

## Sobre la situación de Casemed

*Ante consultas recibidas respecto a Casemed, se comunica que todos los colegas mantienen la cobertura y que nunca se dejaron de pagar los subsidios correspondientes a todos los socios, **y que ningún médico debió realizar ningún aporte adicional.***

*Respecto al proceso de negociación para la adecuación de la institución al nuevo marco normativo, el Comité Ejecutivo del Sindicato Médico del Uruguay aclara:*

1.- La negociación por CASEMED estuvo enmarcada en la obligación que dicha Caja de Auxilio tenía de adecuar sus estatutos a la nueva normativa vigente. **En ningún momento se discutió la disolución de la institución ni la eliminación de ningún beneficio que ésta prestara a sus afiliados**, sino que por el contrario, la lógica de negociación únicamente refirió a la reforma de su estatuto.

2.- Para comprender el proceso de negociación es necesario aclarar, por un lado, que los aportes a CASEMED se realizan **por partes iguales** entre los médicos y las empresas, y por otro, que la situación financiera de CASEMED en los últimos años había sido muy próspera, manteniéndose altos niveles de reserva que incluso posibilitaron a dicha institución, realizar préstamos flexibles a las empresas empleadoras.

3.- En función de dichas circunstancias, la estrategia de negociación buscó como objetivo central el **mantener los beneficios prestados a los médicos a cambio del menor aporte posible**. Es decir, que habida cuenta de la situación superhabitaria de CASEMED, se buscó reducir los aportes de los médicos todo lo que fuese posible sin que se perdiera ningún tipo de beneficio.

4.- Para ello, se buscó reducir la alícuota de aporte y bajar la cantidad de meses de reserva financiera, con lo cual **se lograba que el médico obtuviera los mismos beneficios por menos cantidad de dinero**. Lo cual obviamente redundaba en una mayor liquidez mensual para el médico.

5.- **Dichos objetivos se lograron**, reduciéndose el aporte del médico, manteniéndose los beneficios e incluso, estableciéndose limitaciones para el manejo de las reservas de CASEMED para que el dinero de los médicos no fuera utilizado para financiar a las empresas. **Es decir, que se mantuvieron los mismos beneficios por menos dinero y además se establecieron mayores controles para prestar el dinero de los médicos.**

6.- Pese a la resistencia de algunos sectores, el SMU logró incorporar a la Caja de Auxilio, en conjunto con las empresas involucradas, a los médicos de COSEM y Sanatorio Mautone.

7.- La negociación por el tema CASEMED fue laudada entre las empresas y los representantes del SMU a través del Convenio de 28 de junio de 2012, presentado ante el MTSS el 29 de junio de 2012. Si a la fecha, dicho estatuto no ha sido aprobado, ha sido por las observaciones y consideraciones que sobre el mismo han vertido el MTSS y el MEF, **no siendo las mismas imputables bajo ninguna circunstancia al SMU, desde donde se presentó en tiempo y forma toda la documentación requerida.**

8.- Por último, debe destacarse que el SMU puso toda la capacidad técnica de su Unidad de Negociación al servicio de lograr la mejor solución posible, bajo la coordinación de las máximas autoridades de la institución y con la validación del Comité Ejecutivo que siguió de cerca todo el proceso.