

CAJA DE JUBILACIONES Y PENSIONES
DE PROFESIONALES UNIVERSITARIOS

DIRECTORIO
15° Período
Acta N° 202– Sesión
20 de mayo de 2021

En Montevideo, el veinte de mayo de dos mil veintiuno, siendo la hora catorce y cuarenta minutos celebra su ducentésima segunda 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, Doctor (Médico) GERARDO LÓPEZ, Ingeniero OSCAR CASTRO, Contador LUIS GONZÁLEZ y Doctor (Médico) ODEL ABISAB.

También asisten el Sr. Gerente General Cr. Miguel Sánchez, el Jefe del Departamento de Secretaría Sr. Gabriel Retamoso, y los empleados de ese departamento, Oficial 1° Sr. Gerardo Farcilli y Oficial 2° Sra. Dewin Silveira.

Por Secretaría se informa que el Sr. Director Secretario Arq. CORBO ha comunicado que se integrará en el transcurso de la sesión.

DESIGNACIÓN DE SECRETARIO *AD HOC*. Res. N° 1094/2021.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 1 abstención): Designar al Dr. Abisab como Secretario *ad hoc* hasta el ingreso del Arq. Corbo.

El Sr. Director Dr. ABISAB se abstiene de votar esta resolución.

1) ACTA N° 198. Res. N° 1095/2021.

Se resuelve (Mayoría, 5 votos afirmativos, 1 abstención): Aprobar con modificaciones el Acta N° 198 correspondiente a la sesión de fecha 29.04.2021.

El Sr. Director Dr. ABISAB se abstiene atento a que no se encontraba presente en la sesión del acta considerada.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que vota afirmativamente los contenidos del acta, haciendo constar su desacuerdo con el procedimiento aplicado para la clasificación de la información aprobada.

ACTA N° 199.

En elaboración.

ACTA N° 200.

En elaboración.

ACTA N° 201.

En elaboración.

2) ASUNTOS ENTRADOS

NOTA A LA COMISIÓN DE EXPERTOS EN SEGURIDAD SOCIAL.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría informa que se ha recibido con fecha 11 de mayo la siguiente nota de la CESS fechada 11 de abril, entiende que hubo una confusión allí. Da lectura:

“Montevideo, 11 de abril de 2021

Sr. Presidente de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios
Dr. Gonzalo Deleón

De mi mayor consideración:

Por la presente cúmpleme dirigirme a usted, conforme dispone el penúltimo inciso del art. 395 de la Ley 19.899, a efectos de solicitarle:

- a) La información que se detalla en el anexo. A tales efectos, el año de referencia puede ser el que esté utilizando la Caja y que considere adecuado para efectuar proyecciones.
- b) Los micro datos más recientes que hubiesen sido compartidos con entidades o servicios de apoyo que hayan prestado o presten servicios actuariales o de proyecciones financieras del régimen a cargo de la institución de su presidencia o de aspectos del mismo. Dado los tiempos legales de que dispone esta comisión no se solicita ningún procesamiento especial de datos, sino los que surjan de datos ya procesados.

Le ruego que se cualquier comunicación sobre este petitorio se efectúe a mi celular personal...” y se establece celular del Dr. Saldain o correo electrónico del mismo.

“Sin otro particular, salud a usted muy atentamente,

Rodolfo Saldain

Presidente CESS”

“ANEXO

Tablas sobre afiliados

- Cantidad de afiliados en el año base, por sexo y edad
- Cantidad de afiliados con ejercicio en el año base, por sexo y edad
- Categoría promedio de los afiliados con ejercicio en el año base, por sexo y edad
- Matrices de Afiliados con ejercicio, por edad y categoría, para cada sexo.
- Tabla de mortalidad, por sexo y edad
- Tabla de invalidez, por sexo y edad
- Tabla de proporción de jubilaciones por vejez, por edad y sexo
- Afiliaciones anuales totales, por sexo y edad
- Afiliaciones anuales con declaración de ejercicio, por sexo y edad

Tablas sobre los beneficiarios

- Cantidad de jubilados por vejez en el año base, por sexo y edad
- Masa de jubilaciones por vejez en el año base por sexo y edad

- Cantidad de jubilados por invalidez en el año base, por sexo y edad
- Masa de jubilaciones por invalidez en el año base por sexo y edad
- Cantidad de pensionistas en el año base, por sexo y edad
- Masa de pensiones en el año base, por sexo y edad
- Tabla de mortalidad para jubilados, por sexo y edad
- Tabla de mortalidad para inválidos, por sexo y edad
- Jubilación por vejez promedio en el año base, por sexo y edad
- Jubilación por invalidez promedio en el año base, por sexo y edad”

Esta solicitud ya fue remitida al enlace que había sido designado oportunamente por parte del Directorio del Instituto, a efectos de que elaboraran una respuesta.

La respuesta está conformada por más de ocho archivos cuyo acceso está disponible para los señores directores junto con el material de esta sesión.

Se pone a consideración de Directorio, solicitando instrucción de cómo proceder con la información técnica elaborada por los Servicios.

El Sr. PRESIDENTE señala que les pareció importante traer a Directorio esta información a los efectos de que tenga la anuencia para poder brindarla a la CESS.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ considera que no tienen otra opción que enviarla, son todos datos técnicos, si los servicios han tenido la oportunidad de hacerlo y lo pueden hacer, cree que no deberían negarse a enviarlo a quien está trabajando en toda la reforma del sistema de seguridad social. Es un insumo más que supone compararán con otras cajas, o con algún estudio especial de la nuestra. Cree que no deberían negarse a enviarla.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Remitir a la CESS la información solicitada.

CORREO ELECTRÓNICO DE LA CESS. Res. N° 1096/2021.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría da cuenta que con fecha 18 de mayo del presente se recibió el siguiente correo electrónico de la CESS:

“Desde la CESS se está trabajando en la elaboración del informe de propuestas. Hay una subcomisión especializada en el estudio de las cajas paraestatales y requieren una actualización de cierta información que ya nos han brindado en el pasado. Sería la siguiente información sobre estas variables al cierre del 2020:

- Activos al cierre del año.
- Jubilados y pensionistas al cierre del año.
- Ingresos, detallando principales categorías.
- Egresos, detallando principales categorías.
- Resultado, operativo, financiero y total.

Quedamos a las órdenes por cualquier consulta aclaratoria del pedido.

Saludos cordiales

Soc. Daniel Blanc”

Como en el caso anterior, esta solicitud también fue derivada al grupo de enlace designado oportunamente por el Directorio, fue elaborada la respuesta la cual se encuentra a disposición de los señores directores junto con el material de esta sesión.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ entiende que en este caso tampoco tendrían posibilidad de negarse, en tanto todo lo que piden está publicado en la página web. Entre otras cosas salen de los Estados Contables y la Memoria.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Remitir información solicitada por la CESS.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez aclara que no todos los datos surgen de la Memoria ni de los Estados Contables, sino que en algún caso tuvieron que recurrir a un trabajo del IESTA para hacer una correspondencia biunívoca entre los nombres y un número, para que el mismo afiliado fuera identificable como un número, para no revelar la identidad de las personas y permitir a la Comisión utilizar los datos de la manera apropiada para sacar conclusiones.

ELECCIONES DEL INSTITUTO.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría señala que con respecto a las elecciones del Instituto tiene varias cuestiones para informar y solicitar instrucción. En la sesión pasada se había puesto a consideración una serie de precios de locales y se había encomendado dos cosas: hacer la consulta si se podía desarrollar en más de un local a la misma vez, esa consulta fue trasladada a la Comisión Organizadora de la Corte y le respondieron que no, prefieren que el local sea uno solo por un tema organizativo de la propia Corte Electoral. Otro tema planteado era averiguar la disponibilidad de los galpones del LATU para desarrollar allí las elecciones, se averiguó, el costo es de \$176.085 y el problema adicional es que no tiene estacionamiento exclusivo disponible en este momento, el estacionamiento que ofrecen es el que ahora se usa para los autotest de COVID o el estacionamiento de proveedores del Shopping Portones.

El otro tema es que ante la total falta de comunicación por parte de la Comisión Organizadora de la Corte Electoral, el martes 18 remitió un correo electrónico consultando sobre el Reglamento de las elecciones, la notificación de ese reglamento a la Caja, el mantenimiento de la fecha -que está publicada en la página web de la Corporación y sigue figurando el 15 de junio-, y si se conocía algún tipo de respuesta o por lo menos un acuse de recibo a la comunicación del Instituto del lunes 10 de mayo, dando cuenta de lo resuelto en sesión extraordinaria de Directorio de esa fecha en respuesta al oficio 199 de la Corte.

Uno de los integrantes de la Comisión contestó: “Te respondo en representación de la Comisión Organizadora y Escrutadora sugiriéndoles que les trasladen la consulta directamente a la Corte Electoral.

Nuestro trabajo está relacionado directamente con la organización del acto y el escrutinio definitivo del mismo, pero respondemos al organismo rector en la materia que es la Corte Electoral.

Saludos cordiales.”

A la fecha no cuentan con ningún tipo de notificación relativo a las elecciones.

El Sr. Director Dr. ABISAB cree que todos están contestes en que ha sido un proceso más que anómalo en cuanto al trámite por acción y por omisión que va transcurriendo hasta la fecha, razón por la cual, cree que este Directorio, y en ese sentido está planteándolo formalmente, debiera por lo menos poner en su página y no sabe si sacar un comunicado, se da cuenta el riesgo que tiene en el sentido de generar una situación de proyección pública en una controversia que no sabe hasta dónde beneficia en algo a alguien, pero por lo menos en la página no tiene ninguna duda que debiera haber bien resaltada una

información en términos respetuosos, pero muy claros y firmes, de lo que ha ocurrido y de la ajenidad definitiva de la Institución nuestra en cuanto a lo que está ocurriendo a este respecto.

Señala que tiene la preocupación de ser respetuoso con los afiliados, y en tal sentido sería bueno comunicar que la Caja ha estado atenta y ha querido hacer su parte; no se ha podido por razones ajenas a la voluntad.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN entiende que si las elecciones no han sido cambiadas todavía; ¿qué podemos informar desde la Caja?

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ acuerda en que no se cuentan con muchos argumentos, en la medida que no tenemos comunicaciones formales, como para poder respaldar lo que diga la Caja. Se podría esperar un poco más. Comparte en que hay que informar a los afiliados lo que pasa.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN cree que la Corte Electoral va a hacer un anteproyecto para la postergación de las elecciones. Cuando se tenga conocimiento de esto, allí es que se tiene que comunicar a los afiliados.

El Sr. Director Dr. ABISAB entiende las razones que se esgrimen, pero su planteo se fundamenta en el hecho de que el plazo para la presentación de listas, venció en el día de ayer y no se ha presentado nadie. Este es un dato de la realidad. De acuerdo a la ley vigente y a los plazos que de ella surgen, se ha dado la circunstancia absolutamente ajena a la voluntad de Directorio y de la Caja, en se está viendo que no se presentó nadie por razones obvias. Transmitir eso y que se está expectante respecto a lo que las autoridades electorales determinen.

El Sr. PRESIDENTE opina que lo mejor es quedar a la espera de la decisión que tome la Corte Electoral.

Siendo la hora quince y treinta minutos, ingresa el Sr. Director Secretario Arq. CORBO, quien disculpa su retraso y lo justifica en una consulta que realizó con su prestador de salud, la que debía evacuar antes de participar en la presente sesión.

ASOCIACIÓN DE AFILIADOS. SOLICITUD DE INFORMACIÓN. Res. N° 1097/2021.

Visto: La solicitud presentada por la Asociación de Afiliados para contar con datos de un grupo de afiliados pasivos que identifica.

Considerando: Lo informado por la Asesoría Jurídica.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Acceder a lo solicitado.

2. Pase a la Gerencia de Afiliados a efectos de brindar los datos que no necesitan consentimiento previo del afiliado.

3) ASUNTOS PREVIOS

RECURSO DE INCONSTITUCIONALIDAD.

El Sr. Director Ing. CASTRO insiste en si se cuenta con información sobre el recurso de inconstitucionalidad del art. 772 de la ley de Presupuesto Nacional, ya que se sigue cercenando un ingreso importante para la Caja en este momento que se requiere tenerlos.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN recuerda que se está en feria judicial producto de la pandemia.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez comunica que la Gerente de la Asesoría Jurídica le informó lo siguiente: el recurso se presentó ante la Suprema Corte de Justicia el 12 de marzo, la feria judicial se decretó el 25 de ese mes y ha sido prorrogada hasta el 31 de mayo, por lo que no existen avances en el tema. Se estará informando al respecto a medida que haya novedades. Agrega que dio la indicación de que cualquier cambio en el *status* de esta situación, le sea comunicado, para así poder mantener informado al Directorio.

TOPE SALARIAL PREVISTO EN LA LEY DE PRESUPUESTO NACIONAL. Res. N° 1098/2021.

El Sr. Director Ing. CASTRO quiere plantear como moción hacer consulta al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social acerca del tope salarial que impone la ley de Presupuesto Nacional, ya que la Caja está iniciando la elaboración del Presupuesto 2022. Entiende que la Caja tiene que tener oficialmente la respuesta, porque además pueden generarse complicaciones, si hay que topear, en la pirámide salarial. Es importante hacer esa consulta para que todo quede más claro, y saber qué tenemos que hacer como Directorio y como Caja.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ recuerda que en la sesión pasada el Ing. Castro planteó que eso lo decidiera la Mesa de Directorio.

El Sr. Director Ing. CASTRO responde que lo que planteó fue tener una respuesta del Ministerio, haciendo algo o a nivel de Directorio o a nivel de la Mesa si correspondiera, porque es un tema más administrativo que de toma de decisión política. Dado que no tiene esa información que es crucial para el inicio del estudio del Presupuesto. Si la Mesa tuvo alguna acción, bienvenido sea que se informe a Directorio, si no propone considerar lo que mocionó.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ duda que lo que se pueda responder sea vinculante.

El Sr. PRESIDENTE repasa que lo que se hizo fue, en cuanto se planteó, pedir informe al asesor en materia laboral. Ese informe se hizo, se dio cuenta en Directorio y le resulta totalmente satisfactorio. Como se trata de un tema más técnico que político se puede hacer la consulta también a los Servicios de la Caja. No es función del Ministerio interpretar esta normativa y cree que se estaría perdiendo autonomía al preguntar qué hacer. Hay un informe jurídico y si se quiere otra opinión, se debería consultar el parecer de la Asesoría Jurídica de la Caja. Acuerda con el Ing. Castro en que este es un tema técnico más que político.

El Sr. Director Ing. CASTRO señala que es al revés: es más político que técnico.

El Sr. PRESIDENTE señala que entonces le entendió mal al Ing. Castro, le pareció que dijo que era un tema técnico.

El Sr. Director Ing. CASTRO aclara que nunca habló de técnico. Quiere una respuesta del Ministerio de Trabajo. Hay dos directores que representan al Ministerio y la Caja está sujeta a la custodia y a que el Ministerio nos indique si nos apartamos o no de lo legal. Este es un tema más político que técnico. Además, cuando uno consulta a más de un abogado, se van a tener propuestas distintas. Le parece importante contar con la opinión del Ministerio, para después poder encauzar tranquilamente el tema del Presupuesto. Si no, así, no va a poder votar un Presupuesto.

El Sr. PRESIDENTE reitera que podría pedirse un informe jurídico a la Asesoría Jurídica.

El Sr. Director Dr. ABISAB propone que, acompañando el temperamento de lo planteado por el Ing. Castro, podría pedirse informe a los Servicios Jurídicos, que podrían ser pasibles de objeción desde el punto de vista formal, en la medida que están sujetos a jerarquía, pero que no le parece mal hacerlo; pero en segundo lugar, la respuesta a lo que pide el Ing. Castro, la podemos tener en un sentido o en otro, en la posición de los representantes del Poder Ejecutivo, porque no cree que en esto vayan a actuar a título personal, sino en función de su investidura. Si hay una respuesta definitiva en ese sentido, se daría por satisfecho en cuanto se está conociendo la opinión del Poder Ejecutivo y obteniendo la respuesta que inquieta al compañero director.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ opina que le parece correcto pedir un informe en primer lugar a los Servicios y luego, con ese y el informe del Dr. Garmendia, remitirlos al Ministerio de Trabajo para que tomen conocimiento y en caso que observen algo que se aparte, se nos dirá. Dar conocimiento de algo que está haciendo la Caja, no cree que quite autonomía.

El Sr. Director Dr. ABISAB señala que esto de alguna manera se plantea tratando de tener amparo tomando una decisión, respecto de eventuales inquietudes propuestas o formulaciones que puedan hacerse, como ya se han hecho a nivel público y parlamentario en el pasado. Uno no debería como integrante de este Cuerpo, andar por la vida con un sentimiento de cola de paja o un sentimiento que lleve a pensar en que se esquivo el bulto, por decirlo en lenguaje coloquial, cuando este tema aparezca en la opinión pública. Se tiene el derecho y la obligación de tener el respaldo teórico y jurídico para poder enfrentar con absoluta tranquilidad, cualquier tipo de planteo que en ese sentido pueda hacerse. Porque se ha hecho en el pasado, en diferentes ámbitos, a todos nos consta. En eso lo que corresponde es actuar en forma frontal, preguntando donde hay que preguntar, y tener respaldo en cuanto a por qué hacemos determinada cosa o dejamos de hacer tal otra. Pero ser elusivo en un tema de tan alta sensibilidad pública, no cree que sea lo mejor.

El Sr. Director Ing. CASTRO recuerda la nota remitida por el Poder Ejecutivo de la época, firmada por quien era el Secretario de Presidencia, que se desestimó porque venía fuera de fecha, referida al Presupuesto que se había elevado oportunamente al Poder Ejecutivo. Tenemos que tener claro que este tema tiene más de un año. Reitera su planteo.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN señala que el informe del Dr. Garmendia es claro y contundente en relación a la postura que debería tener la Caja. Se podría pedir un informe

a la Asesoría Jurídica, pero en definitiva la Caja debería tener una postura propia y no consultar al Ministerio de Trabajo. Si después de tomada una postura se quiere comunicar al Ministerio, le parece bien. Y si entonces el Ministerio determina que no es una posición correcta, se verá.

El Sr. Director Ing. CASTRO no tiene problema en elevar la información técnica, pero plantea que se haga una consulta sobre cómo proceder.

El Sr. Director Dr. ABISAB señala que creyendo entender la inquietud que lleva al Ing. Castro a hacer este planteo, dice: los informes tanto del Dr. Garmendia, a quien ha aprendido a tener respeto personal y estima y ni que hablar que también respecto en el orden académico, como de los Servicios Jurídicos, de los cuales también tiene la más elevada opinión, son informes de subalternos de este órgano; están sometidos a jerarquía. Claro que sirven, pero no deberían ser determinantes en ningún sentido frente a los eventuales avatares que puedan darse a este respecto. Razón por la cual parece de orden la consulta al Poder Ejecutivo a los efectos de tener una opinión formal. La consulta es política pero respecto de las opiniones técnicas que tenga el ámbito político. Si bien discutible en rigor formal, pero admitiendo que la respuesta no tenga carácter vinculante, naturalmente que si hay una posición de carácter jurídico en el ámbito político, en determinada dirección, lo que se está queriendo decir no tendría sentido, por más que nuestros Servicios tengan una opinión contraria, salir a colidir ya no solo con el Poder Ejecutivo, sino también con la opinión pública. Es notorio que este tema está en la opinión pública y en el ámbito público de los afiliados a la Caja. A partir de ahí, soslayar o postergar la consulta con el Poder Ejecutivo, no hace más que ir hasta en perjuicio de la Caja. Conste que se está involucrando en este tema sin prácticamente haber tenido esa intención, habida cuenta de lo que está en juego. Tenemos que tener las espaldas cubiertas como órgano e individualmente; ser lo más prolijos posible y no tener que salir después a dar respuesta siendo pasibles de que se nos diga que hemos estado escondiendo posiciones o utilizando subterfugios para no tomar el toro por las guampas. En esto hay que llamar las cosas por su nombre y hacer las cosas con la mayor serenidad que corresponda, sobre todo porque los plazos, en determinado momento, se aproximan y tendremos que estar votando el Presupuesto. Lo mejor sería poder hacerlo en forma prolija y tranquila, pudiendo defender las posiciones que hayamos adoptado, de la manera más transparente posible.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ expresa que quiere deslindar de su persona el concepto que acaba de transmitir el Dr. Abisab, en cuanto a que el informe del Prof. Garmendia está sujeto a jerarquía. En ningún momento piensa que los informes de un connotado profesor de Derecho, vayan a hacer que digan lo que nosotros queremos que digan y no lo que sea correcto desde el punto de vista jurídico. Tiene plena confianza en el Dr. Garmendia y acuerda con el informe que elaboró. Los informes del Dr. Garmendia son técnicos, no sujetos a jerarquía. Quiere dejar bien claro que ninguno de los miembros de este Cuerpo, si a ellos se refiere la jerarquía, está alcanzado por lo establecido en esta ley. No lo ve por ese lado.

El Sr. PRESIDENTE solicita al Ing. Castro que reitere su moción.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa: hacer la consulta al Poder Ejecutivo a través del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social por el tema de los toques salariales indicados en la Ley de Presupuesto quinquenal que se aprobó el año pasado.

El Sr. Director Dr. ABISAB adelanta que va a acompañar esta moción y la suya porque no coliden.

El Sr. PRESIDENTE solicita al Cr. González que reitere su moción.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ expresa: solicitar a los Servicios de la Caja opinión sobre el artículo 744 del Presupuesto en referencia al tope salarial.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ adelanta que se va a abstener en las mociones del Ing. Castro y del Dr. Abisab porque hay una tercera moción que es consultar primero a los servicios jurídicos y después decidir. Por lo tanto no va a votar en contra, porque no puede votar en contra como delegado del Poder Ejecutivo de que se consulte al Poder Ejecutivo, pero se va a abstener por el hecho de que primero va a votar por la moción de su compañero del Poder Ejecutivo Cr. Luis González.

El Sr. PRESIDENTE pone a consideración la moción presentada por el Sr. Director Ing. Castro, obtiene 2 afirmativos, 5 abstenciones, no alcanzando la mayoría necesaria para su aprobación.

Los Sres. Directores Ing. Castro y Dr. Abisab votan afirmativamente la presente moción.

El Sr. PRESIDENTE pone a consideración la moción presentada por el Sr. Director Cr. Luis González, obtiene 4 votos afirmativos, 1 negativo, 2 abstenciones, por lo que se resuelve: solicitar informe a la Asesoría Jurídica acerca del tope salarial establecido en el art. 744 de la Ley de Presupuesto Nacional.

El Sr. Director Ing. Castro vota negativamente la presente resolución.

Los Sres. Directores Dr. Abisab y Arq. Corbo se abstienen de votar la presente resolución.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ deja constancia que el no haber apoyado, sino que el haberse abstenido en las mociones del Ing. Castro y del Dr. Abisab, no quiere decir que una vez recibido el informe de los servicios jurídicos de la Caja con respecto a la moción que se acaba de aprobar del Cr. Luis González, paso siguiente de acuerdo a lo que diga eso, puede suceder que nuevamente el Ing. Castro plantee este tema y lo acompañan, porque si los servicios jurídicos interpretan algo distinto a lo que dice el Dr. Garmendia, le quedaría una duda y habría que hacer una tercera consulta, que podría ser al Poder Ejecutivo; pero si resulta muy claro, como el de Garmendia, lo de Jurídica, habría que ver cómo siguen esto.

El Sr. PRESIDENTE hace suyas las palabras del Dr. López en toda su extensión imaginable.

El Sr. PRESIDENTE solicita al Dr. Abisab que reitere su moción.

El Sr. Director Dr. ABISAB explica que en una primera instancia se corresponde con la del Cr. González, en el sentido de solicitar informe a los Servicios de la Institución

y una vez obtenidos, trasladarlos en consulta para ver si son ratificados o no por los servicios jurídicos del Poder Ejecutivo.

El Sr. PRESIDENTE pone a consideración la moción presentada por el Dr. Abisab, obtiene 2 votos afirmativos, 5 abstenciones, no alcanzando la mayoría necesaria para su aprobación.

Los Sres. Directores Dr. Abisab y Arq. Corbo votan afirmativamente la presente resolución.

4) GERENCIA GENERAL

PROPUESTA DE CANCELACIÓN DE ADEUDOS.

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.

CONTRATACIÓN DE SEGUROS SOBRE SALDO DEUDOR. Res. N° 1099/2021

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que está en condiciones de dar lectura a un informe que resume el tema relacionado a los seguros en los cuales se estuvo trabajando, y el tema tiene también un proyecto de resolución, si el Directorio está de acuerdo lo exhibe.

El Sr. PRESIDENTE acuerda.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez recuerda que a partir de la inquietud manifestada por el Ing. Castro, tomaron el tema el tratar de lograr un seguro sobre saldo deudor inicialmente dirigido deudas que pudieran generarse a partir de la ley de refinanciación, que fue lo que inicialmente planteó el Ingeniero. A raíz de las conversaciones que fueron teniendo con la aseguradora, se fue viendo como necesario ampliar un poco el horizonte y también beneficioso por algunas razones. Por ejemplo todo lo que tiene que ver con préstamos de la Caja está en una situación igual y la Caja está cobrando una prima, pero si el deudor fallece, tanto el deudor como la Caja se ven perjudicados, más allá de la muerte que es el primer perjuicio, también se ven perjudicados los herederos por una deuda, y no obtienen ningún beneficio de la Caja si esa deuda no se paga. La Caja, por otra parte, no cobra el saldo adeudado.

El Sr. Director Ing. CASTRO consulta si la prima era un seguro que emitía la Caja a esos efectos, no entiende.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que era un auto seguro, con el aporte de esa prima se supone que se junta lo necesario para resarcirse en caso de fallecimiento, pero no se resarce efectivamente del caso puntual, en la actualidad, cada afiliado que fallece teniendo una deuda con la Caja, implica la pérdida de ese dinero para la Caja. Lo que están sugiriendo ahora es, en la medida en que eso ya estaba implementado, sustituir esa prima por la prima del seguro, que da un efecto práctico de 100% de cobertura. No es que están

encareciendo el préstamo con el afán de cubrir actuarialmente las potenciales pérdidas, están asegurándose de que si alguien fallece cobran lo que se debe, y a su vez los herederos de quien fallece, no reciben una deuda y, por lo tanto, también tienen derecho a percibir prestaciones de la Caja.

En ese sentido, se tuvo que verificar dentro del espectro de afiliados, se estuvo haciendo un trabajo intenso con el asesor en materia de seguros y entre él y las compañías aseguradoras, para tratar de determinar cuáles eran las franjas realmente asegurables, porque claramente las compañías no aseguran en cualquier caso, no aseguran cualquier monto, ni aseguran cualquier edad. Entonces lo que se propusieron fue ser realistas, alguien que tiene una deuda impagable no tiene sentido ponerlo dentro de la cobertura porque encarecería la prima y en los hechos resulta muy poco probable que se acerque a refinanciar, encareciendo de este modo la prima para los que realmente lo necesiten y puedan utilizarlo. Todo esto como antecedente, luego será más específico.

En este sentido, se logró una solución igual para los préstamos ya otorgados, para los préstamos que se van a otorgar y para toda posible refinanciación de adeudos.

Presentará el resumen y las propuestas. A partir de la negociación se consiguieron muy buenas tasas.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez solicita al Jefe del Departamento de Secretarías dar lectura al informe elaborado por la Gerencia de División Recaudación Fiscalización y Recaudación.

El Sr. Jefe del Departamento de Secretaría da lectura al siguiente informe:
“Montevideo, 19 de mayo de 2021

Tema: Seguro sobre saldos deudores

De acuerdo con lo indicado por el Directorio, se analizó la posibilidad de poner a disposición de los afiliados que suscriban un convenio de refinanciación un seguro que permita cancelar la deuda convenida en caso de acontecer determinadas contingencias.

Luego de las reuniones mantenidas entre los asesores de la Caja en la materia, la Gerencia General y la Gerencia de Recaudación y Fiscalización, se determinó avanzar en una propuesta sobre las siguientes bases:

El afiliado tendrá a disposición un seguro sobre saldo deudor, mediante el cual, en ciertas condiciones, su deuda quedará cubierta.

El producto aplicará para saldos deudores de convenios de refinanciación de aportes a suscribir por los afiliados, y de préstamos otorgados y a otorgar por la Caja.

En el caso de los préstamos vigentes, en el entendido que se incluyó en el cálculo de la tasa de interés una prima por fallecimiento, la Caja podrá contratar el seguro abonando la prima correspondiente.

En el caso de los préstamos a otorgarse en el futuro, la Caja podrá transferir el costo del seguro a quien acceda a ese préstamo. En este caso, el pago del seguro por parte del afiliado sobre saldo sería obligatorio.

En el caso de los convenios de refinanciación de aportes, la contratación del seguro debe ser voluntaria, por lo que será ofrecida a los afiliados que suscriban facilidades de pago. El costo será transferido al afiliado correspondiente.

Sobre estas bases, dos compañías de seguros hicieron llegar sus propuestas comerciales: SANCOR SEGUROS y SURA.

Ambas propuestas, que se adjuntan, incorporan las siguientes condiciones para acceder al producto:

Se establece un límite al monto asegurado.

Se establece un límite etario, tanto para el ingreso como para la permanencia.

No aplica la cobertura en caso de preexistencia (enfermedades, accidentes, adicciones).

Ofrecen cláusula de participación de utilidades en beneficio de la Caja.

Analizadas las condiciones, se determina que la propuesta de SANCOR SEGUROS resulta la más conveniente, en tanto asegura un capital mayor (U\$S 30.000), con una prima más baja, de 2,2 ‰ (2,2 por mil)

El Sr. Director Ing. CASTRO consulta si las contingencias están claras cuáles son.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que sí. Antes de que pasen a votar le gustaría igualmente mostrar cuáles son las propuestas.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ señala que no entendió cómo pusieron como preexistente un accidente, de acuerdo a lo que decía.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez propone pasar a leer la propuesta, quizás haya que modificar algo en ese sentido.

Destaca que se trata de una contratación directa con la aseguradora, sin corredor como intermediario, el cual solamente facilitó el vínculo.

Da lectura a la propuesta de SANCOR SEGUROS S.A:

“Montevideo, 11 de mayo de 2021.

Sr. Raúl Narancio.

Presente.

De nuestra mayor consideración:

Tenemos el agrado de hacer llegar a Ustedes nuestra propuesta de seguro de Saldo Deudor, conforme las condiciones que se adjuntan a la presente, para presentarle a vuestro cliente. Quedamos a su disposición, aprovechando para saludarles muy atentamente.

Rodrigo Domínguez.

División Seguros de Personas

Departamento Comercial Sancor Seguros Uruguay.

Seguro de Vida Colectivo – Saldo Deudor.

Contratante: CJPPU – Caja de Profesionales Universitarios

Personas asegurables: afiliados de CJPPU con créditos a la fecha, y que a futuro solicitaran créditos, siendo estos adjudicados a personas que apliquen a las condiciones definidas en este acuerdo comercial en cuanto a edad y montos.

Cantidad de personas: totalidad del padrón comunicado por CJPPU a Sancor Seguros S.A. en formato digital y que aplique a las condiciones definidas en este acuerdo comercial. Mínimo para conformar el grupo asegurable 50 personas.

Capital a asegurar: Según registro presentado, mes a mes por CJPPU, (Capital e intereses devengados de los créditos), a opción de CJPPU.

Coberturas:

Fallecimiento por cualquier causa: Indemniza al/los beneficiarios designados con el 100% del capital comunicado a Sancor Seguros S.A. por parte de CJPPU, ante fallecimiento por cualquier causa.

Condiciones particulares:

- Ámbito de cobertura: durante las 24hs, los 365 días en cualquier parte del mundo.

- Edad límite de ingreso: hasta los 65 años inclusive del asegurado. Al momento de la emisión de la póliza inmediata a la aceptación de la cobertura colectiva, se hará una

excepción y se aceptara el ingreso de todos los asegurables que queden comprendidos hasta el límite de permanencia.

- Edad límite de permanencia: hasta los 70 años inclusive del asegurado.
 - Póliza anual, renovable automáticamente, con una revisión de tasa y siniestralidad cada 6 meses.
 - Saldo de deuda máximo por persona: U\$S 30.000, o su equivalente en moneda nacional.-
 - Moneda: Pesos Uruguayos.
 - Beneficiarios: en primer lugar será el contratante de la póliza hasta el monto total de saldo exigible al momento del fallecimiento, el excedente si correspondiera se pondrá a disposición de la persona establecida por el asegurado o Herederos Legales.
 - Preexistencias: No se cubren los eventos que sean consecuencia de afecciones, enfermedades, accidentes o adicciones existentes a la fecha de incorporación a la cobertura.
- Requisitos de asegurabilidad: Para la emisión de la póliza se deberá presentar por parte del contratante en formato digital, C.I., fecha de nacimiento, nombre completo, nacionalidad, teléfono y saldo total a cubrir a la fecha por cada asegurado. Dicha información debe llegar a Sancor Seguros S.A, dentro de los 10 primeros días del mes siguiente al que se da cobertura.

Pago de siniestros: con la presentación del certificado de defunción y justificativo del saldo adeudado a ese momento, mediante copia del vale firmado por el cliente, junto el estado de cuenta.

Sancor Seguros S.A., se reserva el derecho de solicitar la historia clínica del asegurado en aquellos casos en que el préstamo supere los \$ 100.000.-

Costo: fijado en base a la información aportada por CJPPU, quien abonará a Sancor un total de \$ 2,2 (dos pesos con veinte centésimos) por cada \$ 1.000 (mil pesos) del capital a asegurar.

Forma de pago: mensual.

Cláusula de participación de utilidades: A fin de vigencia se considerarán los premios devengados correspondientes al ejercicio, sobre los cuales se deducirán los gastos de la aseguradora (35%), los siniestros devengados y las reservas por los siniestros pendientes. En caso de resultar positivo se efectuará una devolución a CJPPU por concepto de participación de utilidades (50%). Cuando se verifiquen pérdidas, la recuperación de las mismas serán consideradas en el cálculo de los resultados de los siguientes ejercicios, estableciéndose la prioridad de la aseguradora en su recuperación hasta su extinción.

La presente ilustración no es un contrato, validez 30 días.

SE DEJA EXPRESA CONSTANCIA que el alcance, límites y exclusiones de cobertura se regirán según lo establecido en las condiciones generales y particulares de póliza.

Rodrigo Domínguez.

División Seguros de Personas

Sancor Seguros Uruguay”

El Sr. Director Ing. CASTRO consulta si incluye a la incapacidad permanente que se produzca después de iniciado el contrato.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que este seguro cubre en caso de muerte. Si se requiere un seguro de incapacidad permanente, podría plantearse, seguramente va a subir la prima, pero pueden plantearlo al asesor para negociarlo.

El Sr. Director Ing. CASTRO recuerda que el problema del que tiene incapacidad permanente, es que ya no podría seguir trabajando, queda sin cobertura de la Caja por adeudos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez plantea que como en definitiva ese es optativo, pueden trabajar una segunda póliza que cubra eso, pero no complejizaría esta. Si esta propuesta no presenta dudas pasa a la presentación de la segunda.

El Sr. Director Dr. ABISAB expresa que en principio tiende a ver con mucha simpatía esta inquietud y tanto esta propuesta como la que le parece que viene a continuación, quiere decir dos o tres cosas. La primera: recuerda que a lo largo de este período, cree que en dos o tres oportunidades, hizo un planteo en el sentido de que se homologara la forma de operar por parte de los pasivos en general con más de 80 años, con el régimen de operación para la obtención de crédito que tiene el Banco de la República, en el sentido de que pudiera operar a sola firma. De los Servicios de alguna manera se obstaculizó, no se acompañó el temperamento, a partir del hecho de que esa modificación suponía un riesgo para el que no era fácil la cobertura, a pesar de que hablaron de un seguro tanto propio como eventualmente acordado con el Banco de la República para incorporarnos a su bolsa de seguros que naturalmente podía perfectamente absorbernos. Tampoco eso fue posible, y en definitiva se desestimó el planteo.

La verdad es que siempre tuvo claro, lamentablemente no tiene las cifras acá, pero llegaron a tener las cifras de la incidencia de los fallecimientos, que naturalmente es la única causa por la cual pueden dejar de pagarse esos créditos, pero era minúscula la incidencia de los fallecimientos, al punto que realmente se quedó con una sensación de tristeza porque no se haya acompañado ese temperamento, que no solo hacía de alguna forma justicia moral, con los jubilados y pasivos en general de más de 80 años, sino que además cree que era una muy buena señal hacia afuera en cuanto a la sensibilidad de una organización que por definición es de seguridad social. Pero en definitiva el Directorio tomó esa decisión, le quedó el dolor y la tranquilidad de por lo menos haber hecho el planteo.

Ahora ve que esta idea, que teóricamente es absolutamente compartible y por eso su disposición en principio a acompañarla, hasta donde percibe, adolece de alguna falta de información de la cual le gustaría disponer. ¿A qué se refiere? A que por lo menos en este momento no tiene a su disposición, la magnitud de la incidencia de los factores que pudieran generar el tener acceso al resarcimiento por parte del seguro. Es decir, cuánto le están pesando a la Institución en este momento la incidencia de fenómenos que tiene como consecuencias el dejar de percibir determinadas sumas, por afiliados o profesionales que dejan de cumplir con su responsabilidad con la Institución. Eso le parece muy importante poder disponer de esa información, porque tiene que haber una relación de costo beneficio cierta, porque no tiene ninguna duda que las empresas de seguro trabajan en ese ramo para ganar plata, y tendrían que tener la cobertura máxima en cuanto a tranquilidad en el sentido de que aquellas situaciones que convengan, suponen una magnitud tal justifique asumir el pago de las respectivas primas. Empieza por no tener demasiada simpatía por los aspectos de las edades que se establecen que tiene la impresión en principio que son bastante bajas hasta las que se accede a la cobertura, por encima de ellas, queda ajena la cobertura, entonces por eso dice que sería interesante ver las dimensiones del fenómeno hoy en la Caja, cuánto le está costando hoy a la Caja el advenimiento de esas situaciones que le significan esa pérdida, y entonces cree que el paso siguiente sería entonces sí con toda tranquilidad y simpatía aplaudir la concreción de un seguro.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez da lectura a propuesta:
“Montevideo, 11 de mayo de 2021
Sres.

CAJA DE JUBILACIONES Y PENSIONES DE PROFESIONALES UNIVERSITARIOS
Presente.-

De mi mayor consideración:

Por medio de la presente, tengo el agrado de presentarles las siguientes propuestas de seguros para vuestra institución:

SOLUCION PARA CAJA DE JUBILACIONES Y PENSIONES DE PROFESIONALES UNIVERSITARIOS

1. SEGURO DE SALDO DEUDOR

- Tasa: 2.5‰ (2 punto cinco por mil) mensual sobre saldo
- Monto máximo del préstamo: USD 5.000 para préstamos, hasta USD 20.000 para refinanciación de deuda
- Tope de edad para Ingreso: 65 años
- Edad máxima de Permanencia: 70 años
- No se cubren preexistencias
- Participación de Utilidades: una vez al año se otorgará un bono equivalente al 50% del resultado neto de prima devengada menos:
 - * Impuestos y Gastos (40%)
 - * Siniestralidad real, siendo la siniestralidad máxima esperada un 3%
 - * Si la siniestralidad real supera el 3%, se descontará también la diferencia entre la siniestralidad real y la esperada.
 - * La participación de utilidades es IVA Incluido
 - * Este bono se liquidará a partir del 4to mes del cierre del periodo de cálculo, a efectos de incluir en el análisis el 100% de las denuncias de siniestros
 - * Los importes generados como participación de utilidades quedarán a cuenta para el pago de futuras primas

SOLUCIONES PARA SOCIOS DE CJPPU

2. SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES CON ASISTENCIAS

Coberturas y Asistencias	Opción 1	Opción 2
Muerte por Accidente	\$ 500,000	\$ 1,000,000
Incapacidad Total y Permanente por Accidente	\$ 500,000	\$ 1,000,000
Renta diaria por hospitalización por accidente	\$ 300 /día	\$ 300 /día
Asistencias s/detalle	Incluidas	Incluidas
Costo mensual	\$ 250	\$ 350

SERVICIOS	LÍMITE DE COBERTURA	TOPE DE EVENTOS
ALQUILER DE EQUIPOS MÉDICOS Y ORTOPÉDICOS	HASTA \$2.000 POR EVENTO	2 EVENTOS ANUALES
SERVICIO DE ACOMPAÑANTE A CITAS MÉDICAS	HASTA 2 HORAS POR EVENTO	6 EVENTOS ANUALES
DESCUENTO EN FARMACIA	40% (HASTA \$300 POR RECETA)	6 EVENTOS ANUALES
MASAJES CORPORALES	HASTA \$800 POR EVENTO	6 EVENTOS ANUALES
SERVICIO DE LIMPIEZA A DOMICILIO POR INCAPACIDAD O INTERNACIÓN	HASTA 4 HORAS POR EVENTO	6 EVENTOS ANUALES

Accidentes Personales - Condiciones Particulares
El fallecimiento por cualquier causa se cubre hasta los 70 años de edad
Las coberturas por incapacidad y renta expiran al alcanzar los 66 años de edad
A partir de los 66 años y hasta los 80 años de edad, se cubre fallecimiento accidental por el 60% del capital de esta cobertura
No se cubren preexistencias
Suicidio esta cubierto a partir del 3er año
La renta por hospitalización por accidente tiene una carencia de 3 días
Exclusiones: Tareas a más de 4 mts de altura que sean realizadas en piso firme / Deportes extremos / Tareas que demanden uso de explosivos / Fuerzas de seguridad: actividades durante su función

Comisión para CJPPU: 10% sobre prima + IVA

3. PRODUCTO DESEMPLEO

..(Cuadro)

Condiciones:

- Edad entre 18 y 65 años.
- Se requiere una antigüedad laboral de 6 meses.
- Este plan tiene 90 días de espera desde el inicio hasta que se activa la cobertura.
- La cobertura de desempleo aplica únicamente a contratos permanentes de trabajo.
- La causal de desempleo debe ser por despido involuntario.
- En caso de ser trabajador independiente en sustitución a la cobertura de desempleo se brinda cobertura por incapacidad temporal por enfermedad o accidente siempre que la misma tenga una duración no menor a 30 días.
- Comisión para CJPPU: 10% sobre prima + IVA.

4. PRODUCTO DE ASALTO EN VIA PÚBLICA

(Cuadro)

- Cubre el asalto en la vía pública, reembolsando hasta el límite de cada plan de las diferentes coberturas.
- *Se cubre en caso de sufrir un asalto al retirar dinero del cajero automático en un período no mayor a 30 minutos y una distancia no mayor a 100 mts.
- Se cubre un evento por cada cobertura por año.
- Cobertura en territorio nacional.
- Comisión para CJPPU: 10% sobre prima + IVA.

Sin otro particular, los saluda muy atentamente,

Por Seguros Sura S.A.

Lic. Catherine Forrester

Gerente

de Affinity”

Recuerda que esto no tiene costo para la Caja, salvo para los préstamos ya otorgados para lo cual la Caja ya cobró una prima pero no tiene cobertura. Entonces haciendo uso de la prima que ya cobró y haciendo uso de esto, en caso de muerte de cualquiera de los deudores, la Caja cobra. De manera que sin plantear objeciones para traer la información que solicitó el Dr. Abisab, cree que de todas maneras la conveniencia está muy clara.

El Sr. Director Ing. CASTRO plantea que con respecto a lo que se comentó que está ofreciendo SURA, las otras opciones le parecen interesantes y está bien hacerlas a posteriori, pero son cosas muy interesantes que ayudarían a la Caja a aclarar muchos puntos. Hoy les genera rispideces con muchos profesionales o con causahabientes de esos profesionales, le parece estupendo.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez acuerda, aprovecha a señalar que acá no sólo están hablando de una cobertura para la Caja sino como entidad de seguridad social, están pensando en el afiliado que en caso de fallecimiento no deja a sus herederos sin cobertura.

Le consulta al Ing. Castro si satisface su inquietud inicial por lo menos.

El Sr. Director Ing. CASTRO responde que sí, no hizo números, confía en la numeración que están brindando y cree que este tema tiene urgencia de por lo menos dar el puntapié inicial en estos temas, y por eso pidió que se viera hoy, porque cree que les está faltando.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez agrega que en lo que refiere a préstamos, sería implementación casi inmediata, en lo que refiere a refinanciación, esto requiere

programación, el Directorio lo que estaría habilitando es proceder en este sentido y una vez sabiendo que están habilitado, re priorizarían algo de lo que está haciendo informática para tratar de darle cierta prioridad a esto, pero adelanta que va a llevar un par de meses.

El Sr. Director Ing. CASTRO expresa que en principio está de acuerdo y seguir adelante también con las otras propuestas; el seguro de paro, una cosa muy interesante, hoy no están pudiendo cubrir a los profesionales que se quedan sin trabajo, no es nada despreciable este tema.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que se planteó el tema, lo quiere ver con mayor grado de detenimiento y en comparación con otras alternativas como hizo con este caso, no quisiera quedarse con una sola compañía.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN considera importante, como lo planteó el Ing. Castro, gestionar también el tema de la incapacidad permanente, no sólo el fallecimiento.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez cree que es conveniente explorar todas las posibilidades de cobertura de distintos alcances, incluso planteárselo como beneficio que le da la Caja a sus afiliados con una póliza bonificada por el hecho de permanecer a un gran colectivo. La Caja no gastaría dinero en eso, tendría que ser siempre pago por el afiliado, de hecho, ya tiene avance pero no quiere mezclar este tema con el otro.

El Sr. Director Dr. ABISAB consulta si hoy se estaría votando avanzar en las negociaciones, no una fórmula determinada.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez responde que se está votando autorizar firmar con SANCOR la contratación de un seguro sobre esta base.

El Sr. Director Dr. ABISAB plantea que entonces hoy no tienen forma de saber la cantidad de eventos adversos de situaciones que mensualmente se producen en el campo de los deudores que generen la pérdida que están tratando de dejar cubierta con la contratación del seguro.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que pueden calcularlo aunque sea en forma aproximada dependiendo la información que tengan, en algún momento se hizo algún cálculo, cree que se puede hacer, también cree – con todo respeto- que esto va más allá de lo que pueda dar ese cálculo, porque le da la posibilidad al afiliado de no dejar una deuda, además del problema que es para la Caja no cobrar.

El Sr. Director Dr. ABISAB entiende el mutuo beneficio en la medida en la que puedan ponderar la relación entre “ambos beneficios”.

Lo tercero que quiere plantear, es si no sería posible al amparo de esta situación de seguro general en donde parece razonable usar la capacidad negociadora que da el número que para la empresa es algo seductor, con estos elementos, incorporar al paquete la posibilidad de no exigir segunda firma a los solicitantes de préstamos con más de 80 años, aún podría ponerse la limitante por parte de la Caja de que los préstamos sin firma solidaria fueran más pequeños de lo que utilizan. Pero en definitiva, incorporar también a ese sector de pasivos que le daría a la Caja una carta más de presentación de su función de entidad de seguridad social.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez explica que intentaron darle cobertura a todos los afiliados de la Caja, a todos, sin límite de edad. Como se puede confirmar, hay dos propuestas de las dos compañías que cotizaron, porque otras empresas se las llamó y no cotizaron directamente, y limitan la edad de cobertura a 70 años. Eso ya lo hablaron, ya insistió sobre el punto, y no hay compañía que asegure saldo deudor de crédito a alguien que cumpla más de 70 años. Es un tema que tiene que asumir la Caja al otorgar préstamos de personas que no van a estar aseguradas, pero no lo mezclaría con este tema, porque si no se generarían demoras para la implementación.

El Sr. Director Dr. ABISAB no entiende por qué razón tiene que estar por fuera, porque en definitiva es un aspecto más de interés de la Institución, en el sentido de que naturalmente tiene interés cuando presta dinero a personas, en este caso que estuvieran operando sin firma solidaria, opera como un seguro que provee a su costo o a su esfuerzo al que toma el crédito, pero que si no lo tuviera, generaría frente al fallecimiento la imposibilidad de pago. Ese fenómeno es muy pequeño, insiste en que ahora no tiene ese número en la cabeza, pero se accede fácilmente a la información, entonces en un gran paquete introducir un riesgo, que es enormemente pequeño desde el punto de vista relativo, le parece que tendría que ir por cuenta de la negociación que se está haciendo.

Lo que quería era dejar plasmada su inquietud, el interés de que eso ocurra, si termina habiendo una resistencia absoluta, se rinde a la realidad y se acabó la historia.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que no hay resistencia. Comparte plenamente lo que se plantea, y tuvo la intención firme y clara de implementarlo, pero las negociaciones que se hicieron derivaron en un no rotundo de las compañías aseguradoras. Ese es el punto, no va a generar falsas expectativas, ya hicieron esa gestión, también desde los servicios quieren darle cobertura a todos los afiliados sin importar la edad. Cuando dice que el análisis tiene que ir por ramas separadas, es porque en función de estos seguros con compañías aseguradoras no va a prosperar porque ya hicieron el intento y se les dijo que no, es más, se les puso el límite 70, ni siquiera en 75 que intentó llevarlo cuando le dijeron que en 80 no. En esto no tuvieron éxito porque las compañías tienen su límite y el límite está en lo que nos ofrecen. Dice de separar, justamente para no cerrar la puerta a lo que está planteando y manejarlo en otro canal con riesgo propio, pero no tiene que ver con esta decisión.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO manifiesta su conformidad con el trabajo realizado por los Servicios, la verdad es un buen planteo y contempla el rol que tienen como Institución, tanto de defender a nuestros afiliados, su futuro y los sucesorios, como a la Caja Profesional. Como etapa inicial le parece muy bueno y le parece bien transitar en un futuro lo que es el seguro de desempleo y los demás ítems que se manejaron porque también hace a la Institución Caja Profesional.

Visto: El interés del Directorio de poner a disposición de los profesionales afiliados un seguro, mediante el cual su saldo deudor quede cubierto ante el acontecimiento de ciertas contingencias.

Considerando: 1. Las propuestas comerciales recibidas de las empresas SANCOR SEGUROS y SURA.

2. Que las mismas cumplen con las características pretendidas para asegurar los saldos deudores de afiliados que soliciten préstamos o suscriban convenios de refinanciación de aportes.

3. Que la propuesta presentada por SANCOR SEGUROS el pasado 11 de mayo resulta la más conveniente para el afiliado asegurado, por asegurar un monto mayor aplicando la menor prima.

Se resuelve (Unanimidad, 7 votos afirmativos): 1. Autorizar al Gerente General a firmar con SANCOR SEGUROS la contratación de un seguro sobre saldos deudores, que aplicará en los casos de préstamos otorgados y a otorgar, y a convenios de refinanciación de aportes que se suscriban.

2. Encomendar a la Gerencia de Recaudación y Fiscalización la correspondiente implementación del producto contratado.

5) GERENCIA DIVISIÓN AFILIADOS

RECURSO. Rep. N° 119/2021. Res. N° 1100/2021

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.

SUBSIDIOS COVID, INFORME. Rep. N° 120/2021. Res. N° 1101/2021.

Visto: El informe de la Gerencia de Afiliados de fecha 13.5.2021.

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

6) GERENCIA DIVISIÓN RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez recuerda que desde la pasada sesión están a consideración de Directorio dos informes acerca de la gestión de morosidad de aportes, elevados por la Gerencia de Recaudación y Fiscalización, con una propuesta de una política a seguir para la gestión de esa morosidad. Reitera que le parece conveniente la comparecencia del gerente del área para la consideración, en conjunto, de los dos asuntos sobre la gestión de la morosidad.

Se acuerda en convocar al Gerente de Recaudación y Fiscalización, Ing. Diego Pereira.

Siendo la hora diecisiete y cuarenta y cinco minutos, ingresa a Sala el Ing. Pereira.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez repasa que se cuenta con dos informes para compartir y considerar por el Directorio, que están vinculados entre sí. Ha participado directamente en la confección de los mismos el Ing. Pereira, por lo cual pidió que estuviera presente en Sala. Solicita se dé lectura a los informes y si hubiera dudas se proceda a hacer las consultas que se entiendan pertinentes.

El Ing. Pereira comenta que se trata de dos informes que son complementarios y que a su criterio son conjuntos. Uno de ellos propone algunos cambios en cuanto a políticas y criterios de gestión de la morosidad de aportes, que se ha adelantado en parte, en informes

anteriores. El segundo es un informe de medición del estado de situación, considerando las propuestas que se elevaron.

Da lectura a los informes:

“DE: GERENCIA DE DIVISIÓN RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN

A: GERENCIA GENERAL

Montevideo, 7 de mayo de 2021

Tema: Gestión de la Morosidad de aportes - Propuesta de cambio en la Política de Gestión

1. Antecedentes

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 informe del 15/03/2021 se describían las medidas implementadas y a implementar respecto a la segmentación de la cartera de morosos, la gestión de la morosidad temprana, plan de trabajo específico para la intimación de deudas, entre otros aspectos. En ese informe se adelantaban algunas acciones y propuestas a presentar por esta Gerencia con el objetivo de ajustar algunos de los criterios de gestión de la cartera.

En ese marco, este informe debe ser considerado complementario del que se eleva conjuntamente denominado “Gestión de la morosidad de aportes directos - Propuesta de reporte de gestión de periodicidad mensual”, que detalla la segmentación de la cartera y expone los criterios y categorías según las cuales se propone gestionar la morosidad en el futuro, y presentar el reporte periódico.

Esa forma de gestión y reporte está asociada a la presente propuesta, la que se eleva para su consideración. Los cambios se originan en la necesidad de seguir mejorando los procesos y el monitoreo de la gestión de las deudas de los afiliados, considerando asimismo los recursos con los que se cuenta, tanto humanos como operativos y tecnológicos.

En este marco, la propuesta que se detalla a continuación optimiza los recursos disponibles, posibilitando no solo mejorar la gestión de las deudas, sino también la identificación de categorías cuyo monitoreo puede realizarse con la información y herramientas con las que actualmente en la Institución.

En el proceso de gestión de la morosidad se identifican tres subprocesos:

- Gestión de cobro temprana: gestiones administrativas previas al inicio del proceso de intimación, incluyendo un paquete de avisos y citaciones a remitir poco tiempo después de que se detectan atrasos.
- Intimación de deudas: gestiones administrativas tendientes a la adopción de la resolución de determinación e intimación de deudas, y su notificación.
- Gestión judicial: inicio de juicio ejecutivo reclamando adeudos y sus correspondientes etapas de seguimiento.

2. Citaciones e intimaciones – Propuesta

En esta oportunidad, se ponen a consideración algunas propuestas de modificación de la política de gestión de la morosidad temprana y la intimación de deudas.

Se considera que deben intensificarse las acciones de gestión temprana, con el objetivo es disminuir el porcentaje incremental de morosos, mediante acciones más rápidas y menos costosas tanto para el profesional como para la Caja.

La estrategia propuesta pasa por 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.

En ese sentido, se propone el siguiente procedimiento:

- Remitir aviso de pago mensual a todos los profesionales que tengan obligaciones vencidas o próximas a vencer, exceptuando a quienes se hayan adherido a un sistema de débito automático.

En el aviso se incluye el monto total de la deuda y la fecha de vencimiento del próximo pago.

El envío se realiza vía correo electrónico, y alcanza deudas de hasta 24 meses de antigüedad.

Esta acción fue implementada en abril 2020, alcanzando en la actualidad a más de 23.000 afiliados mensuales.

- Remitir aviso en todos los casos en los que una solicitud de débito automático sea rechazada.

En el aviso se incluye el detalle del débito rechazado.

El envío se realiza vía correo electrónico, o por correo postal en caso de que el afiliado no tenga correo electrónico registrado.

Este procedimiento se realiza desde hace varios años, alcanzando en la actualidad a 400 afiliados mensuales aproximadamente.

- Enviar una primera citación a los afiliados cuya deuda cumpla cuatro meses de antigüedad.

El envío se realiza vía correo electrónico.

En esta citación se informa respecto a la mora aplicable y se advierte al profesional que los antecedentes podrán pasar a los servicios jurídicos.

El primer envío se realizó en el mes de marzo 2021 y alcanzó a 213 profesionales deudores. Se realizó nuevamente en abril y se continuará haciendo mensualmente.

- Enviar una segunda citación a los afiliados cuya deuda cumpla seis meses de antigüedad.

El envío se realizará vía correo electrónico.

El primer envío se realizará en este mes mayo a los deudores que, habiendo sido citados en marzo, no regularicen su situación.

- Iniciar el procedimiento de primera intimación administrativa cuando la deuda alcance los nueve meses de antigüedad.

Esto implica la modificación de la RD 161/2016 del 13/04/2016, que estableció que la Gerencia de Recaudación y Fiscalización deberá hacer el cálculo de deuda y los recargos por mora a los 120 días de un atraso como acción principal para la gestión de la morosidad temprana.

La notificación de la resolución de intimación se realizará mediante cedulón o telegrama colacionado.

- Iniciar el siguiente procedimiento de intimación dentro de los 24 meses posteriores a la primera intimación, en caso de persistencia de la deuda.

De corresponder, los siguientes procesos de intimación se realizarán cada 36 meses.

La gestión judicial de los afiliados morosos, y el inicio y seguimiento de juicios ejecutivos se encuentran bajo la órbita de la Gerencia de Asesoría Jurídica, y exceden el alcance de este informe.

En línea con lo expuesto se eleva el siguiente

PROYECTO DE RESOLUCIÓN

Visto: La conveniencia de actualizar las políticas de gestión de la morosidad de aportes de la Institución.

Considerando:

1. La necesidad de reforzar la gestión de la morosidad temprana como estrategia para disminuir el porcentaje incremental de morosos.

2. Los informes de la Gerencia de Recaudación y Fiscalización del 15 de marzo y el 7 de mayo de 2021.

Atento: A la resolución del Directorio 161/2016 del 13/04/2016.

Se resuelve:

1. Establecer como Política de gestión de la morosidad de aportes un proceso que se dividirá en tres etapas: Gestión de la Morosidad Temprana, Intimación de deudas y Juicios Ejecutivos.

2. Disponer que, en el marco de la Gestión de la Morosidad Temprana, se incluirán:

2.1. Avisos de deuda mensuales para todos los afiliados con deudas de antigüedad menor a 24 meses.

Se exceptúan los afiliados con sistemas de débito automático, los que serán citados en los casos en que se verifiquen órdenes de débito rechazadas por las correspondientes instituciones financieras o de retención.

2.2. Primera citación por deuda a los afiliados que presenten un atraso en el pago de cuatro meses.

2.3. Segunda citación por deuda a los afiliados que presenten un atraso en el pago de seis meses.

3. Disponer que una vez cumplidos los nueve meses de deuda se deberán iniciar los trámites tendientes a la intimación administrativa de los montos adeudados.

4. Disponer que, al cumplimiento de dos años de la primera intimación, de mantenerse la situación de adeudos, se volverá a practicar el mismo procedimiento. En caso de persistir la situación de adeudos, el procedimiento se repetirá cada tres años.

5. Pase a la Gerencia de División Recaudación y Fiscalización, a sus efectos.”

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez considera importante dar lectura al otro de los informes antes de considerar este proyecto, en la medida que como dijo el Ing. Pereira, es complementario y ayuda a entender la cabal dimensión de los cambios que aquí se proponen y cuáles están siendo los impactos del trabajo que se viene llevando a cabo.

El Sr. PRESIDENTE acuerda.

El Ing. Pereira da lectura a lo siguiente:

“DE: GERENCIA DE RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN

A: GERENCIA GENERAL

Montevideo, 10 de mayo de 2021

Tema: Gestión de la morosidad de aportes - Propuesta de reporte de gestión de periodicidad mensual

1. Antecedentes

En coordinación con la Gerencia General, y en base a los lineamientos recibidos de la misma, una vez iniciada la gestión interina al frente de esta Gerencia el pasado 20 de julio tanto el Gerente como las Jefaturas y personal de los Departamentos de Cuentas Corrientes y Fiscalización, se abocaron a relevar la situación de los procesos de gestión de la morosidad, incorporar nuevas actividades e introducir mejoras a las existentes.

En informe del 15/03/2021 de esta Gerencia, se describían medidas implementadas y a implementar respecto a la segmentación de la cartera de afiliados deudores, la gestión de la morosidad temprana, un plan de trabajo específico para la intimación de deudas, entre otros aspectos. También se adelantaban algunas acciones y propuestas a promover con el objetivo de ajustar algunos de los criterios de gestión de la cartera.

En ese marco, este informe debe ser considerado complementario del que se eleva conjuntamente denominado “*Gestión de la morosidad de aportes directos - Propuesta de*

cambio en la Política de Gestión”, dado que la segmentación de la cartera y la priorización de las acciones de gestión implican optimizar los recursos con los que se cuenta, por lo que los cambios respecto de la Política de Gestión están estrechamente asociados a las categorías (grupos/segmentos de la cartera) que aquí se identifican, y posibilitan el reporte periódico de la información que se detalla al final de este informe.

En este marco, el presente informe se ordena como sigue:

En el punto 2) se describen resumidamente los fundamentos que originan la necesidad de definir nuevas categorías de deudores en relación a las utilizadas hasta 06/2020, así como los cambios y mejoras en los procesos que se fueron generando, que posibilitan su identificación y monitoreo.

En el punto 3) se realiza un resumen de las categorías de deudores que se utilizaron hasta junio 2020, y se detalla la evolución de la cartera morosa y su gestión para el período 06/2020-04/2021. Esta información permite visualizar la gestión realizada en función de los criterios y categorías utilizados hasta la fecha.

En el punto 4) se detallan las nuevas categorías que se propone utilizar, y que cumplen con lo expuesto en el punto 2), posibilitando el monitoreo y reporte periódico de la gestión que se realiza.

Finalmente, utilizando éstas se presenta la información de la cartera a gestionar y su estado actual, así como las oportunidades de mejora que la Gerencia tiene planeado implementar gradualmente, para mejorar el reporte.

2. Fundamentos de la definición de nuevas categorías (grupos/segmentos)

A partir de la asunción de la Gerencia Interina en julio 2020, atendiendo la necesidad de introducir mejoras y optimizar procesos que contribuyan a una gestión de la morosidad más eficaz y eficiente, se desarrollaron por parte de personal de esta Gerencia nuevas herramientas para el análisis sistemático de los datos disponibles.

El objetivo principal de definir nuevas categorías para el análisis de los datos de morosidad, desarrollada desde el Departamento de Cuentas Corrientes, es la obtención de una nueva y mejor segmentación de la cartera, alcanzando un mayor detalle de la morosidad en general y la efectividad de las acciones de gestión llevadas adelante.

Asimismo, se basan en la necesidad de optimizar los recursos de los que se dispone, gestionando de forma más eficiente los tres subprocesos identificados dentro del proceso de gestión de la morosidad de aportes directos:

- **Gestión de cobro temprana:** gestiones administrativas previas al inicio del proceso de intimación, incluyendo un paquete de avisos y citaciones a remitir poco tiempo después de que se detectan atrasos.
- **Intimación de deudas:** gestiones administrativas tendientes a la adopción de la resolución de determinación e intimación de deudas, y su notificación.
- **Gestión judicial:** juicio ejecutivo reclamando adeudos y sus correspondientes etapas de seguimiento.

Una vez identificados estos sub-procesos se definieron nuevas categorías que permiten particionarlos buscando una gestión más eficiente.

En este sentido, las nuevas categorías definidas respetan los lineamientos expuestos en el informe de esta Gerencia del 15/03/2021 respecto de los objetivos para el 2021 (*“siempre que se pueda mantener la asignación de personal a esta tarea”*), y son los siguientes:

- *Superar el promedio de 170 intimaciones mensuales, al menos hasta finales de 2021 (complementando gestiones no judiciales llevadas adelante).*
- *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.*

Complementariamente se promueven acciones de Gestión de la Morosidad Temprana en relación a los afiliados que no son propiamente morosos (dado que no tienen atrasos mayores a 90 días), pero sí presentan atrasos.

De esta manera se mejora la eficiencia, en la medida que los recursos se concentran en dos extremos:

- gestión de las deudas más antiguas, que tienen mayores riesgos de prescripción parcial por alguno de los períodos adeudados, aunque por sus características tienen una baja probabilidad de cobro.

- gestión de los atrasos menores a 180 días, que mitigan la probabilidad de que la cartera de afiliados morosos crezca, y mejora la probabilidad de que regularicen su situación antes de que aumente considerablemente el monto de sus deudas.

Las nuevas categorías propuestas pueden ser identificadas en función de la información actualmente disponible, y es posible planificar mejorar la misma hacia el futuro, incorporando información no sólo de la cantidad de afiliados gestionados en cada categoría y sus características, sino también respecto a los montos asociados.

Asimismo, se trabaja en la mejora de los procesos para poder reportar información respecto al nivel de recupero de las deudas (en cantidad de afiliados y montos asociados).

Finalmente se deja constancia, que tanto la definición de las nuevas categorías, como el monitoreo y seguimiento periódico de esta información se realizan en función de los cambios de política de gestión que se eleva conjuntamente a este informe.

3. Gestión de la morosidad de aportes realizada entre 06/2020-04/2021 según las categorías (segmentos/grupos) utilizadas hasta junio de 2020.

A efectos de confeccionar semestralmente su Informe de Morosidad por Aportes Directos, la Gerencia de Recaudación y Fiscalización utilizaba como insumo un reporte confeccionado por la Asesoría Económico-Actuarial (AEA).

Dicho reporte surgió en el marco de las tareas del Grupo de Trabajo de Morosidad¹, conformado en 2014 por la Gerencia General, donde se establecieron una serie de definiciones y criterios para el análisis de la morosidad. El informe de este Grupo fue puesto a conocimiento del Directorio el 08/04/2015.

En particular, se incluyó una serie histórica de la Tasa de Morosos y Tasa de Morosidad, siguiendo criterios de generación y análisis de datos dispuestos por la Gerencia de Recaudación y Fiscalización.

Las definiciones y criterios definidos por la Gerencia de Recaudación y Fiscalización y utilizados para procesar la información por parte de la AEA, se resumen a continuación:

- **Afiliado moroso:** es aquel afiliado que no cumple con la condición de estar al día, establecida en el art. 123 de la Ley 17.738, es decir que presenta un atraso mayor a 90 días en el pago de sus obligaciones.

Se excluyen los afiliados fallecidos e hibernados, y algunos casos de afiliados con declaraciones de ejercicio/no ejercicio en trámite.

- **Cartera Gestionada:** integrada por afiliados morosos que cuentan con por lo menos un expediente de intimación y/o un período de juicio ejecutivo iniciado.

- **Cartera Sin Acción:** corresponde a afiliados morosos con acciones pendientes que no figuran identificados en el sistema informático como pertenecientes a la “Cartera Gestionada”.

Según la definición realizada en 2015, la cartera de deudores se clasifica en dos grupos:

- **Núcleo Duro:** corresponde al grupo de afiliados morosos de muy baja probabilidad de cobro de sus deudas. Incluye a todos los afiliados que cumplen con las siguientes

¹ Conformado por Gerencia General el 04/07/2014, integrado por 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).

condiciones definidas oportunamente 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 una deuda cuyo inicio tiene una antigüedad de 10 años o más, según la información generada por el programa morosos y iii) no tienen convenio vigente.

Las características de este núcleo duro han sido objeto de varios análisis e informes en los últimos años.

- **Cartera Recuperable:** es el grupo de afiliados morosos de mediana y alta probabilidad de cobro. Se calcula como la cantidad total de afiliados morosos menos la cantidad de afiliados pertenecientes al grupo “Núcleo Duro”.

Las pautas establecidas para la gestión de la morosidad se centran en la intimación de deudas (según lo establecido en la RD 161/2016 de 13/04/2016) y la posterior judicialización de las mismas.

En el Anexo I se adjuntan algunos indicadores relevantes reportados por la AEA, los que se calculan en función de los criterios y metodologías definidos en 2015. Estos indicadores son útiles para monitorear variables relevantes, en forma *expost* a la gestión de la morosidad que se realiza previamente. Cabe señalar que la medición de la AEA es semestral y el último análisis corresponde a diciembre 2020, por lo que el período de análisis de estos indicadores difiere del período objeto de este informe. Los datos de la AEA se actualizarán al próximo 30 de junio.

En relación a la gestión de la morosidad del período junio/2020-abril/2021, considerando las definiciones mencionadas anteriormente, la situación de la cartera de morosos se detalla en el siguiente cuadro:

Cantidad de afiliados morosos	Datos Junio 2020	Datos Abril 2021	Variación Abril 2021/Junio 2020	Tasa de variación
Con acciones pendientes	3.222	1.714	-1.508	-47,1%
Con juicio o intimación	2.462	3.316	+854	+65,3%
Totales	5.684	5.030	-654	-11,5%

Considerando los criterios definidos en 2015, en el periodo junio 2020 – abril 2021 se observa un descenso de 654 morosos de la cartera en relación a junio/2020 (descenso de 11,5%).

Cabe señalar que estos afiliados ya no presentan deudas con atrasos superiores a 90 días.

Este descenso se puede discriminar en:

- una disminución sustancial de 1.508 morosos de la cartera “con acciones pendientes” (descenso de 47,1%), y
- un aumento, también significativo, del número de afiliados con intimación o juicio iniciado (65,3%).

El siguiente cuadro detalla la composición del grupo “con acciones pendientes” a Abril de 2021:

	Cantidad de afiliados
Deuda desde 2017	34
Deuda desde 2018-2020	435
Entre 7 y 9 meses	267
Entre 5 y 6 meses	289
Deuda de 4 meses	216
Monto bajo (en los términos dispuestos en la RD 1434/2007)	318

Con DJE/DJNE en trámite	146
Otros ²	9
Total	1.714

4. Nuevas categorías (grupos/segmentos) y propuesta de reporte periódico de la gestión de las deudas de los afiliados.

En informe de 15/03/2021 esta Gerencia señaló la conveniencia de promover algunas propuestas de cambio a las políticas de gestión de la morosidad de aportes.

A efectos del presente informe, se señalan las siguientes:

- 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.
- 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.

Esta propuesta se presenta en el informe referido en el punto 1), elevado conjuntamente con éste. En el mismo se exponen los aspectos principales de la nueva política de gestión de morosidad propuesta, en la que se detallan las distintas etapas del proceso de gestión de los morosos y las acciones a ejecutar en cada una de ellas, contemplando los tres subprocesos referidos en el punto 2) relativos a Gestión de cobro temprana, Intimación de deudas, y Gestión judicial.

Complementariamente, el equipo del Departamento de Cuentas Corrientes trabajó intensamente en el desarrollo de herramientas informáticas y el relevamiento de expedientes físicos para obtener un estado de situación detallado, actualizado y segmentado de la cartera de morosos.

Este trabajo, además de resultar esencial para la planificación de actividades vinculadas a la gestión de la morosidad en sus distintas etapas, permitirá realizar un seguimiento mensual de la situación de la cartera (subordinado a la aprobación de la nueva política propuesta).

Analizados los resultados obtenidos, **se proponen nuevos criterios para la clasificación de los afiliados morosos, los que resultan en la práctica aún más exigentes que los establecidos en 2015.**

Las principales definiciones a este respecto son las siguientes:

- **Afiliado deudor:** es aquel afiliado que presenta atraso en el pago de sus obligaciones, cualquiera sea el concepto o antigüedad de su deuda.

Se continuará con la exclusión de los afiliados fallecidos e hibernados, y de afiliados con declaraciones de ejercicio/no ejercicio en trámite³.

Discriminando por plazo (en función de lo establecido en el art. 124 de la Ley 17738), esta categoría se divide en dos:

- **Afiliados morosos:** se incluyen deudores que presentan atrasos superiores a 90 días.

- **Afiliados deudores – no morosos:** es una nueva categoría o segmento donde se incluyen todos los afiliados que presentan atrasos de hasta 90 días.

Al aplicar esta definición, la cartera a gestionar al 30/04/2021 asciende a 7.744 afiliados, de los cuales 5.030 son los morosos mencionados en el punto anterior, y 2.714 son deudores que presentan deudas menores a 3 meses.

A partir de estas definiciones se realiza una segmentación adicional, en categorías relevantes a efectos del monitoreo, para cumplir con los objetivos antes establecidos:

² Afiliados listados al momento de emitir el reporte de morosos, pero no presentan deuda a la fecha.

³ Estos grupos serán objeto de un estudio específico.

- **Cartera en gestión temprana:** integrada por afiliados con deudas de antigüedad menor o igual a 9 meses.

Este grupo se considerará “gestionado” siempre que se cumpla con el envío de los recordatorios, avisos y citaciones que se definan para cada segmento.

- **Cartera de morosos gestionada:** integrada por afiliados con deudas mayores a 9 meses para los que se cumplieron los procedimientos de intimación y/o inicio de juicio ejecutivo establecidos para cada caso.

A juicio de esta Gerencia, algunas de las disposiciones que reglamentan la gestión de esta cartera deben ser actualizadas. Se prevé la formulación de propuestas en este sentido, las que en su oportunidad serán elevadas a consideración de las autoridades.

- **Cartera de morosos con acciones pendientes:** integrada por afiliados con deudas mayores a 9 meses para los que no se cumplieron (total o parcialmente) los procedimientos de intimación y/o inicio de juicio ejecutivo establecidos para cada caso.

De aquí en más, a efectos del reporte de información cada una de las categorías definidas se denominará “segmento”.

En función de la información disponible, y las mejoras introducidas en los procesos, la Gerencia de Recaudación y Fiscalización está en condiciones de reportar en forma mensual la información que se presenta Cuadro N°1.

Se prevé, en un futuro próximo, introducir mejoras al reporte incorporando información referente a los montos asociados a los afiliados cuya deuda fue gestionada, así como reportar el recupero de deudas (en términos de afiliados y/o montos asociados).

Estas mejoras en el reporte serán introducidas en la medida que se culminen los procesos que se están implementando, tanto en relación a las rutinas y procesamientos de extracción de datos, como al análisis de expedientes (en aquellos casos en que se requiere un estudio caso a caso).

Según el análisis realizado con datos al 30 de abril de 2021, **existe en la actualidad un conjunto de afiliados que, considerando los nuevos criterios propuestos, integran el segmento “con acciones pendientes”.**

La caracterización de los mismos se detalla a continuación:

Cuadro N° 1 – Gestión de la cartera de Deudores al 30/04/2021

Segmento	Cantidad de afiliados	Acciones pendientes Método anterior?	Acciones pendientes Método propuesto ?	Riesgo de prescripción parcial de la deuda?	Fin previsto para la ejecución de acciones pendientes
DEUDORES-MOROSOS (5.030 afiliados en total)					
Deuda 2015 o anterior	354	NO	SI	SI	Oct 2021
Deuda 2016	442	NO	SI	NO – Deben tramitarse antes del 31/12/2021	
Deuda 2017	341	SI - En 34 casos, que están en trámite.	SI	NO – Deben tramitarse antes del 31/12/2022	Dic 2021
Deudas enero 2018 – junio 2020	1121	SI - En 435 casos, que están en trámite.	SI	NO	2022

Entre 4 y 9 meses	772	SI	NO	NO	Se remiten mensualmente los avisos propuestos
Monto bajo (En los términos previstos en la RD 10/10/2007)	323	SI	SI	SI – en aproximadamente el 10% de los casos	2021 - 2022
Sin acciones pendientes	1357	NO	NO	NO	-
Con DJE/DJNE en trámite	146	NO	SI	-	-
Casos en revisión⁴	174	NO	SI	En estudio	Dic 2021
SUBTOTAL	5.030				
DEUDORES - NO MOROSOS (2.714 afiliados en total)					
Menos de 3 meses	2.714	Nuevo segmento (no considerado como moroso en la metodología anterior)	NO	NO	Se remiten mensualmente los avisos propuestos
TOTAL	7.744 (...)				

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez entiende importante detenerse en este cuadro y que los Directores puedan consultar porque es muy significativo lo que dice.

El Sr. PRESIDENTE consulta por los casos en que hay riesgo de prescripción parcial de la deuda. Entiende que por lo informado serían 354 y que se finalizan las ejecuciones pendientes en octubre de este año. En los demás casos, excepto los de monto bajo, el riesgo de prescripción de deuda se daría en el 10% de los casos. Por tanto se estaría hablando de 380 casos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que es correcto lo expresado.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ observa que hay otros 442 casos en los que se va a correr riesgo a partir del 31.12.2021.

⁴ Casos que no se ha podido ubicar el expediente anterior, o con problemas de datos (sin cédula y/o fecha de nacimiento registrada, por ejemplo).

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que se están gestionando para que no lleguen a esa fecha.

El Ing. Pereira explica que esos dos grupos se están combatiendo en conjunto. El objetivo es mitigar los riesgos de prescripción de deudas iniciadas en 2016. Aclara que todos estos afiliados tienen juicios iniciados por períodos anteriores. El riesgo de prescripción existe para algún período intermedio, pero que se puede intimar.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez quiere precisar que siempre se está hablando de casos dentro de los 354.

El Ing. Pereira confirma que es así, aclarando que no es que no se haya hecho nada antes con esos casos.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez agrega algo sobre estos casos. De todo aquel cúmulo de deudores que se malinterpretó que tenían riesgo grande de prescripción, se trata de 354. Pero además, son deudores que ya tienen juicios iniciados por varios períodos de deuda, están embargados y no pagan. Por lo cual, la consecuencia de la prescripción no agrega nada a lo que ya tenemos, que es una pérdida por no cobrar a afiliados que se desentendieron de su deuda. Prescriba o no esa deuda, tiene una probabilidad de cobro extremadamente baja, porque se trata de deudas muy antiguas.

El Sr. Director Ing. CASTRO acuerda con las clasificaciones que se hicieron, le parece que son un esfuerzo en el buen sentido. El tema es que dado el volumen global, llevaría 3 años terminar esto, siempre y cuando no ingresen más profesionales en este esquema de endeudamiento. Mirando la foto congelada, llevaría 3 años.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que de ninguna manera es así. Se está viendo que son 354 casos en los que hay riesgo de prescripción.

El Sr. Director Ing. CASTRO responde que no se refiere a la prescripción sino al manejo global de la morosidad. Se está en el orden de los 7.000: estos 5.000 morosos más otros 2.000 que están en gestión temprana de deuda. Por eso refirió a los 3 años. Pero esto es dinámico y se mantiene activo todos los meses. Hoy se vio un caso de un afiliado que llega a cifras de deuda imposibles de rescatar.

Cree que los temas se tendrían que manejar de otra manera, estableciendo dos formas de trabajo. Uno que lo tendría que hacer la Caja con aquellos identificados en la gestión temprana hasta la intimación y transferir a un estudio jurídico que pueda acelerar el proceso de obtención de resultados, y hacer los mayores esfuerzos posibles en la gestión temprana. Cambiar las fechas de la gestión temprana; la dinámica actual es mayor. El afiliado moroso no puede pasar de los 2 meses; la primer intimación no puede estar más allá de los 4 meses. Después de esa intimación pasarlo a un estudio que haga el proceso judicial. No acuerda con que sea cada dos años; propone se haga a los 6 meses el juicio, para que esto no sea inabordable, tanto para la Caja como para el profesional.

Está bien la clasificación y el informe, pero tenemos que tener una agilidad mucho mayor en exigir los pagos de los adeudos, ya que cuando se transforman en inabordables, queda cada vez más imposibilitado el cobro.

Por otro lado, el informe es de adeudos de aportes pero no hay referencia a adeudos por art. 71.

Resume en citar a los 3 meses: cuando empieza a haber documentación, la gente se empieza a preocupar. La intimación hacerla a los 4 meses y a los 6, iniciar juicio. Propone eso porque lo ve muy lento el proceso. Se está tratando de atajar que las deudas no prescriban. Debiéramos estar previendo situaciones y no apagando incendios.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ consulta sobre el primer informe. Quisiera que se le confirme si hay más de 23.000 afiliados que deben al menos 23 meses. Quizá sea un problema de redacción o de interpretación. El informe dice: “El envío se realiza vía correo electrónico, y alcanza deudas de hasta 24 meses de antigüedad. Esta acción fue implementada en abril 2020, alcanzando en la actualidad a más de 23.000 afiliados mensuales.”

El Ing. Pereira admite que pueda generarse alguna confusión con la redacción. El informe habla de “obligaciones vencidas o próximas a vencer”. En estos 23.000 están los afiliados que están al día y a los que se les comunica el vencimiento de su próximo aporte. De alguna forma, la cobranza y la gestión de morosos son procesos que se mezclan. Se busca que el afiliado no se vuelva moroso, dándole aviso de lo que tienen que pagar, el plazo, la disposición de los sistemas de pagos, etc. La gran mayoría de esos 23.000 están al día y se les está avisando de su próximo vencimiento.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ agradece porque le llamó muchísimo la atención la cifra. Serían 23.000 a quienes se les hace un recordatorio de pago.

El Ing. Pereira aclara que ese aviso se le manda a un afiliado que no tiene deuda, pero si debiera algún mes anterior (2, 3, 5, hasta 23 meses) también se le manda el aviso, y se les va mandando mes a mes. Alguien que no paga 24 meses consecutivos, se le manda el recordatorio 24 veces.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez agrega que este procedimiento se hace con afiliados que pueden tener deuda con un máximo de 24 meses. Si con 24 avisos no hizo nada, no tiene sentido continuar recordándole su situación.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ consulta por la propuesta de elevar de 4 meses a 9 meses la intimación. Quisiera saber si ha sido consultada la Asesoría Jurídica al respecto y qué opinión tiene.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que al hacer las intimaciones a los 4 meses, ya se judicializa. Y se genera un cuello de botella mayor a la Asesoría Jurídica. Se está proponiendo sustituir esa acción por otras acciones que se entienden más eficientes y efectivas para impedir llegar a la judicialización. No tiene inconveniente con eso la Asesoría Jurídica, porque en definitiva se está descomprimiendo trabajo y buscando tener mejores resultados, evitando que se formen bolas de nieve, porque no hay una gestión para disuadirlo de que sea deudor, ya es deudor y al ser intimado muchas veces no cambia la conducta.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ señala que entonces Jurídica estaría de acuerdo en que es así y no ve problema para todo el proceso, haberlo iniciado en 9 meses y no en 4.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez entiende que se va a llegar con menos deudores para ser gestionados en la Asesoría Jurídica. Ese es el móvil que lleva a hacer este planteo.

El Ing. Pereira señala que entiende la inquietud en general y también lo señalado por el Ing. Castro. Se espera que la Asesoría Jurídica vea menos morosos. Se busca como estrategia para gestionar la morosidad, reforzar la gestión temprana, invitando al afiliado a regularizar su deuda, hacer un convenio, evitando que crezcan para una posterior judicialización. Esa es la estrategia. Esta es su opinión: entiende que la gestión en estos primeros meses puede ser demostrativa de que no es una mala idea. La estrategia de judicialización de las deudas no ha sido efectiva. El gran globo de los expedientes de intimación que han sido objeto de estos informes, es gente que la mayoría tiene intimaciones y juicios ejecutivos iniciados, pero el retorno de afiliados que regularicen y en definitiva mejoren la recaudación, no ha sido el deseable. Está proponiendo un cambio de estrategia, que por supuesto es discutible y que eleva para la consideración de las autoridades. Esto que se está proponiendo de alguna manera se está haciendo en este tiempo; se está proponiendo para que se establezca como política institucional. Repasando el informe se puede ver que hay afiliados que regularizaron y salieron de la cartera de morosos, y considerando la situación de pandemia. Entiende que esto es resultado de estas medidas; por trabajar más intensamente con avisos y recordatorios, en contacto con el afiliado previo a la intimación. La vía de apremio corresponde, pero el riesgo de prescripción viene bastante después. Quiere decir que por intimar a los 4, 6 o 9 meses, en tiempos de ese orden, no hay riesgo de prescripción. Y contar con más tiempo, permite a la administración a hacer otro tipo de gestiones que entiende que pueden dar resultados, y que los números hasta ahora dan esa pauta. Insiste en que dejar esos 9 meses puede resultar mejor.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ aclara que no está criticando la propuesta, sino al contrario, pondera el esfuerzo y siempre que se hagan cosas para mejorar, entiende que van en el buen sentido. Solo está queriendo sacarse dudas. El éxito de la gestión se puede medir de acuerdo a resultados: el informe plantea que en 11 meses bajaron 644 morosos (60 por mes). Le consulta al gerente del área si interpreta que ese es un buen número, si hay cuantificación de meta.

El Ing. Pereira responde que con el esfuerzo que se hizo, acompañado con algunos cambios de estrategia, está bastante conforme en el entendido en que esto no debería tratarse en una carrera por hacer juicios ejecutivos, sino tratar que el afiliado salga de la cartera de morosos. Ese es el objetivo conceptual. El número entiende que es bueno, sobre todo teniendo en cuenta la variable de contexto: el Directorio en abril y mayo pasado tomó resoluciones para contener un aumento de la morosidad que era previsible, y resulta que tenemos que gente que era morosa en junio 2020, ya no lo es. La mayoría salió pagando o haciendo un convenio.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ comenta que cuando se dice que se van a enviar avisos, en la Comisión de Prestaciones estamos viendo situaciones en que los avisos no llegan a su destino.

El Ing. Pereira explica que el grueso de estos avisos se está mandando por correo electrónico que es más efectivo. A efectos del trámite judicial lo que vale es el domicilio constituido por el profesional. Si no se actualiza, no hay otra solución que no sea la de notificar en la dirección que tiene constituida. Es un problema en esa etapa. Pero en la gestión temprana se piensa en comunicación electrónica. Es un objetivo de la Caja que

todos los profesionales tengan un domicilio electrónico registrado. Las intimaciones son en el domicilio constituido.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ se permite sugerir que cada tanto tiempo, de alguna forma implementar que el afiliado confirme cuál es su correo electrónico y su dirección. Buscar con la Gerencia de Afiliados para ver qué se puede hacer.

Por otro lado, refiere a la sugerencia de envíos mensuales de informes de morosidad. Sugiere que en los informes se incluya la definición de cada una de las categorías que han establecido.

Concluye que le pareció un muy buen trabajo y agradece la respuesta a las consultas.

El Sr. Director Ing. CASTRO quiere transmitir la experiencia que tiene en el área comercial. Hasta que no le llega el agua al cuello, la gente no actúa. Entonces, intimar a los 9 meses, si bien logra descongestionar la Asesoría Jurídica, porque insume muchas horas y esfuerzo, pero se incrementa la deuda más lo que indica el Código Tributario. Puede llegar a hacerse inviable para el profesional y más en estos momentos en que no sobra trabajo.

Con una visión urbana lo podemos manejar, pero con una visión rural, si la intimación tiene que ser notificada por un empleado de la Caja, se le ha dicho que solo así se puede hacer la notificación, eso puede llegar a ser monstruoso. Por eso esta gestión de los tiempos de manejo de la gestión temprana, puede llegar a ser muy complicada para el futuro de la Caja. Si bien hoy por hoy reduce la carga de la Asesoría Jurídica. Por eso propone separa en dos: una acción temprana pero con mucho menos tiempo por los empleados de la Caja, hasta la intimación, y después pasar a un estudio jurídico para que se dedique de lleno al tema y poder liberar recursos que hoy por hoy pueden estar bastante saturados.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN se pregunta si la Caja puede tercerizar a los deudores.

El Sr. PRESIDENTE entiende que es una buena idea ir explorando esa posibilidad.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ considera que hay que tener presente lo convenido con la Asociación de Funcionarios.

El Ing. Pereira aclara que no es el objetivo principal de esta propuesta, reducir la cantidad de trabajo. Puede ser una consecuencia. No quiere que lleguen menos expedientes a Jurídica porque quiere que se trabaje menos, sino que quiere que lleguen menos casos a Jurídica porque la gente paga antes. Entiende que la propuesta es opinable, pero lejos está la intención de trabajar menos.

Por otro lado comenta que se está trabajando, así lo adelantó en un informe en marzo, con telegrama colacionado y cedulones en forma combinada para notificar: no es necesario que vaya un empleado. La notificación por telegrama tiene un resultado menor al que esperaba, ya que el resultado depende de la dirección que el afiliado tenga registrada y también de ANTEL.

El Sr. Director Ing. CASTRO aclara que no quiere que quede el concepto de trabajar menos, sino el de destrabar la tarea actual de Jurídica. Quitar la acumulación de expedientes. Supone que todos estos números que están pendientes de prescripción, supone

que pueden estar preocupando más que otros a los que todavía le falta tiempo. Su preocupación es destrabar esa situación.

Por otro lado, recién se entera que se está notificando por otras vías, porque con el Dr. Long plantearon la posibilidad de intimar por correo y se les contestó que no, que legalmente no podía hacerse. Se felicita si se lo está haciendo por otro camino.

El Sr. Director Dr. IRIGOYEN se pregunta sobre la tercerización de la cartera, aparte de lo que eso implica, si desde el punto de vista de protección de datos puede hacerse. Es un tema que se ha planteado en el pasado, por ejemplo en la Comisión Asesora del período pasado, y la respuesta fue que no se podía tercerizar eso.

El Sr. Director Ing. CASTRO entiende que si hay un acuerdo de confidencialidad en el contrato, como se viene haciendo con un montón de empresas, no ve por qué no.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ recuerda que en Directorio hace poco también se planteó esa posibilidad. Entiende que sería bueno hacer la consulta a la Asesoría Jurídica y conocer la opinión del sindicato.

El Sr. PRESIDENTE acuerda con la idea que planteó el Ing. Castro. Sería bueno considerar el proyecto elevado y ver si a través de las consultas a los Servicios y a AFCAPU, se puede viabilizar un formato que nos permita avanzar en ese sentido.

El Sr. Director Ing. CASTRO recuerda que se han hecho contratos de confidencialidad con empresas de informática, que tienen acceso a toda la información. Y si con ellos no ha habido dificultad, no ve por qué una acción judicial no podría ser llevada por un tercero. Respecto a AFCAPU espera que se estén dando cuenta que la Caja está en el CTI. Y hay que salir con urgencia a recuperar dinero para salir del CTI, si no, lo que tendremos que hacer después es una autopsia.

El Sr. PRESIDENTE sostiene que seguro que sí y que estarán con el mejor talante en sentido de beneficiar la gestión de la Caja.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ expresa que va a apoyar la política propuesta por la Gerencia de Recaudación y Fiscalización. Entiende que hay que darle la derecha al gerente del área, que es quien está estableciendo cuáles son los mejores procedimientos que al día de hoy encuentra, para mejorar el tema de la morosidad. Sin embargo, le parece que las cosas no pueden ser definitivas, y este es el proyecto que se propone al día de hoy; pero quiere ver resultados. También propondría un lapso de 6 meses y este tema, con los resultados a la vista, volverlo a tratar en diciembre y analizar si ha servido esta nueva política, se ha quedado igual, o hay que tomar otra resolución en que se achiquen o alarguen plazos, o lo que sea.

El Sr. PRESIDENTE expresa su acuerdo.

El Sr. Director Dr. ABISAB quiere hacer una intervención en primer lugar a la presentación que ha hecho el gerente del área. Le place el trabajo esforzado, responsable y serio. Es una visión del gerente del área específica. Esperaba tener la instancia política para el correspondiente intercambio o análisis. Tiene la impresión de que en esta oportunidad, al igual que en otras tantísimas, tiene diferencias significativas con la mayoría del Directorio. Insiste en el reconocimiento a la tarea técnica, burocrática de alguien

responsable que tiene a su cargo una tarea determinada y que ha presentado una alternativa. Desde su punto de vista, eso tenía que haber sido canalizado a la Gerencia General y la Gerencia General haberlo conversado políticamente con el Directorio. Y en caso de ser necesario por algún aspecto puntual, entonces sí recurrir a la gerencia operativa, que debería tener en un organigrama bien estructurado, la responsabilidad de llevar a la práctica, con sus inquietudes, conocimientos y sus propuestas consultas con su jerarquía y luego en definitiva, el Directorio termina resolviendo qué se hace, lo tramita vía Gerencia General, y la Gerencia General con el área específica lo pone en práctica. Esa es su visión del deber ser. Normalmente no manda decir las cosas que piensa. Esto que sigue, pensaba que tenía que conversarse entre Directorio y la Gerencia General. No va a haber de su parte nada que pueda lastimar la sensibilidad del Ing. Pereira, todo lo contrario, pero esa es su visión del orden de las cosas.

A partir de los comentarios que ha hecho de la tarea, dice que no va a acompañar esta propuesta. Por diferentes razones que muy sintéticamente tratará de decirlas, no va a acompañar la propuesta. Vino a esta Caja con un discurso que va a seguir manteniendo: a manejarla con el sentido de propiedad de los universitarios. Se pregunta quién de nosotros siendo dueños de la empresa, teniendo un patrimonio de esa magnitud, se daría el lujo de tener toda esta programación para juntarnos no sabe cuándo, con el dinero. Si esto fuera suyo lo primero que haría es clasificar conceptualmente a los deudores, en primer lugar pensando en quienes están más próximos a adquirir el derecho a no pagar, y trataría de ver cuánto deben, ordenándolos para ir primero a quienes deben más. Y a esos casos no les piensa ir a cobrar por vía burocrática. Saldría a buscar especialistas en cobranzas, con llamado público. Luego de ese llamado encargarles la cobranza y escuchando sus propuestas, valiéndose de acciones claras que los funcionarios nunca van a hacer. Por una razón elemental, humana: porque van a cobrar en función de lo que consigan, contra resultado y no cobrando sueldo. Es muy difícil pensar que alguien cobrando un buen sueldo, uno pueda dedicarse con alma y vida y romperse el alma para hacer la cobranza. Y esto no es descalificante de nadie, porque él se incorpora también a ese paquete de quienes tienen asegurado el sobre a fin de mes, más allá de cómo nos baila. En esto, desde su punto de vista, hay que premiar el resultado y si no hay resultado, no hay salario.

Un último comentario respecto a la duda, legítima que respeta, pero que a él no le pararía en absoluto, de que esto pueda ser impedido, controvertido por los funcionarios. Estaríamos todos locos de llegar al extremo de que eso ocurriera y que nosotros lo aceptáramos. Es como tirarse un tiro al corazón. Teniendo el monto que se tiene como acreedores, dudar si tal o cual cláusula del Convenio Colectivo va a permitir salir a cobrar, la verdad que si eso fuera así, se estaría en una relación con malas personas, pero además frente a débiles mentales. Eso no le pasa por la cabeza y acuerda con quienes han dicho que eso no puede ocurrir de ninguna manera. Una vez que se explique cuál es el tema, definitivamente, sino evidentemente la Institución estaría frente a enemigos. Y no les inferiría a los funcionarios ese agravio. Da por descontado que así como planteara en oportunidad de su planteo de contratar “afiliadores”, en primer lugar planteárselo a los funcionarios, para luego si ellos no quieren, ir a buscar terceros, en este caso, ni que hablar que perfectamente pudieran hacerlo.

Discúlpele el tiempo utilizado, eventualmente la pasión, eventualmente la diferencia, pero reivindica el derecho de poder plantearlo. Lo hace desde el corazón, desde la experiencia de vida que tiene y con la mejor de las intenciones. Reitera que respeta el trabajo técnicamente logrado, muy bien formulado y redactado; lo ha estudiado con atención y en ese sentido no tiene más que satisfacción de ver la seriedad con que se ha encarado el tema. Simplemente, en el ámbito político expresa su discrepancia porque sus

pares se orienten a una línea, no sabe si de parsimonia, de lentitud, de paciencia, que a estas alturas, diría que tiene todo el derecho a que se le esté acabando.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ señala que le asombra la apresurada interpretación del Dr. Abisab, porque plantea que el resto de los Directores no van a estar de acuerdo con su posición; no sabe cómo hace el Dr. Abisab para conocer su posición, porque no ha expresado nada de este tema. Plantea que luego de la presentación técnica que acaba de hacer el gerente del área, se debería dar una discusión política del tema. En contrario de lo que el Dr. Abisab piensa, quien habla está de acuerdo con eso. Se pregunta qué impide al Directorio, luego de presentado este extenso informe, -que le consta que pasó por la Gerencia General, no como entiende el Dr. Abisab, ya que fue el Gerente General quien trajo este tema y solicitó al Ing. Pereira que concurriera a Sala; hay cosas que no comprendió en los dichos del Dr. Abisab-. No ve por qué no puede postergarse la consideración de este tema y discutir el informe técnico la sesión que viene. No cree que ninguno de los directores vaya a tener problema con discutir este tema, luego de haber escuchado más de 45 minutos la presentación.

Respecto a AFCAPU, aclara que lo que expresó en ningún momento suponía que AFCAPU fuera a poner algún palo en la rueda, sino que dice que lo que corresponde, tal como hemos implementado a lo largo de la administración de este Directorio, -incluso como Presidente le tocó llevar adelante las negociaciones con el gremio, que concluyeron en la firma de una cláusula de paz vigente por 5 años-, entiende que se puede hablar con el gremio primero para plantearle la situación, -como han propuesto varios-. Informada y conversada la situación, y dada la compleja situación de la Caja, no ve que vayan a tener algún problema por parte de AFCAPU. Pero le parece que además, se trata de un buen gesto; no es para pedir permiso, porque como jerarquía máxima el Directorio no lo tiene que hacer, pero sí para en un ambiente cordial, para no crear rispideces sobre todo en un momento en que se están tomando decisiones importantes sobre el futuro de la Caja.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ entiende que quizá se cometió un error de procedimiento. Una vez que terminó la exposición del Ing. Pereira, hubiera correspondido liberar al Gerente si no había más preguntas y seguir la discusión como correspondía. Propone que si se entiende cumplida la presentación, se puede liberar al Gerente.

Los Sres. Directores agradecen la comparecencia del Ing. Pereira. Se retira de Sala a la hora diecinueve y veinte minutos.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ reitera que se podría postergar para la próxima sesión para continuar el tratamiento del tema.

El Sr. Gerente General Cr. Sánchez señala que no va a cuestionar de ninguna manera que se pueda dar la discusión política que se quiera dar; lo que se presentó fue un informe técnico que dice cómo mejorar la gestión de los deudores. Cree que la discusión política no va a agregar ni a quitar nada a ese informe. Y los elementos que se tienen para darle celeridad a algo que se estaba clamando como un gran problema de la Caja, están arriba de la mesa. No ve razón para que se postergue el tratamiento de este tema; podrá votarse en el sentido que se entienda, pero los elementos están a disposición.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ comparte en que la discusión política no va a cambiar el informe técnico, pero como el Directorio es el que decide y tiene que decidir si vota a favor, en contra, o abstenerse, ese intercambio que puede ser enriquecedor para la toma de decisión, no ve por qué no se puede dar. Por eso plantea que si algún director quiere seguir discutiendo el tema, continuar su tratamiento. No tiene inconveniente en eso.

El Sr. Director Dr. ABISAB expresa que tal vez algunas de sus palabras pueden no haber sido bien dichas, o eventualmente, no bien entendidas. Lo que quiso decir es que estábamos equivocándonos, acaba de reconocerlo el Cr. González, con el tratamiento que se estuvo dando al tema. Se tuvo una comparecencia, que a su juicio fue demasiado extensa, -no es problema del funcionario, quien está cumpliendo con su deber y accediendo a lo que determina el órgano superior-. Si se hace un poco de memoria, no fue tan lejano el episodio, hace minutos apenas, estábamos poniendo a consideración y próximos a votar con votos adelantados *in voce* respecto de la propuesta. A eso es a lo que se refiere. Que se entienda que acá no hay enrostramiento artero, ni nada por el estilo. Hubiera preferido no decir lo que dijo, en todo caso que lo leyera porque es público, delante del funcionario, porque pudiera estar lastimándose su sensibilidad. Por eso se cuidó expreso, porque no hay en su ánimo la mínima animadversión respecto de la persona, ni de lo dicho, ni de su trabajo. Cree que cuando viene un subalterno al Directorio, viene, explica, se le pregunta, responde y se terminó. Se va y luego el Directorio sigue. Este es un principio de orden en su esquema de cómo deben ser las cosas. Respeto a quien piense diferente, pero quiere que se admita que tenga esta visión, en función, entre otras cosas, de la experiencia personal y la experiencia universal. Entonces, una vez que se va el funcionario después que cumple con su tarea puntual, porque este no es un órgano horizontal, es la cúpula. Es más, hay órganos, y ha estado en varios órganos de dirección, donde el Gerente General no siempre comparece. Esto no tiene nada personal, lo ha dicho y lo va a reiterar todas las veces que sea necesario, porque si alguna cosa que se querría llevar, ahora que está al final del Período, es un trato respetuoso entre nosotros y hasta cordial. Y eso no significa que tengamos que coincidir y que alguien tenga que enojarse cuando no hay coincidencia. Hace esto con honradez intelectual y también con el esfuerzo y la esperanza en que el hecho en que no coincidamos, tenga que tener como consecuencia que nos malquistemos entre nosotros. Es notorio que tenemos diferencias, es notorio que tenemos mandatos eventualmente no coincidentes, pero esto no tiene que significar que vengamos acá con una daga o a crisparnos. Sino quienes como él, que están perdiendo en la inmensa mayoría, tendrían que sentirse agredidos o víctimas, y no se siente ni como víctima ni agredido cuando operan las mayorías libremente y actúan en tal o cual sentido.

Cometimos un error: habiéndolo cometido, podemos repararlo. El Gerente General ha dicho algo que es razonablemente cierto: está casi todo el material, la decisión se pone a votación sin más, ya que cada cual ha dicho lo que ha dicho, y se termina el tema, o eventualmente, podemos inclinarnos nuevamente sobre el tema y discutir entre nosotros alguna otra alternativa. Y acá volvemos al planteo que hacía el Ing. Castro. Desde su punto de vista, ese planteo es para el ámbito del Directorio junto al Gerente General. La discusión de los plazos, la operativa de cobranza, también; son temas que requieren una discusión o análisis. Queda por dilucidar si se va a votar el proyecto elevado tal cual, en cuyo caso adelanta su voto negativo por lo que ya ha expresado, o si se va a abrir la posibilidad de algún otro tipo de consideración que nos lleve a que sea más proactiva, más agresiva en el buen sentido, la tarea de cobranza porque es mucho el dinero que hay para cobrar; le cambia la vida a esta Institución si cobramos el 20%.

Siendo la hora diecinueve y treinta minutos, el Dr. Irigoyen se disculpa porque no le es posible continuar en sesión. Se retira de Sala.

El Sr. Director Cr. GONZÁLEZ plantea que podría solicitarse a los Servicios un informe sobre la posibilidad de tercerizar parte de la cobranza.

El Sr. PRESIDENTE expresa su acuerdo.

El Sr. Director Ing. CASTRO acuerda con el planteamiento, pero no respecto a la cobranza como tema genérico, sino la acción judicial que es lo que insume muchas horas/profesional dedicadas al tema. Es un esfuerzo muy grande la preparación de los documentos a presentar y el seguimiento del trámite judicial. Cree que eso es lo que se puede destrabar para evitarle a la Asesoría Jurídica una bola de nieve que cada vez se le va a hacer más grande.

El Sr. Director Secretario Arq. CORBO expresa su acuerdo con el planteo del Cr. González, porque ordena el tema. Le parece mejor contar con el punto de vista jurídico para estar mejor informados en la oportunidad de tratar este tema en la semana próxima. Porque podríamos estar analizando escenarios como vía de solución y resulta que no hay viabilidad legal.

El Sr. Director Dr. ABISAB señala que si se estuviera de acuerdo, propondría agregar como un ítem acompañante de la consulta a la Asesoría Jurídica, respecto de la cobranza judicial, la eventualidad de poder contar con un sistema de cobranza en apoyo a la tarea institucional en ese sentido. Que la Caja tenga la facultad en determinadas circunstancias que desborden, superen la capacidad, etc., que el resto de la cobranza también pudiera tercerizarse a empresas especializadas, claramente con previo llamado a interesados y a ofertas. Porque se puede vender la cartera, ir por resultados en la gestión compartida y eventualmente alguna otra forma. En definitiva, abrir el abanico al máximo para ver hasta dónde es posible conseguir apoyaturas para de la manera más rápida posible, conseguir el mejor resultado.

El Sr. Director Dr. LÓPEZ cree que la gestión de cobro es distinto que hacer efectivo el cobro. Para esto último la Caja ya tiene diferentes canales más que suficientes. Se está hablando de la gestión para poder llegar a cobrar adeudos. Y para ver si eso se puede hacer en forma tercerizada, es que se está proponiendo consultar a la Asesoría Jurídica. Se quedaría con esta consulta en primer momento.

El Sr. Director Ing. CASTRO reitera que partiendo de la clasificación que hizo el Ing. Pereira, que está muy bien hecha, propone establecer que la Caja haga la gestión temprana, porque puede tener un manejo más ágil con el profesional. Posterior a la intimación entra una etapa judicial que es mucho más compleja, donde el relacionamiento es a través del sistema judicial, ahí destrabar el problema que hoy tiene el área jurídica y tercerizarlo. Pero no tiene por qué tomarse la decisión hoy.

El Sr. Director Dr. ABISAB señala que le parece bien hacer la primera consulta que se está proponiendo.

El Sr. PRESIDENTE considera que se estaría en condición de pronunciarse sobre los informes considerados.

INFORME DE GESTIÓN DE MOROSIDAD DE APORTES. Rep. N° 117/2021. Res. N° 1102/2021.

Visto: El informe de la Gerencia de Recaudación y Fiscalización de fecha 10.5.2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Tomar conocimiento.

POLÍTICA DE GESTIÓN DE LA MOROSIDAD. Rep. N° 118/2021. Res. N° 1103/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Pase a la Asesoría Jurídica a efectos de informar sobre la posibilidad de tercerizar los procesos judiciales vinculados a la gestión de la cartera morosa.

INFORME CONEXIONES ARES. Rep. N° 121/2021. Res. N° 1104/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

PRESCRIPCIÓN. Rep. N° 122/2021. Res. N° 1105/2021.

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

ESTADOS FINANCIEROS MARZO 2021. Rep. N° 113/2021. Res. N° 1106/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

COMPRA DIRECTA 10/21. RENOVACIÓN CONTRATO MANTENIMIENTO SOFTWARE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA. Rep. N° 123/2021. Res. N° 1107/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

COMPRA DIRECTA 12/21. AUTORIZACIÓN HORAS MANTENIMIENTO SAP. Rep. N° 124/2021. Res. N° 1108/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

8) ASESORÍA JURÍDICA

INFORME. Rep. N° 125/2021. Res. N° 1109/2021.

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.

9) ASESORÍA TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN

RENOVACIÓN ASESOR INMOBILIARIO. Rep. N° 126/2021. Res. N° 1110/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

INFORME A PARTIR DE ESTADOS CONTABLES AL 31.03.2021. Rep. N° 127/2020. Res. N° 1111/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

10) AUDITORÍA INTERNA

SEGUIMIENTO DE RECOMENDACIONES DE ACUERDO AL NUMERAL 9 DEL PROTOCOLO DE AUDITORÍA INTERNA. Rep. N° 116/2021. Res. N° 1112/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

PRESUPUESTO 2022. ASPIRACIONES AUDITORÍA INTERNA. Rep. N° 128/2021. Res. N° 1113/2021.

Se resuelve (Unanimidad, 6 votos afirmativos): Postergar su consideración para la próxima sesión de Directorio.

11) ASUNTOS VARIOS

No se presentan en esta sesión.

Siendo la hora diecinueve y cuarenta y cinco minutos, finaliza la sesión.

/ag, gf, ds.