

José Oscar Iglesias - El quehacer de nuestros Colegiados nos llena de orgullo



José Oscar Iglesias
Presidente de la Caja de Previsión Social

-¿Cuál es el balance 2005 para la institución?

- Con respecto a la Caja Provisional esta gestión que finaliza en poco tiempo, tuvo un trabajo muy intenso tratando de concientizar al afiliado acerca de la necesidad de efectuar su aporte. Si bien como en toda caja la ley obliga el aporte, en nuestro caso queremos cambiar ese concepto de obligación por el de inversión y sobre esa nueva perspectiva apoyar el verdadero sentido del aporte. Ese trabajo intenso fue llevado adelante por los Colegios Departamentales. Veníamos con un déficit mensual de casi 100.000 pesos, que determinada dos consecuencias: mantener la Caja en una austeridad tal que impedía su desarrollo orgánico, y lo más grave desde el punto de vista social, mantener las prestaciones en valores magros.

-¿Y cómo reaccionaban los jubilados a esta situación?

- Lo entendían, pero al mismo tiempo lo sufrían. Teníamos su apoyo, conocían la situación económica y su impacto en el aumento de las prestaciones, pero insistí, lo sufrían. Pero a raíz del trabajo de los Colegios, porque en este tipo de organismos el milagro no existe, sí el trabajo, se fue transformando aquel déficit en superávit. Hoy a 18 meses, estamos con un superávit que ronda los 2.000.000 de pesos.

-¿Qué elementos se pusieron en juego para ese cambio de mentalidad?

- En primer lugar fue el cambio de perspectiva del que hablé recién pero, además, la posibilidad que le dimos al afiliado de ver que al pedido se sumaba una tarea. Y así se dio..., por ejemplo, tomamos del universo de activos y vimos que el 40% estaba pagando su aporte provisional mensual, actualmente estamos en el 55 % y para eso fue fundamental el trabajo de los Colegios, como el de Lomas de Zamora, que está casi en el 60 %, con todo lo que eso implica ya que es un Colegio fuerte, desde el punto de vista de la cantidad de aportantes. Ese fue el gran vuelco.

-¿Cuáles son las demandas más comunes que le acercan los afiliados?

- En general el afiliado es muy comprensivo y además tiene una nueva actitud: la de controlar la aplicación del dinero. Ese mismo afiliado ve una Caja ordenada en la cual el protagonista real de la institución es el jubilado, ve que con el esfuerzo de hoy tendrá una prestación digna de la que gozará en una etapa futura de su vida. Eso, no exige grandes cosas, en ese sentido hay que reconocerle al afiliado una permanencia, comprensión y confianza en el sistema que nace de su propia forma de ser.

- ¿Existe un sentimiento de pertenencia del afiliado hacia la Caja?

- Precisamente ese sentimiento es para nosotros la clave de la eficiencia y de la eficacia y, ¿por qué no decirlo?, del éxito. Un sentido de pertenencia responsable, no se trata de la caja es mía y hago lo que quiero, sino que soy parte, conformo un cuerpo; ese sentido de pertenencia es el que le da grandeza y transparencia a las instituciones. Eso creo que se está logrando con el trabajo cotidiano de los Colegios Departamentales.

Política colegiada

Iglesias habla de manera pausada pero firme. Como dirigente con muchos años de experiencia, tiene autoridad para perfilar un panorama de la situación actual de los Martilleros y Corredores Públicos.

-¿Cómo está hoy a situación profesional del sector?

- Es todo un desafío. Estamos obligados todos los días a repensar cosas, pasó el tiempo del loteo que se vendía en cuotas, ahora estamos con una dinámica distinta de barrios cerrados, countries, prehorizontalidad, formas de financiamiento que antes eran de ciencia ficción como el fideicomiso. Todo eso es un desafío profesional, hemos logrado a fuerza de experiencia y conocimiento una autonomía profesional que nos posibilita prestar un servicio profesional acorde a la demanda de la sociedad. El cliente va a pedir todo y debemos estar a la altura de esa demanda. Existe de manera evidente menos movimiento de la compra-venta inmobiliaria en lo que refiere específicamente a la vivienda, entre otras razones porque los créditos no son blandos y porque los empleados tienen los salarios congelados. Hay un cúmulo de variantes en un mercado que se achicó en ventas y se agrandó en inversores, ahora hay mucha gente convencida de lo que nosotros siempre dijimos: es mejor el rojo del ladrillo que el verde del dólar.

-¿Cuáles son las expectativas para este 2006?

- Desde el punto de vista económico, sin ser pesimistas, no vemos en los bancos, en las entidades financieras e incluso en el Estado planes futuros para viviendas y aquí tenemos el enorme problema de la vivienda única, la del empleado. Muchas veces nos quedamos mirando los barrios carencia- dos, la marginación, que es tristísimo, pero nos olvidamos del hombre que tiene trabajo y que no sólo o mueve la góndola -como sostienen los prejuiciosos- o el poder adquisitivo, solemos olvidarnos de su hábitat, que determina por ejemplo que la familia esté integrada, tenga o no problemas, bajo un mismo techo.

-¿Qué mensaje les dejaría a los colegas para 2006?

- Como dirigente, cuando uno asume este compromiso de representar una profesión trata de hacerlo de la mejor manera con el mayor respeto, es importante también que quien decide ser dirigente tenga el orgullo de representar a sus colegas. En la provincia de Buenos Aires, el quehacer de nuestros Colegiados nos llena de orgullo, y nuestro termómetro son los Tribunales de Disciplina. Vemos con beneplácito que estadísticamente se redujo enormemente el caudal de denuncias por faltas de ética, o por conductas indebidas. Cuando funcionan poco los Tribunales de Disciplina, funciona bien el cuerpo, por eso quiero agradecer a los colegas porque están empeñados en ser profesionales responsables, éticos y comprometidos con el bien común.