

COMISIÓN ASESORA Y DE CONTRALOR

17° PERIODO - ACTA N° 12
Sesión de 23 de julio de 2026

En Montevideo, el veintitrés de julio de dos mil veintiséis, siendo la hora diecinueve con siete minutos, celebra su décimo segundo sesión del décimo séptimo período la Comisión Asesora y de Contralor de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios, con la asistencia de los siguientes miembros titulares y suplentes en ejercicio de la titularidad:

ABOGADOS: Dra. Beatriz del Préstito, Dr. Gonzalo Forte,
ARQUITECTOS: Arq. Sergio Manuquian, Arq. Camilo Piñeyro,
CONTADORES: Cr. Daniel Muzi, Cr. Gabriel Castellano,
INGENIEROS AGRÓNOMOS: Ing. Agr. Pablo Leites,
MÉDICOS: Dr. Aníbal Dutra, Dra. Yester Basmadjian,
ODONTÓLOGOS: Dr. Sebastián Pessano, Dra. Noelia Barrios,
QUÍMICOS FARMACÉUTICOS: Q.F Mariela Fernández, Q.F Susana Tchemeyan,

La sesión se desarrolla de forma híbrida.

Asisten en calidad de suplentes los siguientes miembros: Dra. Helena Goldsztejn, Dra. Ana Goyenola, Arq. Rosana Di Giovanni

En uso de licencia la Cra. Selene Bruzzzone, Lic. Roberto Martínez, Ing. Agr. Gustavo Guillamon.

Sobre los dieciocho cargos de la Comisión Asesora y de Contralor se constata la asistencia de trece miembros en su calidad de titulares.

En la secretaría administrativa actúa la Adm. II Sra. Ana Guaglianone.

Preside el Arq. Sergio Manuquian y actúa en secretaría el Dr. Gonzalo Forte.

El Dr. Forte propone alterar el orden del día y pasar a considerar el punto 7 Asuntos a tratar – Comparecencia de Gerente de Recaudación y Fiscalización.

Se resuelve (Unanimidad 13 votos afirmativos): Alterar el orden del día.

7) ASUNTOS A TRATAR

COMPARECENCIA DE GERENTE DE RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN

Siendo la hora diecinueve y trece minutos ingresa en sala el Ing. Diego Pereira Gerente de Recaudación y Fiscalización.

El Ing. Pereira se presenta ante los miembros de la Comisión Asesora y de Contralor, y comienza la presentación. Se intercambian consultas e información.

Le consulta el Cr. Muzi cuales son los medio de pago que no cobran comisión a la Caja.

El Ing. Pereira responde que hay contratos que vienen de varios años que no cobraban comisión y eso se mantiene, Itaú y Scotiabank, BBVA, Bandes, Oca, Cabal y Club del este y a los afiliados que se les descuenta del sueldo.

El Cr. Muzi le consulta si todo los bancos mencionados que no cobran Comisión, si cobran a través de Sistarbanc.

El Ing. Pereira explica que son cosas diferentes, una cosa es el servicio de débito automático y otra es el servicio de pago uno a uno. Una cosa es la aplicación de pago de cada banco. Para las órdenes de débito, el departamento de Cuentas Corrientes genera una nómina de los profesionales que están adheridos por ejemplo a Oca y cuanto se le tiene que debitar. Las personas que no están adheridas a este sistema, igual pueden pagar por ejemplo a través de BBVA y ahí es que se deriva al sistema de Sistarbanc.

Manifiesta que históricamente, la política de la Caja era habilitar todos los sistemas de pago disponibles. Señala que la Caja obtuvo un contrato con Abitab, luego se amplió el servicio con Redpagos, cuando surgió la banca electrónica volvió a ampliar los servicios. Es una política de servicios, puede ser que se pague más, pero el afiliado tiene la posibilidad de pagar en donde desee. En su opinión es una decisión estratégica. La Caja podría decidir quedarse con el más económico, pero puede tener impactos en personas acostumbradas a pagar por determinado lugar. Otra opción que se ha manejado es transferir el costo al afiliado, lineamiento no compartido por directorios anteriores.

Señala que se le ha preguntado sobre esto, y entiende que hay un menú de opciones posibles, una es que todo siga como hasta ahora, otra opción tratar de negociar los contratos para la baja en lo que se pueda, como ya se hizo. Y la otra sería ir más profundo, dado que hay dos servicios que son los más caros.

En su opinión es el Directorio que deberá sopesar el tener un servicio amplio de modalidades de pago disponibles, versus los costos diferenciales de los distintos servicios. Las opciones que entiende posibles, las tiene estudiadas y las pone a consideración.

El Cr. Muzi expresa que le llamo la atención la importe que se paga anualmente de comisiones. Las administraciones pasadas, los Directorios pasados y hasta la Gerencia

23.07.2026

General, seguramente tenía una política y tal vez estaba adaptada a ese momento. Entonces la comodidad se paga y ahí está reflejada. Hoy en día dice no saber si se ha llegado a transmitir al personal todo o sobre todo a las Gerencias, la situación es muy distinta y estamos en otra posición, de vamos a tratar de salvar la Caja, para cobrar las jubilaciones y los funcionarios para mantener los trabajos. No hay un Gerente general que este atrás de esto y el Directorio tiene diez mil cosas y tiene un frente externo bastante complicado en este momento. Por lo tanto, entiende que heredan la responsabilidad los Gerentes de áreas. Como Gerente de esta área, y cada uno de los Gerentes tendrán sus responsabilidades. Manifiesta que aspiraría a que la mentalidad actual, adaptada a la nueva situación y a los tiempos de hoy, tratar de llevar esto a la mínima expresión, con algún sacrificio de parte de los afiliados para hacer los pagos.

Quisiera saber si se está haciendo algún intento, si hay algún planteo, algún estudio de cómo colaborar y reducir estos costos. Vimos en el informe pasado que eran un millón doscientos mil dólares al año. Cuál es el accionar de hoy en día, a los efectos de bajar estos costos.

El Ing. Pereira responde que es algo que lo viene hablando con el Directorio actual, pero hasta ahora se priorizaron otras actividades, como la Comisión de Expertos o el Art. 71. Señala que hay un planteo en concreto, que él hizo al Directorio pasado, que refiere a lo que comento anteriormente de las opciones que ve posibles. Siempre en el entendido que una reducción de los costos implicaría una merma en la calidad servicio.

El Cr. Muzi expresa, porque no empezar a inducir o llevar a la gente a que entienda a que la comodidad que viene pagando, soportada por la Caja tiene un costo.

El Ing. Pereira manifiesta que no le escapa al planteo, explica que hasta ahora el marco operativo que les dio la dirección de la Caja, fue fomentar el uso de los más económicos. Que también tiene las dos dimensiones el costo de la Comisión y el costo de la gestión de cada sistema. El crecimiento de Sistarbanc que es el más barato de los que se pagan, tiene que ver con eso, incentivar a los pagos en línea que son más seguros y más baratos, respecto a las redes de pago.

Hace tres o cuatro años la tarjeta Mastercard, que no cobraba, quiso comenzar a cobrar y personalmente informó y recomendó no aceptar esa propuesta, armando escenarios, analizando que pasaba con esos afiliados que estaban pagando por Mastercard, proyectando a donde irían a pagar, entendió que no era conveniente acceder al planteo. El Directorio de la época compartió la opinión y hoy en día no contamos con el servicio de la tarjeta Mastercard.

Expresa que hay un tema de lineamientos. Señala que no es lo que él diga, o un gerente diga, está el Directorio como órgano rector. Sí hay opciones que están estudiadas, algunas las ve más viables que otras. Por ejemplo Oca que es una tarjeta relevante en esta estructura, no nos cobra comisión, pero entiende que no es viable obligar a todos los afiliados a tener Oca. Se podría incentivar, pero no es algo que todo el mundo usa.

Señala que se ha trabajado en esto para bajar los costos, dentro de la estructura vigente, que es la que el Directorio ha marcado y las veces que los hemos invitado a revisar esto, la decisión ha sido seguir. Vamos a volver con el tema con este Directorio.

23.07.2026

La Gerencia está limitada en sus potestades, pero si le preguntan qué haría, las redes físicas que son los servicios más caros los modificaría, y buscar alguna forma de algún tipo de beneficio, que sirva de motivación a escoger ciertos sistemas.

Manifiesta que las alternativas posibles están estudiadas, que al Directorio anterior y al anterior, que no resolvieron modificaciones sustantivas al modelo de sistemas disponibles. Por ejemplo, no avanzar en la idea transferir el costo de estos aranceles a los afiliados fue dispuesto por el Directorio. Explica que no puede ir por su cuenta a negociar con las empresas. Manifiesta que siempre solicita lineamientos al Directorio, a efectos de avanzar en la línea que éste disponga.

El Cr. Muzi señala que esta Comisión se llama, Comisión de Asesoramiento y Contralor, en este aspecto le gustaría por los canales que corresponda solicitar, que se realice un estudio que voy a asesora al Directorio para que vaya por ese camino, camino que la Gerencia recomiende que sea el más beneficioso, dado el conocimiento de la Gerencia. El objetivo es cobrar y que cueste lo menos posible, para tener más fondos.

El Arq. Piñeyro manifiesta que lo que se podría hacer, por ejemplo, todo lo que es costo cero y Sistarbanc que es lo que saldría menos, definir que sean los canales para pagar y el resto lo debe pagar el usuario.

Se dan dialogados en sala.

El Ing. Pereira reitera que cuando hablaba del menú de opciones que se le brindo al Directorio, el trasladar el costo al afiliado era una de las opciones, en su opinión esta medida tiene un riesgo de imagen. Explica que desde la administración no pueden tomar esa decisión.

La Arq. Di Giovanni consulta porque Abitab y Redpagos no asumen el cobrarle el costo al afiliado, consulta si hay alguna clausula en el contrato con la Caja.

El Ing. Pereira responde que el contrato establece que el costo lo asume la Caja. Es una decisión del Directorio. Se han realizado consultas a estas empresas y cualquiera de ellas -a nivel operativo- puede transferir el costo.

El Cr. Muzi dice que fue una decisión política adaptada a su época, que hoy habría que replantearla.

El Ing. Pereira señala que está juntando algunos elementos, dado que ha habido alguna novedad de último momento, hay una propuesta de Visa, con una propuesta suba del arancel. Explica que va a presentar un conjunto de medidas posibles y con su opinión, hacia cierto lugar, con el objetivo que es cobrar más pagando menos. Pero resalta que la decisión de trasladar el costo al afiliado, es un planteo al menos polémico, opinable.

El Cr. Muzi señala que se le puede plantear, se tienen tal y cual opción para pagar que no tienen costo, y las otras opciones si las desean usar, se tienen que pagar.

El Ing. Pereira manifiesta que está bastante a fin con esa posición, pero no depende de él, y las veces que lo planteó le dijeron que no. Tal vez ahora digan que si o digan más o menos.

El Cr. Muzi señala si la Comisión Asesora y de Contralor hace una recomendación a Directorio, lo va a escuchar.

El Dr. Forte entiende que es la postura más antipática que puede haber, pero si hay opciones que salen cero para la Caja y cero para el que paga.

El Cr. Castellano consulta si se pudiera hacer a perdida para la Caja durante un lapso, realizar una campaña promocional, un descuento por ejemplo durante seis meses a los afiliados que pasen al débito automático que no tiene costo. Obviamente luego quedaría abonando en las mismas condiciones.

El Ing. Pereira responde que con el marco legal actual, la Asesoría Jurídica entiende que no se podría llevar a cabo, porque los aportes son obligaciones pecuniarias, establecidas por el código tributario.

El Cr. Castellano señala que sería un débito automático en una cuenta en el marco de la ley de inclusión financiera.

El Ing. Pereira señala que la Caja no tiene la potestad a realizar ningún tipo de descuento. Nos solicitaron estudiar a algunos gerentes un escenario de una bonificación de buen pagador, los números se hicieron, pero necesita un marco legal, incluso se elaboró -a solicitud del Directorio- un borrador de artículo para realizar ese cambio.

El Cr. Muzi señala si existen varios bancos, varios sistemas que no generan costo y en el balance comienza a aparecer comisiones cero, sería feliz.

El Dr. Forte entiende que hay que informarlo.

El Ing. Pereira señala que en la parte que le toca, recoge el planteo como inquietud de la Comisión Asesora y de Contralor, con énfasis en este punto. Manifiesta que los estudios sobre el tema los tienen para rever y actualizar, y lo va a trasladar al Directorio, e invita a la Comisión a que también lo haga.

El Cr. Muzi le transmite al Ing. Pereira, que si entiende que hay otras cosas, en el sentido de lo que se está planteando, con respecto a las comisiones, que las están descuidando pero que en las conoce, que se sienta libre de proponerlas. Seguramente habrá otros ítems que puedan ser revisados. Cada Directorio tendrá sus propios intereses, este de ahora podemos asegurar que tiene la intención de ajustar todo lo que pueda.

El Ing. Pereira responde que están alineados en ese sentido.

Se dan dialogados en sala.

El Ing. Pereira explica sobre morosidad, señala que como regla general cuando un afiliado debe más de ocho meses se inicia los trámites de intimación de la deuda. Antes de este paso se envían avisos, citaciones, recordatorios. Una vez que completada la intimación y las notificaciones, se pasa a la Asesoría Jurídica que inicia el juicio ejecutivo. Actualmente hay un estudio externo contratado trabajando en eso, que cobra según los resultados.

La Dra. Del Prestito señala que se hizo un llamado para estudios jurídicos, manifiesta que lo vieron cuando estuvo la Gerencia Administrativo contable. Hay dos abogados externos.

El Ing. Pereira dice que hay un estudio trabajando para afiliados y otro para empresas. Señala que hay un trabajo administrativo previo a la judicialización, que eso se hace en esta Gerencia, cuando la deuda persiste pasa a Asesoría jurídica de la Caja que es la que hace el nexo con el estudio externo.

La Dra. Del Prestito consulta si la Asesoría Jurídica todo lo deriva al estudio externo, a recupero, teniendo una Asesoría Jurídica.

El Ing. Pereira dice que es su área, pero está en conocimiento que el estudio fue originalmente contratado para la Vía de apremio, para aquellos juicios que la Caja tenía iniciados y embargos genéricos trabados, pasar a la ejecución de bienes, con el estudio yendo a resultados.

Explica que se dio una situación particular en la Asesoría Jurídica, los abogados que estaban abocados al recupero de deudas eran dos, uno renunció y la otra persona está en licencia maternal. Hay una coyuntura, se amplió el objeto de ese contrato que originalmente era para vía de apremio, para el inicio de juicios ejecutivos con un horizonte al 30 de diciembre. Luego se da una nueva ampliación de objeto de contrato, que lo involucra más directamente, como área, que tienen que ver con las deudas de “monto bajo”, definidas por la política de morosidad, son deudas que por su monto no se inicia juicio. El estudio lo que realiza son gestiones de cobranza no judiciales.

La Dra. Del Prestito consulta, y le dice que si no puede responder porque no es su área lo entiende. Las gestiones ejecutivas, preceptivamente van a costa y costos, el abogado le cobra al deudor las costas y costos. Pregunta porque la Caja va a porcentaje de recupero, si el abogado tiene la posibilidad de cobrarse las costas y costos en el proceso.

El Ing. Pereira responde que el estudio contratado va a porcentaje de lo efectivamente recuperado.

23.07.2026

El Cr. Muzi consulta si la Caja está adherida al clearing de informes y si hay cruce de información con DGI.

Se dan dialogados en sala.

El Ing. Pereira responde con respecto al clearing de informes, se contrala solo en caso de deudas por préstamos. Explica que por la aplicación del artículo 13 de la ley 20.410, no se está pudiendo acceder a los datos, como para poder chequear medios de vida. Señala que se había comenzado a avanzar en controles y cruces de datos, que fue limitado a partir de la aplicación de la Ley 20.410. Algunas dinámicas de control del ejercicio se dificultan, están los mecanismos de denuncia habilitados. El certificado de estar al día habilita a cobrar sueldos y honorarios, sin perjuicio no puede afectar el derecho al trabajo.

El Dr. Forte consulta cual es el porcentaje de la morosidad.

El Ing. Pereira señala que la morosidad en cantidad de personas sobre cantidad de posibles morosos, es aproximadamente un tres por ciento y la tasa de morosidad da una noción de los importes que se deben, sobre lo que debería pagarse es aproximadamente un cinco por ciento.

El Dr. Forte consulta a que le llaman reciente.

El Ing. Pereira responde reciente corresponde a menos de tres meses. El reporte se saca el siete de cada mes, si alguien no pagó el mes anterior ya entra en este segmento. Los tres meses tiene que ver con el certificado de estar al día. Alguien que debe ochenta y nueve días tiene el certificado de estar al día.

La política establece medidas de gestión para los distintos segmentos. La implementación de la vía de apremio para aquellos expedientes que están judicializados es relativamente reciente

La Dra. Del Prestito consulta si la Caja pasa informe al Banco Central de deuda. Hoy por hoy si entras al Banco Central ves tu riesgo crediticio, dado que es público. Ves todo tipo de deudas que puedas tener. Solicita si se puede gestionar.

El Ing. Pereira señala que en hasta el último tiempo que la Caja dio prestamos, la Caja consultaba el nivel de riesgo crediticio. Expresa que hay un tema con las obligaciones de aportes en particular, que son aportes regidos por el Código tributario y no por lo civil y comercio.

Explica que la Caja tenga una política de gestión de morosos que establece ciertas medidas no asegura la cobranza. La principal medida es la que se realiza es el juicio ejecutivo y el embargo genérico, siempre reforzando la comunicación, enviando avisos y recordatorios de pago.

El Arq. Manuquian consulta si hay una fecha prevista donde sean eliminados los timbres en papel.

El Ing. Pereira responde que se está trabajando en un proyecto de timbre digital, con la idea de combatir el remanente. La primera fase del proyecto está prevista para este año, se va a comenzar con un plan piloto, la idea es comprar el timbre en una aplicación de pago, el profesional va a elegir que trámite está realizando, la propia aplicación va a calcular el valor del timbre, deriva el caso a una pasarela de pagos y cuando el pago se confirma, se genera el timbre que se puede adjuntar a los documentos electrónicos.

Explica que esto viene desde su antecesor en el área, ha sido un proceso paulatino, pero permanente de ir sustituyendo sectores de actividad en donde se pegaban timbres, por modalidades electrónicas. Por ejemplo, en el 2017 se pasaron a electrónico las farmacias, cerraron muchos agentes de timbres, porque las farmacias ya no compraban timbres. Este nuevo plan, puede ser el último y en el horizonte está que el ocho por ciento de timbres físicos que aún se paga por timbres físicos baje a cero.

El Cr. Muzi consulta cuánto ganan los agentes oficiales.

El Ing. Pereira responde que la comisión es de un tres por ciento en Montevideo y un cuatro por ciento en el interior. Señala que en la medida que se fue sustituyendo los timbres papel por otras modalidades de tipo electrónico, el negocio de los agentes fue mermando y eso hizo que las bocas de venta fueran cerrando, ya nos le servía venir a la Caja y llevar planchas de timbres. Es un movimiento que se está dando. El proceso de sustitución no es de un día para el otro. Se ha hecho cada vez más visible esa dificultad de conseguir timbres en papel en algunas localidades.

La Compra va a ser muy fácil a través de una aplicación, la comisión va a ser menos, en vez de ser tres o cuatro por ciento pasaría a ser un uno por ciento, se ahorran los costos de impresión, de custodia.

La Q.F Tchemeyan consulta con cuantos inspectores para la fiscalización se cuenta.

El Ing. Pereira responde que son 5 inspectoras para todo el país.

La Q.F Tchemeyan señala que son 4000 farmacias, y hay muchas que hace años no se van a inspeccionar. Entiende que habría que cambiar de formar urgente, el número de personas que están pensadas para la fiscalización. Señala que estuvo mirando las personas que están designadas a determinados sectores y por ejemplo en la Auditoría Interna hay una cantidad de funcionarios, los resultados de la Auditoría Interna no se cuantifican, por tanto quedan ahí y fiscalización que es un área neurálgica, con el problema que se tiene con la recaudación hay cinco personas, si fuera solo mi área, 4000 farmacias, mas todo el MSP por plataforma Vuce, que tampoco se controla. Auditoría debe ser el 400 por ciento más que fiscalización, genera resultados, pero no están cuantificados y no se analizan los resultados, por tanto no aporta nada a la Caja.

23.07.2026

El Ing. Pereira responde que no va a opinar de otras áreas. Señala que se establece anualmente el plan de fiscalización con las personas con las que se cuenta. Explica que una cosa es que la farmacia no vea un inspector presencialmente, y otra cosa es que no la estemos controlando. Podemos ver desde un “control de escritorio” si la empresa está haciendo sus declaraciones y pagos mensuales. Se priorizan aquellos contribuyentes con mayor nivel de actividad, y con mayor riesgo de evasión.

La Dra. Del Prestito consulta si hay algún estudio o medición de la eficacia de la fiscalización, que recupero hace anualmente.

El Ing. Pereira señala que en la memoria anual se publica, desde que se hacen los planes a fin de año se realiza la rendición de cuentas, donde se determina lo que se hizo y los resultados económicos de las inspecciones.

La Q. F Tchemeyan le dice al Ing. Pereira que está equivocado en lo que dijo. Cuando la Caja va a inspeccionar las farmacias, deja sello y firma y los técnicos sabemos exactamente día, hora y que dejo dicho Caja Profesional.

El Ing. Pereira señala que a lo que iba es, hay una Resolución del Directorio del 2024 que es el que se amplió en el 2026. Explica que se trabaja con lo que llamamos un criterio de selección, además de las farmacias, hay unas siete u ocho mil empresas para controlar. La propuesta del plan de fiscalización, es que se dirigen los recursos que tenemos a los contribuyentes donde es posible recaudar más. El criterio de selección de las empresas a fiscalizar, que tiene que ver con los volúmenes de actividad y los antecedentes de riesgo. Eso hace que muchas farmacias que tienen relativamente baja actividad, pagan el libro y algunas recetas, tienen antecedentes de buen pagador y a su vez podemos ver en los sistemas que están declarando y pagando. Antes los timbres por recetas que pegaban en el libro recetario, ahora esto no es así, los pagos se realizan por medios electrónicos. Si tenemos una farmacia que siempre pagó, que viene declarando y pagando, que su nivel de contribución no presenta desvíos significativos se entiende que es un contribuyente de bajo riesgo. No dice que no haya que controlarlo o fiscalizarlo presencialmente, pero tiene menos riesgo que otros, en los que la inspección directa puede derivar en mejores resultados.

El Arq. Manuquian consulta si no se puede hacer un acuerdo con DGI, para poder controlar ese tipo de cosas. La DGI sabe que vendió tanto.

El Ing. Pereira responde que la DGI no brinda ese tipo de información. Señala que en el 2024 la Caja firmo un acuerdo de intercambio con la DGI, donde nos brindaba ciertos datos, pero en particular no nos daba el volumen de facturación. A partir de un volumen de datos muy importante que nos brindó se realizó una búsqueda de empresas con ciertos giros de actividad que no estuvieran registradas en la Caja. Fue un control que dio algún resultado, pero no todos eran evasores ni mucho menos. La idea de detectar nuevos contribuyentes, es una tarea que tiene que estar, que les gustaría poder hacer más.

Acta N° 12 - pág. 10
23.07.2026

La Dra. Del Prestito consulta si nunca se analizó de contratar o subcontratar como hizo Asesoría Jurídica, inspecciones a resultado.

El Ing. Pereira responde que hubo alguna propuesta en particular en el Directorio pasado del Dr. Abisab. Señala que habría que evaluar en qué condiciones y a que resultados se llegaría. Explica que no hay un índice de evasión medido, con el que pueda saberse con certeza cuánto se recaudaría. Si en vez de ser cinco inspectores, fueran diez o 20 inspectores, no necesariamente la recaudación va aumentar proporcionalmente. Si van a resultado sería distinto, requiere otro análisis, aunque no lo descarta.

La Dra. Del Prestito señala que nuevos funcionarios no, sería contratando gente que pueda ir a resultados. Por ejemplo, cien nuevos contribuyentes que brindo la DGI, tal vez no se tiene medido la capacidad contributiva, podría ser una alternativa, al menos de un primer control para poder medirlos.

El Cr. Muzi consulta, como una empresa sabe que tiene que inscribirse y pagar timbres.

El Ing. Pereira señala que se realizan actividades de difusión, se reforzó la comunicación hace diez días con los contadores, habitualmente se habla con los escribanos, que participan en las compra ventas de farmacias u otras empresas. Aspiran a que los asesores de las empresas también lo sepan. En la página de la Caja esta publicado en la parte de timbres instructivos para determinados giros de actividad, es algo que se va a ampliando con frecuencia.

El Arq. Manuquian manifiesta que se podría hablar con la DGI, para que agregue un punto en el formulario cuando se va a abrir una empresa que diga que debe ir a la Caja de Profesionales, según el giro que corresponda.

El Cr. Castellano consulta si el departamento de fiscalización tiene que ver con la emisión del certificado de estar al día.

El Ing. Pereira responde que corresponde a su área, es un proceso de autogestión. Cada profesional lo obtiene a través de la página web de la Caja.

El Cr. Castellano le consulta con relación al certificado de estar al día para los jubilados que reinician actividad por la ley 20.410, los cuales están teniendo dificultades para la emisión del certificado de estar al día vía web.

El Ing. Pereira responde que está en pruebas finales el proceso para obtener el certificado para las nuevas modalidades de jubilación que la ley 20.410 habilitó. La idea es que estén todos automatizados a la brevedad.

El Cr. Castellano quiere dejar constancia que hay varias personas que está solicitando poder obtener el certificado vía web y que a la brevedad posible sea

solucionado. Señala que se va a comunicar con ellos y va a transmitir la tranquilidad de que se está trabajando en eso.

La Dra. Del Prestito consulta sobre al plan de fiscalización, respecto al ítem de cruce con el Poder judicial, pregunta si 11.728 son colegas que detecta el sistema.

El Ing. Pereira responde que son abogados que están en no ejercicio. Esos 11.728 están dentro del plan para fiscalizar en este año. Explica que el Poder judicial nos envía una base de datos, la que se cruza con datos internos, se detectan los casos de riesgo y a partir de ahí se realizan indagatorias adicionales, para poder verificar y probar que efectivamente ejerció.

El Ing. Pereira agradece la invitación, dice que queda a disposición para lo que entiendan necesario. En cuanto a sugerencias señala que como Cuerpo o individualmente, las pueden trasladar cuando deseen. Les señala que ellos son los que conocen la realidad del ejercicio, los espacios que pueda haber de evasión, la retroalimentación en estas cosas es relevante.

Los miembros de la Comisión Asesora y de Contralor, agradecen al Ing. Pereira y le señalan que siempre que tenga alguna inquietud y algún vicio de mejora van a recibirlo con las puertas abiertas.

Siendo la hora veintiuna y quince minutos se retira el Ing. Pereira.

1) ACTA N° 10 – 25.06.2026.

En elaboración.

ACTA N° 11 - 09.07.2026.

En elaboración.

2) ASUNTOS ENTRADOS

INFORME DE UNIDADES DISPONIBLES EN TORRE DE LOS PROFESIONALES.

Se posterga para la próxima sesión.

INFORME DE LA ASESORÍA TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN Y DE LA ASESORÍA JURÍDICA RESPECTO AL ESTABLECIMIENTO DEL CAMPO.

Se posterga para la próxima sesión.

3) INFORME DE MESA

No se presentan asuntos.

4) INFORME DE COMISIONES

No se presentan asuntos.

5) INFORME DE SUBCOMISIONES

No se presentan asuntos.

6) ASUNTOS PREVIOS

MECANISMO DE CITACIÓN COMISIÓN ASESORA Y DE CONTRALOR

El Arq. Manuquian señala que con respecto al mecanismo de citación se mociona que secretaría cite a titulares y a suplentes enviando a todos los materiales correspondientes de la sesión. Se envió a través de secretaria un mail informando lo acordado a todos los miembros de la Comisión Asesora y de Contralor, el suplente que no desee recibir los materiales deberá mandar un correo electrónico a secretaria indicando que no desea recibir los materiales.

Así se acuerda.

Siendo la hora veintena y veinticinco minutos finaliza la sesión.

DR. GONZALO FORTE
SECRETARIO

ARQ. SERGIO MANUQUIAN
PRESIDENTE