo. Esto también ocurre en el Policial y en otras categorías; también a los trabajadores de las mutualistas. Hay muchos sectores de actividad que terminan vinculándose y que van a resultar, también, abarcados por esto. Hay que tener esto presente.

SEÑOR SICCO.- Además, el trabajador actual, el que hace ocho horas, tiene un componente que es el de la hora extra. La realidad es que si en esta actividad no pueden realizar horas extras van a tener una merma en lo salarial. A veces las horas extras terminan siendo una parte importante de sus ingresos porque al hacer el turno de ocho horas en la mayoría de las empresas el trabajador hace horas extra fuera de los horarios para poder aumentar su salario. Es la realidad del interior porque no todos los fallecidos surgen dentro de las ocho horas. Es inviable en empresas que no llegan a tener un fallecido por día tener tres turnos de gente para cubrir ese servicio. Entonces lo que se hace es que ese trabajador esté a la orden y que, a su vez, genere dinero a través de la hora extra. Esto dejaría de percibirlo en base a esa nueva modalidad de trabajo.

En algunas intendencias ha ocurrido que a los trabajadores de los cementerios se los ha llevado al tema insalubridad, pero como se les terminó la posibilidad de hacer horas extras y vieron mermados sus ingresos, hoy están queriendo dar marcha atrás a ese tema. A su vez, la posibilidad

de trabajar en otros rubros no se hace tan fácil. ¿Qué está ocurriendo? Muchos trabajadores que hoy hacen seis horas, probablemente tengan que salir a conseguir otro trabajo para poder tener más ingresos porque los salarios no son tan altos como para poder vivir. Entonces el planteo que se está haciendo obligaría a tener otro trabajo. Esto ocurre hoy en algunas intendencias que han declarado insalubre el trabajo en los cementerios. Los mismos trabajadores están pidiendo que se revea esa medida.

SEÑOR HIERRO.- Voy a agregar algo a las palabras de Juan Sicco y a ir por la misma idea que planteaba Gabriel Valentín. Esto viene por dos lados: uno organizacional y otro económico. El tema de la organización para las empresas fúnebres del interior puede llegar a ser muy complicado por la razón de que si fallece una persona en la quinta hora de trabajo de un funcionario, ese funcionario no puede ir a retirar el cuerpo más allá de que la familia fue a contratar el servicio. Entonces, es una medida que entorpecería el servicio que brinda una empresa fúnebre. Como la palabra lo dice: se brinda un servicio. Habría que esperar a que culmine la hora de trabajo de ese personal, que ingrese el personal del turno siguiente para recién ahí salir a buscar al fallecido. Y cuando fallece un ser querido, que quizás esté en el domicilio, uno no quiere estar esperando una hora o una hora y media para que sea retirado.

Pensando un poco en la solución que planteaba Gabriel con relación a los servicios municipales, quizás otra solución para la patronal sería aumentar el costo de los servicios fúnebres. Sería una repercusión directa en la sociedad. Para poder tener funcionarios en todos los turnos y estar cubiertos las veinticuatro horas, por seis horas cada uno, lógicamente se debe incrementar la cantidad de funcionarios y también los costos que maneja la empresa fúnebre. Por eso mismo, la única solución que hay es aumentar el costo del servicio fúnebre.

SEÑOR VARELA.- Yo soy de la ciudad de San Ramón. Tengo 65 años y desde los 15 tuve que empezar a trabajar en este giro de las empresas fúnebres. Nuestra empresa es familiar y si hago un poco de memoria -hace cincuenta años que trabajo en el tema- las condiciones laborales de hace cincuenta años eran distintas de las que hay ahora. Antes no teníamos lo que tenemos ahora. Hace cincuenta años teníamos que venir a retirar un cuerpo al Hospital de Clínicas y era vergonzoso. Teníamos que ir al cuarto piso y estaba lleno de ratas. Hoy eso no existe; gracias a Dios no existe, ha ido mejorando.

Cuando tenemos que ir a retirar un cuerpo que falleció hace tres, cuatro o cinco días hoy contamos con el equipo de Bomberos, que está bien equipado y nos ayuda. Esa es la realidad. O sea, ha mejorado mucho todo lo relacionado con nuestro rubro de cincuenta años para acá. Todos tenemos el derecho de tener mejor servicio, que la gente trabaje mejor, pero la realidad de hace cincuenta años era distinta. A mí lo que no me gusta es el drama. En estos reclamos hay mucho drama y la realidad no es tan así. Hace cincuenta años yo tenía quince y con mi padre íbamos a buscar cuerpos a donde fuera, y no teníamos las condiciones que hoy el gobierno y la sociedad nos brindan. Esa es la realidad y quería expresarlo porque no me gustan los dramas.

Hoy tenemos que apretar los dientes y cuando hay un fallecido, sea como sea, hay que ir a buscarlo y darle una sepultura digna, como se merece. Esa es la realidad.

Yo tuve que enfrentar la situación con mi familia y hoy la enfrento con mi hijo. Antes hacíamos diez servicios por mes; ahora hacemos cinco, cuatro, y los costos de las empresas fúnebres, tanto de las chicas, de las medianas como de las grandes, cada vez son más altos. Y no hablemos de cobranza porque cuando vamos a cobrar un servicio fúnebre por el BPS tenemos que pedir por favor que nos paguen. Nosotros hacíamos todo el trabajo para que a los noventa o ciento veinte días nos paguen, pero todos los meses tengo que pagar agua, UTE, ANTEL y todos los beneficios sociales que el gobierno me pone y después esperar a cobrar. Cuando hablamos de

salubridad, tenemos que hablar de salubridad mental cuando yo no tengo el dinero para pagar a fin de mes todos los gastos que tengo en la empresa.

SEÑOR REPRESENTANTE OTERO AGÜERO.- Bienvenida la delegación.

Yo voy a hacer un par de consideraciones porque creo que lo que han explicado, tanto los empresarios como el abogado, ha sido meridianamente claro y alguna de esa información inclusive la teníamos: la dio el propio sindicato.

Lo cierto es que dentro de esas consideraciones están faltando actores para esta conversa. Porque no se trata de si la muerte es un negocio rentable o no; no se trata de eso. Se trata del servicio, lo que aquel hombre con cincuenta años de trabajo decía: *"Yo tengo que darle digna sepultura a cualquier persona"*. Eso es tener la tarea como una tarea noble y tratar de vivir de ella. Entonces, creo que acá estén faltando actores, y posiblemente lo que pasa con el BPS, con el subsidio que llega tarde y todo lo demás, sea un tema a tratar.

De todos modos, eso no nos quita del eje de lo que plantean los trabajadores. En realidad, ustedes pueden venir y plantear la temática desde una óptica empresarial e, inclusive, con los números arriba de la mesa -por supuesto, no dudo de que no dan-, pero lo cierto es que los trabajadores no están planteando contar con una remuneración mayor, no están pidiendo un aumento de salario -esto está explícito en la versión taquigráfica; si la leen podrán ver que dice que ellos no piden un aumento de salario-, sino mejores condiciones de trabajo.

En ese sentido, creo que lo mejor que puede hacer esta Comisión es tratar de tender la mano para que se pueda ir por ese camino que tanto ustedes como los trabajadores plantean. Entonces, más costos no se pueden asumir; reducir la jornada laboral a seis horas implica poner un turno más, y eso no se puede asumir. De todos modos, seguimos teniendo la raíz del problema.

En cuanto a la tarea en sí, yo considero que uno se puede acostumbrar a ella; por ejemplo, mi padre trabajó toda la vida en la construcción levantando bolsas de 50 kilos, pero yo, para que no muriera a los sesenta años, hubiera preferido que hubiese cargado bolsas de 25 kilos. Entonces, no podemos dar por normal algunas cosas que a la larga nos van a traer dificultades.

Por lo tanto, considero que hay que empezar a trabajar en una solución que tenga en cuenta que no se pierda mano de obra, que no caigan las empresas -porque una cosa trae la otra- y que el trabajo también pueda ser controlado. Estaba pensando en algunos ejemplos que mencionaron los trabajadores; por supuesto, todos estamos cerca de la muerte, pero no de las situaciones que se presentan al lidiar con la muerte. En ese sentido, el señor Lima planteó que todas las personas se mueren, pero que algunas lo hacen pesando 40 kilos y otras 200 kilos. Ese comentario, que parece tan directo y tan frontal, es lo que ocurre en la realidad; eso sucede. Entonces, con respecto a estas cuestiones puntuales, ¿hay ideas de lo que se puede hacer? ¿Las empresas están pensando en lo que pueden hacer ante situaciones puntuales? Por ejemplo, trabajar en los aspectos psicológicos yo no lo vería tan mal, porque todos pensamos que estamos sanos hasta que nos miran de cerca, y el primero que se mira de cerca es uno mismo cuando llega a la casa, apoya la cabeza en la almohada, y no le puede contar a los hijos lo que hizo en el día. Yo a mis hijas no les cuento, pero a mis nietos, por ejemplo, les digo: *"Hoy estuve en la comisión; hablé de esto, de lo otro"*, pero no me imagino a un trabajador fúnebre contándoles que fue a levantar el cuerpo de una persona que murió violentamente, etcétera.

Entonces, creo que podríamos empezar a pensar, entre todos, cómo prevenir algunas situaciones. Por supuesto, no podemos atender a la persona que ya arrastra un trauma, pero

podemos hacer cosas para que los trabajadores que realizan esa tarea estén preparados emocionalmente, si es que se puede. Insisto: yo estoy en un lugar privilegiado, porque en mi día a día no trabajo con la muerte, pero estoy tratando de generar alternativas, y entiendo lo que ustedes plantean. Yo sé que a nadie le sobra nada; lo sé perfectamente. También sé que los números de una empresa del interior no son los mismos que los de las empresas más grandes, ya que las del interior no tienen en un mes los servicios que una empresa grande tiene en un día; en ese sentido, no hay mucho para decir.

Entonces, capaz que tenemos que situarnos en esa situación e involucrar al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, o a la oficina de este Ministerio que corresponda, porque me parece que hay dos situaciones, es decir, la física y la emocional. Por tanto, creo que tenemos que tratar de mirarlas un poquito más de cerca y decir: *"Acá puede haber un problema"*.

Recuerdo -con esto termino- alguna situación con algún funcionario del Cementerio Central, cuyo trabajo sí está declarado como insalubre, y tienen todos los derechos; por lo menos, así es en Montevideo, pero no sé si ocurre lo mismo en las intendencias del interior. Eso se logró a través de un reclamo sindical, ya que se apuntaba a generar un ámbito que atendiera determinadas situaciones.

La muerte es inevitable, pero lo que nosotros podemos evitar es que trabajar con la muerte lleve a los trabajadores a tener mala calidad de vida, a que las empresas no puedan desarrollar su trabajo o a que, directamente, no se obtenga un lucro. Digo esto porque entiendo lo que decía el señor Sicco, ya que si no hay lucro, no se puede brindar el servicio; es absolutamente natural.

Ese equilibrio es lo que esta Comisión quiere aportar; por lo menos, a mí se me ocurren esas dos situaciones: la emocional y la física, ya que una carga a la otra.

Además, hay otras cosas para reclamar, porque no puede ser que cada tres o cuatro años uno tenga que pagar para que sus deudos se queden en el cementerio, porque así parece que la muerte no se termina nunca. Por supuesto, ni ustedes ni los trabajadores tienen la culpa de esas cosas, pero es algo que sucede: a los dos o tres años hay que volver a enfrentarse al dolor, hay que pagar, y hay que hacerse presente en el lugar, etcétera.

En realidad, para mí hay mucha cosa a la que meterle mano para que este servicio, que es imprescindible e insustituible -insisto en que estoy lejos y no tengo ningún interés en tener más detalles de cómo lo llevan adelante-, pueda mejorar.

Por lo tanto, creo que esta Comisión debería tratar de generar algún ámbito de pienso en ese sentido.

SEÑOR REPRESENTANTE JISDONIAN.- Quiero hacer algunas consideraciones que me parecen importantes en la línea de lo que se venía hablando.

Entiendo las distintas posiciones, pero no se puede ser más realista que el rey en situaciones como esta. Si hay una empresa que tiene dos servicios -aunque puedo entender todos los reclamos- no puede tener tres funcionarios por turno, porque se funde y tiene que cerrar.

Lo importante es mantener los puestos de trabajo; lo importante es que las pequeñas localidades -que generalmente son las más postergadas- sigan teniendo la posibilidad de contar con un servicio digno. Me parece que eso es importante; no estamos hablando de objetos materiales, sino de personas, de familiares y de un montón de aspectos que son relevantes. Entonces, vamos a ubicarnos en la realidad, porque si bien podemos hacer discursos muy lindos, cuando llega fin de mes, hay que enfrentarse a los números, hay que pagar las cuentas, y si da, da, y si no da, no da.

Yo puedo entender que la Intendencia de Montevideo -como recién se dijo- haya tomado en cuenta los reclamos de los trabajadores, ya que nadie podría estar en contra de ellos si los números dieran. Es claro que la Intendencia de Montevideo recauda lo suficiente por día como para pagar lo reclamado. Por tanto, si teniendo la posibilidad de recaudar un montón de millones de dólares por día no lo hiciera, habría que considerarlo, pero cuando se tiene dos servicios por mes, eso no se puede afrontar. Además, en el interior estas situaciones se presentan en un montón de ramas de trabajo, porque, por más que quieran, los números no dan.

Por tanto, acá tenemos que buscar el equilibrio, porque si bien debemos lograr que los trabajadores gocen de sus derechos y puedan desarrollarse, también tenemos que cuidar los puestos de trabajo. Entonces, no podemos conspirar contra los que dan el servicio y dan el trabajo.

En definitiva, hay algunos trabajadores que están pidiendo que se reconozca la insalubridad de su trabajo, y hay otros que ya la tienen y están pidiendo volver al régimen anterior porque no les da la plata. Entonces, hay que tener en cuenta todo el universo de posiciones.

También me parece importante, como se dijo hoy, tener en cuenta la decisión técnica. Sin duda, nosotros podemos tener una visión subjetiva de la situación, pero no contamos con los elementos adecuados como para determinar qué trabajo puede ser insalubre. Hace un rato el señor Varela dijo que entraba a los hospitales a buscar los cuerpos y que los depósitos estaban llenos de ratas; eso es algo que él vivió, pero en determinadas actividades se llega a un punto en que uno se acostumbra a las cosas, y si bien eso no está bien, es la verdad.

El diputado Otero dijo que su padre cargaba bolsas de 50 kilos, y mi padre era mecánico y bajaba cajas de cambio de camiones que también pesaban, aunque calculo que ahora eso no se debe hacer más de esa manera, que debe haber otra forma. Por supuesto, eso es algo que está bien, porque no puede haber nadie que esté en contra del avance y de que las personas no sufran daños físicos; me parece que contra eso no se puede ir. Ahora bien, hay que buscar una solución que permita la supervivencia del negocio, porque, de lo contrario, se van a perder muchos puestos de trabajo y los servicios van a bajar de calidad en un montón de lugares.

Por supuesto, entendemos todas las posiciones, pero me parece que tenemos que ser sinceros a la hora de plantear las cosas, porque si bien podemos tener un montón de puntos de vista sobre determinados aspectos -eso nadie lo puede discutir-, la realidad es la realidad. Entonces, si vamos a trabajar y a buscar una solución, no podemos mirar para otro lado, sino tener en cuenta el volumen de trabajo y las circunstancias. Lo que sucede en estos casos -eso lo han planteado varias delegaciones- es que muchas veces se terminan cometiendo injusticias, porque se compara a las empresas de Montevideo, que tienen un mayor volumen de trabajo, con las interior, lo que lleva a que las del interior terminen pagando lo mismo que pagan las de Montevideo, y creo que eso está mal; ese es otro aspecto que hay que tener en cuenta a la hora de buscar algún tipo de solución.

SEÑOR REPRESENTANTE CARBALLO DA COSTA.- En primer lugar, quiero agradecer la visita de la delegación y la rápida respuesta que han tenido las empresas fúnebres del país frente al planteamiento o el reclamo que han hechos los trabajadores.

Para situarnos en el tema, quiero decir que esta es la Comisión de Trabajo y Seguridad Social, y que cada vez que vienen delegaciones de trabajadores nosotros no solo tenemos la obligación de escucharlos, sino también de analizar su situación para pensar cómo podemos mejorar la legislación que hay en el país. Además, a través de la vía de los hechos, muchas veces, terminamos articulando, ayudando, tratando de acercar, o tratando de encontrar soluciones en los ámbitos de

negociación, pero esos ámbitos están en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, que es el organismo que tiene la responsabilidad de llevarlos adelante.

Entonces, como acá nos encontramos con algunos de los reclamos o planteos que han hecho los trabajadores, quisiera saber si han tenido diálogo con el sindicato en el ámbito tripartito del Ministerio de Trabajo; si es así, también me gustaría saber si las cosas que transmitieron los trabajadores en este ámbito estuvieron planteadas allí. Hago esta consulta porque para nosotros es importante conocer esos instrumentos, ya que, como bien dijo el diputado Otero, faltan algunos jugadores en este escenario y en este intercambio que estamos teniendo.

Como dije, nosotros integramos la Comisión de Legislación del Trabajo y Seguridad Social, y escuchamos claramente el planteo que realizó alguno de ustedes con respecto a los pagos de la seguridad social, a los servicios, a los tiempos de espera y a cómo eso incide en sus finanzas y en sus recursos; sin duda, hablamos de un servicio que es esencial. En ese sentido, quizás esta Comisión busque los mecanismos para convocar a este ámbito al Directorio del Banco de Previsión Social, porque supongo que esto no debe ser nuevo, sino que lo relativo a los plazos y a las fechas debe venir desde hace un montón de tiempo, lo que debe influir en los costos.

En realidad, ese es un esfuerzo que hacemos todos, porque eso se paga con el aporte de todos nosotros, y como es un servicio esencial, hay que darle respuesta, pero no me quiero distraer del planteo central.

Ustedes plantearon, con mucho acierto, la situación del interior y del interior profundo -aunque quizás la realidad de algunas capitales departamentales sea otra-, y se refirieron al escenario de Montevideo, que es diferente, sobre todo, de aquellas empresas que tienen la posibilidad de realizar cuatro servicios por día.

De todos modos, no quiero entrar en ese intercambio ni generar opiniones, ya que recién estamos conociendo el tema y sus opiniones, que es parte del trabajo que tiene que hacer esta Comisión; me refiero a escuchar y analizar cada uno de los planteos. Entonces, una vez que tengamos todos los elementos arriba de la mesa, deberemos hacer un análisis entre los legisladores -como hacemos siempre-, porque todos los integrantes de la Comisión estamos representando a los partidos políticos. Luego de ello, si encontráramos mérito para avanzar desde el punto de vista legislativo, se presentarán iniciativas a nivel parlamentario.

Estas eran algunas de las cosas que quería plantear.

Particularmente, consulté lo relativo al Ministerio de Trabajo para saber lo que ocurre, por ejemplo, con la ropa de trabajo, teniendo en cuenta lo que transmitieron los trabajadores, sobre todo, para algunas tareas específicas, no solo por el tema de los pesos. Es cierto que los trabajadores plantearon que pretenden que el trabajo sea declarado insalubre, pero para la tarea que nosotros tenemos que hacer es importante saber si este tipo de cosas estuvieron planteadas en algún ámbito tripartito del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

SEÑOR VICEPRESIDENTE.- Antes de devolver el uso de la palabra a los integrantes de la delegación, quiero volver a agradecer que hayan venido, ya que no siempre las dos partes acceden a concurrir a la Comisión, y para nosotros es importante a fin de contar con una mirada más global y escuchar las dos campanas, como dice el diputado Jisdonian. Entonces, ahora tenemos una mirada más completa sobre el tema.

Por otra parte, como decía el diputado Carballo, es necesario escuchar más voces, como la de la Comisión Honoraria de Trabajos Insalubres; en ese sentido, estaba repasando la legislación vigente a través del celular. Por lo tanto, es probable que enviemos todas las versiones taquigráficas de este tema a dicha Comisión.

Asimismo -como dijo también el diputado Carballo-, si bien el tema principal es el de la insalubridad, también hay que tener en cuenta otros aspectos. Por ejemplo, los trabajadores dijeron que les había costado mucho conseguir que les dieran guantes; además, dijeron que había habido tensión en las negociaciones bipartitas, por lo que quisiera saber si fue así, o no, y si fue algo excepcional.

Por lo tanto, me gustaría que ustedes se explayaran un poco con respecto a cómo están siendo las negociaciones, ya que para nosotros es un insumo importante.

SEÑOR SICCO.- Voy a referirme a nuestro trabajo; si bien no es sobre lo que vinimos a hablar, voy a hacerlo porque se hizo referencia a aspectos psicológicos.

Capaz que para nosotros, que nos criamos haciendo este trabajo y conversamos sobre este tema en nuestras casas como cualquier otra persona habla de otros temas, esto no constituye un problema. En mi casa se habla las veinticuatro horas del día del trabajo fúnebre.

Por ejemplo, hace pocos días salió en televisión el caso de una persona que se autoeliminó y que tenía en el fondo de su casa el cuerpo de una señora que hacía varios meses que había fallecido, y los que trabajamos en ese caso, los dueños y los empleados, hablamos diariamente sobre ese tema; estos son nuestros temas de conversación, aunque no nos dejan de sorprender las cosas que vemos. También quiero decir que en ese hecho trabajó la policía técnica, el fiscal y el forense, y creo que nosotros, los de la empresa fúnebre, fuimos los últimos en ir al lugar después de que fueron encontrados los cuerpos. Entonces, esta problemática se puede presentar en un montón de otros sectores. Yo no lo sé, pero capaz que la fiscal era la primera vez que se encontraba con algo así, y no tiene nada que ver con el trabajo fúnebre. Asimismo, capaz que la policía que estaba de guardia en la comisaría y la mandaron a relevar era la primera vez que se encontraba con una situación así. Inclusive, capaz que el doctor que tuvo que ir a constatar el fallecimiento -que es algo que se tiene que hacer, aunque hayan pasado seis meses del fallecimiento- no había visto algo así, y quien llevaba el furgón del Poder Judicial que trasladó los cuerpos, ya que no nos dejaron hacerlo a nosotros porque consideraron que el caso tenía que estudiarse- quizás tampoco vio algo así.

Por otra parte, voy a referirme a lo que vivimos hace un par de años durante la pandemia. En ese tiempo terminamos retirando fallecidos que antes retiraba el Ejército, como dijo el doctor Gabriel Valentín. El Ejército se retiró de esa tarea y se la pasó a las empresas fúnebres. O sea, el riesgo que no quisieron tomar los funcionarios de las Fuerzas Armadas lo tuvieron que asumir los empleados de nuestras empresas, y con un total desconocimiento de la situación. Afortunadamente, ninguna de nuestras empresas tuvo empleados enfermos ni fallecidos por covid. Por supuesto, pudo haberse dado el caso de que alguna empresa no proporcionara los elementos necesarios, pero la realidad es que todos los empleados contaron con el equipamiento adecuado para retirar a personas fallecidas por covid, ya que era lo que se exigía en ese momento. De hecho, si no se hubieran proporcionado esos elementos, probablemente hubiéramos tenido algún caso. Además, según la legislación vigente, nosotros tenemos una responsabilidad empresarial si alguno de nuestros empleados fallece realizando la actividad que desarrollamos. Entonces, el trabajador tiene la certeza de que los empresarios respetamos esas normas.

SEÑOR VALENTÍN.- Me parece interesante lo que señalaron varios de ustedes en cuanto a que hay que tener una perspectiva integral de la situación.

Todos conocemos diferentes situaciones por nuestra vida; por ejemplo, el representante Otero mencionó el trabajo de su padre, y yo puedo decir que trabajé en el campo -soy del interior- y que, prácticamente, planté todo lo que se planta; además, lo hice en condiciones que no eran las de hoy.

Las condiciones de trabajo rural de hace treinta años -yo tengo cuarenta y siete años- no eran las de hoy. Además, trabajé en la construcción, así que sé bien lo que es armar una planchada a pala, no con las hormigoneras y los equipos que hay hoy, y también trabajé en la apicultura. Trabajé en múltiples actividades, y por eso puedo valorar todo lo que se dice, porque tenemos experiencia de lo que es el trabajo, aunque también sabemos que ha mejorado la calidad del trabajo -como dijo el señor Varela-, sobre todo, por el aumento de normas de seguridad y salud. En realidad, hubo un desarrollo normativo e institucional muy fuerte que ha mejorado las condiciones de trabajo, y en el ámbito particular del fúnebre esto es también así.

Estaba buscando para referirles a ustedes y que lo tengan presente que en los Consejos de Salarios hay beneficios que se van pactando. Si bien los Consejos de Salarios tienen como función básica, como ustedes saben, pactar las condiciones de la remuneración, en ellos se terminan regulando un montón de beneficios y cuestiones más. Por ejemplo, la cláusula décimo sexta del convenio vigente mantiene todos los beneficios anteriores, entre los cuales está el uniforme de trabajo -eso está establecido en varios laudos de Consejos de Salarios anteriores-, elementos de seguridad e higiene para la manipulación de cadáveres, botiquín con elementos básicos de primeros auxilios, etcétera. Es decir, hay disposiciones que ya existen no en el ámbito de la normativa general -que también existe-, sino en el ámbito de las normativas generadas en las negociaciones de los Consejos de Salarios. Ahí hay una normativa muy importante sobre seguridad e higiene en este rubro.

Además, como ustedes saben, en noviembre de este año se puso en práctica un decreto que fue modificado varias veces y que viene del gobierno del presidente Mujica. Este decreto fue varias veces prorrogado, hasta que entró en vigencia en noviembre de este año, como dije, con varias modificaciones. Según este decreto, todas las empresas que tienen más de cinco empleados deben contar con un técnico en salud o seguridad ocupacional. Por supuesto, también tienen que cumplir con todas las disposiciones complementarias que establece esa normativa.

Es decir que las condiciones de trabajo han mejorado sensiblemente. Además, como decía el señor Sicco, en general se cumple, porque, de lo contrario, habría problemas muy importantes y se generarían reclamos muy importantes, que es algo que no ocurre. En realidad, no hay planteos sobre incumplimiento que sean generalizados o relevantes. Podrá haber alguna empresa que en algún momento haya incumplido, y lo que corresponde hacer en esos casos es seguir los canales que están en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

En los Consejos de Salarios hay discusiones sobre todos estos temas de salud y seguridad, y también se discuten en el ámbito tripartito; o sea que estos temas siempre están en la discusión.

De todos modos, me parece importante recordar lo que dijeron anteriormente, y es que quizás la solución pase por tener una mirada más integral, porque la catalogación de insalubre depende de definiciones técnicas, y hay una comisión que es la que define al respecto. Nosotros podemos tener percepciones individuales sobre si este trabajo encaja en el concepto de insalubridad, o no, pero hay una ley que tiene más de sesenta o setenta años de aplicación que creó una comisión de técnicos. Por lo tanto, sabemos cuáles son las actividades que están declaradas como insalubres, y por eso al principio de nuestra exposición hicimos referencia a comparativas. A veces se declaran insalubres algunas actividades, y a veces se declaran empresas específicas, porque tienen una actividad muy riesgosa.

De todos modos, lo que sí se puede hacer -me parece que ya se ha trabajado mucho- es trabajar para mantener y mejorar las condiciones de salud y seguridad en el trabajo.

Por último, quiero decir que en el período de la pandemia hubo una normativa complementaria muy importante y que todas las empresas tuvieron que cumplir, y la cumplieron. Además, como dijo el señor Sicco, afortunadamente, no hubo planteos de personas que hubieran tenido algún problema vinculado con la prestación del servicio fúnebre durante su trabajo.

Por supuesto, estamos a sus órdenes para cualquier aporte o elementos que necesiten.

SEÑOR SICCO.- Si la reunión está por concluir, quiero agradecer que nos hayan escuchado, porque es muy bueno que hayamos podido tener la oportunidad de plantear nuestra problemática.

En realidad, en el interior a veces nos sentimos olvidados en un montón de cosas, porque nos llega una especie de verticalazo sobre lo que se resuelve en Montevideo y se derrama en el interior, y muchas veces no tenemos la oportunidad de plantear las diferencias que tenemos. Entonces, fue muy bueno que nos recibieran y poder expresar cómo es nuestro trabajo en el interior, que dista mucho de la realidad de Montevideo. Aquí, probablemente, no se vea al dueño de una empresa tratando un servicio fúnebre directamente con la familia del difunto; sin embargo, es muy probable que en el interior se vea a los dueños de las empresas trabajando los servicios fúnebres.

Hay un montón de cosas que son totalmente diferentes. Por ejemplo, se habló del aspecto psicológico, pero yo puedo decir que mi hijo juega, en forma perversa, trayendo a los amigos a la exposición de ataúdes; los muestra como una gracia, y pasan los compañeros del liceo y de la escuela por dentro nuestra empresa, cosa que seguramente está muy distante de la realidad de Montevideo.

Nosotros nos criamos de cierta forma, y vemos este tipo de cosas de una manera totalmente diferente. Capaz que en Montevideo todo es mucho más empresarial que en el interior, ya que nosotros, muchas veces, sufrimos con la muerte de un vecino, con la muerte del padre de un compañero de liceo de nuestros hijos, porque en la mayoría de las localidades pequeñas nos conocemos todos. A veces nos afecta tanto la pérdida del padre de un amigo como la pérdida de un familiar.

Entonces, creo que hay una gran diferencia, y es bueno que nos hayan recibido para que pudiéramos explicar nuestra actividad, para que no se generalice con lo que se vive en Montevideo, ya que dista mucho de ser similar o parecida.

SEÑOR VARELA.- Ante todo, quiero agradecer a toda la Comisión por atendernos y tratar este tema, que es importante; no es un tema lindo, pero hay que tratarlo.

Además, es importante que podamos expresar toda la preocupación que hay dentro de nuestro gremio, tanto por la parte trabajadora como por la parte empresarial. Asimismo, hay que mantener un diálogo abierto, que también es importante.

Ustedes han mencionado que no tienen mucho conocimiento de cómo es nuestro trabajo. Bueno, sepan que es un trabajo de sacrificio porque no todos quieren trabajar en las empresas fúnebres. Todos los días nos está pasando que la gente elige trabajar en otro rubro y no en las empresas fúnebres; a veces lo hace solo por la necesidad de trabajar. Es lo que nosotros sentimos.

Nosotros -como decía recién: padre, hijo, y ahora hijo con su hijo- estamos en la empresa y gracias a Dios la mantenemos. Y lo hacemos por un compromiso social porque con cinco servicios ninguna empresa vive. Esa es la realidad. Lo hacemos por un compromiso social asumido por tradición familiar. Les puedo asegurar que el 70% o el 80% de las empresas del interior lo hace por ese motivo. Es un compromiso hacia la sociedad. Somos referentes en nuestras localidades. Entonces, es bueno que sepan cómo vivimos nosotros; también es bueno escuchar a los

trabajadores para saber todo lo que podemos ir mejorando -a pesar de que en cincuenta años lo hemos hecho- ; todo lo que podamos ir mejorando creo que va a ser en beneficio de todos.

Esa es mi opinión y muchas gracias por habernos recibido.

SEÑOR VICEPRESIDENTE.- Una vez que ustedes se retiren, nosotros vamos a conversar sobre cómo seguir cursando estos planteos.

La Comisión de Legislación del Trabajo y Seguridad Social les agradece su visita.

(Se retira de sala la delegación de AEFI, Asociación de Empresas Fúnebres del Interior)

—Solicitamos que se envíe la versión taquigráfica de la primera comparecencia al sindicato de trabajadores que vino con anterioridad, al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, al Directorio del BPS y también a la Comisión honoraria que estudia el trabajo insalubre.

Se pasa a considerar el cuarto punto del orden del día: "Lilián Mabel Silva Leguizamón. (Pensión graciable)".

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

—Cinco por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

Propongo al señor diputado Álvaro Gómez Berruti como miembro informante.

(Apoyados)

—De acuerdo con lo manifestado, el miembro informante será el señor diputado Álvaro Gómez Berruti.

Se pasa a considerar el quinto punto del orden del día: "Susana Arlett Fernández del Puerto. (Pensión graciable)".

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

—Cinco por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

Propongo al señor diputado Pedro Jisdonian como miembro informante.

(Apoyados)

—De acuerdo con lo manifestado, el miembro informante será el señor diputado Pedro Jisdonian.

Se pasa a considerar al tercer punto del orden del día que es recibir a representantes de Megal S.A.

(Ingresa a sala una delegación de Megal S.A.)

—La Comisión de Legislación del Trabajo y Seguridad Social da la bienvenida a la delegación de Megal S.A., integrada por la ingeniera química Rossana Bucheli, el ingeniero Pablo Cardelino, el doctor Jean Jacques Bragard y el señor Alejandro Espina.

Tienen ustedes el uso de la palabra. Adelante.

SEÑORA BUCHELI.- Soy directora y accionista principal de la empresa Megal desde el año 2011. Hemos decidido concurrir -se los hemos planteado y les agradecemos muchísimo que nos hayan recibido en momentos que son complicados siempre a fin de año- para poder plantearles nuestra visión sobre el mercado del supergás.

Justo en este momento se van a abrir los sobres o las ofertas que están haciendo las empresas interesadas en alquilar las plantas de ANCAP y nos parece que es un tema que está bueno ponerlo a

conocimiento tanto del Poder Ejecutivo como del Poder Legislativo; faltaba esta pata y como es un sector que emplea a mucha gente nos pareció adecuado venir a esta Comisión.

No quiero aburrirlos mucho porque capaz que conocen sobre mercado de supergás, pero les quiero comentar un poco cómo es. Es un mercado que se ha mantenido estable en los últimos 15 años -y no sé si no en los últimos 20- entre 90.000 toneladas y 110.000 toneladas por año. Esto depende mucho de si el invierno es frío o no, porque básicamente el uso más importante es cocina y calefacción.

Es interesante decir que el mercado se compone de la siguiente manera: un 85% se vende en envases de 11 y 13 kilos, que son los más conocidos, y el 15% restante son los tubos que se usan en empresas pequeñas, en comercios y en algunos hogares; son los que tienen el uso fundamental de la famosa recarga de las microgarrafas de las que todos habrán escuchado hablar.

Aprovecho a comentarles que Megal es la única que tiene envasado de 3 kilos dentro de su propia planta. El tema de la recarga es espinoso; desde mi punto de vista en algún momento las autoridades y el país tendrían que discutirlo porque hoy la gente va con la plata que tiene y le cargan los kilos que pueden, por lo que termina siendo el gas más caro y más inseguro del país. Nosotros siempre consideramos que eso también tendría que entrar dentro de la regulación y del mantenimiento de las garrafas y válvulas. Casi todos los accidentes que hay en la actualidad ocurren con la microgarrafa. A pesar de ser un mercado chico, la venta de microgarrafa es muy importante en el Uruguay porque, además, llega a las personas de menos poder adquisitivo o sea que habría que ponerle más ojo, diría yo, y con un precio superior porque nosotros hoy vendemos a un precio que pone el Estado, pero cuando la señora va a cargar la garrafa le cobran el precio que quieren. Hoy, nosotros seríamos los únicos que podríamos vender la garrafa de 3 kilos a precio de público, pero bueno, este es un tema paralelo que no viene al caso en este momento.

Lo que les quería comentar es cómo se maneja el mercado del supergás hoy porque también hay mucho mito o poco conocimiento al respecto. Hoy en el Uruguay hay dos envasadores -al día de hoy y hasta el 28 de febrero- : uno es Gasur, que es una sociedad entre Riogas, Acodike y ANCAP, donde Riogas y Acodike tienen la mayoría, porque tienen el 60%, y ANCAP tiene el 40%, y envasan en plantas propiedad del Estado, o sea que las dos plantas son propiedad cien por ciento de ANCAP, y una tercera planta que es Megal, que somos nosotros, que es la única planta privada que hay en el país, con su propio caño de gas hasta La Tablada. Es decir, nosotros recibimos por cañería desde La Tablada, al igual que las otras.

En la parte de distribución hay cuatro distribuidores: Acodike, Riogas, Ducsa -como representante del Estado- y Megal, pero Ducsa sin planta, sino contratando servicios de terceros. Nosotros tenemos nuestra propia planta -después voy a ahondar un poquito en esto-, o sea, todas las inversiones son nuestras, el mantenimiento, todo lo que hay en la planta -desde la reja de entrada, el portón, hasta la última lamparita, balanza o lo que sea- es inversión nuestra.

La otra cosa que les quería comentar es cómo es el mercado hoy. Es un mercado que está en la distribución, es decir, en la casa, y se reparte más o menos así: el 68% está atendido por Acodike y Riogas, el 18% por Ducsa y un 13% por nosotros. Ustedes conocen el sistema de regulación -después vamos a explicar cómo opera-: nosotros estamos obligados en nuestra planta a recibir cualquier garrafa. Si le pregunto a cualquiera de ustedes de qué color es la garrafa que tienen en sus casas, con seguridad no lo saben. El mercado está dividido en colores: Megal es el verde, Riogas es el azul, Acodike es el dorado, Ducsa es el blanco, pero si usted se queda sin gas llama al distribuidor que quiera porque no tiene obligación de llamar a alguno en particular; no importa el color de su garrafa. Por ejemplo, si llama a Megal y tiene una blanca, lo que llega a la planta de

Megal es el envase blanco que después tenemos que canjear con Ducsa de alguna manera. Es así como funcional el mercado.

Voy a ceder la palabra al encargado, ingeniero Cardelino, para que él explique cómo es el tema de las inversiones en este sector -hay mucho mito y mucha cosa que se confunde-; además él es ingeniero especializado IG3, es decir que tiene una maestría de la Universidad de la República por la cual está autorizado a trabajar en los temas relativos a gas GLP y a gas natural.

SEÑOR CARDELINO.- Buenas tardes. Soy gerente de operaciones de la firma Megal.

Les quería comentar cómo está estructurada la división entre envasadores y distribuidores. Fruto de la normativa de la URSEA, que es el organismo que regula toda nuestra actividad, hay una división muy clara entre el envasador y el distribuidor por cómo ha sido la historia del GLP en el Uruguay. En el año 1978, ANCAP licita la construcción de dos plantas de envasado en sus terrenos. Cuando se hace la planta de La Tablada, de carga de combustibles y almacenamiento, dentro de ese proyecto se licita la construcción de dos plantas en terrenos de ANCAP donde las empresas adjudicatarias en ese momento, que fueron Riogas y Acodike, construyeron con inversiones propias que fue repagando ANCAP en un plazo de quince años. Luego de los primeros quince años de contrato -las inversiones iniciales las hicieron las empresas, pero fueron totalmente pagadas por ANCAP; en cuanto a las plantas, el terreno ya era de ANCAP y las plantas son propiedad de ANCAP-, todas las mejoras que se hicieron en todo ese período -hubo varias formas de contrato; se prorrogaron los contratos iniciales, después hubo un contrato intermedio por tres o cuatro años, después vino el régimen que mencionaba la ingeniera Bucheli de Gasur como envasador, que duró quince años-, del portón hacia adentro, son inversiones de ANCAP. O sea, los terrenos son de ANCAP, los fierros son de ANCAP, los galpones son de ANCAP, las oficinas son de ANCAP.

En ese marco, en el año 2007, y por quince años, se ordenó el mercado de forma que hay un envasador que es Gasur -cuyas inversiones deben ser aprobadas por ANCAP porque están hechas en su terreno y a su costo; si Gasur entiende que la inversión es necesaria le pide autorización a ANCAP; si ANCAP la autoriza, la inversión se hace y la termina repagando ANCAP-, pero del portón hacia afuera es otra historia. Cada empresa hace su juego desde el punto de vista comercial, hay cuatro sellos bien distintos y se hacen inversiones. Muchas veces se escucha que es como un mérito hacer inversiones, pero son inversiones necesarias. Como toda actividad comercial, uno hace inversiones en depósitos, en flota, en transporte y en lo que haga falta para poder llevar su producto al cliente final. Entonces, del portón hacia fuera las inversiones son de cada sello, de cada color. Ahí tenemos envases, camiones, depósitos, expendios verdes, blancos -de Ducsa-, rojos y azules, pero del portón hacia adentro, en lo que hace al envasado, tenemos una situación sui géneris -propia del país- donde la figura tradicional que se ve en todas partes del mundo es ese envasador privado que es Megal -que está integrado verticalmente en toda su cadena porque envasa y distribuye sus propios envases-, pero todas las plantas reciben envases de todos los colores y Gasur, específicamente -en plantas operadas una por Riogas y otra por Acodike-, envasa a tres sellos: a Riogas, a Acodike y a Ducsa. Queríamos hacer esta aclaración para que quedara claro cuál es el límite donde las inversiones son propias de los sellos y donde son inversiones de ANCAP. El único sello que hace inversiones, tanto en la distribución como en la planta de envasado, es Megal.

Otra característica que tiene en Uruguay el mercado del GLP, que pasó por varias etapas en cuanto a la identificación de los envases -fue una experiencia de casi cuarenta años-, es lo que se llama parque común. Quizás ustedes lo recuerden, o no, pero hasta 2007 o 2008, los envases eran

grises porque los envases decían "Riogas" o "Acodike", pero los usaban indistintamente estas empresas. Como dije, eran grises y no había mayor segmentación que esa.

Cuando entra Ducsa al mercado para la distribución -al año, entra Megal en el envasado y en la distribución de 13 kilos-, se sigue utilizando la figura de parque común. En 2007, se dicta un decreto por parte del Poder Ejecutivo que establece que los envases tienen que ser identificados con el color propio. Ahora, con el sistema que se usa, el cliente tiene la libertad para adquirir un envase del color que quiera. Además, todos los distribuidores están obligados a recibir ese envase de cualquier color y a venderle un envase de su color; luego, hay un *clearing* físico de intercambio de envases en camiones entre plantas porque los envasadores solo pueden trabajar con envases que el distribuidor autorice. Entonces, en la planta de Megal se están envasando envases solamente verdes; hay envases azules y blancos en la planta que opera Riogas, y envases dorados y blancos en la planta que opera Acodike.

Ese régimen es el que está vigente, salvo que, por razones de fuerza mayor, haya que alterarlo. Me refiero al caso de algún conflicto sindical o problemas de operación de una planta con un problema mecánico grave que le impida operar. Si una planta no funciona, se genera un desbalance, rápidamente, porque no hay *stock* suficiente de envases en la cadena de distribución y los envases del color de la planta que tiene problemas se agotan rápidamente. Entonces, como en las otras plantas se empiezan a acumular envases de ese color, la URSEA autoriza a que todos los que puedan envasar en envases de cualquier color lo hagan -ya lo ha hecho tres o cuatro veces- porque lo que prima es el abastecimiento de la población. Esta es la situación en cuanto al parque de envases.

A propósito, hace relativamente poco se eliminó una regulación que imponía condiciones excesivamente exigentes, a nuestro entender, para quienes éramos eficientes en la cadena de distribución. Se imponía un ratio mínimo de envases por cada kilo vendido, lo que obligó a distraer inversiones en envases que al final del día no eran utilizados. De todos modos, dentro de los problemas que tiene el sistema de identificación por colores -que genera esas ineficiencias y esos costos de *clearing* de envases-, al no haber ratio -desde hace relativamente poco, alrededor de un mes-, comienza a racionalizarse el uso de los envases dentro de la cadena.

Por último, debo decir que para el sistema de distribución cada empresa tiene una estrategia comercial bien diferente, que tiene impacto tanto en la infraestructura como en el personal. Por ejemplo, hay empresas que priorizan los depósitos de gran porte en todo el país -algo que genera inversiones un poco mayores que otras- y otras firmas que tienen tercerizado ese esquema de distribución. Megal ha optado por un camino intermedio, con algunas plantas de almacenamiento en el interior. A su vez, incentivó a sus distribuidores para que hagan el autosuministro de sus instalaciones, por lo que muchos de los camiones de Megal que ven circulando por las rutas y en la calle son de los distribuidores que vienen a buscar su producto a nuestra planta.

SEÑORA BUCHELI.- Quiero destacar -me parece lo más importante como resumen del mercado- que, sin duda, se trata de un mercado muy regulado porque nosotros tenemos el precio al que compramos a ANCAP, el precio al que vendemos al público y, en el medio, un margen para envasar. Nosotros tenemos los costos de envasado -prácticamente el 85% es el costo de la mano de obra- y, después, hay que considerar los márgenes para distribuir, los costos de los fletes, el margen del distribuidor -el que está en cada pueblo o en cada ciudad-, quien tiene que pagar su reparto, la camionetita y al señor que anda por la calle entregando las garrafas. Después, queda el margen propio de distribución para la empresa.

No me cabe duda -ANCAP lo ha dicho hasta el cansancio desde hace años- de que este es un mercado subsidiado. Todos tenemos claro que es un mercado subsidiado. Uruguay no es un caso único. Normalmente, el GLP es un producto subsidiado porque llega a la gente de menos recursos. Por lo tanto, eso no debería asustar a nadie. El tema es cuánto subsidiamos. Este es mi pensamiento. De todos modos, creo que tenemos la obligación de ser lo más eficientes posibles. No podemos despilfarrar al final recursos que son de todos los uruguayos; esa es la manera en que lo vemos. Por ello, hemos venido trabajando para lograr la eficiencia en el sector.

Por otro lado -quiero dejarlo a la vista de ustedes-, este es un mercado en el que hace cincuenta años que nadie hace nada, o que nadie hacía nada. ¿Hay algún sector en el Uruguay -ganadero, textil o alimenticio- que en cuarenta años no haya cambiado nada? No existe; solo en el supergás, en el que vemos que prima la estrategia: *"No toquen nada, no hagan nada. Quiero seguir como estamos"*.

En cambio, nosotros, que queremos promover otras cosas, hicimos algo, aunque no sé si les llegó. Nosotros trajimos la garrafa liviana desde Noruega, y nos está yendo muy bien, a pesar de que no fue fácil. La trajimos por varias razones. Una, porque, sin duda, es un beneficio enorme para la salud del trabajador porque pesa 5 kilos vacía, frente a los algo más de 12 kilos que pesa la otra. Ahí estuvo el famoso tema de la cuarta fila, del que todo el mundo habló, de por qué se cargaba en cuarta fila o no. En realidad, digo, cuarta fila, con 26 kilos de carga, es un problema. Ahora, tenemos una garrafa en la que 5 más 11 son 16 kilos. O sea que estamos favoreciendo no solo al trabajador de las plantas, al repartidor que está en la calle -que a veces debe subir un piso o dos para entregar la garrafita-, sino al propio usuario. Todos sabemos que hay gente mayor que tiene una estufa y que hoy la puede arrastrar y que no se le rompen las rueditas. Además, como es de metal y está toda sucia, deja las marcas de óxido en el piso.

Por otro lado, esta nueva garrafa es transparente, por lo que uno puede ver hasta dónde está el nivel del gas y empezar a darse cuenta de cuándo tiene que cambiar la garrafa.

Hicimos un esfuerzo bastante importante. Reitero: trajimos esta garrafa desde Noruega. Prácticamente es lo que se usa en la Comunidad Económica Europea. Cuando yo he ido y he preguntado si tienen la garrafa de metal, me dicen: *"Y no. ¿Para qué quiero la de metal si tengo esta?"*. Esa es la respuesta que da cualquier habitante de esa zona.

Obviamente, estamos haciendo un esfuerzo para traer el envase; lo vamos a seguir haciendo. Nadie se subió, hasta ahora, a esta nueva garrafa. Pensamos que es un poco eso de: *"No toquen nada. No hagan nada nuevo"*. Eso es lo que prima en este mercado.

No voy a anunciar cosas, pero seguimos pensando en cómo hacer más eficiente y más barato el sistema, obviamente, haciendo lo que sea razonable para nuestro mercado. Esta es la manera en la que queremos trabajar, en la que hemos trabajado y vamos a seguir trabajando.

En cuanto a la situación de Megal, debo comentarles que nuestra empresa empezó como una cooperativa de recargadores y que fue consiguiendo, primero, el permiso para hacer su planta, que creo que fue a mediados de los noventa. Luego, pasó a ser una sociedad anónima entre 2008 y 2010; creo que fue en 2008. Yo entré a Megal en 2011 adquiriendo acciones de los antiguos cooperativistas. En ese momento, las acciones estaban repartidas entre trescientas o cuatrocientas personas; eran muchísimas. Por ejemplo, alguno tenía diez y otro doscientas. Fue una experiencia muy interesante porque entramos a trabajar en una empresa que se manejaba de una manera no demasiado moderna. También había gente muy mayor y por eso también querían vender sus

acciones. Ellos se daban cuenta que tenían que modernizarse, que cambiar o hacer otras cosas. Realmente, tuve conversaciones muy lindas con ellos antes de comprar.

Entonces, cuando entramos, lo primero que hicimos fue tratar de hacer eficiente el sistema. ¿Cómo hicimos eficiente el sistema? Como decía, el bien máspreciado de Megal era el largavista porque siempre estábamos buscando dónde estaban las verdes, puesto que el sistema es muy perverso: uno no puede envasar hasta que no hizo el *clearing*. Además, existen camionetitas -algo que me parecía increíble- que están todo el día yendo y viniendo de una planta a la otra trasegando la verde para allá, la blanca para acá, etcétera. Asimismo, hay gente en las plantas separando por colores, que creo que podría ser mucho más provechosa en otras actividades. Realmente, siempre me pareció que ese sistema era una traba y caro, y que había maneras de solucionarlo. Algo que hablamos en la Administración anterior -que vio con muy buenos ojos- tenía que ver con un chip de rastreo en las garrafas. De esa forma se termina el problema y las plantas pueden envasar lo que quieren.

Nosotros empezamos a trabajar al ritmo que se pudo, con nuestras inversiones. Primero, empezamos con la garrafa. Después, trajimos un carrusel nuevo porque el existente ya estaba obsoleto. Entonces, trajimos un carrusel de última tecnología con los mismos proveedores de las plantas de ANCAP, y podemos envasar hasta 1.250 garrafas por hora. Por lo tanto, tenemos una planta muy moderna y muy versátil. Además, tenemos línea para envasar 3 kilos y vender a precio público.

También quiero comentar que todo esto, para nosotros, no ha sido fácil porque obviamente se requieren créditos, apoyos, y nos ha resultado bastante difícil -a pesar de que lo hemos hecho- llegar a los recursos que necesitábamos para hacer todo esto.

SEÑOR BRAGARD.- A lo que refiere Rossana es a una situación que, para conocer a Megal en su totalidad, falta abordar un concepto que, de acuerdo con mi experiencia, puedo definirlo como algo inusual, anómalo, insólito -quizás- y, desde el punto de vista jurídico, inadmisibile. Nosotros tenemos a Riogas y a Acodike dentro de Megal. Reitero: en un mercado de tres privados, en un mercado superregulado, los dos competidores están dentro del paquete accionario de Megal. Sobre esta situación no hay antecedentes en el mercado local, y en cualquier otro país desarrollado, con normas de defensa de la competencia serias, esto determinaría que las autoridades obligaran a desinvertir a quienes están invirtiendo de la competencia con un ánimo que no es obtener un lucro, sino de obstruir el crecimiento de Megal o, incluso, buscar que desaparezca.

El Parlamento es el único organismo que hoy falta tomar conocimiento de esta situación. El Poder Ejecutivo está en conocimiento a través del Ministerio de Industria, Energía y Minería. La URSEA, como ente regulador, también está en conocimiento. ANCAP también está en conocimiento. El Poder Judicial está en conocimiento. El Parlamento está tomando conocimiento en este momento.

En ese proceso que Rossana señaló de compra a varios accionistas desperdigados -Rossana obtiene la mayoría-, también aparecen Riogas y Acodike comprando porcentajes accionarios hasta llegar a más del 26%. Entre los dos competidores poseen algo más del 26%, y ese porcentaje es clave porque para poder tomar decisiones relevantes dentro de Megal se necesita una mayoría del 75%. Por lo tanto, estamos bloqueados para obtener financiamiento con los bancos, aumentos de capital. Cualquier decisión trascendente requiere que la competencia acompañe. Obviamente, no ha acompañado ninguna decisión en los últimos cinco años.

¿Cómo se logra entrar en el paquete accionario de Megal, siendo competencia? En este caso, se estructuraron sociedades instrumentales. No hablamos de Acodike ni de Riogas, sino de Kimley S.A., sociedad que es propiedad del mismo accionista argentino dueño de Riogas. Como saben,

Riogas es una empresa propiedad cien por ciento de argentinos. En el caso de Acodike, se hizo a través de una sociedad que se llama Gusfel, integrada por la familia Aparikian. Para nosotros, esta situación es insólita y técnicamente inadmisibles. Sin embargo, la sorpresa es que se ha tolerado, porque se ha puesto en conocimiento de las autoridades.

Al final, todo esto genera un perjuicio no solo a Megal en su desarrollo, sino al mercado porque lo que Rossana quiere hacer en cuanto a la modernización de la empresa no puede concretarlo -- tiene los brazos atados- porque el competidor tiene una política de no mover nada. Entonces, en el ámbito privado lo logra de esta forma.

SEÑORA BUCHELI.- Debo aclarar, además, que todas las inversiones que se han hecho fueron con mi patrimonio personal, que está puesto en garantía. Sigo haciendo inversiones, y voy a seguir haciendo inversiones. Me parece que todos deberíamos sentarnos y conversar para ver cómo queremos que sea este mercado de supergás, para que le llegue a la gente al precio justo y para que todos tengan su margen de ganancia razonable en el sistema.

Nosotros siempre estamos dispuestos a conversar, y lo hemos hecho con todas las administraciones; lo hemos hecho con todas las autoridades. Podemos decir que siempre han sido conversaciones muy buenas y que todos estos mensajes han llegado. Nos faltaba un poco la pata del Parlamento.

Quiero agregar que en este momento Megal está en concurso. Tuvimos una situación muy complicada en 2017 y 2018, algo que me imagino que está en conocimiento de todos ustedes porque fue una experiencia -quiero decirlo- muy traumática, muy complicada, que se generó porque los costos de envasado eran superiores a los que el Estado reconocía. Tuvimos mucho diálogo con el Estado y con los sindicatos. Debo agradecer a todos porque esta experiencia terrible pudimos llevarla adelante con éxito desde el punto de vista de que la empresa siguiera operando, funcionando y garantizara fuentes de trabajo con salarios y con beneficios bastante extraordinarios, pero que siguen estando para el personal que trabaja actualmente.

Debo aclarar que hoy, patrimonialmente, estamos en muy buenas condiciones. Cumplimos con todo lo que exige el Estado para tener los permisos para envasar y distribuir.

Además, me gustaría agregar otra cosa. Nosotros, con ANCAP, operamos con prepago del supergás a diferencia de los otros, que pagan a veintidós días. Quiere decir que estamos poniendo también nuestro capital para financiar la operación porque los distribuidores pagan a la semana o diez días de haber recibido la mercadería.

Estamos trabajando sin endeudamiento. Estamos cumpliendo perfectamente bien con todos los pagos concursales. A fines de 2023 ya vamos a llevar pagado más de un tercio del concurso. Por lo tanto, desde ese punto de vista estamos tranquilos y cómodos, y sabemos que tenemos una organización de primer nivel, un excelente relacionamiento con todos los trabajadores. Además, como objetivo, Megal se plantea: "*¿Hacia dónde quiero seguir? ¿Por qué hoy nos vamos a presentar a la licitación de las plantas de ANCAP?*". Megal ve que hay dos operaciones clave, que son la distribución y el envasado. Nosotros podemos plantearnos crecer en envasado, podemos plantearnos crecer en distribución. Básicamente, vemos que en el área de envasado estamos con los técnicos apropiados, con los mejores, conocemos bien la tecnología del envasado y, por ello, apostamos a crecer en envasado; eso nos interesa sobremanera. Sabemos que Ducsa también va a licitar el envasado de sus garrafas cuando ANCAP designe quiénes son los nuevos operadores. Por supuesto, estamos muy interesados en envasar y en recalificar para Ducsa, al igual que lo hicieron las otras plantas. Estamos preparados y tenemos todas las condiciones técnicas y económicas para hacerlo.

En el caso de la distribución, por supuesto, nos interesa también seguir participando en el mercado. Ello exige una inversión muy alta en envases. Me corrijo: no sé si en inversión porque finalmente la garrafa la termina comprando el usuario. En realidad, la inversión es del uruguayo. Lo podemos hacer -en la medida de nuestro flujo de fondos- de una manera quizás más lenta, pero seguimos apostando al envase liviano y queremos crecer cada vez más en ese mercado. Durante 2023 y 2024 vamos a apostar a eso. Estamos muy fuertes en Montevideo y Maldonado con la garrafa liviana, aunque no tanto en el interior. Entonces, vamos a poner todo nuestro foco y nuestro centro en el interior.

Básicamente, digo que Megal está a disposición de todas las autoridades del país para sentarse a conversar sobre este tema, para negociar, para traer ideas y propuestas. Tenemos varias propuestas más, como, por ejemplo, la del chip. Inclusive, en cierto momento, hubo una propuesta por parte de la Dirección Nacional de Energía para empezar a hacer pruebas. La garrafa liviana -la *megalight*- ya trae chip. Nosotros ya estamos preparados con los equipos necesarios.

(Ocupa la Presidencia la señora representante María Eugenia Roselló)

—Estamos a disposición para aportar ideas, para ver si hay que hacer proyectos de ley, etcétera. Si hay que tratar temas, siempre estaremos dispuestos al diálogo y a escuchar.

SEÑOR REPRESENTANTE OTERO AGÜERO.- Les agradecemos que hayan expuesto de manera clara.

Nosotros, como Comisión, estuvimos recibiendo en un par de oportunidades a trabajadores sindicalizados de algunas de las empresas que nombraron. No recuerdo si eran de Megal; creo que eran de Acodike. Más allá del reclamo puntual de los trabajadores, nos introducimos en el tema; se habló sobre cómo se opera, de qué manera. Eso llevó a que esta Comisión también fuera el año pasado a visitar la planta de Acodike.

Hay algún planteo que se asemeja, desde el punto de vista empresarial, con lo expuesto por Acodike, y que tiene que ver con las inversiones que se hacen, con su retorno y con esa cuestión contractual que tienen con ANCAP, que yo naturalizo. No veo ahí un gran problema.

El planteo que ustedes hacen es fuertemente de competencia y para generar mejores condiciones para ella. Ustedes irrumpieron con la garrafa de 12 kilos. Creo que está bastante impuesta -yo también tengo una mirada más metropolitana que del interior, lógicamente-, y tienen un espacio en el mercado. Más allá de la necesidad de crecer en el mercado -algo que me parece absolutamente natural-, ¿creen realmente que existe por parte del Ministerio de Industria, Energía y Minería o de algunas políticas que se puedan llevar adelante del gobierno en general -ni de este ni de los anteriores- la posibilidad de que, de una u otra manera, se pueda poner el fiel de la balanza un poco más parejo? Planteo esto porque me parece que también tiene que ver con una cuestión de inversión y de capital.

SEÑOR REPRESENTANTE GERHARD.- Queremos agradecer a las autoridades de la empresa Megal que nos hayan contado un poco sobre el rubro.

Como dijo el compañero Otero, al menos en esta legislatura nos acercamos un poco a la temática a través de la empresa Acodike; primero, lo hicimos a través de sus trabajadores. Creo que vinieron en dos ocasiones, pero como la situación permanecía con dificultades, visitamos la planta e intentamos ser facilitadores. En esa visita fue que conocimos un poco el funcionamiento.

Si mal no entendí, uno de los objetivos principales -además de venir al Parlamento y de contar con qué paradigmas se está moviendo la empresa- radica en la dificultad -no sé si se trata de un vacío legal o una especie de boicot- que implica la competencia ilegítima. No sé cuál sería la carátula, pero esa es la dificultad principal que vienen a traer al Parlamento. ¿Es así? Lo pregunto para entender la solicitud concreta porque la fuimos descifrando durante el transcurso de la intervención. Esto no quita que todas las otras cosas que nos compartieron hayan sido útiles como, por ejemplo, la particularidad y bondades de esta nueva garrafa, que es un aporte que hace la empresa al país. Todavía no he accedido a una; la voy a buscar.

Tengo dos consultas que son de estilo en esta Comisión de Legislación del Trabajo y Seguridad Social, más allá de que luego veamos cómo cursamos la inquietud que nos traen. Quiero saber cuántos trabajadores emplea Megal de manera directa e indirecta y cómo consideran ustedes que son las relaciones laborales con los trabajadores de Megal.

SEÑORA BUCHELI.- Son muy buenas preguntas.

En realidad, no vinimos específicamente a tratar el tema de la competencia desleal, pero la queremos destacar porque es algo de lo que nadie habla, no está en el tapete, y nos parece que es importante que se sepa. Nosotros hemos mantenido callado todo esto o lo hablamos a nivel muy mano a mano con autoridades, pero nos interesa que se sepa.

Nosotros vinimos a transmitir que este mercado debería ser transparente: cuánto ganás vos, cuánto gana él, cómo es esto, cuánto paga ANCAP, en qué se paga, en qué no se paga. Eso fue lo que hicimos. No tenemos problema en abrir los libros y mostrar cómo es el flujo de dinero que paga el Estado para eso. Queremos que se transparente, y una de las maneras es: "*¿Qué hacés dentro de mi empresa? ¡Viniste nada más que a trancar!*". Por ejemplo, yo no voy más a las asambleas de accionistas porque es una batalla campal de abogados, nada más. ¡Es un desastre! Pero eso refleja qué pasa en el mercado. Entonces, nos tenemos que sentar para ver cómo vamos a transparentar este mercado, cómo se va a distribuir el dinero que el Estado destina para subsidiar el supergás y cómo nosotros podemos ser más eficientes, es decir, cómo podemos gastar menos en nuestra distribución, en nuestro envasado -por supuesto- sin afectar a la gente.

Actualmente, en Megal tenemos setenta personas. Más o menos, tenemos unos ciento diez distribuidores -estimo un promedio de cuatro personas por distribuidor, es decir, cerca de quinientos empleados- y en los fletes habrá unas sesenta personas más. Quiere decir que ocupamos mucha gente en forma directa y en forma indirecta.

Además, tenemos una excelente relación con nuestro sindicato.

Agradezco que hayamos podido hacer una reforma tan traumática como la que tuvimos por el diálogo con los sindicatos, con el gobierno y con el PIT- CNT directamente. Nada se puede hacer si no hay un diálogo franco y transparente. Esa fue nuestra intención al venir hoy. Pretendemos que el mercado se transparente, y sabemos que se pueden hacer más cosas para ser más eficientes.

También creemos que es un paso importante que ANCAP licite sus plantas porque, por lo menos, nosotros vamos a estar en la misma situación. Vamos a estar desembolsando de nuestros bolsillos lo mismo que nuestros competidores. Hay que poner reglas de juego más claras.

SEÑOR REPRESENTANTE OTERO AGÜERO.- Cuando ustedes hablan de prepago es que cuando encargan la materia la tienen que pagar antes de recibirla. Después, la comercializan y con el sistema de cobranza que tengan lo recibirán unos días después. Eso no pasa con el resto. ¿Cómo se paga? ¿Con un cheque a veintiún días? ¿Con un conforme? ¿Cómo se da ese pago diferencial?

SEÑORA BUCHELI.- Es excelente el punto, también, porque lo venimos planteando.

Nosotros, hoy estamos pagando dos días por anticipado lo que vamos a cargar. O sea que tenemos el costo financiero del prepago más el *stock* más los días de envasado que tengamos y más el tiempo que demora el distribuidor en pagar. Calcule que serán unos dieciocho días en contra. Y los otros tienen veintiún días a favor.

Desconozco cómo son los pagos, pero me imagino que se hacen a través de transferencias. No creo que haya cheques, sino una cuenta corriente.

SEÑOR REPRESENTANTE OTERO AGÜERO.- Quiero hacer una consideración en ese sentido.

Entonces, si se hace por cuenta corriente es porque tiene que haber un convenio. Nadie da fiado, y me imagino que no es poco dinero. Simplemente, estoy reflexionando porque a mí se me ocurre que cuando alguien paga por cuenta corriente es porque efectivamente hay un convenio. Hay un acuerdo en el cual entra ese sistema de pago. No se lo estoy preguntando ni los comprometo. Me parecía que esto debía constar en la versión taquigráfica porque, de otra manera, no se comprende.

SEÑORA BUCHELI.- Desconozco cómo son los acuerdos.

SEÑORA PRESIDENTA.- Les agradecemos su presencia y por los aportes vertidos. Vamos a continuar trabajando entre nosotros para saber cuál va a ser el camino a seguir de acuerdo a lo que ustedes nos plantearon.

(Se retira de sala una delegación de la empresa Megal S.A.)

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

—La Comisión ha resuelto que la versión taquigráfica de lo planteado por los representantes de Megal S.A. sea enviada a la Comisión de Industria, Energía y Minería de la Cámara de Representantes, y al Ministerio de Industria, Energía y Minería.

Se levanta la reunión.

≠