

CAJA DE JUBILACIONES Y PENSIONES  
DE PROFESIONALES UNIVERSITARIOS

DIRECTORIO  
15° Período  
Acta N° 194– Sesión  
25 de marzo de 2021

En Montevideo, el veinticinco de marzo de dos mil veintiuno, siendo la hora catorce y treinta minutos celebra su centésima nonagésima cuarta sesión del décimo quinto período, el Directorio de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

Preside el Sr. Director Doctor (Médico) GONZALO DELEÓN, actúa en Secretaría el Sr. Director Arquitecto WALTER CORBO y asisten los Sres. Directores Doctor (Odontólogo) FEDERICO IRIGOYEN, Contador LUIS GONZÁLEZ, Doctor (Médico) GERARDO LÓPEZ, Ingeniero OSCAR CASTRO y Doctor (Médico) ROBERT LONG.

En uso de licencia el Sr. Director Dr. Odel Abisab.

También asisten el Sr. Gerente General Cr. Miguel Sánchez, el Jefe del Departamento de Secretaría Sr. Gabriel Retamoso y Adm. II Marianela Fernández.

1) ACTA N° 189

En elaboración.

ACTA N° 190

En elaboración.

ACTA N° 191

En elaboración.

ACTA N° 192

En elaboración.

ACTA N° 193

En elaboración.

## 2) ASUNTOS ENTRADOS

COMPARECENCIA DE LA MESA DE DIRECTORIO. NOTA CAC. Res. N° 1014/2021.

Visto: la nota remitida por la Comisión Asesora y de Contralor sobre la comparecencia de la Mesa de Directorio a dicha Comisión.

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

TORRE PARKING. S.A. NOTA. Res. N° 1015/2021.

El Sr. Director Ing. CASTRO cree que va a pasar lo mismo con el cine, puede ir en paralelo. Teme que ambos inquilinos están en las mismas condiciones que el año pasado. Plantea tomar una postura más general y tener ya una resolución para ser más expresa.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN señala que con relación al parking, como está planteada esta nota, considera que si bien la Caja tendrá una reducción en el costo del alquiler, no genera un ingreso pero no genera ningún gasto. De la otra manera, si se decide no aceptar, pasa a ser un gasto.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ expresa que si no se acepta pasa a ser un gasto y si se acepta se reducen un 50% los ingresos de ese ítem pero no habría gastos.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala que además habría un uso indebido de los estacionamientos.

Visto: La petición formulada por Torre Parking S.A.

Atento: A las R/D 260/2020 del 14.05.2020, R/D 474/2020 del 20.08.2020 y la R/D 858/2020 del 30.12.2020.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Extender la autorización a descontar el 50% en el precio del arrendamiento del Parking a los alquileres correspondientes a los meses restantes de 2021.

2. Pase a la Gerencia Administrativo Contable, Sector Inmuebles a sus efectos.

El Sr. Director Ing. CASTRO pregunta por su planteo del cine, si hay que esperar a que se presente y después se resuelve o se hace ahora.

El Sr. PRESIDENTE cree que es como dijo el Dr. López.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ sostiene que no se puede tomar una resolución sobre algo que no existe.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO señala que en su momento el Directorio tomó resolución respecto a los cines, por lo tanto esperarí un planteo formal para analizarlo.

## 3) ASUNTOS PREVIOS

RECURSO DE INCONSTITUCIONALIDAD DEL ART. 772 DE LA LEY DE PRESUPUESTO NACIONAL. AGRADECIMIENTO.

El Sr. Director Ing. CASTRO agradece que se le haya hecho llegar el documento presentado ante el Poder Judicial por la inconstitucionalidad del art. 772 de la ley de Presupuesto Nacional. Desde la opinión de un ingeniero, le ha parecido un excelente documento.

IMPLEMENTACIÓN LEY DE REFINANCIACIÓN DE ADEUDOS.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN consulta al Gerente General si tiene información de cómo viene la implementación de la ley de refinanciación de adeudos. Si no recuerda mal, entraría en vigencia el lunes posterior a Semana de Turismo.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que sí. Preguntó a todos los sectores involucrados si se estaba en condiciones de atender los requerimientos que se presenten. La respuesta fue afirmativa tanto del Gerente de División Informática como del Gerente de División Recaudación y Fiscalización. Le informaron que incluso tienen casos de quienes se presentaron antes y están a la espera del día de implementación para proceder.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN pregunta si va a haber algún comunicado en la página web.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que sí, que dio indicaciones de que sea debidamente difundido.

SEGURO FALLECIMIENTO O INVALIDEZ.

El Sr. Director Ing. CASTRO pregunta al Gerente General por el tema presentado sobre empresas aseguradoras que cubran el seguro por fallecimiento o por invalidez permanente. No sabe en qué estado se encuentra.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez manifiesta que la semana pasada estuvo abocado a la realización de un informe que le llevó bastante tiempo. Esta semana hizo seguimiento y el Gerente de Recaudación y Fiscalización se encuentra aportando algunos datos a las compañías para que procesen el punto de partida y puedan hacer las cotizaciones correspondientes.

4) GERENCIA GENERAL

GESTIÓN DE MOROSIDAD – INFORME.

A solicitud del Gerente General, por Secretaría se da lectura al informe que fuera repartido como material para esta sesión, el cual se transcribe:

*“GERENCIA GENERAL  
17/03/2021  
ASUNTO:*

## GESTIÓN DE MOROSIDAD - INFORME

### ANTECEDENTES

Las complejidades del tema sobre el cual se informa, han sido objeto de continuo tratamiento por parte de la Administración y las autoridades del organismo, desde el comienzo de mi asignación al cargo que ocupo.

La Gerencia de Recaudación y Fiscalización de aquella época, realizaba informes bajo la siguiente denominación: “Morosidad de Aportes”; “Morosidad de Préstamos en Dólares”, “Morosos por concepto de facilidades de pago Ley 18.061” y “Morosidad de Empresas”.

La organización no utilizaba, en ese entonces, una adecuada definición de “Morosidad”, por lo que estos reportes inicialmente presentaban datos únicamente de cantidad de morosos, incorporando posteriormente información relativa exclusivamente a importes adeudados, sin ningún tipo de análisis que contribuyera a la gestión de la “Morosidad”. Se trataba de Informes descriptivos, no analíticos (no incorporaban comparaciones con períodos anteriores, tendencias, zafralidad, impactos por la dinámica macroeconómica, etc.).

El ANEXO I, contiene muestra de los referidos reportes.

En 2008, el Directorio actuante emitió la RD 1355/2008 de 22/10/2008:

- “Solicitud de recomendar posibles medidas a adoptar para la recuperación de morosos”. (ANEXO II)

La medida propuesta por la Gerencia de Recaudación y Fiscalización, como respuesta a tal requerimiento, fue ampliar la vigencia de la Ley 18.061, volviéndola permanente.

En el informe de Gerencia de Recaudación y Fiscalización de 31/10/2008, además, se expresa:

**“A juicio de quien suscribe al día de hoy la Caja no tiene un problema de morosidad ya que, como puede apreciarse en los estados que remite mensualmente esta gerencia de división, la tasa de morosidad es del orden del 6% respecto de los afiliados activos, y del 4.4% respecto del total de los afiliados.”. (ANEXO III)**

Los porcentajes mencionados en el referido informe, corresponden a cantidad de morosos, no a importes adeudados, por lo tanto, no pueden ser considerados “tasa de morosidad”, sino “tasa de morosos”.

En el mismo año, el directorio emite la RD 1430/2008 de 4/11/2008 – Informe sobre medidas para recuperar morosos - disponiendo la continuidad de la refinanciación según ley N° 18.061, ad referéndum del decreto que disponga la prórroga de la misma. (ANEXO IV)

A poco más de un año de haber asumido funciones como Gerente General, en 2013, esta Gerencia solicita informes a Gerencia de Recaudación y Fiscalización, relativos a la gestión de la morosidad, y **en particular a como se procedía en relación a las intimaciones de deuda.**

El “Informe sobre la situación Actual del Área de Recuperación de Adeudos en lo relativo a intimaciones de deuda de 21/3/2013” expresa:

**“Las actuaciones del área Recuperación de Adeudos se ajustan a lo establecido en la RD de 10/06/2009, la cual estableció los plazos en los que se debían efectuar las intimaciones, con lo que se entiende que no existen riesgos de que queden deudas con una antigüedad superior a los cinco años (plazo de prescripción) sin haber sido intimadas.**

*No ocurre lo mismo con la situación de los afiliados que realizaron convenios al amparo de la Ley 18061...” (Anexo V)*

***El 4/7/2014, esta Gerencia dispone la creación del Grupo de Trabajo “Estudio de Morosidad”***

*Dicho Grupo de Trabajo se integró con el Gerente de Recaudación y Fiscalización Sr. Daniel Rafaniello, la Gerente de Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión Cra. Silvia Rossel, la Asesora Económico-Actuarial Ec. Jimena Pardo y la Ec. Magdalena Pérez Adm I (División Recaudación y Fiscalización), con los siguientes objetivos:*

- a) Realizar “un estudio técnico profundo acerca de la morosidad relativa a aportes directos, indirectos y a préstamos.*
- b) Elaborar “un reporte estándar que, entre otras cosas consideradas relevantes, presente un conjunto de indicadores que deberán generarse luego en forma periódica y deberán servir para la toma de decisiones que permitan optimizar la gestión de cobranza y la recuperación de adeudos”.*

*Ese grupo de trabajo, cumplió con el objetivo planteado, entregando tres informes a saber:*

***Informe preliminar Nro. 1: Relevamiento normativa y estudios académicos - 11/09/2014 (ANEXO VI)***

*- Con fecha 01/08/2014 se elevó a la Gerencia General un Plan de Trabajo, que determinaba las tareas a realizar, así como los plazos y entregables de cada etapa del estudio de la morosidad encomendado al Grupo de Trabajo.*

*- En el marco de lo previsto en dicho Plan, con fecha 11/09/2014, se elevó a la Gerencia General el Informe Preliminar Nro.1 el cual resume el relevamiento realizado de estudios académicos relacionados con el tema de referencia, así como de la normativa aplicable en Uruguay a este respecto. Dentro de este reporte se señalan dos hechos de relevancia:*

*i) De la investigación realizada surge que no existe un criterio normativo de uso obligatorio para la medición, análisis y seguimiento de la morosidad en Institutos Previsionales en Uruguay.*

*ii) En todos los estudios relevados vinculados a la morosidad en Seguridad Social se establece la necesidad de reforzar la eficacia de la recaudación, a efectos de mejorar la viabilidad y consistencia financiera del sistema administrado.*

*Dado que el procesamiento de datos y la obtención de información fue más dificultoso, e insumió más tiempo del que se había estimado, el Plan de Trabajo elevado a la Gerencia General el 01/08/2014 fue ajustado con el fin de cumplir con los objetivos solicitados para dicho año.*

***Informe preliminar Nro. 2: Estudio de morosidad aportes directos – 21/11/2014 (ANEXO VII)***

*- En el mismo se exponen los resultados del estudio de diagnóstico de la morosidad por aportes directos, tanto en términos de personas como de montos.*

*- Se definen los criterios y conceptos para el análisis sistemático y medición periódica de la morosidad. Entre estos ítems se destacan:*

- Criterio de morosidad: se distinguió entre afiliados al día en el pago de sus obligaciones y afiliados morosos. Un afiliado moroso es aquel que no cumple con la condición de estar al día, establecida en el art.123, inciso 2do. de la Ley 17.738, es decir aquel que tiene un atraso mayor a 90 días en el pago de sus obligaciones.*

*Para analizar la gestión de los morosos, se consideró como gestionados a los afiliados que ya tienen, por lo menos un expediente de intimación iniciado y en trámite (deuda gestionada), y el resto (deuda a gestionar o sin acciones).*

- *Clasificación de deudores: definiéndose a estos efectos dos grupos:*

*Núcleo Duro - De muy baja probabilidad de cobro: se incluyen todos los afiliados que a los efectos del estudio actuarial se excluyen de la simulación que cumplen con las siguientes condiciones, definidas por la Gerencia de Recaudación y Fiscalización, i) figuran con declaración de EJERCICIO al 31/12 de cada año en que se realiza el estudio, ii) registran deuda de una antigüedad de 10 años o más, según la información listada por el programa “Informe Morosos” y iii) no tienen convenio vigente.*

*Cartera Recuperable - De mediana a alta probabilidad de cobro: se calcula por diferencia entre el total de deudores y el núcleo duro definido anteriormente.*

- *Indicador de comportamiento: se desarrolló una metodología que permite construir el indicador (1-ÍNDICE), el cual toma valor 0 si el afiliado nunca figuró como moroso y 1 en caso contrario. Valores entre 0 y 1 de este indicador informan sobre la proporción de tiempo que el afiliado figuró como moroso, desde 1998 hasta la fecha de cierre del reporte (o desde su afiliación a la CJPPU si ésta es posterior).*
- *Tasa de morosos: definida como la cantidad de afiliados morosos sobre la cantidad total de afiliados de referencia.*
- *Tasa de morosidad: se define como el total de importes adeudados en \$u dividido el total de importes a percibir en \$u. Para su cálculo se considera en el numerador la diferencia entre los Débitos y los Créditos del INFORME MOROSOS y en el denominador el total de Débitos del informe referido para cada semestre del período 06/1998- a fecha de cierre del reporte.*

*Sobre la base de la información disponible y en función de los tiempos requeridos para su procesamiento, se determinó que la periodicidad del informe debería ser semestral.*

*Asimismo, se enumeran las necesidades de programación y ajustes de las rutinas informáticas existentes, a fin de mejorar la información disponible y posibilitar optimizar el procesamiento de los datos a la hora de confeccionar el reporte periódico.*

***Informe preliminar Nro. 3: Estudio morosidad préstamos a afiliados – 30/12/2014 (ANEXO VIII)***

*De forma análoga, para el caso de la morosidad por aportes directos, se analiza la morosidad de los préstamos en dólares en lo que refiere a la cantidad de afiliados morosos y los importes adeudados. De esta forma se definen los criterios de morosos y morosidad específicos para llevar a cabo dicho análisis.*

*Los principales criterios contenidos en el estudio son:*

- *Afiliado moroso: es aquel que no cumple con la condición de estar al día, establecida en el art.123, inciso 2do. de la Ley 17.738, es decir aquel que tiene un atraso mayor a 90 días en el pago de sus obligaciones. Para analizar la gestión de los morosos, se consideró como gestionados a los afiliados que ya tienen, por lo menos un expediente de intimación iniciado y en trámite (deuda gestionada), y el resto (deuda a gestionar o sin acciones).*
- *Clasificación de los deudores según la probabilidad de cobro:*

Núcleo Duro - De muy baja probabilidad de cobro: incluyen todos los afiliados que tienen préstamos pertenecientes a líneas cerradas.

Cartera Recuperable - De mediana a alta probabilidad de cobro: surge por diferencia entre el total y el núcleo duro definido anteriormente.

- Tasa de morosos: se determina como el cociente entre la cantidad de préstamos morosos sobre la cartera total a fecha de cierre.
- La tasa de morosidad se determina a partir de la metodología Vintage, comúnmente utilizada en las Instituciones Financieras y Casas de créditos al consumo, a efectos de medir la morosidad de los préstamos en dólares. Esta herramienta mide los porcentajes según el tramo de atraso, en relación al capital de la cartera total de préstamos para una determinada fecha de cierre.

Se enumeran también las necesidades de programación y ajustes de las rutinas informáticas existentes, a fin de mejorar la información disponible y posibilitar optimizar el procesamiento de los datos a la hora de confeccionar el reporte periódico.

**Culminado el objetivo del grupo de trabajo definido, se instrumentó la emisión de reportes periódicos de morosidad, aportes directos y préstamos, elaborados por el Sector Asesoría Económico Actuarial, con el propósito de generar los inputs necesarios para que la Gerencia de Recaudación y Fiscalización, emitiera a partir de los mismos, informes semestrales de Gestión de morosidad, que promovieran la toma de decisiones para las mejoras que pudieran ser consideradas necesarias.**

Recibidos los primeros informes de la Gerencia de Recaudación y Fiscalización, esta Gerencia le solicita una mayor precisión y profundidad en los mismos.

- Solicitud de informe ampliatorio de datos de morosidad 6/2015 – mail de Gerencia General de 16/10/2015, requiriendo específicamente: (Anexo IX):

“En el semestre, cuantos afiliados morosos fueron contactados, discriminando los que fueron intimados, con iniciación de juicios, etc., y cuantos vinieron a la Caja.

Cuantos regularizaron su situación (Pagaron total o parcialmente, firmando convenio, etc.) y toda otra gestión sobre la base de los nros. y detalle que te fueron suministrados por el reporte de Asesoría Económico Actuarial.

Es importante saber, por ejemplo, cuantos contactos se intentaron, cuantos se concretaron, que resultados se obtuvo de los mismos.

**En suma, lo que se requiere es un reporte de gestión de tu área, que para que sea concreto, no debería repetir los datos proporcionados por el informe de Asesoría Económico Actuarial, sino más bien explicar que gestiones se han llevado a cabo en el período...”**

...”Respecto al punto 3 de tu informe (Página 10) que refiere a la gestión de los morosos, lo que se interpreta del mismo es que basado en la RD a la que hacés referencia, no se estaría haciendo ningún tipo de gestión con anterioridad a los 180 días de atraso. Favor confirmar si esto es así, y si no lo fuera, detallar minuciosamente el procedimiento que se lleve a cabo.

**Te pido explicites las medidas de ajuste en los procedimientos para evitar tener un nro. tan elevado (del orden de los 2500) morosos “sin acción” (pag. 11 de tu informe)**

Otro aspecto a señalar, es que los reportes semestrales deben referir a dicho período y no agregar comentarios sobre gestiones previas al mismo, ya que eso dificulta la lectura.

**En resumen, necesito tu ayuda para que, a partir de tu reporte, en forma ágil podamos tomar medidas que contribuyan a la mejora de la recaudación a partir de una gestión tangible y demostrable”**

*El Informe del Grupo de Trabajo de Morosidad, fue puesto a conocimiento del Directorio a partir de sus primeras ediciones. - RD 08/04/2015 – Acta N° 81 (ANEXO X)*

*Las RD 267/2015 de 13/05/2015 – Acta N° 86; RD 307/2015 de 03/06/2015 – Acta N° 89; y Acta N° 100 de 12/08/2015, documentan la remisión y presentación del Informe del Grupo de Trabajo de Morosidad ante la Comisión Asesora y de Contralor. (ANEXO XI)*

*En el período 2014/2015, como parte de su plan de trabajo aprobado por esta Gerencia, Auditoría Interna (que reportaba entonces a Gerencia General) desarrolla una Evaluación y Matriz de Riesgo Institucional, a efectos de establecer planes de actividades basados en riesgos (de acuerdo a norma de auditoría 2010).*

*A partir de 2016, ese programa de Gestión de Riesgos facilitado por Auditoría Interna, pasa a ser completado con evaluaciones y matrices de riesgos elaboradas por las Gerencias de la Institución, como parte de un proceso coordinado y promovido por esta Gerencia, destinado a identificar situaciones de riesgo, que resultara conveniente incluir en los planes de Auditoría Interna, para promover mejores prácticas de gestión.*

*A partir de este mecanismo, y como parte de la evaluación de casi 500 riesgos potenciales analizados, vinculados a más de 80 procesos, se ratifican formalmente en la Matriz de Riesgos Institucional de 2018 determinados riesgos en cuanto al proceso de Gestión de Morosidad, tales como (Anexo XII):*

- *No contar con Indicadores de gestión*
- *Inexistencia de sistema informático de soporte al proceso y para la toma de decisiones*
- *No contar con información precisa y oportuna para la determinación de datos de la morosidad, previsión de incobrabilidad, etc.*

*Sobre esta base, el Gerente de Recaudación y Fiscalización que ocupaba dicho cargo, en forma coordinada con la Auditoría Interna, completa su plan de acción como servicio auditado. Sus comentarios y planes de acción respecto a los puntos 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 13, 14, 16, 19, 20, 21, 22, 23 y 28 del reporte correspondiente (que son los vinculados al tema que nos convoca) identificados como con riesgo a ser minimizado, se encuentran ampliamente desarrollados en el **Anexo XIII**.*

*Se destaca, en particular dentro de ellos, el ítem 21, identificado con el título “Acciones”, e identificado como de riesgo “Muy Alto”, en el cual el auditado “Acepta” lo señalado, y hace los siguientes comentarios efectuados en su carácter de Gerente del área:*

*“Los datos obtenidos por la Auditoría son similares a los obtenidos por el Área Actuarial, y reflejados en el informe de morosidad al 31.12.2018. **En dicho informe aparecían 4.124 afiliados que figuraban sin acción, y que representaban el 2.5% del total del dinero adeudado**, y que como se informara, correspondían a afiliados con una morosidad muy reciente y de poca significación, y que en muchos casos son todavía secuelas del conflicto. Corresponde señalar que en ese mismo informe se había detectado por parte del Área Actuarial, que el 97.5% del dinero adeudado se encontraba gestionado. Una vez culminados todos los proyectos incluidos en el Plan Estratégico relativos a esta temática se contará con las herramientas necesarias para actuar de acuerdo a lo recomendado.*

*Conocido el informe de Auditoría correspondiente, que incluye esta información, Directorio adopta la siguiente resolución, que queda contenida en las páginas 20 y 21 del acta 123, del 28/11/19:*

## 9) AUDITORÍA INTERNA

*AUDITORÍA DE GESTIÓN DE LA MOROSIDAD DE APORTES. Rep. N° 459/2019.  
Res. N° 936/2019.*

*Visto: la comunicación final de los resultados del trabajo de Auditoría de Gestión de la Morosidad de aportes de afiliados, que incluye el resumen ejecutivo, el informe completo y sus anexos, el plan de acción elaborado por la Gerencia de Recaudación y Fiscalización y la Gerencia de División Afiliados, y la encuesta de satisfacción de la Gerencia de División Recaudación y Fiscalización, documentos elevados por la Auditoría Interna con fecha 23/10/2019.*

*Resultando: 1. Que el informe de Auditoría de Gestión de la Morosidad de aportes de afiliados fue realizado en el marco de la actividad 6.1.1 del Plan de Auditoría Interna 2019 aprobado por resolución de Directorio N° 940 de 13/12/2018 y su modificativa resolución de Directorio N° 325 de 16/5/2019.*

*2. Que el objetivo del trabajo de auditoría fue realizar un relevamiento del proceso de gestión de la morosidad de aportes directos, impagos por los afiliados a la CJPPU, y el proceso de recuperación de dichos adeudos, con la finalidad de evaluar la gestión realizada y sugerir eventuales oportunidades de mejora.*

*Considerando: 1. Que la Auditoría Interna ha cumplido el procedimiento establecido en el Protocolo de Seguimiento de las oportunidades de mejora y recomendaciones de Auditoría Interna, dispuesto por resolución de Directorio N° 601 de 9/8/2018 y su modificativa resolución de Directorio N° 210 de 28/3/2019, a efectos de la comunicación de los resultados del trabajo de auditoría.*

*2. Que los resultados fueron informados en base a la descripción de treinta hallazgos u observaciones de auditoría, y las correspondientes recomendaciones que fueron formuladas y clasificadas por Auditoría Interna en atención al nivel de riesgo asociado como de importancia muy alta, alta, media y baja según se establece en el Protocolo de Seguimiento de las oportunidades de mejora y recomendaciones de Auditoría Interna.*

*3. Que si bien el proceso objeto de auditoría es propiedad de la Gerencia de División Recaudación y Fiscalización, y por lo tanto dicha División es el Servicio auditado, se ACTA N° 123 – Pág. 21 28.11.2019 identificaron situaciones y se formularon recomendaciones que involucran a la División Afiliados.*

*4. Que en cumplimiento del referido Protocolo la Gerencia de División Recaudación y Fiscalización como Servicio auditado, y la Gerencia de División Afiliados formularon el plan de acción para la implementación de veinticinco recomendaciones que fueron aceptadas. El plan de acción consta de las acciones propuestas por los Servicios auditados ya sea individualmente o en conjunto, la identificación de los responsables de la implementación de dichas acciones y la fecha de su implementación.*

*5. Que cuatro de las recomendaciones no aceptadas son de importancia media o baja, y una de ellas será objeto de seguimiento.*

*6. Que la Gerencia de División Recaudación y Fiscalización se declaró muy satisfecha con el trabajo realizado por la Auditoría Interna según surge de la encuesta de satisfacción.*

*7. Que la Gerencia General manifestó no tener objeciones al informe de auditoría con fecha 21/10/2019.*

*Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Tomar conocimiento del informe de Auditoría Interna.*

*2. Aprobar el plan de acción elaborado por la Gerencia de División Recaudación y Fiscalización y la Gerencia de División de División Afiliados.*

*3. Pase a la Auditoría Interna, a la Gerencia de División de Recaudación y Fiscalización y a la Gerencia de División Afiliados a sus efectos.*

*En el año 2017, esta Gerencia conforma un nuevo grupo de trabajo, integrado por todos los gerentes de la Institución, además de otros actores de relevancia, con el propósito de elaborar un borrador de Plan Estratégico Institucional, para ser presentado a consideración del “nuevo Directorio”*

*Dicho Plan Estratégico Institucional, que luego de ser ampliamente analizado y discutido, fue aprobado por Directorio (Anexo XIV), incluyó varios proyectos vinculados directamente a la mejora de la gestión de la morosidad, a saber:*

**1) Extracción de datos para la gestión de la morosidad**

*Actualmente tiene un 83% de avance, estimándose su finalización para el mes de mayo del presente ejercicio.*

**2) Expediente electrónico de gestión de la morosidad**

*Tuvo comienzo en diciembre 2020. Con el cambio de dependencia del Sector Recuperación de Adeudos (en febrero 2020), que pasó a reportar a la Gerencia de Asesoría Jurídica, se revisó el alcance, priorizándose el proceso de intimación administrativa. Tiene un avance del 38%. Se prevé completarlo no más allá de julio del presente ejercicio.*

**3) CRM de gestión de morosidad**

*Este proyecto tiene como precedente la implantación del CRM y la implementación de dos proyectos piloto. Completados éstos, se podrá comenzar con el mismo.*

**4) Informes automáticos de morosidad de afiliados y préstamos**

*Este proyecto tiene como precedente la implantación de BI (Business Intelligence) y la implementación de dos proyectos piloto. Completados éstos, se podrá iniciar.*

**5) El proyecto Cobranza online de aportes**

*Operativo desde abril 2020, ha facilitado la gestión de la morosidad en el último año. Las fechas de planificación inicial, sufrieron modificaciones en función de re priorizaciones que han tenido lugar por diversos factores, entre ellos, por efecto de la forma de trabajo y prioridades que debieron ser adecuadas a las actuales circunstancias de pandemia.*

*El 20/07/2020, el Ingeniero Diego Pereira es designado interinamente como subrogante del cargo de Gerente de Recaudación y Fiscalización, de acuerdo a RD 379/2020 del 16 de julio de 2020) (Anexo XV) sustituyendo al Sr. Daniel Rafaniello, quien se retiró al cumplir 70 años de edad de acuerdo a lo que establece el estatuto del funcionario.*

*Dando comienzo a esa nueva etapa, se coordinaron acciones con el nuevo Gerente del área, a fin de promover mejoras en la gestión de la morosidad, cosa que ha venido siendo realizada desde esa fecha, como de detalla en el informe elevado a esta Gerencia por parte del actual gerente (Anexo XVI), cuyo texto se expone a continuación:*

**“DE: GERENCIA DE RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN**

**A: GERENCIA GENERAL**

Montevideo, 15 de marzo de 2021

Tema: Gestión de la morosidad

*Según lo solicitado, se actualiza y amplía estado de situación de la cartera de afiliados morosos en condiciones de ser intimados al pago de su deuda.*

*Una vez iniciada la gestión interina al frente de esta Gerencia el pasado 20 de julio, a solicitud de la Gerencia General se inició un análisis general de la cartera de morosidad de la Caja.*

*En este informe se hace mención a los proyectos incluidos en el Plan Estratégico Institucional a efectos de mejorar las herramientas de gestión de la morosidad, para luego describir las ejecutadas desde julio 2020.*

## **1. Resumen de acciones realizadas**

### **1.1. Plan Estratégico Institucional**

*En 2017 se comenzó el proceso de elaboración del Plan Estratégico Institucional 2018 – 2021 (PEI).*

*En el mismo se incluyeron 114 proyectos, de diversos alcance y temáticas. De ese conjunto, cinco son los proyectos asociados a la gestión de la morosidad y están a cargo de esta Gerencia.*

*El PEI fue aprobado por el Directorio el 21 de junio de 2018.*

*De los proyectos incluidos en el PEI, los vinculados a la gestión de la morosidad y su estado de avance son los siguientes:*

- *Cobranza online de afiliados (Finalizado abril 2020).*
- *Expediente electrónico Gestión de la Morosidad (En curso - 38% de avance fin previsto julio 2021).*
- *Extracción de datos para la Gestión de la Morosidad (En curso - 83 % de avance, con fin previsto mayo 2021).*
- *Informes automáticos de morosidad de afiliados y préstamos (Inicio previsto julio 2021).*
- *CRM en gestión de la morosidad (Inicio previsto julio 2021).*

### **1.2. Plan de trabajo 2020 - 2021**

*Siguiendo indicaciones de la Gerencia General, en julio 2020 se inició el análisis de la situación de la gestión de la morosidad, con énfasis en el Sector Gestión de Cobro, incorporado al Dpto. de Cuentas Corrientes desde febrero 2020.*

*Se realizó un detallado análisis de la cartera, con el objetivo principal de segmentar la misma, a efectos de planificar y organizar las acciones de gestión de la morosidad a realizar.*

*Esta tarea resultó compleja, entre otros aspectos porque en 2.350 casos los datos necesarios para el análisis no están completamente disponibles en el sistema informático institucional, o se encuentran en formatos que dificultan su gestión. Para más de 450 afiliados debió consultarse, caso a caso, directamente en los expedientes físicos.*

*Las principales acciones cumplidas en este marco se resumen a continuación:*

#### **1.2.1. Segmentación de la cartera**

*Se avanzó en la segmentación de la cartera y se prepararon conjuntos de morosos a intimar siguiendo los siguientes criterios de priorización:*

- *Profesionales que presentaran convenios anteriores incumplidos. El proceso de estos casos requiere de personal con mayor experiencia y capacitación previa.*
- *Profesionales en ejercicio con deudas con inicio anterior a 2016 que no tuvieran intimaciones previas.*
- *Profesionales con deudas de capital con montos mayores a las 30 Unidades Reajustables<sup>1</sup>.*

---

<sup>1</sup> La RD 10/10/2007 establece: 2.- Facultar a los Servicios a no promover acciones ante las sedes jurisdiccionales, cuando el monto de capital a reclamar no supere el importe equivalente a 30 (treinta) unidades reajustables. 3.- Las deudas que no excedan el monto establecido en el numeral anterior, deberán ser igualmente determinadas e intimadas administrativamente. 4.- Para el caso de que al agregarse nueva determinación -ya sea por período o evaluación posterior- la deuda total de capital contraída por el afiliado o empresa según corresponda, supere el mínimo antes indicado, se promoverá la acción por el total de lo adeudado.

*El 82% de las intimaciones realizadas en 2020 corresponden a afiliados con deudas iniciadas en 2016 o anteriores.*

### **1.2.2. Avisos y comunicaciones complementarias**

*Se implementó el envío de nuevos avisos para aquellos profesionales con deudas de menor cuantía o deudas más recientes, situaciones puntuales, o que se presume no habían recibido adecuadamente comunicaciones previas informando deudas.*

*Estas comunicaciones complementan la facturación mensual que se envía a los afiliados en el marco de la cobranza descentralizada de aportes.*

*En el mes de setiembre 2020, se ejecutó el envío de estos avisos siguiendo los siguientes criterios:*

- *Afiliados con débito de sueldo que presentaban algún mes impago por no haber sido debitado correctamente (77 casos, regularizaron 68).*
- *Afiliados con DJNE a quienes les quedó pendiente algún saldo de más de dos años de antigüedad, generalmente en el último mes de ejercicio, de monto menor a \$ 20.000 (219 casos, regularizaron 89).*
- *Afiliados con Multas o Gastos de Administración impagos con una antigüedad mayor a dos años (49 casos, regularizaron 26).*

*A partir de acciones puramente administrativas (no judiciales), se contactó a un total de 343 profesionales morosos, de los cuales 183 pagaron o convinieron su deuda. Esto es que un 53% de este conjunto regularizó su situación respondiendo a gestiones menos costosas que procesar la intimación administrativa.*

*Quienes no hayan regularizado serán intimados al pago de su deuda próximamente.*

*Avanzando hacia un nuevo modelo de gestión de la morosidad temprana, se completó el envío de avisos a los afiliados con deudas de aportes iniciadas en octubre 2020. Se continuará, mes a mes, citando a los afiliados que ingresen a la cartera de morosos con cuatro meses de deuda.*

*Se implementará el envío de una segunda citación, a los seis meses de iniciada la deuda, como estrategia para disminuir el porcentaje incremental de morosos.*

### **1.2.3. Intimaciones realizadas y análisis de la cartera**

*Desde setiembre 2020 se intimó al pago de sus deudas por aportes a 734 profesionales.*

*El 38% de los casos incluían períodos con riesgo de prescripción.*

*En el 82% de los casos se minimizó el riesgo de prescripción de nuevos períodos (641 afiliados).*

*Se ubicaron y analizaron 457 expedientes físicos, para los que no se contaba con datos suficientes disponibles en el sistema informático.*

*Se completó el análisis de la cartera, en particular de un conjunto de 2.350 de los que no se contaba con datos sistematizados completos.*

### **1.2.4. Gestión del personal, redistribución de tareas y ajuste de procedimientos**

*Se completó la capacitación de los funcionarios asignados a la gestión de la morosidad y la elaboración de intimaciones, resolviendo algunas debilidades detectadas al respecto.*

*Se asignaron dos funcionarias que cumplían otras tareas de la División para el apoyo en las tareas de intimación, en modalidad de medio tiempo.*

*Parte de las tareas de atención al público de gestión de cobro (consulta de planes de refinación y suscripción de convenios) fueron absorbidas por el personal de atención del*

*Dpto. de Cuentas Corrientes. Esto facilitó que el personal mejor capacitado para la gestión de intimaciones pueda priorizar esta tarea.*

*Estas medidas, si bien favorecieron la ejecución de intimaciones, pueden comprometer el cumplimiento de otros objetivos de la División, en particular si la situación se extiende en el tiempo.*

### **1.3. Auditoría interna 2019**

*En octubre 2019 la Auditoría Interna (AI) elaboró informe de Auditoría de Gestión de la Morosidad de aportes de afiliados.*

*Del trabajo surgieron 30 hallazgos, clasificados según su nivel de prioridad.*

*En setiembre 2019 la Gerencia de Recaudación y Fiscalización estableció el “Plan de acción del servicio auditado”, definiendo las acciones a seguir respecto a esos hallazgos.*

*De las recomendaciones monitoreadas a inicios de 2021, en el marco de lo establecido en el Protocolo de Seguimiento de las Oportunidades de Mejora y Recomendaciones de Auditoría Interna, cinco se encuentran implementadas y tres parcialmente ejecutadas.*

### **1.4. Situación al día de hoy**

*El número de afiliados en condiciones de ser intimados es de 4.849 (20% menos que en agosto 2020)<sup>2</sup>.*

*Los casos con deudas que incluirían períodos con riesgo de prescripción se desglosan en:*

- *256 casos con deudas de capital menores a \$ 40.000 (“monto bajo” en los términos establecidos en la RD 10/10/2007)*
- *297 casos que deben ser intimados por nuevos períodos, pero que ya tienen acciones judiciales en curso por períodos anteriores que no han arrojado resultados Su probabilidad de cobro sería baja, sin perjuicio de que serán intimados por los nuevos períodos<sup>3</sup>.*
- *85 casos que están en proceso de intimación.*

## **2. Próximas acciones**

*Esta Gerencia se propone ejecutar las siguientes actividades para proseguir avanzando hacia el objetivo planteado:*

### **2.1. Continuar con el plan de trabajo en ejecución**

*La principal actividad a seguir será continuar con las medidas adoptadas, con el objetivo de intimar a los morosos en condiciones de ser intimados actualmente.*

*Esto implica principalmente un ajuste en la asignación de recursos, sobre las siguientes bases:*

- *Mantener la asignación de personal extra a la gestión de intimaciones (proveniente de esta División).*
- *Liberar al personal especializado en gestión de morosos de tareas no vinculadas a las intimaciones, las que serán absorbidas por el resto del personal del Dpto. de Cuentas Corrientes.*

---

<sup>2</sup> Tomando como referencia el plazo de 120 días establecido en la RD 13/04/2016, en agosto 2020 se identificaron 6.049 casos con mayor o menor nivel de atraso sus deudas.

<sup>3</sup> El criterio de priorización utilizado va en línea con lo propuesto en el marco de la auditoría realizada por la Auditoría Interna en 2018. Se establecía en esa oportunidad priorizar la gestión de deudores en función de la viabilidad de su recuperación.

- *Promover la realización de tareas de gestión de la morosidad en régimen de horas extras (dentro de las asignaciones presupuestales aprobadas para el ejercicio 2021).*

*En mayor o menor medida, estas actividades podrán afectar el desempeño de otras tareas de la División, vinculadas a la cobranza de aportes, empresas y préstamos, la atención al público en sus distintas modalidades, y la fiscalización.*

*Los objetivos que se plantea esta División, siempre que se pueda mantener la asignación de personal a esta tarea, son los siguientes:*

- *Superar el promedio de 170 intimaciones mensuales, al menos hasta finales de 2021.*
- *Mitigar el riesgo de prescripción de deudas iniciadas en 2016 (o anteriores) antes del 31 de mayo 2021.*
- *Intimar al pago de deudas iniciadas en 2017 antes del 31 de diciembre 2021.*

## **2.2. Promover acciones de Gestión de la Morosidad Temprana**

*Se complementarán las acciones que ya se han tomado a efectos de mejorar este punto, con el objetivo de disminuir el porcentaje incremental de morosos.*

*La estrategia es aumentar las acciones de acercamiento a los nuevos morosos en el momento en que las deudas comienzan a crecer, en forma previa a las acciones judiciales.*

*Se trabaja en la implementación del envío de avisos específicos, que complementen la facturación de aportes que se remite mensualmente.*

*Como se dijo, se implementó el envío de un primera aviso a los profesionales cuyo primer mes impago cumplió una antigüedad de cuatro meses.*

*Se propone una segunda citación a los profesionales cuya deuda cumpla una antigüedad de seis meses.*

*En cada oportunidad se informará de los sistemas de pago y los planes de refinanciación disponibles.*

## **2.3. Proyectos de mejora**

*Completar la ejecución de los proyectos vinculados a la gestión de la morosidad incluidos en el PEI, mencionados en el punto 1.*

## **2.4. Políticas de gestión de la morosidad**

*A juicio del suscrito, sería oportuno revisar algunos aspectos de políticas de gestión a efectos de instrumentar ciertos cambios que faciliten la regularización de afiliados morosos y la gestión de la morosidad.*

*Algunos de estos temas ya fueron promovidos ante el Directorio (atención de propuestas de cancelación al contado de deudas de préstamos, certificados provisorios-parciales, reglamentación Ley 19917), resultando las iniciativas aprobadas.*

*Se trabaja en la elaboración de una propuesta que incluya un paquete de medidas que complementen las mencionadas, y que implicarían la modificación de algunas disposiciones vigentes y la adopción de nuevas resoluciones.*

*Algunas de las iniciativas que serán puestas a consideración son las siguientes:*

- *Adoptar medidas que incentiven el pago de aportes a través de sistemas de débito automático (que son los que presentan menor morosidad).*
- *Establecer el plazo para la realización de la primera intimación a los 9 meses de deuda, con el objetivo de tener un plazo mayor para gestionar los morosos previo al inicio de instancias judiciales.*

- *Facultar a la Gerencia de Recaudación y Fiscalización a establecer en cada caso si una intimación ha de ser notificada vía cedula o vía telegrama colacionado.*
- *Facultar a la Jefatura de Cuentas Corrientes a firmar las intimaciones en ausencia de la Gerencia de Recaudación y Fiscalización por uso de licencia o similar.*
- *Reglamentar la refinanciación de períodos ya convenidos, habilitando a hacer nuevos convenios en situaciones que así lo ameriten.*
- *Promover la realización de giras al interior del país cuyo objetivo principal sea la entrega de cedulones, desligando esta actividad de las giras de fiscalización. Esto permitirá además que, en cada gira, el cuerpo de inspectores priorice las tareas de inspección.*
- *Analizar la viabilidad de adquirir algún software de geo-referenciación que facilite la gestión de notificaciones.*

### **2.5. Implementación de la Ley 19.917 – Refinanciación de adeudos**

*La entrada en vigencia de la Ley 19.917 es una situación propicia para que los afiliados morosos regularicen su situación, puesto que el régimen resulta conveniente en muchos casos.*

*Se prevé una campaña de difusión específica del nuevo régimen de facilidades.*

### **3. Antecedentes**

*Se exponen a continuación algunos comentarios respecto a la situación del sector Gestión de Cobro al momento en que el suscrito accedió interinamente la Gerencia de Recaudación y Fiscalización.*

#### **3.1. Personal asignado al sector Gestión de Cobro**

*Según el análisis realizado, desde 2011 hasta 2020 el sector Gestión de Cobro contó en promedio con tres funcionarios.*

*Si bien la necesidad de reforzar la plantilla del sector fue reportada e incluida en distintas ocasiones dentro de las aspiraciones presupuestales de la División, los lineamientos institucionales respecto a limitar el ingreso de personal y a evitar el incremento los gastos operativos han imposibilitado adecuar la cantidad de personal asignado.*

*Complementando lo anterior, además de contar con una plantilla insuficiente, el sector Gestión de Cobro ha presentado una alta rotación del personal, lo que ha dificultado la transferencia de conocimiento a los nuevos funcionarios del sector.*

#### **3.2. Procedimientos y sistemas**

*Existen debilidades en procedimientos operativos, criterios de priorización de tareas y sistemas informáticos de apoyo, que se han venido gestionando a efectos de resolverlas o mitigarlas.*

*En ese sentido, los ya mencionados proyectos de mejora incluidos en el PEI apuntan a la solución de las principales dificultades detectadas.*

*Las principales debilidades detectadas se detallan a continuación:*

- a) Mejorar la disponibilidad de información para una mejor gestión de la morosidad.*

La forma de registro en el sistema informático de los períodos intimados dificulta la gestión del proceso. Deben consultarse distintas fuentes, las que no se encuentran en formatos que faciliten el análisis de los datos para determinar exactamente qué afiliados deben ser intimados o presentan algún riesgo de prescripción.

*Esto resulta particularmente dificultoso en los casos de profesionales ya intimados o embargados por períodos anteriores que deben ser nuevamente intimados por nuevos períodos.*

*No se encuentra adecuadamente integrada información relevante para verificar la ocurrencia de eventos que puedan interrumpir los plazos de prescripción previstos en el Código Tributario.*

*b) Notificación de intimaciones.*

*La notificación de intimaciones a morosos radicados en el interior se realizaba históricamente en el marco de las giras inspectivas, mediante la entrega de cedulones. Esto derivaba en ineficiencias que han sido corregidas.*

*La principal consecuencia negativa del anterior criterio es que se notificaban las deudas a los afiliados atendiendo el plan de giras de fiscalización, y no la criticidad de cada caso a fin de atenuar riesgos de prescripción.*

*Desde finales de 2019 se realizan las notificaciones vía telegrama colacionado, buscando mitigar este problema. La entrega de telegramas genera un costo que es transferido al afiliado moroso, que lo paga cuando regulariza su deuda.*

*Sin embargo, la entrega de telegramas tiene un rendimiento menor al deseable. Según los registros de 2020 a la fecha, ANTEL promedia un porcentaje de 52% de efectividad en la entrega de telegramas.*

*En los casos que no es posible notificar vía telegrama, debe notificarse vía cedulón. La emergencia sanitaria ha dificultado la realización giras al interior, y por consiguiente la entrega de cedulones.*

*No obstante, se trabaja en la preparación de giras con el objetivo exclusivo de notificar intimaciones.*

*c) Convenios Ley 18061*

*La gestión de convenios Ley 18061 ha presentado históricamente dificultades, algunas de las cuales subsisten hasta hoy.*

*La Gerencia de Recaudación y Fiscalización ha elevado informes describiendo esta temática. La principal dificultad se encuentra en los casos que corresponde que caiga el convenio por incumplimiento del mismo.*

*Al día de hoy existen 54 casos pendientes de solución. Estas situaciones demandan varias horas de análisis caso a caso, requieren apoyo del área Informática para su solución, y presentan riesgo de generar períodos prescritos.”*

*En relación a la compleja problemática en torno al tratamiento de la caída de convenios Ley 18061, se incluye un extracto del Acta 59, de fecha 30/08/2018, en la cual se han resaltado los textos que pueden resultar ilustrativos para la mejor comprensión de este asunto. (Anexo XVII)*

*Como se desprende de lo expuesto, y de la información proporcionada en los documentos anexos, ha habido un especial celo de parte de la Administración, en relación a promover las mejores prácticas para el tratamiento y la gestión de la morosidad.*

*Asimismo, los sucesivos Directorios, y en particular el que desempeña funciones actualmente, han sido debida y oportunamente informados acerca de los aspectos relevantes que permitan tener un cabal conocimiento de este asunto.*

Elévese,

*Cr. Miguel Sánchez  
Gerente General”*

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez recomienda se dé lectura a las partes señaladas del Anexo XVII. Se transcriben:

*“El Sr. Rafaniello manifiesta que, atento a que hay dos directores que se incorporaron recientemente y a los efectos de que comprendan la operativa y arquitectura el área de Recuperación de Adeudos, explica que esta área tiene estipulado que todas las acciones que se toman están adaptadas tendientes a evitar que se pueda interponer una prescripción, por eso se realizan las intimaciones de determinada manera, con determinados plazos y se cumplen una serie de requisitos para evitar eso. Se dio –en su momento se advirtió a Directorio– que con la ley 18.061 se hizo una implementación “defectuosa” y eso llevó a dos cosas: primero, no tuvieron una programación disponible para hacer caer los convenios hasta un momento en que se corría riesgo de que se interpusiera prescripciones. Esa programación hace que el mecanismo para hacer caer esos convenios sea muy lento desde el punto de vista operativo e informático. En esa operativa que fue lenta, hicieron caer cerca de 1400 convenios, de los cuales la mayoría tenían posibilidad de prescribir períodos, muy pocos interpusieron prescripción. Faltan hacer caer dentro de este proceso, aproximadamente 220 convenios más, ahí se cerraría este proceso, a partir de ese momento prescripción por caída de convenios no tendrían que haber más situaciones en la Caja, salvo algún caso puntual. Los convenios que tienen por Código Tributario tienen otra operativa, son más fáciles de hacer caer y se lo hace en el momento correspondiente para que no se pueda interponer prescripción.”*

*“El Sr. Gerente General Cr. Sánchez valora el hecho de que defiendan que lo que está haciendo la Caja está bien y se sientan seguros de defenderlo. Sin embargo, de lo que expuesto recientemente surge que quedan aproximadamente 220 convenios de los cuales solamente entre 25 y 30 plantearon objeciones, consulta por qué no minimizarlos riesgos de esos 220. Ese es el objetivo de esta convocatoria. Consulta si es posible, desde el punto de vista legal y si lo es, cuál sería el costo beneficio de cambiar la operativa, no jurídica sino de cómo encarar el cobro de esa deuda. Hasta ahora la práctica es: se firma un convenio de refinanciación, cuando este se incumple, a lo largo de determinado tiempo se lo hace caer, entonces estos 220 tienen ese riesgo. Consulta si en lugar de proceder de ese modo ¿se puede intimar el cobro en lugar de hacerlo caer? en ese caso se eliminaría la posibilidad de oposición de prescripción.”*

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que en ese sentido hay una serie de intervenciones de las abogadas que muestran la complejidad del tema y todas las puertas de riesgo que deja abierta la caída de convenios. Si desean profundizar, entiende que con esta aclaración se puede mantener el hilo para que tengan al menos un conocimiento general del tema.

*“El Sr. Gerente General Cr. Sánchez pregunta al Sr. Daniel Rafaniello si algo impide intimar ahora los 220 convenios o cuál es la inconveniencia de hacerlo .El Gerente de Recaudación y Fiscalización Sr. Daniel Rafaniello responde que la ley 18.061 tenía*

*características especiales, es decir, abandonaba multas y recargos del Código Tributario y abandonaba y la actualización allí prevista. Era mucho más favorable al afiliado. Lo que está previsto en la ley 18.601 y decretos reglamentario y así se hace, es que cuando se hace caer el convenio se re-imputan los pagos y se recalcula y recompone la deuda por Código Tributario. Lo cual es evidentemente mucho mayor. El Sr. Gerente General Cr. Sánchez discrepa. Señala que de acuerdo al informe que le fue entregado eso no fue siempre así.”*

*“El Sr. Gerente General Cr. Sánchez asiente, manifiesta que es lo que él está planteando, no algo generalista sino ver cada caso. Son 220, sería decir: este conviene y este no, este se ejecuta y este no.”*

*“El Sr. Gerente General Cr. Sánchez pregunta cuál es la razón por la que no se interrumpe la prescripción, no entiende la falta de elementos. El Gerente de Recaudación y Fiscalización Sr. Daniel Rafaniello señala que la operativa normal que se hace por Código Tributario y extendido, vemos que una persona está atrasada en su convenio por tres años, ahí ya lo hacen caer y le hacen la intimación. Entonces no entra en ningún problema de prescripción. El Sr. Gerente General Cr. Sánchez pregunta por qué no se hace lo mismo con la ley 18.061”*

*“El Gerente de Recaudación y Fiscalización Sr. Daniel Rafaniello responde que no es que no se pueda hacer, es que ya no se hizo, entonces ahora están todos fuera de los cinco años.”*

*“El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que están todos fuera de los cinco años por una parte, pero puede haber una parte que todavía no. El Gerente de Recaudación y Fiscalización Sr. Daniel Rafaniello explica que están todos fuera porque no hicieron pagos. El problema fue que no tuvimos programación para hacerlo en el año 2010 cuando se tendrían que haber empezado a hacer caer los convenios. La programación se pretendía tener en el año 2010 porque los convenios se empezaron a hacer en el año 2007, para hacerlos caer y no se tuvo la programación. El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que precisamente en el año 2010 estaban haciendo caer la parte inicial de la deuda, pero si es financiada a 120 cuotas hay una deuda que aún no prescribió. El Gerente de Recaudación y Fiscalización Sr. Daniel Rafaniello acuerda pero el tema es que eran convenios que de pronto se había pago una cuota o dos cuotas y después no se pagaba más.”*

*“El Sr. Gerente General Cr. Sánchez consulta si lo que se intenta decir es que habría una ilegalidad por la firma de un convenio donde la deuda ya estaba extinguida. La Dra. Sanguinetti señala que es el riesgo del planteo. El Sr. Gerente General Cr. Sánchez manifiesta que eso no quiere decir que se vaya a perder, por lo que reafirma su posición.”*

*“El Sr. Rafaniello manifiesta que pedirá la información.”*

El Sr. Director Dr. LÓPEZ resume que es un informe extenso, pero profundo y claro. Le deja satisfecho. Intercambiando con el Cr. González, con quien comparte la integración de la delegación del Poder Ejecutivo, han considerado que quizá merezca algún planteo.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ coincide con lo señalado por el Dr. López en cuanto a la profesionalidad del informe. En principio entiende que las explicaciones han sido coherentes y suficientes. Eso no implica que el tema quede terminado con este informe. Entiende que se debería tener una actualización del informe prontamente. Dejar pasar algún mes para ver si lo que se dice que se está realizando o se realizará, realmente está teniendo los frutos necesarios.

En cuanto a una parte de la operativa, tiene una discrepancia o un punto de vista distinto. Se habla de hacer giras con el objetivo específico de hacer notificaciones. Le parece que dedicar funcionarios de la Caja para giras de notificación, sacándoles de las tareas específicas, no es procedente y no es conveniente. Entiende que es muchísimo más sencillo y más barato, contratar una cadetería o una empresa de servicios que notifique y cobre de acuerdo a la cantidad de notificaciones que realice. Cree que eso traería mayor beneficio y no se estaría destinando personal (en varios pasajes del informe se refiere a que es insuficiente) para realizar esa tarea.

En lo sustancial del informe, coincide con el Dr. López: le ha parecido adecuado y en principio ha quitado una cantidad de dudas que se tenían al respecto.

El Sr. PRESIDENTE acuerda también con lo expresado por el Dr. López. En alguna parte del informe se hace referencia a la escasez de personal. El tema, al tener una sensibilidad tan alta y al ser un insumo estratégico para la recaudación de la Caja, no deberían escatimarse los recursos humanos para que se concrete este plan y se evite la prescripción de deudas.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ aclara que más allá de lo referido por el Cr. González respecto de las notificaciones, el planteo es hacer un seguimiento de este informe y una actualización en 90 días, para ver si lo que se está proponiendo y haciendo ha dado algún fruto, se perciben mejoras, se verifica el cumplimiento de las etapas que se prevén.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN entiende que de ser posible, se podría contar con una información mensual con los avances en números.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que no tiene ningún problema en que se haga el seguimiento, de hecho ya dispuso que se haga de ese modo. Seguro se traerá un informe de cumplimiento y no ve problema en el informe más periódico que plantea el Dr. Irigoyen. Respecto a la sugerencia del Cr. González, a priori le parece lo más indicado, pero el tema se analizó y hay que hacer alguna consideración. Hay restricciones desde el punto de vista del Código Tributario y tienen que ser funcionarios públicos quienes hagan la función de notificación, no puede ponerse en manos de un tercero. No quiso incluir esa información en este informe porque pensó que se alejaba del foco del mismo, pero quisiera ampliar esa información señalando que también quiso impulsar esa idea pero se le explicó que no es posible desde un punto de vista jurídico.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ agradece esta información complementaria.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que se alegra en no coincidir con el resto, si no tendría que pensar que está equivocado. En una empresa esto no se admite. Es un informe que refiere a una historia de 8 años; que no está resuelto el principal problema que tiene la Caja. A lo sumo con una tardanza de un año y medio o dos años, pero no con una de 8 años: y está sin resolverse el principal problema que tiene la Caja. Quien sabe de administración de empresas no puede compartir nunca esto, porque le va la vida a la

empresa. Discrepa con el resto de los directores, se alegra de ello porque quiere decir que no está equivocado. Si fuera su empresa, a alguien le tiene que costar la vida.

Han estado analizando el tema con el Dr. Long y elaboraron un escrito para presentar.

El Sr. Director Dr. LONG da lectura a lo siguiente:

*“Montevideo, 25 de marzo de 2021*

*Sres. Directores de la Caja de Profesionales  
Presente*

*De nuestra mayor consideración,*

*Hemos tenido a la vista el documento presentado por el Gerente General Cr. Miguel Sánchez, fechado el día 17 de marzo de los corrientes y recibido el 18 de marzo por este Directorio.*

*El informe fue titulado GESTION DE MOROSIDAD-INFORME, y se presentó adjuntando el informe de la Gerencia de Recaudación- GESTION DE MOROSIDAD\_15\_03\_21 y los anexos I a XV y XVII.*

*Dicho informe fue analizado por quienes suscriben, conjuntamente con los asesores que, en forma permanente, apoyan nuestra gestión en lo técnico.*

*El tema motivo de preocupación, desde el inicio de nuestra gestión, era el de morosidad de la cartera y elevado monto comprometido en dicha gestión; tema al que nos vinculamos a partir del informe del Cr. Alvaro Correa en Comisión Parlamentaria en uso de la Presidencia del Directorio de la Caja.*

*A pesar de la antigüedad del tema en cuestión, el Gerente General trae el asunto a las sesiones de Directorio de los días 4 y 11 de marzo en actitud de sorpresa, focalizando toda la atención del Directorio al tema, y en forma verbal, sin antecedentes, ni planes, ni informe sobre la dimensión del asunto, las responsabilidades asociadas e informes de Auditoría Interna y Externa.*

*Ante esta situación tan contradictoria, entre sorpresa extemporánea por el hallazgo y falta de documentación adecuada para su presentación en Directorio, decidimos solicitar al Presidente por nota de fecha 16 de marzo de 2021, la realización de una investigación técnica, por agentes externos, detallada, veraz y exhaustiva de la gestión referente a los seis mil expedientes al cobro radicados en la Gerencia de Recaudación.*

*Hacemos notar que el Presidente y Secretario del Directorio son los responsables de la coordinación con la Auditoría Interna desde febrero del año 2019, cuando por resolución promovida por la presidencia del Dr. Gerardo López Secchi, se dispuso el relevo del Director Representante de los Jubilados y del, entonces, Director Tesorero que habían sido oportunamente designados como coordinadores de la relación entre el Directorio y la Auditoría Interna.*

*En función de estos hechos el Gerente general presenta el informe referido, objeto de estudio y de esta nota.*

*El informe en cuestión es una recopilación de informes parciales producidos en distintas fechas previas (la primera de ellas del 2008) y por distintos responsables. Por lo tanto, podemos aseverar:*

*1. Se trata de un informe que tiene más historia que futuro*

2. *No expresa la cifra de la cartera de morosos y no explica el mantenimiento de la cantidad de morosos a lo largo del tiempo*
3. *No presenta segmentación por montos y plazos de vencimientos*
4. *No informa sobre el origen de los créditos (aportes, multas y recargos, préstamos e intereses, etc.)*
5. *Falta información sobre prescripción de deudas.*
6. *No contiene información sobre gestión a nivel administrativo y a nivel judicial.*
7. *Carece de planes concretos a futuro para la gestión de morosidad y de quiénes serán los responsables asignados.*
8. *No se evidencia plan de cobro por el origen, por el monto y por el plazo involucrado, de manera de controlar su cumplimiento.*

*En suma, este informe no es más que un instrumento de descalificación de su autor al no proporcionar elementos básicos para atender una gestión cuya urgencia, frente a la situación económico-financiera de la Caja, es de una evidencia inobjetable. No podemos dejar de reconocer (porque ha sido motivo de comunicación pública) que para el cumplimiento de los compromisos financieros, la Caja recurre mes a mes a la realización de activos que constituían sus reservas, mientras mantiene una cartera de morosos pobremente gestionada.*

*También se debe considerar la opinión que ha merecido esta Caja de parte de la CESS, que ha expresado que “requiere de medidas de reequilibrio financiero sin dilación” y agrega que la gobernanza de esta Caja “se ha evidenciado poco eficaz”.*

*Es tal la gravedad de esta situación que, claramente, se deben definir responsabilidades en este mismo acto y asumirlas, lo que nos lleva inexorablemente a solicitar se continúe esta sesión sin la presencia del Gerente General.*

*Dr. Robert Long*

*Ing. Oscar Castro”*

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN expresa que cuando se habla de la gestión de morosos, hay que saber hasta dónde puede llegar la Caja gestionando la morosidad. Hoy puede intimar, embargar las cuentas bancarias y un embargo genérico; ahí se termina y no se puede avanzar mucho más. No es que la Caja no haga nada, gestiona hasta donde se lo permiten las decisiones que ha tomado. Se puede pensar que hay morosos por cifras importantes de períodos extensos de deuda, porque la Caja no esté haciendo nada. Y en realidad es que no puede hacer nada más porque hay decisiones de Directorio que determinan que hay que llegar hasta ahí. Eso tiene que quedar claro, porque de lo contrario queda la idea de que no se está haciendo nada con determinados morosos.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ consulta si lo que se está planteando es para dar tratamiento en Comisión General en la medida que refirió a la no presencia del Gerente General.

El Sr. Director Dr. LONG aclara que no está pidiendo pasar a Comisión General; si no, lo hubiera expresado.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala al Dr. Irigoyen que las resoluciones de Directorio pueden ser cambiadas por otras resoluciones. No se han cambiado, porque si hubiera venido la sugerencia de que hay que cambiarlas para mejorar la situación, por lo menos él la hubiera votado. Además, la Comisión Asesora y de Contralor lo pidió hace más de un año y tampoco se hizo nada desde el Directorio.

El Sr. PRESIDENTE pone a votación la moción presentada, obteniendo 2 votos afirmativos, 5 negativos, no alcanzando la mayoría necesaria para su aprobación.

Los votos afirmativos fueron emitidos por el Ing. Castro y el Dr. Long.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ fundamenta su voto negativo. Entiende que si tiene algo para decir al Gerente General, no le tiembla el pulso para decirle en presencia lo que le tenga que decir. Cuando ha tenido alguna equivocación o algún error, se lo ha marcado. Y si lo que se diga no estando presente va a figurar en actas, prefiere que se entere por él y no leyendo las actas. Por eso vota negativamente a que se retire.

El Sr. Director Dr. LONG expresa que en vista de la negativa a la moción propuesta, quiere dejar expresa constancia de que entienden que hay una grave irregularidad constatada, por lo que exhorta nuevamente al Directorio a tomar medidas de inmediato en aras de realizar un diagnóstico claro y certero de situación. En su defecto, estas delegaciones, como señalara en la sesión pasada, quedan exentas de la responsabilidad administrativa y/o civil, a consecuencia de claras omisiones e irregularidades existentes en la administración de la Caja de Profesionales. Asimismo, comunica que esta inquietud que le preocupa enormemente, se mandará copia de las notas a la Presidencia de la República, al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, a la Comisión de Expertos y a otros organismos que encuentran pertinentes. Es de tal gravedad la situación, que entiende está pasando la Caja de Profesionales, que cree que debe conocerse especialmente por los organismos de Gobierno.

#### 5) GERENCIA DIVISIÓN AFILIADOS

NÓMINA DE EXPEDIENTES APROBADOS POR GERENCIA DE DIVISIÓN AFILIADOS DEL 15.03.2021 AL 18.03.2021. Rep. N° 76/2021. Res. N° 1016/2021.

Visto: Las Resoluciones de Gerencia de División Afiliados adoptadas en el período 15.03.2021 al 18.03.2021.

Atento: Que por R/D 29.8.2001 se delegaron potestades en la referida Gerencia para tomar Resolución en las Prestaciones que brinda la Caja.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Tomar conocimiento de las Resoluciones adoptadas por la Gerencia de División Afiliados correspondientes al período 15.03.2021 al 18.03.2021.

2. Vuelva a la Gerencia de División Afiliados.

*Este asunto ha sido clasificado como secreto y confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 47 del Código Tributario y el artículo 2 de la Ley 18381 de 17/10/2008.*

DECLARACIONES DE EJERCICIO Y NO EJERCICIO APROBADAS POR GERENCIA DE DIVISIÓN AFILIADOS DEL 09.03.2021 al 18.03.2021. Rep. N° 77/2021. Res. N° 1017/2021.

Visto: Las declaraciones formuladas por los profesionales que se detallan a continuación.

Resultando: Que la Gerencia de División Afiliados, según atribuciones delegadas por R/D del 29/8/2001, adoptó las siguientes resoluciones en el período mencionado.

Atento: A lo dispuesto en los artículos 43, 65 a 68 de la ley 17.738 y de acuerdo con lo establecido en la R/D 9/2005 y su modificativa del 11/2/2015.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Tomar conocimiento.  
2. Vuelva a Gerencia de División Afiliados.

*Este asunto ha sido clasificado como secreto y confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 47 del Código Tributario y el artículo 2 de la Ley 18381 de 17/10/2008.*

PETICIÓN. Rep. N° 71/2021 Res. N° 1018/2021

*Este asunto ha sido clasificado como secreto y confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 47 del Código Tributario y el artículo 2 de la Ley 18381 de 17/10/2008.*

#### 6) GERENCIA DE RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN

PRESCRIPCIÓN. Rep. N° 79/2021 Res. N° 1019/2021.

*Este asunto ha sido clasificado como secreto y confidencial, de conformidad con lo dispuesto por el art. 47 del Código Tributario y el artículo 2 de la Ley 18381 de 17/10/2008.*

#### 7) GERENCIA ADMINISTRATIVO CONTABLE

PEDIDO DE PRECIOS N° 52.2020. CONSULTORA PARA EVALUACIÓN PSICOTÉCNICA. Rep. N° 73/2021. Res. N° 1020/2021.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría informa que el tema fue postergado en la pasada sesión incorporándose en ésta el informe solicitado por el Ing. Castro.

El Sr. Director Ing. CASTRO agradece el informe. Su planteo fue que si ya existen evaluaciones realizadas (primer punto del informe) en el momento de ingreso para ser empleado de la Caja, ahí ya estaría la evaluación psicológica y emocional.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN cree que es variable.

El Sr. Director Ing. CASTRO opina que a menos que se enloquezca adentro de la Caja, eso no cambia. Ha hablado con muchos psicólogos sobre estos análisis porque le han errado, pero son muy fuertes, tiene la base de la persona, no es tan fácil cambiar. En un periodo largo sí, porque hay temas culturales y la edad va haciendo variaciones pero cuando los temas son de corto plazo, los chequeos del ingreso debieran tener una fecha de caducidad. El informe no lo plantea por eso lo señala.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ discrepa respetuosamente con lo expresado por el Ing. Castro. Como médico señala que los procesos psicológicos, emocionales y mentales de un ser humano, son cambiantes. No es que hoy uno está psicológicamente perfecto y eso asegura que el resto de la vida laboral o natural va a seguir estando así. Nada lo asegura. O incluso a la inversa, una persona puede tener un problema y no quiere decir que a futuro no haya superado ese problema. No comparte la visión del Ing. Castro.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO manifiesta que a pesar de no ser médico, cree que los estados de salud no son constantes en el tiempo. En ninguna de las patologías, por lo tanto no cree que una foto de ese momento se mantenga a lo largo de los años. Quizás no es imposible pero no cree que sea constante para todos.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala que ha vivido muchas instancias de contratación de personal. Una cosa es la inteligencia racional y otra cosa es la inteligencia emocional. Cree que lo que puede quedar vencido con el tiempo es la inteligencia emocional. Por eso hablo de un periodo de validez, pero no en la inteligencia racional porque no se pierde y tampoco se gana.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ expresa que para ir al fondo de la cuestión, algo que conversó antes de la sesión con el Cr. Gonzalez, es que si se analiza el estado financiero de la Caja, en esta política austera que estamos tratando de llevar adelante quizás sería momento para decir que se va a prescindir de esto. Si se ata a lo estrictamente técnico que es lo más sano para la Caja, cree que sería peligroso prescindir de evaluaciones psicotécnicas para el ingreso a la Caja, para ascenso a cargos de responsabilidad, donde hay diligencia de recursos humanos, etc. Se inclina por decir que sí. Poniendo eso en la balanza y analizando los montos que se están hablando, cerca de \$70.000 anuales, si bien todo dinero es importante en la situación de la Caja, no le parece un monto que haga que se deba prescindir de algo que técnicamente le parece importante. Propone aprobar el proyecto de resolución.

El Sr. Director Dr. LONG está de acuerdo con los análisis psicotécnicos, en algunos casos puede andar mucho y a veces se erra, es como la medicina. Es parte de un instrumento que en el caso de la Caja como en otras organizaciones, le da enorme valor al tema del clima organizacional, que, no es el mejor. Por diferentes vías que ha recibido tanto formales como informales, es consciente que el clima organizacional no es bueno en la Caja. Entonces, por más análisis psicotécnicos que se haga y se consiga al mejor candidato para ser jefe, si el clima organizacional donde se tiene que desempeñar, no es el más adecuado. No está criticando el análisis, dice que también hay que entrar en preocupación porque se está viviendo un clima complejo. Además la pandemia, todo muy complejo. Ya de antes, no cree que los funcionarios de la Caja sean ajenos a su propio futuro. Sobre todo la gente joven que ingresa, que son aportantes de la Caja, deben tener una enorme preocupación por lo que está pasando en la Caja hoy, y por lo que piensan otros, como la Comisión de Expertos. Conspira tremendamente con el clima organizacional de la propia Caja. Con esto no dice que no está de acuerdo con los análisis psicotécnicos para cada aspirante a un cargo.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ cree que la conclusión es exactamente al revés, si hay algo que desestabiliza la situación, el test psicotécnico sería más beneficioso aún, no habría que quitarlo. Con más razón el clima organizacional puede dar algún tipo de situación que desestabilice emocionalmente.

El Sr. Director Ing. CASTRO reitera que lo que puede variar con el tiempo es la inteligencia emocional pero además no ha visto capacitación en cuanto al tema de la inteligencia emocional para mejorar el ambiente y el comportamiento dentro del ambiente. Por eso se hace una evaluación pero debiera ser acompañado también con capacitación sobre ello.

Visto: La Resolución de Directorio de fecha 27/08/2020 (Acta N° 165) por la que se resolvió proceder a la realización de un Pedido de Precios para la contratación de un nuevo servicio para la realización de evaluaciones psicotécnicas laborales a aplicar en los próximos concursos para la provisión de vacantes.

Considerando: 1. Que se cursaron invitaciones a cotizar a las siguientes firmas: Enfoque Consultora, CPA Ferrere, Deloitte, Asociación de Profesionales Uruguayos en Gestión Humana, IUDEL, KPMG, Addeco y Entrust.

2. Que se recibieron ofertas de las siguientes firmas:

- KPMG fs. 18 a 63
- IUDEL fs. 64 a 197
- Deloitte fs. 198 a 236
- PSM fs. 237 a 253
- H-MOVE fs. 254 a 315

3. Que el Departamento de Compras, Inmuebles y Servicios Generales elaboró cuadro comparativo de ofertas a fs. 329 a 332.

4. Que la Gerente de División Administrativo-Contable procedió a evaluar las ofertas en forma conjunta con el Departamento de Gestión Humana, en base a la calidad de la propuesta técnica, formal y económica, de acuerdo con los criterios establecidos en las condiciones del Pedido de Precios (ítem 5 –fs.9).

Atento: A lo precedente y al puntaje obtenido por las empresas cotizantes según lo indicado en dicho informe.

Se resuelve (Mayoría 5 votos afirmativos, 2 abstenciones): 1. Adjudicar a la empresa H-MOVE la contratación por un año a partir de la fecha de la resolución, del servicio para la realización de evaluaciones psicotécnicas laborales a aplicar en los concursos para la provisión de vacantes, de acuerdo con la oferta presentada y según oferta económica a fs. 274, según se expresa en el siguiente cuadro:

Cargo	Importe unitario \$ (IVA Incluido) 1 a 5 evaluaciones	Importe unitario \$ (IVA incluido) 6 a 10 evaluaciones	Importe unitario \$ (IVA incluido) 11 a 15 evaluaciones
Escalafón Administrativo, Técnicos Profesionales, Analistas y Auxiliares de Serv. Grales.	\$5.856 cada evaluación	\$ 5.490 cada evaluación	\$ 5.124 cada evaluación
Jefaturas	\$ 6.100 cada evaluación	\$ 5.734 cada evaluación	\$ 5.368 Cada evaluación
Escalafón Dirección y Gerentes Profesionales	\$ 7.320 cada evaluación	\$ 6.954 cada evaluación	\$ 6.588 cada evaluación

2. Pase a la Gerencia Administrativo Contable, Departamento de Compras, Inmuebles y Servicios Generales de conformidad con la siguiente Resolución.

Los Sres. Directores Ing. CASTRO y Dr. LONG se abstienen de votar la presente resolución.

ART. 240 DE LA LEY DE PRESUPUESTO NACIONAL 19.924. PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS AUDITORÍA INTERNA – DELEGACIÓN DE ATRIBUCIONES Rep. N° 78/2021 Res. N° 1021/2021

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que hasta ayer tenían que cumplir con este requisito. Se hicieron gestiones ante la Auditoría Interna de la Nación para explicarle que es imposible que organismos como la Caja, que no tiene costos de ventas ni operaciones comerciales puedan mandar los datos en el formato previsto.

Esas gestiones las realizó la Cra. García, y ayer a última hora le envió un correo electrónico (no dio tiempo de avisar a la Secretaría) informando que se entendió que la Caja está exonerada de presentarlo en ese formato (ya que se aplica otra normativa), y que, de ser necesario, el Directorio podrá luego tomar conocimiento. Dado que la Mesa Reguladora de la Auditoría Interna está cerrada hasta después de Semana Santa, significa entregarlo luego de esa fecha físicamente.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala que dado que hay plazos impuestos por la Ley para la Caja, la Auditoría Interna de la Nación en base a lo que dice la Ley 19.924, nos da 90 días pero no sabe si la Comisión Asesora y de Contralor lo aprobó. Consulta si se le puede pasar a la Auditoría Interna de la Nación algo que ya está aprobado en la Caja o pasarle con anticipación lo que todavía no está aprobado. No cierran los tiempos.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría responde que los tiempos son los mismos que prevé la ley 17.738 para la presentación de estos mismos documentos ante el MTSS y que exige en ordenanzas el Tribunal de Cuentas que se presenten también los Estados Financieros.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ señala que si se va a presentar en forma física entonces no es necesario la firma digital. Pero si se hiciera lo de la firma digital se darían cuenta de un planteo realizado hace unos meses, en el sentido que cuando las dos contadoras vayan a solicitar la firma nadie les va a pedir si están con el certificado al día, si están registradas o no y van a firmar como contador público como si tal cosa. También quiere comentar que hay un error conceptual en la resolución, en el punto dos, cuando dice: “asimismo la Jefa del Departamento de Contaduría, Cra. Tomsic, firmará en forma electrónica los mencionados documentos en calidad de contador emisor de los mismos.” Un contador no es emisor de estados contables, los estados contables los emite una organización que es la única responsable. El contador público firma informes sobre un documento de una organización o en este caso el balance que responde a lo que está en los registros. Cree que debería decir: “en calidad de contador público del emisor de los mismos” o “en calidad de contador público.”

Por otra parte piensa que si bien se presentará en formato físico -ojalá se pueda- la Auditoría Interna ha pasado a otro sistema y quizás éste no se pueda aplicar pero quizás de todas formas piden que se ingrese en forma digital y con firma digital también.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que en principio no, pero lo va a confirmar con la Cra. García. Informa que conversado con la misma, es correcto lo informado pero que sería conveniente que de todas maneras se adopte la resolución porque la misma no fue redactada expresamente para cargar los datos en forma electrónica sino para tener la posibilidad de actuar frente a la Auditoría Interna de la Nación con el aporte de información relativo a este tema. Teme que pueda haber algún pedido diferente y sin ese poder, no se podría responder.

Visto: Lo dispuesto por el art. 240 de la Ley 19.924 en cuanto a la presentación de los Estados Financieros, Memoria y Anexo Fondos Públicos de la Institución ante la Auditoría Interna de la Nación y lo previsto en el inc. 1 del art. 6 de la Ley 17.738, relativa a la representación de la Caja.

Considerando: 1. Que de acuerdo con los requisitos de firma electrónica, las consultas realizadas y el procedimiento definido por el citado Organismo, resulta conveniente autorizar a la Gerencia Administrativo-Contable, Cra. María del Rosario García a firmar electrónicamente los documentos requeridos en carácter de apoderada especial, otorgándole las necesarias y únicas facultades que se requieran para realizar la presentación de los Estados Financieros, Memoria y Anexo Fondos Públicos ante la Auditoría Interna de la Nación.

2. Que asimismo la Jefa del Departamento de Contaduría, Cra. Mareanne Tomsic firmará en forma electrónica los mencionados documentos en calidad de Contador Público emisor de los mismos.

Se resuelve (Unanimidad 7 votos afirmativos): 1. Autorizar a la Gerente Administrativo-Contable, Cra. María del Rosario García a firmar en forma electrónica, en calidad de mandataria especial en el marco de lo previsto por el inc. 1 del art. 6 de la Ley 17.738, y de acuerdo con el procedimiento establecido por la Auditoría Interna de la Nación, los Estados Financieros, Memoria y Anexo Fondos Públicos.

2. Pase a la Gerencia Administrativo-Contable a sus efectos.

## 8) ASESORÍA TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN

INFORME DE ESTADOS CONTABLES AL 31.12.2020. Rep. N° 75/2021. Res. N° 1022/2021.

El Sr. Director Ing. CASTRO alude a los comentarios realizados en la pasada sesión sobre este tema.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ expresa que el informe en general le parece correcto, no tiene nada para objetar. Hay cosas que no logra entender, seguramente sea un tema de lectura, quizás el Gerente General se lo pueda contestar o si no hacer la consulta a la Cra. Rossel. Dicho sea de paso, le gustaría que los informes tengan la firma de un responsable. El Informe dice que es de la “Gerencia” pero hay mucha gente que trabaja allí, le gustaría que el informe finalice con la firma del responsable.

En la pág. 12 del informe no entiende cuando se habla de jubilaciones y pensiones y qué se toma a valores constantes. En el año 2020 el monto promedio de las jubilaciones son 384.715 anuales, son \$32.000 mensuales, a valores constantes, es decir del año 2016. Sin embargo en la Memoria dice que la jubilación promedio es de \$ 71.700. Lo mismo pasa con las pensiones, el promedio son \$237.100 anual que equivalen a \$19.700 mensual a valores de 2016 pero en la Memoria dice que el promedio son \$43.700. Entonces no le

cierra que si en 2016 era \$32.000, del 2016 al 2020, en cinco años, si el aumento fuera de 50% por ejemplo, entonces da \$48.000 o \$55.000 pero no llega a los \$71.000 que dice la Memoria. Es posible que no esté entendiendo la información. ¿Cómo se une este informe con la Memoria?

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que planteó la misma duda a la Cra. Rossel. Puede responder pero no hay inconveniente en convocarla si se quiere profundizar. La jubilación promedio son definiciones diferentes si consideramos la que toma la Asesoría Técnica ó la que se toma en el sector que elabora la Memoria. La Memoria refleja la jubilación promedio de diciembre del año 2020. El criterio que utiliza la Asesoría Técnica en el Informe (que se le pidió unificar con el otro informe porque no se puede tener dos criterios diferentes) es que hace el promedio 2020 incluyendo funcionarios y a valores constantes. Le preguntó a la Cra. Rossel si lo que hacen es tomar el total y dividirlo entre el total de jubilados, lo cual cree que no es representativo de un valor promedio, porque es un valor que se diluye en el tiempo, y no corresponde a ningún momento en particular. Le pidió que lo unifiquen y lo cambien a uno que explique la diferencia. Es una base de cálculo que no tiene ningún punto a favor y no van a conciliar jamás, cree que lo correcto es lo que está en la Memoria.

El Sr. Director Ing. CASTRO pregunta si hacen promedios ponderados o simples.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que trasladará la consulta y le responderá en la próxima sesión.

Visto: El informe sobre el estudio de los Estados Contables al 31/12/2020 elaborado por la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión, en cumplimiento con los cometidos asignados a esa Asesoría por R/D de 1.10.1991 (Estructura organizativa).

Se resuelve (Unanimidad 7 votos afirmativos): 1. Tomar conocimiento.  
2. Vuelva a la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión.

REVISIÓN PAUTAS PARA LAS INVERSIONES FINANCIERAS. Rep. N° 80/2021.  
Res. N° 1023/2021.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez expresa que responde a criterios técnicos que se vienen analizando en el ámbito del Grupo de Trabajo que integra a la Auditoría Interna también. Se trata de adecuar los parámetros de información y análisis para la gestión. Es para tener una mejor posibilidad en la gestión de las inversiones.

Visto: El informe realizado por la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión de fecha 16 de marzo de 2021 respecto a las Pautas para la Gestión de Inversiones Financieras y la necesidad de actualización de las mismas.

Atento: A lo precedentemente expuesto,

Se resuelve (Unanimidad 7 votos afirmativos): 1. Autorizar a la Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión a actualizar las Pautas para la Gestión de Inversiones Financieras, de acuerdo con su informe de fecha 16.03.2021.  
2. Vuelva a la Gerencia de División Asesoría Técnica de Planificación y Control de Gestión.

Siendo la hora diecisiete finaliza la sesión.

/ag, gf, mf.